



Universidad Nacional
de General Sarmiento

DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES 2006-2016

Acreditación de la CONEAU (230/11)

Tesis para Obtener el grado de
Doctor en Ciencias Sociales

Título de la Tesis

***Desigualdades y Fronteras Sociales en la Configuración de la
Vitivinicultura Mendocina***

Bárbara Altschuler

Director: Dr. Alejandro Grimson

Co-Directora: Dra. Patricia Alejandra Collado

Marzo, 2016



FORMULARIO "E"
TESIS DE POSGRADO

Este formulario debe figurar con todos los datos completos a continuación de la portada del trabajo de Tesis. El ejemplar en papel que se entregue a la UByD debe estar firmado por las autoridades UNGS correspondientes.

Niveles de acceso al documento autorizados por el autor

El autor de la tesis puede elegir entre las siguientes posibilidades para autorizar a la UNGS a difundir el contenido de la tesis:

- a) **Liberar el contenido de la tesis para acceso público.**
 - b) **Liberar el contenido de la tesis solamente a la comunidad universitaria de la UNGS:**
 - c) **Retener el contenido de la tesis por motivos de patentes, publicación y/o derechos de autor por un lapso de cinco años.**
- a. Título completo del trabajo de Tesis: **Desigualdades y Fronteras Sociales en la Configuración de la Vitivinicultura Mendocina.**
 - b. Presentado por (Apellido/s y Nombres completos del autor):
Bárbara Altschuler
 - c. E-mail del autor: barbaraaltschuler@gmail.com
 - d. Estudiante del Posgrado (consignar el nombre completo del Posgrado): **Doctorado en Ciencias Sociales UNGS-IDES.**
 - e. Institución o Instituciones que dictaron el Posgrado (consignar los nombres desarrollados y completos):
**Universidad Nacional General Sarmiento (UNGS)
Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES)**
 - f. Para recibir el título de (consignar completo):
 - a) Grado académico que se obtiene: **Doctora**
 - b) Nombre del grado académico: **en Ciencias Sociales**
 - g. Fecha de la defensa: / /
 día mes año
 - h. Director de la Tesis (Apellidos y Nombres): **Grimson, Alejandro.**

- i. Tutor de la Tesis (Apellidos y Nombres): **Collado, Patricia Alejandra (Co- directora).**
- j. Colaboradores con el trabajo de Tesis:
- k. Descripción física del trabajo de Tesis (cantidad total de páginas, imágenes, planos, videos, archivos digitales, etc.): **330 páginas**
- l. Alcance geográfico y/o temporal de la Tesis: **Mendoza, regiones vitivinícolas. Configuración histórica y últimas tres décadas.**
- m. Temas tratados en la Tesis (palabras claves): **desigualdad social, fronteras sociales y simbólicas, configuración social, vitivinicultura mendocina.**
- n. Resumen en español (hasta 1000 caracteres):

Esta tesis analiza las modalidades y dimensiones de la desigualdad social en una configuración socio-histórica particular, así como los mecanismos de poder, legitimación y cuestionamiento de tales desigualdades.

El caso de estudio es la reestructuración del sector vitivinícola de la provincia de Mendoza (Argentina) en las últimas décadas. El enfoque propuesto recupera la sociología figuracional de Norbert Elias, haciendo énfasis en el análisis de la "cadena agroindustrial" como una *configuración social e histórica* que se ha reconfigurado recientemente, modificando la correlaciones de fuerzas entre grupos sociales.

En particular, indago sobre el modo en que se constituyen actualmente diversas *fronteras sociales y simbólicas, asimetrías y distancias sociales* y formas de *categorización social*. Me pregunto por los modos de constitución de determinadas prácticas y sentidos de la actividad como *hegemónicos*, así como por las disputas existentes al respecto.

El análisis se centra en tres dimensiones interrelacionadas de las desigualdades sociales que emergen como significativas del amplio trabajo de campo: *lo socioeconómico, lo territorial y lo simbólico*. La interrelación compleja entre estas tres dimensiones de la desigualdad constituye el núcleo de la indagación.

- o. Resumen en portugués (hasta 1000 caracteres):

Esta tese analisa as modalidades e dimensões da desigualdade social em uma configuração sócio-histórica particular, bem como os mecanismos de poder, legitimação e questionamento de tais desigualdades.

O caso estudado é a reestruturação do sector do vinho na província de Mendoza (Argentina) nas últimas décadas. A abordagem proposta recupera a sociologia figuracional de Norbert Elias, com ênfase na análise de "cadeia agro-industrial" como uma *configuração social e histórica* que foi recentemente reconfigurada, mudando a correlação de forças entre os grupos sociais.

Indago particularmente como são constituídas na atualidade, diversas

fronteiras sociais e simbólicas, assimetrias, distâncias sociais e formas de *categorização social*. Exploro as formas de constituição de certas práticas e sentidos da atividade como *hegemônicos*, bem como disputas existentes sobre o assunto.

A análise centra-se em três dimensões inter-relacionadas das desigualdades sociais que emergem como significativas a partir do extenso trabalho de campo: as questões *sócioeconômica, territorial e simbólica*. A interação complexa entre estas três dimensões da desigualdade está no centro da investigação.

p. Resumen en inglés (hasta 1000 caracteres):

This thesis presents an analysis of the modalities and dimensions of social inequality within a particular socio-historical configuration, as well as the mechanisms of power, legitimization and questioning of these inequalities. The case study is the restructuring of the wine sector in the province of Mendoza (Argentina). The proposed approach draws on the figurational sociology of Norbert Elias, with an emphasis on the analysis of the "agro-industrial chain" as a *social and historical configuration*. In this case, it is one that has recently been reconfigured, modifying the correlations of forces between social groups.

Specifically, this study explores the way in which diverse *social and symbolic boundaries, asymmetries and social distances* and *forms of social categorization* are presently constituted. I examine the ways in which determined practices and meanings of the activity are constituted as *hegemonic*, along with existing related disputes.

This analysis focuses on three interrelated dimensions of social inequalities that, following extensive fieldwork, emerge as significant: *the socio-economic, territorial and symbolic* dimensions. The complex interplay between these three dimensions of inequality form the core of this analysis.

q. Aprobado por (Apellidos y Nombres del Jurado):

Firma y aclaración de la firma del Presidente del Jurado:

Firma del autor de la tesis:

Resumen

Esta tesis analiza las modalidades y dimensiones de la desigualdad social en una configuración socio-histórica particular, así como los mecanismos de poder, legitimación y cuestionamiento de tales desigualdades. El caso de estudio abordado es la reestructuración del sector vitivinícola de la provincia de Mendoza (Argentina) en las últimas décadas, la cual se enmarca en procesos de transformación y globalización de las industrias agroalimentarias y los mercados a nivel mundial.

El enfoque propuesto recupera la sociología figuracional de Norbert Elias, haciendo énfasis en el análisis de la “cadena agroindustrial” como una *configuración social e histórica*, es decir, como una red de relaciones sociales en tensión e interrelación, que se ha reconfigurado recientemente, modificando el balance de poder y la correlaciones de fuerzas entre grupos sociales.

En particular, indago sobre el modo en que se constituyen en el escenario actual diversas *fronteras sociales y simbólicas, asimetrías y distancias sociales*, formas de *categorización social y construcciones identitarias* de varias relaciones asimétricas “*nosotros-ellos*”. Me pregunto por los modos de constitución de determinadas prácticas y sentidos de la actividad como *hegemónicos*, así como por las disputas existentes al respecto, y busco identificar los *mecanismos de poder* que actúan en la construcción y legitimación de un determinado orden social y de desigualdades.

El análisis se centra en tres dimensiones interrelacionadas de las desigualdades sociales que emergen como significativas del amplio trabajo de campo cualitativo y cuantitativo realizado: *lo socioeconómico, lo territorial y lo simbólico*. La interrelación compleja entre estas tres dimensiones de la desigualdad y su atravesamiento por el poder constituyen el núcleo de la indagación.

Las hipótesis centrales que guían la investigación son: 1) El *paradigma socio-productivo de la calidad*, con los sentidos y grupos sociales de poder específicos que lo constituyen, se ha vuelto hegemónico en la vitivinicultura mendocina desde los años 90; 2) Ello implica una reconfiguración de la trama vincular y las correlaciones de fuerza que resultan en procesos de subordinación, invisibilización y/o exclusión de determinados actores, territorios, prácticas y sentidos de la actividad, así como la revalorización y re-jerarquización de otros; 3) La *tensión calidad-cantidad*, como resultado de un proceso socio-histórico y político particular, atraviesa al sector vitivinícola mendocino desde diversas aristas, interviniendo en el establecimiento de fronteras socioeconómicas, territoriales y simbólicas, y demarcando formas de categorización de la producción, los agentes y los territorios que los producen.

Proponemos para el análisis tres ejes interrelacionados: un *eje vertical*, que alude a las relaciones entre agentes al interior de la cadena productiva (bodegueros, productores vitícolas y trabajadores); un *eje horizontal*, que analiza las relaciones sociales en y entre territorios vitivinícolas con características socio-productivas diferenciadas; y un *eje histórico* y de *procesos de cambio* que atraviesa a ambos.

Con el objeto de aportar al estudio de las desigualdades sociales, sus mecanismos de cuestionamiento y legitimación social, adopto en esta tesis un *enfoque procesual, relacional e histórico* de las desigualdades y un abordaje conjunto desde la sociología y la antropología. Ello implica analizar tanto las estructuras socioeconómicas y sus transformaciones históricas como las narrativas, posicionamientos y valoraciones de los sujetos sobre las mismas. Ello nos lleva a preguntarnos por las condiciones materiales y, al mismo tiempo, por la producción de sentidos. Implica también dar cuenta de la especificidad histórica y social de la configuración en estudio, así como de su inserción en procesos y agregados mayores. El enfoque figuracional nos lleva a entrelazar categorías teóricas y nativas, así como reflexiones metodológicas e históricas, en la medida en que las líneas de indagación del caso lo van requiriendo. Ello constituye un desafío teórico, metodológico y empírico, tanto para la investigación y el análisis como para el modo de exposición adoptado.

Abstract

This thesis presents an analysis of the modalities and dimensions of social inequality within a particular socio-historical configuration, as well as the mechanisms of power, legitimization and questioning of these inequalities. The case study in question is the restructuring of the wine sector in the province of Mendoza (Argentina) in recent decades, part of a worldwide process of the transformation and globalization of food and agriculture industries and markets.

The proposed approach draws on the figurational sociology of Norbert Elias, with an emphasis on the analysis of the “agro-industrial chain” as a *social and historical configuration*, i.e. as an interrelated network of social relations that exist in tension with each other. In this case, it is one that has recently been reconfigured, modifying the balance of power and the correlations of forces between social groups.

Specifically, this study explores the way in which diverse *social and symbolic boundaries, asymmetries and social distances*, forms of *social categorization and identity constructions* of various asymmetrical “us-them” relationships are presently constituted. I examine the ways in which determined practices and meanings of the activity are constituted as *hegemonic*, along with existing related disputes, and seek to identify the *mechanisms of power* involved in the construction and legitimization of a particular social order and current inequalities.

This analysis focuses on three interrelated dimensions of social inequalities that, following extensive qualitative and quantitative fieldwork, emerge as significant: *the socio-economic, territorial and symbolic* dimensions. The complex interplay between these three dimensions of inequality and the ways they are affected by power form the core of this analysis.

The central hypotheses guiding this research are: 1) The *socio-productive paradigm of quality*, with its associated meanings and specific social groups, has held a hegemonic place within wine production in Mendoza since the 1990s; 2) This involves a reconfiguration of the social fabric and correlations of force that result in processes of subordination, invisibility and/or exclusion of particular actors, territories, practices and meanings of the activity as well as the reevaluation and re-prioritization of others; 3) The *tension between quality and quantity*, the result of a specific political and socio-historical process, permeates the wine-making sector in Mendoza in various ways, intervening in the establishment of socioeconomic, territorial and symbolic boundaries and defining the ways in which the production, agents and territories in question are categorized.

The proposed analysis is organized around three interrelated approaches: *a vertical approach*, which refers to the relationship between agents within the production chain (winemakers, wine producers, and workers); *a horizontal approach*, which analyzes social relations within and between wine territories with different socio-productive characteristics; and *a historical approach*, focused on the processes of change that affect both.

With the aim of contributing to the study of social inequalities and the mechanisms used to question or legitimize them, this thesis focuses on inequalities from a *processual, relational and historical perspective*, along with a joint approach from both sociology and anthropology. This involves analyzing both the economic structures and their historical transformations as well as the narratives, positions and evaluations of them by the subjects involved, and an exploration of material conditions and the production of meaning. It also implies taking into account the historical and social specificities of the configuration in question as well as its involvement in broader processes. The figurational approach leads to a fusion of theoretical and native categories, as well as methodological and historical reflections, as necessary. This constitutes a theoretical, methodological and empirical challenge, in terms of the research and analysis as well as the way in which the findings are presented.

Índice General de la tesis

Agradecimientos	11
Introducción. Planteo teórico-metodológico de la tesis	14
1. Problema, objetivos y enfoque de la investigación	14
2. Especificidad de la propuesta en relación a otros estudios existentes	18
2.1. La sociología figuracional y procesual de Norbert Elias	18
2.2. Los estudios agroindustriales y la reestructuración vitivinícola	20
2.3. Las desigualdades sociales y sus mecanismos de cuestionamiento y legitimación. Hacia un enfoque complejo de la desigualdad social	22
3. Propuesta metodológica y estrategia de abordaje	24
4. Presentación de los capítulos y estructura de la tesis	29
Capítulo 1: Contextualización e historización del caso de estudio	31
Introducción	31
1. Presentación del caso de estudio	31
1.1. La entrada a Mendoza: descripción del territorio y sus particularidades	31
1.2. La vitivinicultura mendocina en el contexto provincial, nacional y global	37
1.3. Caracterización económico-productiva de Mendoza	38
1.4. Significación histórica y socio-cultural de la vitivinicultura en Mendoza	40
2. Un recorrido histórico: surgimiento y crisis de la “vitivinicultura centenaria”	41
2.1. La etapa fundacional: el “despegue” vitivinícola	42
2.2. La etapa de consolidación: crecimiento, crisis e intentos de regulación	44
2.3. Crisis del modelo tradicional: antecedentes locales y “decadencia” de la actividad	47
2.4. Configuración de la cadena, agentes relevantes y ascenso social en el modelo centenario	49
3. Reestructuración de los años 90 y hegemonía del paradigma de la calidad	55
3.1. El contexto de transformaciones globales de la vitivinicultura	56
3.2. El contexto nacional	57
3.3. Principales transformaciones producidas por la reestructuración vitivinícola	58
3.3.1. Nuevas inversiones y reestructuración de las firmas locales	59
3.3.2. La heterogeneidad del sector industrial y el “estallido de la categoría de bodega”	61
3.3.3. La orientación hacia “la calidad” y la “salida exportadora”	63
3.3.4. Los cambios tecnológicos	67
3.3.5. Integración con actividades turísticas y servicios conexos	68
3.4. Breve cuadro de la recomposición político-empresarial del sector	68
Conclusiones del capítulo 1	71
Capítulo 2: Configuración socio-territorial y fronteras internas de la vitivinicultura mendocina	75
Introducción	75

1. La entrada al campo y el descubrimiento de las fronteras	76
1.1. Las “fronteras internas” de la vitivinicultura Mendocina	78
1.2. Fronteras sociales y formas de categorización social	79
2. Configuración socio-territorial de la actividad vitivinícola	80
2.1. Las tres zonas en estudio: lo tradicional, lo popular y el boom global	81
2.1.1. La “Primera Zona vitivinícola”: bodegas tradicionales, countries y malbec	81
2.1.2. La zona Este: desarrollo “tardío”, zonas bajas y acceso popular	87
2.1.3. Valle de Uco: zonas altas, valles cordilleranos y emprendimientos “Top”	90
2.2. Síntesis de la configuración socio-territorial, transformaciones de las zonas y justificación del recorte territorial realizado	91
3. Análisis de la frontera Este- Oeste e hipótesis sobre su funcionamiento	94
3.1. Los flujos materiales a través de la frontera: los “caminos de la uva y el vino”	94
3.2. Los flujos simbólicos: categorizaciones y disputas entre las zonas	96
3.3. Hipótesis sobre el funcionamiento de la frontera	96
3.4. Problematizando la “zona” como construcción histórica y social	97
4. Cantidad y calidad: la construcción social de un nuevo paradigma vitivinícola	100
4.1. “Antes el común era el malbec”: la calidad antes y después de los años 90	103
4.2. El marco de la cantidad	104
4.3. El marco de la calidad	105
4.4. La construcción social del paradigma de la calidad y su vinculación con los agronegocios	107
Conclusiones del capítulo 2	109
Capítulo 3: Distinción y desigualdad en la nueva vitivinicultura: el Valle de Uco	113
Introducción	113
1. El Valle de Uco y su reciente transformación	114
1.1. Cambios poblacionales, en las formas de vida y producción	115
1.2. La diferenciación como estrategia y los nuevos “terruños”	119
2. Análisis vinculares entre categorías sociales de la nueva vitivinicultura	125
2.1. El Clos de los 7: barreras de entrada, distinción y trabajo precario	125
2.2. Salentein y la diferenciación social entre pequeños productores vitícolas	131
2.3. El platillo volador: O` Fournier y la relación con jóvenes profesionales	138
2.4. Los “dueños que no son dueños” y las “empresas familiares”. La Celia y Catena ¿Dos modelos de gestión empresarial y laboral?	140
3. Sentidos y valores de la “Nueva Vitivinicultura” y el enoturismo	146
3.1. El turismo y la Nueva Vitivinicultura Top	147
3.2. Estética y concepto de las nuevas bodegas	149
3.3. Valores y sentidos de la nueva vitivinicultura “Top”	151
4. Impacto en la zona y visiones de sus habitantes sobre las transformaciones	153
Conclusiones del capítulo	158

Capítulo 4: “Finos y comunes”. Disputas hegemónicas en torno al paradigma de la calidad. Las miradas desde el Este.	161
Introducción	161
1. Presentación del escenario: configuración socio-histórica de la Zona Este	162
1.1. El “estigma” de la zona Este	165
2. Diversidad de bodegueros, trayectorias y territorios en el Este	167
2.1. Un trasladista innovador y diversificado	168
2.2. Un bodeguero pequeño e integrado	168
2.3. Grandes bodegueros diversificados	170
2.4. Un trasladista tradicional que vendía su producción a bodegas de vinos finos de la Primera Zona	172
2.5. Diversidad y homogeneización de actores y territorios	174
3. Posicionamientos ante la reestructuración del sector y la frontera Este- Oeste	175
3.1. La Ley de Fraccionamiento en Origen	175
3.2. Calidad – cantidad y posicionamientos ante la reconversión del sector	178
3.3. Disputas en torno a la categorización y jerarquía entre las zonas	183
4. La Identidad herida del “Gigante Vitivinícola”. Disputas en torno a la hegemonía del nuevo paradigma.	186
4.1. Intentos de revertir el estigma y reposicionar a la zona	187
4.2. Argumentos contra-estigmatizantes y descalificadores de “los otros”	188
4.3. Los intentos de reconstruir una identidad e imagen regional	192
5. “Finos” y “Comunes”: el lugar del Este en la configuración mayor	194
5.1. Las alternativas para el Este y el funcionamiento de la hegemonía	194
5.2. El lugar del Este en la configuración mayor	197
5.3. “Finos” y “comunes”: formas de categorización y jerarquía de productos, productores y territorios	198
Conclusiones del capítulo 4	200
Capítulo 5: Los productores vitícolas: trayectorias y posicionamientos del “eslabón más débil de la cadena”	203
Introducción	203
1. Los productores del Este: entre la producción y la asistencia	204
2. Una visión histórica y estructural del segmento de producción vitícola	207
2. 1. Evolución de la superficie cultivada y la cantidad de viñedos en Mendoza	207
2.2. Tipología de “productores” vitícolas y estructura social agraria	209
2.3. Integración agroindustrial y relevancia del segmento de “productores”	211
3. Una visión de conjunto de los productores entrevistados: trayectorias, estilos de vida y condicionantes materiales de la actividad	214
3.1. Trayectorias familiares, socio-laborales y productivas	215
3.2. “Mentalidad”, estilos de vida y sociabilidad	217
3.3. Condiciones materiales y estructurales de la actividad vitícola	219
3.4. El problema de la “integración” de los pequeños productores vitícolas	220

4. Dinámicas y posicionamientos de los productores según tipo	221
4.1. Los descapitalizados pluriactivos: dinámicas descendentes y acumulación de desventajas	222
4.1.1. Hijo agrónomo, productor “tradicionalista”	222
4.1.2. Entre la crisis de la cooperativa y las degustaciones de CODEVIN	223
4.1.3. Trayectorias descendentes y estrategias de subsistencia	226
4.2. Medianos en transición: productores familiares capitalizados y empresarios	228
4.2.1. Productor “innovador” en zona rezagada	229
4.2.2. Jóvenes en transición ascendente en zona privilegiada del Este	230
4.2.3. “Los del medio”: medianos orientados a la cantidad y cooperativistas	231
4.3. Reconvertir... no reconvertir: la tensión calidad- cantidad entre los productores	235
5. Los vínculos con otros actores sociales y eslabones de la cadena	236
5.1. El “eslabón superior”: mecanismos de poder y apropiación de las bodegas y posicionamientos del Estado	236
5.2. La gestión de la mano de obra, los planes sociales y el trabajo de menores	238
5.3. Las fronteras sociales y simbólicas con los grandes inversores	240
6. Séptima reunión del Grupo Montecaseros: celebración del subsidio y confirmación de la asistencia	242
6.1. El asado de celebración del subsidio	242
Conclusiones del capítulo 5	244
Capítulo 6: Trabajadores vitícolas y transformaciones del mundo rural	247
Introducción	247
1. Conformación histórica y transformaciones recientes del trabajo rural vitícola	249
1.1. Lo histórico estructural	249
1.2. Las figuras centrales del trabajo rural	251
1.3. Transformación recientes del trabajo rural y pérdida de centralidad del contratista	252
2. Mundo de vida, relaciones sociales y trabajo en el medio rural	255
2.1. Ángela: la viña, la iglesia y el servicio doméstico	255
2.2. “Opciones” laborales y condiciones de vida en el mundo rural	258
2.3. Redes de ayuda mutua y contención social	260
2.4. Transformaciones territoriales: “donde había fincas, ahora hay barrios”	261
3. Transformaciones laborales, planes sociales y cuestión intergeneracional	265
3.1. Predisposición de los jóvenes a trabajar la tierra, trabajo infantil y cuestión intergeneracional	265
3.2. Planes sociales y valoración de los trabajadores locales en relación a los golondrinas	269
4. Configuración bodeguero chico, contratista pobre y trabajadores golondrinas “conformes”	271
4.1. Bodeguero chico, conexiones grandes	271
4.2. Jesús: un contratista pobre y disconforme	272
4.3. Los “norteños”, cosechadores golondrina	277
4.4. Aprendizajes de la configuración	281

Conclusiones del Capítulo 6	282
Capítulo 7: Reconstrucción de la figuración social y conclusiones de la tesis	285
1. Reconstrucción de la figuración social de la vitivinicultura mendocina actual	286
1.1. Los actos públicos y la puesta en escena de la totalización y la división social	286
1.2. Organización político- institucional de la vitivinicultura: disputas, acuerdos y correlaciones de fuerza del sector	293
1.3. Rituales y simbolismos del sector vitivinícola	300
2- Conclusiones de la tesis: Fronteras sociales, desigualdad y mecanismos de legitimación	303
Bibliografía y Fuentes de Información	319
Tabla de Siglas y Abreviaturas	329
Anexo Metodológico	330

Índice de Cuadros Gráficos y Esquemas

Cuadro 1	Porcentaje de viñedos y superficie con vid en provincias vitivinícolas	37
Cuadro 2	PBG de Mendoza. Valor Agregado Bruto (en miles de pesos de 1993) y participación relativa según sector de actividad. Años seleccionados.	38
Cuadro 3	Participación de ventas, número de empresas y empleo según rama de actividad del sector industrial. Mendoza, 2003.	39
Cuadro 4	Superficie con vid y cantidad de viñedos en Mendoza. Serie histórica.	46
Cuadro 5	Porcentajes y variación porcentual según tipo de uvas, 1990, 2000 y 2008	63
Cuadro 6	Mercado Vitivinícola, 2010	66
Cuadro 7	Bodegas seleccionadas según departamento y origen del capital	85
Cuadro 8	Datos sector vitivinícola a nivel país, provincia y Zona Este, 2009	88
Cuadro 9	Total bodegas a nivel país, provincia y Zona Este, 2009	89
Cuadro 10	Síntesis comparativa de las 3 zonas estudiadas	93
Cuadro 11	Bodegas abiertas al turismo	147
Cuadro 12	Franjas de precios en Bodega Fraccionadora	180
Cuadro 13	Formas de categorización y construcción de sentidos desde las miradas del "Oeste"	199
Cuadro 14	Formas de categorización y construcción de sentidos desde las miradas del "Este"	199
Cuadro 15	Cantidad y Porcentaje de viñedos según escala de superficie	208
Cuadro 16	Modalidad de ingreso de uva vinificada a industria 2000- 2010	213
Cuadro 17	Plan Estratégico Vitivinícola 2020. Líneas y Objetivos Estratégicos	295
Mapa 1	Oasis de Mendoza y ubicación de Mendoza en Argentina	32
Mapa 2	Mendoza. División política.	34
Mapa 3	Oasis y Zonas Vitivinícolas de Mendoza	81

Mapa 4	Área urbana del Gran Mendoza y cabeceras departamentales	82
Mapa 5	Valle de Uco	114
Mapa 6	Mendoza y Zona Este	116
Mapa 7	Circuito Este	162
Gráfico 1	Cadena del vino en Mendoza	51
Gráfico 2	Mendoza. Superficie con vid según tipo y total provincial (Hectáreas)	64
Gráfico 3	Mercado Vitivinícola según volumen de ventas	66
Gráfico 4	Distribución de Explotaciones vitícolas menores a 30 ha según zona	89
Gráfico 5	Porcentaje de EAPs vitícolas según tipo	209
Gráfico 6	Modalidad de ingreso de uva vinificada a industria	213
Esquema 1	Cruce de Carrusel y Contramarcha 2010	292
Esquema 2	Sociograma de Instituciones y Entidades ligadas al sector Vitivinícola	296
Esquema 3	Sociograma de la figuración vitivinícola de Mendoza	298

A mis padres:

*Alicia, por inspirarme en la búsqueda de la expresión propia y la creatividad,
y Milton, por inculcarme la curiosidad e interés por el pensamiento crítico y social.*

*A los trabajadores y productores de mi tierra,
que luchan y sostienen la esperanza y la alegría por los frutos de la tierra.*

Agradecimientos

Terminar una tesis de doctorado implica el convencimiento que los caminos que parecían por demás largos y dificultosos pueden tener un momento y lugar de llegada. En este recorrido, ha resultado fundamental la guía y acompañamiento permanente de Alejandro Grimson y Patricia Collado, director y co-directora de esta tesis, de quienes me siento muy orgullosa y agradecida por el arduo proceso realizado, los hallazgos y aprendizajes obtenidos.

Alejandro ha sido un director agudo y desafiante que con sus claros aportes conceptuales me estimuló siempre a emprender nuevos caminos y repensar mis propios supuestos. Desafío intelectual, pasión y compromiso que Alejandro me transmitió desde mi entrada como becaria bajo su dirección al Proyecto de Investigación “Procesos de legitimación de la desigualdad social en la Argentina actual” (UNSAM- PICT, 2008-2011), con sede en el Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES). Dicha propuesta cautivó mi interés y despertó las ansias intelectuales que fueron soporte del esfuerzo que siempre requiere incorporar nuevas perspectivas. Mi reconocimiento también a Alejandro como docente, cuyas elecciones teóricas y reflexiones críticas en los seminarios de doctorado compartidos fueron marcadores indiscutibles de mis actuales posicionamiento teóricos y metodológicos.

Un apoyo y guía clave en este proceso fue también Patricia Collado, investigadora, amiga y mujer admirable de profundo compromiso intelectual y humano, que de manera incansable estuvo presente en cada etapa del camino. Patricia me estimuló a cada paso para enriquecer la mirada, ser a la vez seria, crítica y creativa, tanto en el trabajo de campo, como en el análisis y el laborioso proceso de la escritura. Como científica social mendocina, Patricia realizó valiosos aportes a esta tesis y mi proceso

formativo. Su aliento permanente, sus aportes precisos y su amorosa generosidad fueron un combustible fundamental para seguir adelante en momentos de desánimo, pérdida de fuerzas y confianza que solemos atravesar los tesistas.

Tanto Alejandro como Patricia supieron además comprender con calidez humana las diversas dificultades que atravesé en este largo proceso, mostrándose siempre dispuestos y estimulantes para retomar la tarea y brindarme su valioso tiempo para leer mis escritos, ponerlos en debate y realizar aportes sobre los mismos.

En el marco del mencionado proyecto de investigación sobre desigualdades del IDAES dirigido por Grimson, agradezco a sus coordinadores, Máximo Badaró y Mariana Heredia. Tuve la suerte de recibir estimulantes y alentadoras lecturas de Máximo, quien estuvo a cargo del seguimiento de mi beca. También de compartir trabajo de campo con Mariana Heredia, con quien, junto a Natalia Gavazzo y Lorena Poblete, dos valiosas compañeras, formamos el “grupo Mendoza” dentro del proyecto. En este espacio compartimos tanto ideas y debates como algunas cenas y ricos vinos.

En el equipo del IDAES tuve oportunidad de trabajar con Ramiro Segura, María Cecilia Ferraudi Curto, Karina Bidaseca, Carla Gras, Silvina Merenson, Santiago Canevaro, Ana Castellani y Gabriel Noel, entre muchos otros, a quienes les estoy agradecida por su calidez y valiosos aportes en diversas instancias de la investigación.

Por su parte, Gabriel Kessler y Valeria Hernández, evaluadores de mi proyecto de tesis, realizaron valiosas sugerencias y recomendaciones que estuvieron presentes a lo largo de todo el proceso, por las que quiero expresar también mi agradecimiento.

Cabe destacar el papel de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCyT), que me otorgó una beca tipo PICT (Proyectos de Investigación Científica y Tecnológica) de tres años, la cual me permitió un decidido avance en mis estudios de doctorado, así como la entrada al mencionado equipo de investigación.

Mi agradecimiento también a la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ), donde me desempeño actualmente como docente e investigadora, por el otorgamiento de una licencia para terminación de tesis de posgrado, la cual me permitió recorrer el último tramo de este camino. En particular a María Elisa Cousté, Alejandro Villar, Rodolfo Pastore, Nelly Schmalko y Selva Sena por apoyar esta gestión y por su aliento en el proceso. En ambos casos, quiero subrayar la importancia fundamental de las políticas públicas orientadas a la formación de investigadores y el avance de los proyectos y equipos de trabajo en nuestro país.

Mi gratitud especial al Programa de Posgrado en Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de General Sarmiento y el Instituto de Desarrollo Económico y Social (UNGS-IDES) cuya propuesta de formación amplió y nutrió decididamente mis perspectivas teóricas y metodológicas. En particular, a Elizabeth Jelin, coordinadora del seminario

de tesis del doctorado, el cual resultó un laboratorio de ideas, reflexiones y fructíferos intercambios. Mi gratitud y cariño también a docentes y compañeros estudiantes con quienes tuve ocasión de compartir múltiples aprendizajes en estos espacios.

Quiero agradecer también a Rosina Roura por sus lecturas, aportes y correcciones, que le dieron mayor claridad y precisión a mis escritos, y sin las cuales esta tesis sería aun más larga.

Mi trabajo de campo hubiera sido mucho más difícil y árido de no haber contado con la cálida hospitalidad y generosa apertura de colegas del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y de los Centros de Desarrollo Vitivinícola (CDV), como Javier Vitale, Jorge Silva Colomer, María Elena Palazzo, Marianela Porro, Laura Costella, Marcos Sipione y Daniel Pizzolato, entre otros. Con todos ellos compartí intensas charlas entre mates y viñedos, que daban cuenta del compromiso e interés mutuo por las problemáticas que aquejan a la actividad vitivinícola y las personas que la realizan. Desde ya, mi más sentido y sincero agradecimiento a todos los trabajadores, productores, bodegueros, técnicos, funcionarios, representantes e investigadores que me abrieron sus puertas para acceder a una entrevista, la gran mayoría de las veces con la mayor calidez y generosidad, mostrando durante el encuentro la pasión y el hondo sentir que los involucra en esta actividad. Ellos, y el recuerdo de nuestras charlas, fueron un lucero constante para seguir adelante y dar sentido a mi trabajo.

A mi pareja, Adrián, quien además de realizar lecturas y digitalizar los gráficos fue un compañero paciente y alentador, a quien muchas veces le tocó oír mis desvelos y ser un alter-ego entusiasta en mis reflexiones sobre “la tesis”. A mis amigos y familiares, quienes fueron pilares afectivos e interlocutores muy importantes para atravesar este proceso.

Por último, quiero dar las gracias a todos mis compañeros del Proyecto CREES (Construyendo Redes Emprendedoras en Economía Social) de la Universidad Nacional de Quilmes, por saber comprender y acompañar el largo aliento que requiere una tesis de doctorado, y con quienes quiero seguir compartiendo día a día los aprendizajes, sueños y desafíos que implica construir un mundo más justo y solidario.

INTRODUCCIÓN

Planteo teórico-metodológico de la tesis

1. Problema, objetivos y enfoque de la investigación

Me propongo en esta tesis analizar las modalidades y dimensiones de la desigualdad social en una configuración socio-histórica particular, así como los mecanismos de legitimación y cuestionamiento de tales desigualdades por parte de diversos actores sociales. El caso de estudio abordado es la reestructuración del sector vitivinícola de la provincia de Mendoza, Argentina en las últimas décadas, la cual se enmarca en procesos de transformación y globalización de los mercados e industrias agroalimentarias a nivel mundial. La investigación analiza el modo en que tal reestructuración impacta en la trama de relaciones sociales entre actores y zonas vitivinícolas, produciendo rupturas y continuidades con períodos precedentes. El abordaje propuesto recupera la sociología figuracional y procesual de Norbert Elias, haciendo énfasis en el análisis de la “cadena agroindustrial” como una *configuración*, es decir, como “*una red de relaciones y grupos interdependientes*”, que se ha reconfigurado recientemente, modificando el *balance de poder* y la *correlaciones de fuerzas* -siempre inestable- entre grupos sociales (Elias, 1982 y 1976).

En particular, pretendo indagar desde esta perspectiva, el modo en que se constituyen en el escenario actual diversas *fronteras sociales y simbólicas* (Lamont y Molnár 2002), *asimetrías y distancias sociales*, formas de *categorización social* y *construcciones identitarias* a partir de varias relaciones asimétricas “*nosotros- ellos*”. Nos preguntamos por los modos de constitución de determinadas prácticas y sentidos de la actividad como *hegemónicos*, así como por las disputas existentes al respecto (Bourdieu, 1984; Williams, 1977; Elías, 1976) y buscamos identificar los *mecanismos de poder* que actúan en la construcción y legitimación de un determinado orden social y de desigualdades (Reygadas, 2008; Grimson, 2008).

Nuestro trabajo se enmarca así en los estudios y debates contemporáneos sobre las desigualdades sociales. Su complejidad teórica se funda en el atravesamiento de la misma por diversos nudos conceptuales de fuerte significación para las ciencias sociales: la problemática de la estructura social y el poder, las formas de construcción de hegemonía y sentido común; los modos de legitimación, cuestionamiento y resistencia de un determinado orden social, y las formas particulares de integración, jerarquización y división social, entre otros. Consideramos también que el análisis de las desigualdades se encuentra inmerso en una serie de tensiones y dualismos que

atraviesan a las ciencias sociales y que queremos evitar en nuestro trabajo, como ser, entre “lo objetivo” y “lo subjetivo”, “lo material” y “lo simbólico”, “lo individual” y “lo social”, entre estructura social, agencia y construcciones de sentido, y entre igualdad y desigualdad, por señalar los principales. En tercer lugar, entendemos que si bien las perspectivas actuales tienden a considerar a la desigualdad social como un fenómeno *multidimensional*, aludiendo a desigualdades de diverso tipo y determinadas por factores estructurales, políticos, culturales y simbólicos (Reygadas, 2008; Grimson *et. al*, 2008), en el reconocimiento de una *desigualdad plural* (Kessler, 2014), los estudios sobre la cuestión han tendido sin embargo a enfocarse desde un punto de vista mayoritariamente socioeconómico y cuantitativo.

En este marco, con el objeto de realizar un aporte al estudio de las desigualdades sociales nos proponemos en esta tesis un enfoque procesual, relacional e histórico y un abordaje conjunto desde la sociología y la antropología. Ello implica analizar tanto las estructuras socioeconómicas y sus transformaciones históricas como las narrativas, posicionamientos y valoraciones de los sujetos sobre las mismas. También, implica dar cuenta de la especificidad histórica y social de la configuración en estudio, así como de su inserción en procesos y agregados mayores. Tal enfoque integrado nos permite pensar, sin escindir, las dimensiones antes señaladas, las cuales, si bien podemos distinguir analíticamente, se encuentran complejamente imbricadas en la realidad social y en su devenir histórico.

Especialmente, cuando intentamos analizar los procesos de legitimación y/o cuestionamiento de las desigualdades en contextos socio-históricos específicos, resulta necesario indagar sobre la *mediación cultural y atravesamiento por el poder* de los procesos sociales y, particularmente, del reconocimiento (o no) de las desigualdades, los mecanismos de construcción de consenso, sentido común y legitimidad, en el marco de un determinado contexto sociocultural (Grimson, 2015; Reygadas, 2008). Se trata así de dar cuenta de los procesos de *construcción de hegemonía*, en tanto “*complejo entrelazamiento de fuerzas políticas, sociales y culturales*” (Williams, 1979: 129) que intervienen en la configuración 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 conlleva, en tanto proceso inacabado y en constante reconfiguración.

Desde el punto de vista del caso elegido, nuestro estudio se enmarca en los actuales procesos de reestructuración de los complejos agroindustriales en el capitalismo contemporáneo y la penetración de los *agronegocios* en el marco de la globalización

(Gras y Hernández, 2009; Giarracca, 2006; Cavalcanti y Neiman, 2005).

Mendoza represente el 70% de la producción de uvas y vinos de Argentina. Con más de 100 años de historia, esta actividad agroindustrial experimentó una profunda crisis desde los años 1980 y una fuerte reestructuración desde la década siguiente, en el marco de apertura y desregulación económica neoliberal que caracterizó a los 90 en nuestro país. El contexto previo de crisis, sumado a la entrada en escena de poderosos actores extralocales -capitales extranjeros aunque también de origen nacional-, y la reorientación productiva y comercial de buena parte de los actores locales, transformaron el paradigma socio-productivo hasta entonces dominante.

La reestructuración promovió la “reconversión” de la producción de uvas y vinos “comunes” o indiferenciados destinados al mercado interno, hacia la producción de uvas y vinos “finos” o de alta calidad enológica, destinados al mercado externo y a segmentos de consumo medio y alto a nivel nacional¹. Ello confirió un nuevo impulso a la actividad y posibilitó de manera acelerada la entrada de la “vitivinicultura mendocina” en el mercado global de vinos. Ahora bien, tales transformaciones no se produjeron de manera homogénea ni beneficiaron a todos por igual. Muy por el contrario, una nueva configuración de relaciones sociales y campo de fuerzas se tejió entre actores sociales de la cadena y territorios vitivinícolas, en el marco de la construcción social de un nuevo paradigma socio-productivo con eje en la producción de uvas y vinos de “calidad” (Neiman, 2003; Goldfarb, 2007; Martín, 2009). Si bien este no se hace extensivo al conjunto de actores sociales ni territorios vitivinícolas -ni mucho menos- se convierte en hegemónico en el escenario actual, transformando las reglas de juego del conjunto y la correlación de fuerzas de los grupos sociales.

En este marco, las preguntas de investigación que orientan nuestro trabajo pueden organizarse en tres grandes ejes interrelacionados:

- 1) ¿Cómo se construyen socialmente las categorías, grupos y fronteras sociales entre diversos actores del sector vitivinícola de Mendoza en la actualidad?
- 2) ¿Cómo se configuran, perciben y experimentan las igualdades y desigualdades socioeconómicas y simbólicas entre diversos actores? ¿Qué continuidades y rupturas pueden identificarse respecto del período precedente?
- 3) ¿Cómo se produce la construcción y legitimación de un nuevo paradigma vitivinícola? ¿Qué formas de categorización y jerarquización implica? ¿Qué disputas y cuestionamientos existen en torno al mismo?

¹ Utilizaremos a lo largo de la tesis comillas para referirnos a categorías nativas del campo social; comillas y cursivas para citar autores así como los dichos de los entrevistados; y sólo cursivas para categorías analíticas del investigador o de otros autores. En algunos casos también usamos comillas, en su uso más tradicional, para relativizar o problematizar algunos términos e ideas.

Formulamos nuestras hipótesis de investigación del siguiente modo:

1) El paradigma socio-productivo de la calidad, con los sentidos y grupos sociales de poder específicos que lo constituyen en nuestro caso, se ha vuelto hegemónico en la vitivinicultura mendocina desde los años 90.

2) Ello implica una reconfiguración de la trama vincular y las correlaciones de fuerza, implicando procesos de subordinación, invisibilización y/o exclusión de determinados actores, territorios, prácticas y sentidos de la actividad, así como el realce y rejerarquización de otros.

3) La tensión calidad-cantidad, como resultado de un proceso socio-histórico y político particular, atraviesa al sector vitivinícola mendocino desde diversas aristas, interviniendo en el establecimiento de fronteras socioeconómicas, territoriales y simbólicas al interior del sector, formas de categorización, distinción y estigmatización *social* sobre la producción (uvas y vinos), las personas (bodegueros, productores, trabajadores) y los territorios (zonas vitivinícolas) que los producen.

En función de lo expuesto, abordamos en esta tesis tres dimensiones interrelacionadas de las desigualdades sociales que emergen como significativas del trabajo de campo realizado: *lo socioeconómico*, *lo simbólico* y *lo territorial*. La primera alude a las relaciones socio-productivas, laborales y comerciales entre tres actores centrales de la cadena: los bodegueros, los productores vitícolas y los trabajadores. La segunda dimensión indaga sobre las diferencias de status y valoración social, formas de categorización y producción de sentidos, construcción de hegemonía y disputas hegemónicas entre estas tres categorías de actores y los distintos tipos sociales al interior de las mismas. Lo *territorial* alude al factor de localización de los agentes y actores sociales, las categorizaciones y relaciones recíprocas entre diversas “zonas vitivinícolas”, así como la configuración histórica y reconfiguración actual del espacio geográfico en que se desenvuelve la actividad².

La interrelación compleja entre estas tres dimensiones de la desigualdad -entre las cuales la distinción es analítica- así como su atravesamiento por las relaciones de poder constituyen el núcleo de la indagación.

Abordamos asimismo tres ejes analíticos, también interrelacionados: lo que llamamos un *eje vertical*, que alude a las relaciones entre agentes sociales al interior de la cadena productiva; un *eje horizontal*, que analiza y compara las relaciones sociales en y entre territorios vitivinícolas con características socio-productivas diferenciadas; y un *eje histórico* y de *procesos de cambio* que atraviesa a ambos, y nos permite

² En términos generales referimos a *actores sociales* y *agentes* de manera similar, aunque con la primera aludimos mayormente a la *persona* en toda su complejidad y con la segunda nos referimos especialmente al mundo del trabajo y la producción, trasluciendo en parte la tensión entre estructura y agencia, y entre la dimensión económica y la multidimensionalidad de la vida social.

comprender -y desnaturalizar-, la configuración de los actores sociales y los territorios, así como su re- configuración reciente.

Como recorte temporal, luego de un recorrido histórico desde los orígenes de la actividad, abordamos el análisis de la etapa actual de reestructuración (desde los años 90 al 2010), en perspectiva comparada con la etapa precedente de consolidación de un modelo industrialista de producción en masa (años 50 a fines de los 70), así como su crisis posterior y transformación desde los 80, bisagra entre ambos períodos.

2. Especificidad de la propuesta en relación a otros estudios existentes

2.1. La sociología figuracional y procesual de Norbert Elias

Esta perspectiva nos aporta una cantidad de elementos analíticos de interés. En primer lugar, la consideración de la *historicidad* de la estructura social como modo privilegiado para comprender la forma en que ésta se configura, resulta especialmente pertinente para nuestra indagación. Como afirma Elias, el análisis sociológico no puede desvincularse del histórico y viceversa, una configuración presente y la forma en que ésta “se estructura” no debe comprenderse como un “plano fijo” sino que debe indagarse sobre el “proceso histórico” que le dio lugar y explica su configuración actual (Elias y Scotson, 2000). Como señalamos, la perspectiva histórica nos brinda elementos para comprender la configuración de al menos tres cuestiones: los grupos sociales y sus relaciones, los paradigmas socio-productivos dominantes y la configuración socio-territorial del sector.

Asimismo, el análisis figuracional de Elias nos propone superar la dualidad y tensión analítica individuo- sociedad a que hemos aludido. Para ello resulta clave el concepto de *figuración social (o configuración)*, el cual permite pensar ambas dimensiones sin escindirlas artificialmente:

Al hablar de que hombres individuales constituyen conjuntamente configuraciones de diverso tipo, o de que las sociedades no son más que configuraciones de hombres interdependientes, lo social queda irremediablemente atado al individuo y a la inversa, lo individual no puede ser concebido y por tanto analizado por fuera de lo social (Eliás, 1993: 31).

Más aun, no se trata de individuos abstractos, sino de las relaciones interdependientes entre hombres *concretos*, es decir en toda su complejidad: “no sólo en su intelecto, sino con toda su persona, con todo su hacer y todas sus omisiones en sus relaciones *recíprocas*” (Elias, 1982: 157). Así, el análisis de un entramado socio-histórico particular no puede realizarse a partir de categorías abstractas o de una concepción racionalista del individuo, tal como predomina en las ciencias sociales positivistas o funcionalistas con las que Eliás discute. La originalidad de su planteo es que permite

analizar de manera conjunta las relaciones recíprocas entre los individuos, social e históricamente situados, teniendo en cuenta su constitución subjetiva, actitudes, valores humanos y comportamientos, y las estructuras sociales o la *figuración social* que estos conforman.

En tercer lugar, la propuesta de una sociología figuracional implica que cada sujeto actúa en un entramado de relaciones que a la vez posibilita y constriñe su acción. En una configuración –como sucede en una “cadena agroindustrial”- los personajes se localizan en una red de dependencias dentro de las cuales cada actor no tiene una libertad absoluta de acción y decisión sino que, por el contrario, se le presenta un campo limitado de opciones, condicionado por la trama vincular y la *posición* ocupada en la misma. Son justamente las posiciones ocupadas en la estructura social por los sujetos las que determinan su *poder*. Éste expresa el margen de decisión y acción que tiene un individuo de acuerdo con su posición, a la vez que la posibilidad de influir en la determinación de otros. En esta perspectiva, la misión del investigador es reconstruir la red de interdependencias que hace a cada formación social particular y, al mismo tiempo, encontrar regularidades o “*modelos de configuración*” (Elias, 1993). Vinculado a ello, un cuarto elemento de interés es su *perspectiva relacional* para pensar la constitución de los sujetos y grupos sociales y analizar los complejos procesos de *identificación y diferenciación social*, los modos y mecanismos de constitución de un “nosotros” y un “ellos” al interior de una figuración social³. En ella, puede existir una *jerarquía* de varias relaciones “yo- él” o “nosotros- ellos”, en cuya interdependencia se producen cambiantes *oscilaciones de la balance de poder* entre grupos sociales, lo cual constituye una peculiaridad estructural de todo proceso de figuración (Elias, 1976). En su estudio de la “*relación entre establecidos y marginados*” (ibídem), Elías analiza los *diferenciales de poder* entre grupos sociales y cómo estos se traducen en relaciones de *superioridad/ inferioridad* y *poder/ subordinación* entre los mismos. Al tratarse de una totalidad estructurada en base a relaciones asimétricas, se ubica en el centro de la cuestión el tema de la *desigualdad social y el poder* ya que la interdependencia de los individuos es no sólo en tanto *aliados*, sino también, como *adversarios*. Esta visión *relacional de la constitución de los sujetos y el poder* resulta fundamental para pensar las relaciones sociales al interior de la cadena agroindustrial, la cual conforma una trama vincular socioeconómica, productiva y laboral atravesada por dimensiones culturales, simbólicas y políticas.

Por último, en línea con el enfoque figuracional de Elias, trabajamos con la categoría de *configuraciones socio-productivas* de De La Garza Toledo (1999). Este especialista

³ Procesos que nosotros vinculamos a los de constitución de “fronteras sociales y simbólicas” (Lamont y Molnár, 2002) y formas de categorización social (Ortner, 2005; Grimson, 2008 y 2015).

mexicano en estudios del trabajo realiza una crítica a la epistemología de los “modelos productivos” y propone usar la noción de *configuraciones*. Según este autor, “Una configuración es un arreglo de características que se extraen de la misma realidad, es decir es un resultado más que un a priori que se someta a verificación” (1999: 79). Las *configuraciones*, en oposición a los *modelos productivos* (que nosotros llamaremos *paradigmas*, para dar cuenta de su carácter de *constructo social*), proponen un abordaje a la vez concreto y complejo, que permite un enriquecimiento del análisis al integrar diversas dimensiones de la realidad. En su esfuerzo por concebir el cambio social y en oposición al *positivismo*, las teorías del *actor racional* y la *economía neoclásica*, De la Garza propone un *triangulo analítico* -acorde a nuestro enfoque- que incluye las *relaciones entre estructuras* (que se manifiestan como “presiones estructurales”), las *subjetividades* (entendidas como el “proceso de dar sentido y decidir”, incluyendo aquí las “estrategias” de los sujetos) y las *acciones* (individuales y colectivas), enmarcadas en formas determinadas de interrelación (ibídem).

En síntesis, en su articulación con otros autores y conceptos propuestos, esta perspectiva nos permite pensar nuestro problema de investigación y caso de estudio de manera integral. Se trata por cierto de una totalidad compleja, abierta y dinámica, históricamente determinada e inserta a su vez en complejidades y procesos de configuración y reconfiguración mayores⁴.

2.2. Los estudios agroindustriales y la reestructuración vitivinícola

Si bien existen numerosos estudios sobre la transformación vitivinícola en Mendoza (Azpiazu y Basualdo, 2001 y 2003; Neiman, 2003; Rofman y Collado, 2005; Neiman y Bocco, 2005; Giménez, 2004; Mateu y Stein, 2008, entre muchos otros), el abordaje propuesto nos permite mirar la cuestión de una manera novedosa. En primer lugar, el grueso de los estudios realiza un análisis de tipo macro- estructural, poniendo el eje en el análisis de las transformaciones económico- productivas y/o laborales que implicó la reestructuración; pero existen pocos estudios que analicen los posicionamientos diversos de los propios actores y grupos sociales sobre las mismos, y sobre el modo en que son construidas y/o refutadas las fronteras sociales y simbólicas *desde adentro* del campo social de indagación. En segundo lugar, muchos estudios se centran en algún actor particular de la cadena (los bodegueros, los productores vitícolas o los trabajadores, por ejemplo), pero rara vez se analiza la cadena en su conjunto y se hace foco en las relaciones recíprocas entre los diversos actores que la componen. En

⁴ Según Elias (1982), una *figuración social* puede estar conformada tanto por un grupo pequeño (como una familia, un barrio, o un juego de naipes) como por sociedades integradas por miles o millones de individuos interdependientes, conformando así *figuraciones complejas* y *cadenas de interdependencia*.

tercer lugar, un elemento común a diversos estudios, es que centran su atención sobre los cambios, es decir sobre los agentes y territorios que experimentaron la mayor transformación, produciendo de este modo una mirada sesgada sobre el conjunto y sobre las rupturas y/o continuidades históricas de la actividad. Por último, existen estudios que desde una visión compleja, como la que proponemos, analizan las transformaciones producidas por la *hegemonía de los agronegocios*, pero centran su análisis en la zona pampeana y en la producción sojera, como paradigma de esta transformación (Gras y Hernández, 2009; Giarracca, 2006), proceso con el cual encontramos elementos comunes, pero también importantes diferencias.

Por otro lado, entendemos que los procesos de reestructuración de actividades tradicionales -como la vitivinicultura- en el marco de la globalización, constituyen escenarios relevantes para estudiar las relaciones de desigualdad en la Argentina actual. Al ser procesos de cambio en el marco de estructuras socioeconómicas jerárquicas y desiguales, atravesadas por determinada hegemonía política y cultural, implican también diferenciales entre los actores en las posibilidades de definición de las reglas de juego, de adaptación a los cambios y de distribución de los beneficios y perjuicios resultantes. Determinan así la emergencia de nuevos actores, desplazamiento o transformación de otros y una reconfiguración general de las posiciones, relaciones sociales y formas identitarias.

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 *socioeconómicas, políticas y culturales* que intervienen en la “*construcción social del gusto*” (Bourdieu, 1979) y en particular de la noción de “calidad” en el contexto vitivinícola (Martín, 2009, Goldfarb, 2007, Neiman, 2003), siendo ésta, como veremos, tanto una categoría nativa como analítica. Más aún, el interés del caso de estudio es que el mismo suele ser resaltado como un proceso “exitoso” de reestructuración, orientación a la calidad e inserción en el mercado mundial, y puesto como “ejemplo a seguir” de rearticulación política- empresaria para otras cadenas agroindustriales o economías regionales, en base a la constitución de nuevas institucionalidades público- privadas⁵. Otros estudios destacan las características excluyentes y concentradoras del escenario actual (Azpiazu y Basualdo, 2003; Neiman y Bocco, 2005; Rofman y Collado, 2005; Martín,

⁵ Si bien podemos citar algunas referencias bibliográficas, como Bertranou (2011) que analiza la articulación del Estado provincial con la conformación de agencias público- privadas en términos de “gobernanza”: y Salvatierra (2003) que analiza la competitividad de la cadena en tanto “cluster”, de modo más general el caso suele ser presentado como “exitoso” y “modelo” para otras cadenas y regiones en discursos políticos y/o eventos empresarios como congresos, charlas de consultores y expertos.

2009; Heredia y Poblete, 2013, entre otros). Es por ello que consideramos al caso de especial interés para analizar la desigualdad social, ya que presenta a la vez, de manera heterogénea y simultánea, “éxito” económico- comercial y técnico- productivo, con concentración económica y diversas formas de desigualdad social.

2.3. Las desigualdades sociales y sus mecanismos de cuestionamiento y legitimación. Hacia un enfoque complejo de la desigualdad social.

Desde la sociología, los estudios clásicos sobre clases sociales, estratificación y movilidad social -inspirados básicamente por teorías marxistas o weberianas-, se vieron atravesados por una serie de debates teóricos y procesos sociales que llevaron hacia fines del siglo XX a la pérdida de centralidad de la perspectiva de clases como vía privilegiada para el análisis de la estructura social. Por una parte, la crisis de la sociedad salarial y el surgimiento de los llamados “nuevos movimientos sociales” desde los 70 y 80, instalaron en la agenda política y en la teoría social nuevos clivajes, vinculados al *género* y la *etnia* por ejemplo, que sumaron complejidad al análisis de la estructura social, los conflictos y las desigualdades sociales (Fonseca, 2005; Wieviorka, 2006). Por otra parte, especialmente en los 90, los estudios sobre *pobreza* y *exclusión* se impusieron sobre los análisis de clases y desigualdad, centrándose los estudios en grupos sociales determinados, en detrimento de una perspectiva más holística y relacional sobre la estructura social. En este proceso influyó tanto la agudeza de la crisis en el período, que dio lugar a los planteos de la “*nueva cuestión social*” (Rosanvallón, 1995) o la “*metamorfosis de la cuestión social*” (Castel, 1995); así como las agendas de investigación impuestas por los organismos multilaterales, que privilegiaron estudios de pobreza sobre los de desigualdad (Kessler, 2014 y 2010). Sin embargo, en la actualidad los estudios de las desigualdades sociales han cobrado nueva centralidad y vigor, tanto en Argentina como en América Latina. Ello no resulta casual, esta región constituye, si no la más pobre, la más desigual del mundo. En cuanto a Argentina, si bien era históricamente considerada una sociedad más homogénea e igualitaria que otras latinoamericanas, los procesos iniciados durante la última dictadura militar y profundizados en los años 90 marcaron “el fin de la excepción Argentina” (Svampa, 2005; Kessler, 2010).

En este marco, nuestra perspectiva aboga por una mirada compleja e integrada de la realidad social, que reivindica el análisis de clases, de la estructura social y de las relaciones de poder, y se propone al mismo tiempo evitar visiones reduccionistas o deterministas de las mismas. En este camino resultan útiles los aportes de sociólogos como Norbert Elias (1976), Pierre Bourdieu (1979 y 1984) y Anthony Giddens (1979), que se orientan a *desreificar* la estructura y dinámica de clases, reintegrando en el

análisis las dimensiones simbólicas, culturales y subjetivas, y a considerar la mayor complejidad de la estructura de clases en las sociedades contemporáneas.

Rescatamos también aportes de la antropología y la teoría social que nos resultan significativos, como los estudios de Maurice Godelier (1978), quien analiza la relación estrecha y compleja entre violencia y consentimiento en los mecanismos de poder; y los trabajos de James Scott (1990), quien señala que el consentimiento nunca es absoluto, ya que existen diversas formas de resistencia, como los “*discursos ocultos*” y “*utopías populares*” que son una ventana a las “*historias subterráneas*” (ibídem).

Tales perspectivas nos llevan a considerar como clave el concepto de *hegemonía* de Raymond Williams (1977). Tomando las concepciones de Gramsci -quien entiende a la hegemonía como una combinación entre *consenso* y *coerción*- este autor sostiene que la misma consiste en el *establecimiento de límites y presiones* a las prácticas y la imaginación social, en un determinado contexto socio-histórico. Para Williams, la hegemonía es un proceso siempre inacabado e inconcluso, ya que existen elementos *emergentes* (alternativos o antagónicos) y *residuales* que tensionan el orden social. Así, este concepto, como señala Sherry Ortner (2005), nos permite reintroducir la dimensión del poder de manera no desvinculada de los procesos sociales y culturales. En estrecha vinculación con ello, Bourdieu (1979 y 1984) nos brinda elementos para pensar los *procesos de legitimación*, en tanto imposición de la ideología dominante como *sentido común*; la *violencia simbólica* que opera en la reproducción de las estructuras; y la lucha por el establecimiento del sentido, el *trabajo de categorización* que da sentido al mundo social. Por ello, el estudio de las *categorías nativas* y las formas de representación y subjetividad, en vinculación al análisis de las estructuras sociales y concepciones dominantes, nos permite analizar el estado de esta lucha por el establecimiento del sentido común en un determinado espacio- tiempo.

Estos aportes resultan clave para comprender de qué modo una sociedad y los diversos sectores que la componen construyen colectivamente lo que se considera justo, injusto, deseable, aceptable (o no) en términos de desigualdad. Como señala Luis Reygadas (2008), las respuestas son diferentes según los contextos socio-históricos, las ideologías y concepciones dominantes y el lugar que se ocupe en las relaciones sociales, perspectiva que ponemos a jugar en nuestra investigación.

En este marco, los estudios contemporáneos tienden a pensar la desigualdad como un fenómeno complejo, multidimensional (incluyendo aspectos económicos, políticos y simbólicos) y multideterminado (interviniendo de forma articulada los niveles individuales, relacionales y estructural). Reygadas (2008), retomando los aportes de Weber y Marx, plantea el estudio de las desigualdades en el marco de relaciones de poder y plantea una visión relacional, procesual y disputada en cuanto a su legitimidad

al pensarlas en términos de “*apropiaciones- expropiaciones*”.

También consideramos como relevantes los aportes de Charles Tilly (2000) quien, en su análisis de la “*desigualdad persistente*” introduce el concepto de *desigualdad categorial*. Los pares categoriales –tales como hombre/ mujer; blanco/ negro; ciudadano/ extranjero; trabajador calificado/ no calificado- se utilizan para permitir el acceso desigual a determinados bienes y recursos socialmente valorados, resolviendo de este modo la sociedad una serie de *problemas organizacionales*. A su vez, esta desigualdad categorial se ve afectada por acumulaciones históricas que refuerzan y explican la desigualdad persistente. Su teoría plantea, de modo semejante a Reygadas, la existencia de cuatro mecanismos fundamentales que intervienen en la producción y reproducción de las desigualdades, la *explotación, el acaparamiento de oportunidades, la emulación y la adaptación*.

Tilly discute abiertamente con el individualismo metodológico y, en línea con el enfoque planteado por Reygadas, aboga por un enfoque relacional, es decir, que pone el acento en los lazos sociales, “*en los vínculos y no en las esencias*” (Tilly, 2000). Entonces, las perspectivas planteadas implican pensar un determinado orden social como resultado de la negociación, las luchas, acuerdos, interpretaciones y relaciones de poder, a la vez que nos permiten pensar la desigualdad, tal como nos lo hemos propuesto, desde un punto de vista tanto “objetivo” como “subjetivo”, poniendo en diálogo lo simbólico y lo estructural, y evitando tanto un relativismo absoluto como un estructuralismo u objetivismo puro en el análisis de la desigualdad social.

3. Propuesta metodológica y estrategia de abordaje

Desde el enfoque propuesto y el cruce disciplinar entre la sociología y la antropología, abordamos nuestro objeto de estudio como totalidad compleja e histórica. Partimos de una concepción relacional e histórica del campo social de indagación, de los grupos sociales que lo conforman y de la producción de sentidos que lo constituyen. El *campo social* se entiende como el espacio social singular en el cual los actores interactúan y construyen sus significaciones, por lo cual es definido *desde adentro*, en relación a un modo de comunicación e interacción que le es propio (Hernández, 2008; Althabe y Schuster, 1999)⁶. Los actores del campo social poseen un *horizonte de sentidos compartido*, en el que existe a su vez una *polifonía* de visiones y posiciones en tensión y/o en disputa, pero que también posibilita un *campo de interlocución común* y singular

⁶ La noción de *campo social*, proveniente de *campo electromagnético* (formado a partir de la interacción de cargas positivas y negativas de los átomos) es retomado por Bourdieu desde una perspectiva estructuralista para hacer hincapié en las interrelaciones entre las partes que conforman un todo y, por tanto, en las relaciones sociales que lo constituyen.

(ibídem y Grimson, 2015)⁷. La función del investigador en este marco es comprender e interpretar el modo particular en que los actores experimentan y reinventan las diversas lógicas que los atraviesan, los sentidos y relaciones en que están inmersos⁸.

El cruce disciplinar propuesto, implica además preguntarse desde el trabajo de campo realizado en varios ámbitos *microsociales*, por el modo de articulación de estos con procesos más macro. Se realiza así un *doble movimiento* (Hernández, 2008) en el proceso de investigación: comprender la *especificidad* del campo social, en cuanto a sus modos de interacción y comunicación, y reinsertar analíticamente esta especificidad en un contexto mayor, es decir, reinsertar la parte en el todo, en el marco de la dialéctica entre lo local y lo global (Ibídem). En nuestro caso, ello implicó poner en diálogo nuestro estudio con otros procesos de reestructuración económica y social en el capitalismo contemporáneo, así como el análisis de diversas escalas interrelacionadas: lo local/ regional, provincial, nacional y global.

Asimismo, la incorporación de la “mirada etnográfica” me permitió *desfamiliarizar* y *desnaturalizar* el campo social con vistas a una (re) construcción cuidadosa del objeto de estudio. En este marco, entramos al campo con un mínimo de hipótesis preconstruidas, de modo tal que tanto el planteo de las hipótesis como la construcción de teoría e incluso la delimitación del objeto se realizaron desde el campo y en el mismo proceso de investigación. Así por ejemplo, las dimensiones de la desigualdad a analizar y el concepto de “cadena agroindustrial” fueron tomados como interrogantes a problematizar desde el trabajo de campo más que como apriori del investigador. Asimismo, los recortes temporales, geográficos y los grupos sociales a estudiar fueron resultado del análisis interno del campo social, a partir de la identificación de marcaciones temporales y espaciales significativas para los actores sociales. Tal perspectiva no supuso “un empirismo ingenuo”, es decir, una pretendida ausencia de supuestos de un observador “neutral” u “objetivo” sino por el contrario, la necesaria práctica de la *reflexividad*, es decir, hacer consciente, hasta donde sea posible, los supuestos implícitos del investigador, a fin de lograr una mayor *vigilancia epistemológica* sobre el material e interpretaciones producidas (Hernández, 2008; Hernández y Svampa, 2008: Bachelard, 1987). Ello resultó especialmente necesario por mi condición de origen como “mendocina de clase media urbana”⁹, y por tanto, desde el necesario reconocimiento de la particularidad de la mirada -como no puede

⁷ Se habla de *horizonte común* más que de *cultura* común, evitando esencializar y cristalizar sentidos, abogando por un enfoque atento a los cambios, tensiones y disputas existentes (Grimson, 2015).

⁸ La interpretación se realiza a través de un recorrido *hermenéutico* en forma de espiral, que comienza con un “preconcepto” (Gadamer, 1965) que orienta la investigación y se va enriqueciendo a medida que avanzamos en la comprensión del campo social y su modo específico de comunicación.

⁹ Nací, me crié y realicé hasta mis estudios universitarios en Mendoza, luego de lo cual me trasladé a la ciudad de Buenos Aires, donde vivo hace 13 años.

ser de otro modo-, de un *investigador situado* en términos sociales, políticos e históricos. La práctica de la reflexividad, e incluso la puesta en juego de mi particular mirada como herramienta analítica, se volvió fructífera en relación al problema de investigación, las relaciones de desigualdad y los mecanismos de cuestionamiento y legitimación de las mismas, al no situarme *fuera* del objeto de estudio sino dentro del campo social de indagación y de las relaciones sociales que lo constituyen (Guber, 2001; Hernández, 2008).

La reflexividad me permitió trabajar sobre mis intereses de investigación y mi propia posición respecto de las transformaciones del sector. En este sentido, la selección de Mendoza y el sector vitivinícola como caso para un estudio de las “desigualdades sociales” se vincula a posicionamientos socioeconómicos, políticos e ideológicos y a la experiencia personal, que fui revisando y poniendo a jugar en el curso de la investigación. Esto implicó, entre otras cosas, una entrada particular al campo. Empecé inadvertida, aunque no casualmente por la llamada “Zona Este” de la provincia, a partir de algunos contactos *personales*, lo cual marcó en buena medida el rumbo de mi investigación¹⁰. Esta zona, que había sido el eje del modelo “productivista” del período precedente y en la que se ubica aun hoy el grueso de la producción vitivinícola, había quedado posicionada en un lugar periférico y/o de subordinación desde la reconfiguración del sector, en relación a la llamada “Primera Zona vitivinícola” y el “Valle de Uco”, que se posicionaban como epicentro de las transformaciones y nuevas inversiones. El lugar que ocupaba la parte en el todo, así como las relaciones recíprocas entre las partes fueron parte del descubrimiento del trabajo de campo, ya que la bibliografía existente no daba relevancia suficiente a esta “frontera territorial” que se convirtió en uno de los ejes de mi indagación. Por ello, realicé una parte considerable del trabajo de campo en “el Este”, y sobre los actores sociales que allí predominaban, ya que desde allí podían identificar diversas tensiones y disputas sobre las transformaciones producidas, los “ganadores” y “perdedores” de las mismas que resultaban novedosas respecto de la bibliografía dominante. De todos modos, también realicé trabajo de campo en el Valle de Uco y la Primera Zona, lo cual me permitió una mirada más amplia y comparativa de la figuración social en su conjunto y de las “visiones recíprocas” entre los grupos y territorios que empezaba a identificar¹¹. Empezar por los “bordes” y seguir la línea analítica de “nosotros” y “ellos”, “aquí” y “allá”, incorporando nuevos casos según el análisis lo requiriera determinó un estudio *multisituado o multilocal* (Marcus, 1995), que me permitió reconstruir tanto los

¹⁰ Como analizaremos luego, estos contactos *personales* ubicaban también mi propio lugar dentro del campo social.

¹¹ Presentamos en el capítulo 2 una justificación más detallada del recorte geográfico de la investigación.

sentidos y prácticas hegemónicas como las disputas y tensiones que a ellas subyacen. El trabajo de campo realizado se extendió entre marzo de 2009 y marzo de 2011 y combinó diversas técnicas de investigación cuali- cuantitativas, dentro de las cuales se destacó una importante cantidad de entrevistas en profundidad, el análisis de múltiples estadísticas y documentos del sector, seguimiento de prensa de diversas cuestiones vinculadas a la vitivinicultura, así como observaciones de situaciones y prácticas (productivas, festivas, actos públicos, etc.) con una aproximación etnográfica, es decir, indagando por el modo de construcción de sentidos, prácticas y discursos sociales.

Mi presencia en el campo social fue *intermitente*. Principalmente estuve durante los meses de verano (enero a marzo), en que se conjuga una intensidad particular del sector, por ser el período de cosecha de la uva (vendimia) y de elaboración del vino, por la llegada de trabajadores golondrinas “norteños” que no se encuentran en otros períodos, y por la realización de los actos y festejos de vendimia y la visita de numerosos turistas. Por estos motivos también es el período en que se acrecientan los conflictos, protestas, negociaciones y balances públicos de la actividad, tomando la misma una visibilidad pública particular. De todos modos tuve presencia también durante el resto del año, cuando la intensidad de las actividades agroindustriales y la visibilidad pública del sector vitivinícola es mucho menor.

En base a un *muestreo teórico* (Glaser y Strauss, 1967) y orientada por las líneas de indagación que el análisis del campo iba sugiriendo, realicé más de 60 entrevistas en profundidad¹². Mi estrategia consistió en abordar los tres actores centrales de la cadena, productores primarios, trabajadores y bodegueros de diversas zonas vitivinícolas; aunque también realicé entrevistas a representantes de instituciones públicas y privadas, así como a vecinos y comerciantes de localidades vitivinícolas¹³. Utilicé las entrevistas para obtener algunos datos cuantitativos o “duros”, pero también y sobre todo para analizar el modo en que los actores sociales interpretaban su propia situación en relación a otros, construían diversos sentidos sobre las transformaciones del sector y su beneficio (o no) para diversos grupos sociales, identificaban y experimentaban diversas fronteras, distancias y asimetrías sociales en la configuración actual e histórica del sector. Estos datos conforman el campo bourdiano y configuran la materialidad de aquello que está en disputa (*enjeux*), manifestado en posiciones y tomas de posición de los agentes y actores sociales:

¹² Luego de una fase exploratoria de entrada al campo la estrategia de reclutamiento de entrevistados se abordó desde el vínculo con instituciones técnicas como el INTA, los Centros de Desarrollo Vitivinícolas y las cámaras empresarias. Utilicé la estrategia de *bola de nieve* en el marco de un muestreo teórico. Presentamos en el anexo metodológico un detalle de las entrevistas realizadas según tipo.

¹³ Este recorte del objeto en cuanto a las categorías sociales dejó afuera los segmentos de la cadena orientados a la distribución y comercialización. Asimismo, dentro de los trabajadores, nuestro análisis se centró en los rurales más que en los trabajadores de industria.

En términos analíticos, un campo puede definirse como una red o configuración de relaciones objetivas entre posiciones. Estas posiciones se definen objetivamente en su existencia y en las determinaciones que imponen a sus ocupantes ya sean agentes o instituciones, por su situación actual y potencial en la estructura de la distribución de las diferentes especies de poder (capital)... (Bourdieu, Pierre y L  ic Wacquant, 1995: 64).

También realicé una “reflexividad” sobre mi injerencia en la *situación dialógica de la entrevista* (Guber, 2001) que aportó material de análisis sobre el funcionamiento del campo, sus sentidos, relaciones, límites y atravesamiento por el poder. Desde esta perspectiva, en la conversación se va dando un reacomodamiento de los interlocutores, cada *uno* construye su relato en relación al *otro*, lo cual no es sólo ling  stico sino también gestual y actitudinal. Por ello, resulta necesario analizar el efecto de nuestra presencia (quiénes somos para el otro), en tanto interlocutor a partir del cual se construyen ciertas narrativas y se ocultan u omiten otras (Guber, 2001; Hernández, 2008). Por su parte, la observación de situaciones desde una perspectiva etnográfica se realizó en actividades de cosecha, reuniones de productores y técnicos, actos de vendimia y discursos oficiales, visitas turísticas y protestas públicas. Ello me permitió poner en dialogo el material producido por las entrevistas –en tanto situación extraordinaria delimitada por la presencia del investigador- con otros tipos de registros. El análisis buscó reconstruir los hechos históricos y procesos sociales que resultaron en la reestructuración del sector, así como las características centrales del período precedente, tomando en cuenta tanto las transformaciones históricas estructurales como las diversas formas en que éstas eran narradas y vivenciadas por los entrevistados. En segundo lugar, procur   reconstruir la *red de relaciones interdependientes* en que se encuentran los actores sociales en su configuración, sus miradas y relaciones recíprocas, su margen de maniobra y acción, desde las diversas posiciones sociales. Tercero, me propuse identificar diversos discursos y narrativas en torno al proceso de transformación del sector y su beneficio o no para el conjunto provincial y los diversos actores de la cadena. A partir de ello, identifiqué *categorías nativas y formas de categorización social* (Ortner, 2005; Grimson, *et. al.* 2008 y 2015) que daban cuenta de las fronteras internas y disputas del sector. Así, por momentos, las transformaciones vitivinícolas se ubicaron en un primer plano de análisis, mientras que en otros funcionaron como un telón de fondo a partir del cual analizar los posicionamientos e intereses contrapuestos, las alianzas y disputas entre actores, el modo de constitución de los grupos, sus fronteras sociales y simbólicas. En todos los casos en que fue posible, el análisis buscó también contrastar los dichos de los entrevistados con datos estadísticos y fuentes secundarias disponibles (también en su relativa “objetividad”) y con una mirada de conjunto de la configuración, atendiendo así a la doble perspectiva de *lo subjetivo y lo estructural*.

Como señala Elias, las figuraciones sociales son el resultado de investigaciones empíricas, donde el campo de acción y elección de los individuos, así como las estructuras de interdependencia que los vinculan son comprobables y susceptibles de presentarse bajo la forma de “*un modelo de interdependencias*”, un “*modelo de configuración*” (1993: 48). Busqué así alcanzar un conocimiento de la dinámica social en base a, pero también más allá de, una figuración social particular. En este sentido, el aporte de la tesis pretende ser metodológico, por la particularidad de la perspectiva propuesta; empírico, en relación a las transformaciones históricas de la vitivinicultura mendocina y su caracterización actual; y teórico, como aporte al estudio de las desigualdades sociales y sus formas de legitimación y cuestionamiento en las sociedades contemporáneas.

4. Presentación de los capítulos y estructura de la tesis

En el primer capítulo realizo una caracterización de la provincia de Mendoza y el sector vitivinícola, así como de su transformación histórica, las etapas que atraviesa y su reestructuración reciente. Describo la “llegada” a la provincia con el objeto de desnaturalizar la mirada y poner de relieve su especificidad. Para ello, me valgo tanto de documentación histórica y estadística como de las narraciones de los entrevistados e impresiones personales, recuperando el sentido vívido de Mendoza, la vitivinicultura y su transformación.

En el capítulo 2 analizo la *configuración socio-territorial de la vitivinicultura*, así como la relación entre *territorio y desigualdad social*. Identifico y analizo las “fronteras internas” de la vitivinicultura mendocina y planteo mi hipótesis sobre el funcionamiento de las mismas. Problematizo la categoría de “zona vitivinícola” como construcción histórico-social y presento las tres zonas elegidas para el estudio y la justificación del recorte territorial realizado. Profundizo sobre el modo de “entrada al campo” procurando una reflexión metodológica sobre el investigador como sujeto situado, el campo social y la relación entre el todo y las partes.

En el capítulo 3, nos ubicamos en el escenario donde se produce el “boom” de inversiones recientes y se configura la llamada “nueva vitivinicultura”, en base al “paradigma de la calidad”. Analizamos los actores y territorios que la encarnan y los sentidos y efectos que ésta produce, centrándonos en la relación entre *desigualdad y distinción*. Asimismo, presentamos diversos análisis vinculares entre categorías sociales de la nueva vitivinicultura con el objeto de identificar modalidades y mecanismos de la desigualdad social.

El capítulo 4 aborda las disputas sobre la nueva vitivinicultura y la hegemonía del

paradigma de la calidad desde la mirada de los “bodegueros del Este”. Aquí se indaga en la relación entre *desigualdad, formas de categorización y estigmatización social*. Se muestra que la hegemonía es disputada pero que igualmente *funciona*, produciendo determinadas invisibilizaciones, desplazamientos resignificaciones y readaptaciones. También se analiza la interrelación entre las zonas y el lugar que ocupa el Este en la configuración mayor.

En el capítulo 5 caracterizamos el segmento de *productores vitícolas* de la cadena, los diversos tipos existentes y sus transformaciones. Analizamos sus posicionamientos ante la reestructuración del sector, los modos de integración agroindustrial y las relaciones de los productores tanto con las bodegas como con los trabajadores rurales, así como los mecanismos de poder y formas de categorización social que intervienen en estas relaciones.

En el capítulo 6 nos abocamos a la caracterización y problemática de los *trabajadores vitícolas y las transformaciones del mundo rural*. En el mismo abordamos una de las tensiones que atraviesa al sector en la actualidad desde la perspectiva empresaria, la falta de trabajadores disponibles para la cosecha. Deconstruimos algunas aseveraciones del sentido común a partir de restituir en el análisis una serie de elementos que hacen a la transformación del mundo laboral y rural, que no suelen ser consideradas desde los “eslabones superiores” de la cadena.

Por último, el capítulo 7 tiene por objeto la reconstrucción de la “totalidad” (nunca absoluta ni cerrada), la *restitución de las partes en el todo*, y la configuración social que los actores y territorios estudiados conforman actualmente, así como sus consecuencias en términos de desigualdad social. Abordamos el reordenamiento político-institucional del sector y las representaciones simbólicas del mismo en torno a la Fiesta Nacional de la Vendimia. En la segunda parte del capítulo presentamos las conclusiones de la tesis.

Como puede advertirse, no presentamos en primer lugar y de manera separada un marco teórico o conceptual para realizar luego el análisis empírico del caso, ya que no seguimos una metodología hipotético-deductiva. Por el contrario, el enfoque figuracional propuesto nos lleva a entrelazar categorías teóricas y nativas, así como reflexiones metodológicas e históricas, en la medida en que las líneas de indagación y redes de interdependencia del caso lo van requiriendo. Ello constituye un desafío teórico, metodológico y empírico, tanto para la investigación como para el modo de exposición adoptado.

CAPÍTULO 1

Contextualización e historización del caso de estudio

Introducción

En este primer capítulo nos proponemos caracterizar a Mendoza y al sector vitivinícola en su configuración histórica y transformación reciente, atendiendo a sus rasgos socioeconómicos, productivos y socioculturales centrales. Buscamos (re) construir una visión estructural de la configuración del sector, así como comprender el campo de relaciones y sentidos que se forjan al interior de la misma. Para ello acudimos a fuentes secundarias, datos estadísticos y bibliografía sobre el caso, así como a narraciones de entrevistados e impresiones personales, recuperando el sentido vívido de Mendoza, el sector y su transformación. Nos proponemos también poner en diálogo la especificidad de nuestro caso con procesos a nivel nacional y global, a fin de comprender las transformaciones estudiadas dentro de conjuntos mayores -en tanto procesos de reestructuración socio-económica de actividades tradicionales-, al tiempo que su especificidad y singularidad.

Describimos primero la “llegada” a Mendoza, con el objeto de *desnaturalizar y extrañar* la mirada tanto propia como del lector, abonando a la comprensión de la *especificidad* del caso. En segundo lugar, recorreremos las principales características de las etapas por las que atravesó la actividad, historización que nos permitirá a lo largo de la tesis identificar continuidades y rupturas con el período actual. En este recorrido incluimos el papel del Estado en la conformación del sector, y nos detenemos en la configuración de la cadena y las modalidades de “ascenso social” del llamado *modelo tradicional o centenario* (1870- 1979). A continuación, presentamos algunos hitos de la crisis y descomposición del sector, para centrarnos, en tercer lugar, en las transformaciones producidas por la reestructuración de los años 90, conocida como la “reconversión vitivinícola”. Por último, recogemos algunas ideas fuerza sobre las características del caso y su devenir histórico, en diálogo con la literatura existente.

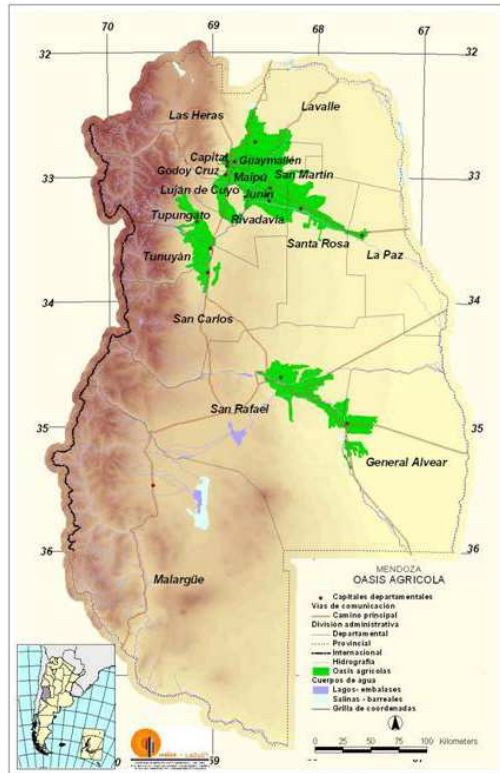
1. Presentación del caso de estudio

1.1. La entrada a Mendoza: el territorio y sus particularidades

Mendoza se ubica en el centro-oeste argentino, junto a la cordillera de Los Andes. Junto a las provincias de San Luis, San Juan y -más recientemente- La Rioja, conforman la llamada “Región de Cuyo”. Posee casi 2 millones de habitantes en la

actualidad, más la mitad de los cuales vive en el conurbano “Gran Mendoza”, cuarto aglomerado a nivel nacional (INDEC, 2010). El territorio provincial es en su amplia mayoría desértico, con un clima de secano, por lo que más del 90% de su población se concentra en los tres *oasis* de la provincia: Norte (principal núcleo poblacional), Valle de Uco, ubicado al sudoeste (hacia la Cordillera), y Oasis Sur, distante unos 400 km de la capital provincial. Entre estos tres oasis abarcan tan solo el 3,7% de la superficie provincial total¹⁴.

Mapa 1: Oasis de Mendoza y ubicación de Mendoza en Argentina



El carácter desértico de Mendoza impacta con fuerza cuando llegamos desde el Este por la ruta 7, que nos conduce desde Buenos Aires. Dejamos atrás los verdes campos de San Luis para atravesar la tradicional puerta de entrada a Mendoza: el “Arco Desaguadero”, construido en 1936 y hoy declarado patrimonio cultural de la provincia. Su nombre se debe a la línea divisoria que marca el -generalmente seco- “Río Desaguadero”. En la cima del Arco puede leerse *“Bienvenidos a Mendoza, tierra del sol y del buen vino”*, lo cual nos dice ya algo de sus características e historia.

El carácter desértico de la provincia contrasta con la “pampa húmeda”, arbustos bajos y espinosos, colores secos y suelos terrosos dominan el paisaje y denotan la escasez

¹⁴ Mendoza se inserta en la llamada “diagonal árida sudamericana” que va desde Ecuador hasta el Cono Sur. En Argentina comprende desde la región del Noroeste hasta la Patagonia, coincidiendo con la cordillera de Los Andes. Mendoza y San Juan, principales provincias vitivinícolas de Argentina corresponden así al “árido centro- oeste argentino” (Richard- Jorba, 2007: 85).

de agua. El cielo se divisa limpio, sin una nube, la gran mayoría de los días del año. La particularidad del paisaje mendocino se me hizo patente por primera vez cuando de niña viajé a Buenos Aires. Recuerdo cómo me asombraron los extensos campos verdes, fosforescentes para mis ojos, que contrastaban con la “chipica” Mendocina, color verde seco amarillento.

A medida que avanzamos por la ruta, van apareciendo las primeras viñas, rodeadas por hileras de álamos, también olivos y frutales (duraznos, ciruelos, manzanos) y una que otra casita baja de campo. Estamos en el departamento de La Paz, uno de los 18 que conforman la provincia, al que más de un mendocino se refirió irónicamente como “la paz de los cementerios”, por su tranquilidad. Siguiendo hacia el oeste rumbo a la ciudad de Mendoza, comienza a verse más población, arboledas y galpones, estamos llegando a Santa Rosa. Se trata de los dos departamentos con menor población de la provincia, 9.800 y 16.000 habitantes respectivamente (Censo Nacional de Población, CNP, 2010) y los que menos crecieron en la última década: 3,2 y 1,8%, frente a una media provincial de poco más del 10% (CNP 2001 y 2010). Se encuentran además entre los 6 municipios con mayor índice de necesidades básicas insatisfechas (NBI) de Mendoza¹⁵.

Llegamos por la misma ruta a San Martín, donde el colectivo que viene de Buenos Aires por primera vez entra y se detiene en la terminal. Con casi 120.000 habitantes esta ciudad se erige como cabecera de la “Zona Este”, fuertemente marcada por la actividad vitivinícola. Sus alrededores se pueblan de barrios populares, así como de emprendimientos cerrados con pretenciosos portales coloniales. El paisaje se densifica ya de fincas y viñedos que tiñen la vista de verde en verano, ocre, naranja y amarillo en otoño, marrones secos en invierno. Encontramos las primeras bodegas y proveedores de servicios: madereras, distribuidora de corchos, servicios de frío, etc.

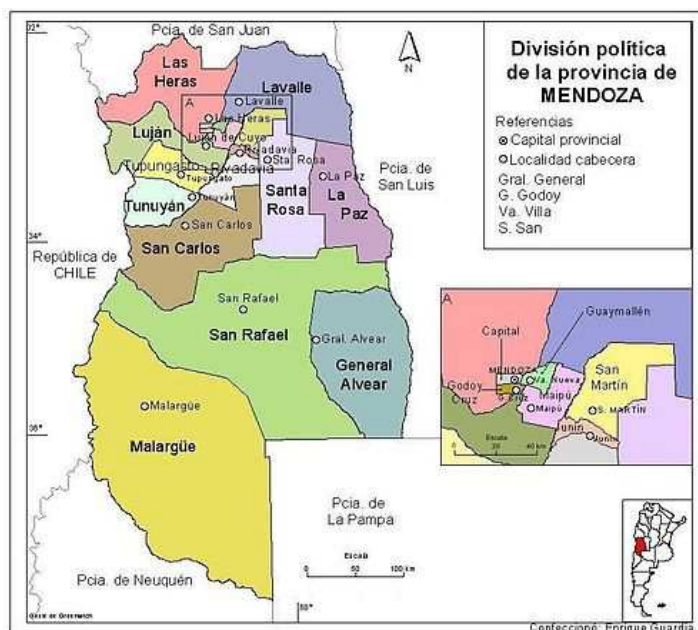
Estamos a 40 km de la capital y la trama urbana se interrumpe aun varios kilómetros antes de llegar al “Gran Mendoza”. Este se conforma por 6 municipios que rodean a la capital: Guaymallén, el de mayor población de la provincia, con 251.000 habitantes; Godoy Cruz, antigua zona vitivinícola, hoy 100% urbana y en buena medida residencial; Las Heras y Lavalle, hacia el norte, con sectores sociales empobrecidos, áreas rurales, zonas de secano y montañosas; Luján y Maipú, hacia el sur, sede de antiguas y prestigiosas bodegas, numerosos barrios cerrados, aunque también áreas rurales y bolsones de pobreza.

A medida que nos acercamos a “la ciudad” se visibilizan tupidas arboledas regadas por las características “acequias” mendocinas. Éstas conforman el último nivel del sistema

¹⁵ Dado el régimen municipal de Mendoza, los municipios coinciden con los departamentos, existiendo en total 18, incluida la capital.

de distribución del agua proveniente de la cordillera que, a través de los ríos se acumula primero en embalses y se distribuye luego por canales y zanjones que irrigan los oasis. En forma de pequeños canales, las acequias se extienden por las calles de la trama urbana provincial, conformando parte de su identidad paisajística y cultural¹⁶.

Mapa 2: Mendoza. División política.



Si la llegada es en avión, el impacto visual no es menor. Se divisa primero el suelo marrón y los inmensos cauces de río: secos, con hilos o torrentes de agua según la época del año y la generosidad de las nevadas. Luego el suelo se estampa de fincas y viñedos al interior de los oasis. El aeropuerto se ubica en Las Heras, departamento más pobre o, en verdad, más estigmatizado del Gran Mendoza, existiendo el mote burlón de “laserindios”. Por ser puerta de entrada del turismo, en los últimos 10 años se intentó cargar al aeropuerto de *sentido vitivinícola*: en la explanada de entrada se montó un viñedo de Malbec en el que se realiza desde 2002 la “Fiesta de la Cosecha”; espectáculo que se suma a la nutrida “agenda de Vendimia” de cada año.

Hacia el norte, el departamento de Llavalle es frontera con San Juan, provincia que comparte las mismas características agroecológicas e históricamente se posicionó como segunda productora vitivinícola de Argentina, después de Mendoza. El “desierto de Llavalle”, donde fueron arrinconados los *Huarpes* que no fueron exterminados en la

¹⁶ El sistema de acequias tiene su origen en los asentamientos indígenas *huarpes* e *incaicos* anteriores a la colonia. Innumerables poemas y canciones folclóricas aluden al “rumor de las acequias”. Pueden ser zanjas en los barrios populares, canales impermeabilizados en las zonas más urbanizadas, e incluso estar tapadas por rejillas en “el centro”, pero nunca dejan de estar. Constituyen toda una institución en Mendoza, el canal de televisión pública local se llama “Acequia TV” y su *slogan* es “El canal que nos une”. Para un análisis histórico del tema ver Ponte, Ricardo (2006).

provincia, conforma el “oasis pobre” (Collado y Raía, 2009), al que apenas llega el agua para riego y consumo de sus habitantes, en contraste con el Valle de Uco, “oasis rico”, ubicado junto a la cordillera.

Finalmente, si llegamos a Mendoza por el oeste, desde Chile, también el contraste del paisaje y el clima es contundente al cruzar la Cordillera. Tal como nos enseñaron a los mendocinos en la escuela, “las masas de aire húmedo que vienen desde el Océano Pacífico chocan con las altas cumbres, perdiendo su humedad”. Innumerables veces escuchamos decir también que en Mendoza “el régimen de lluvias es de apenas 220 milímetros al año”, cantidad que en Buenos Aires u otras zonas litoraleñas puede llover en apenas unas horas. Pero poco significa esto para alguien que no es especialista en el tema o no posee elementos de comparación y cuya vida se desarrolló casi por completo en el oasis (que contiene al 96% de la población mendocina) donde por poco se olvida uno que vive rodeado de un “desierto”.

...

Hemos hecho este rodeo para contextualizar nuestro caso y demarcar algunas primeras pinceladas de sus características distintivas y heterogeneidades internas. También para reflexionar sobre la construcción social del territorio y el espacio vivido. Queremos al respecto advertir, al lector y a nosotros mismos, sobre la recurrente *naturalización* de la mirada sobre el propio territorio y las narrativas históricas y presentes que sobre el mismo se erigen. Como analizaremos en el capítulo siguiente, el *territorio* es construido social e históricamente; sin embargo, tal construcción es a su vez *naturalizada* o *reificada* a través de complejos procesos tendientes a la institución de *visiones y narrativas hegemónicas*, que resaltan ciertas características y procesos mientras otros se invisibilizan, desjerarquizan u ocultan.

En nuestro caso, la fuerte contraposición entre *oasis* y *secano* constituye una condición estructural del territorio. Mientras el último ocupa la inmensa mayoría, los oasis constituyen el espacio donde se desarrolla el grueso de la producción y de la vida, en virtud de la progresiva extensión de la “zona irrigada” por la acción del Estado, conjuntamente con las clases sociales históricamente dominantes¹⁷. Al respecto se construyó una narrativa mítica sobre Mendoza, como un “milagro” forjado por el “esfuerzo del trabajo” de generaciones pasadas que lograron “transformar el desierto

¹⁷ Facundo Martín (2010), desde la perspectiva de la ecología política, analiza la producción histórica de los oasis mendocinos en tanto “naturaleza estatal”: “A través del análisis de diversos dispositivos de poder desplegados por las clases dominantes desde el Estado provincial en torno al conocimiento, acceso, apropiación y distribución de la tierra y el agua, se da cuenta del proceso de producción de una naturaleza estatal orientada a promover una especialización agroindustrial vitivinícola [...]. Así se realiza un giro del interés hacia lo político en las relaciones con la naturaleza que implica desmitificar el Estado y la naturaleza modernos” (2010: 2).

en oasis”¹⁸. Esta narrativa, que se replica en relatos escolares, fiestas vendimiales, discursos y actos públicos diversos, pone el acento en algunos elementos por sobre otros. Por ejemplo, se resalta como pieza clave el “sacrificio” de los inmigrantes europeos llegados a la provincia a fines del siglo XIX y principios del XX, su “espíritu de progreso” y “cultura de trabajo”, mientras pocas veces se señalan los aportes precoloniales indígenas y esclavos para la constitución de los sistemas de riego. Se valora el ímpetu modernizador de los primeros bodegueros y urbanistas, mientras suele subestimarse o invisibilizarse a la población criolla o a los inmigrantes limítrofes chilenos y bolivianos que desde hace décadas llegan a Mendoza. Se resaltan las influencias europeas de la vitivinicultura mendocina, por la presencia de españoles, italianos o franceses, pero se omiten en los relatos los fuertes vínculos de ésta con el vecino país de Chile que, como veremos luego, fueron especialmente relevantes en su conformación temprana (Torres, 2007; Martín, 2010; Lacoste, 2004). Elementos, jerarquías, puestas en visibilidad y valor que, claro está, no dejan de presentar disputas, tensiones y contraposiciones históricas.

Asimismo, si bien escuchamos recurrentemente los mendocinos decir que “el agua es un recurso clave en Mendoza”, por su escasez, el hecho de que el grueso de la vida y la producción se desarrollen en los oasis nos hace perder de vista la condición estructural del territorio. Un hecho curioso me hacía reparar en el poco conocimiento que de ello tenía yo y muchos coterráneos mendocinos. Siendo hija de profesionales y habiendo asistido a “buenos colegios” y a la universidad pública en la provincia, fue un dato más que sorprendente saber que el 96% de la población y de los cultivos que requieren riego se concentran en apenas el 4% del territorio. Vine a tomar conciencia de ello cuando comencé la investigación para mi tesis de doctorado. Impactada por lo tardío de un descubrimiento tan esencial respecto del lugar donde viví tantos años pregunté a numerosos amigos y conocidos qué porcentaje de Mendoza creían que correspondía a los “oasis” -concepto que para mí hasta entonces no era más que un dato de manual-, y el que más se acercó dijo el 20 o el 40%.

Más allá de lo anecdótico, este primer impacto de mi conocimiento sobre el campo de investigación me hizo reparar sobre una de las fuertes heterogeneidades de la

¹⁸ Siendo la mendocina la primera ley de aguas de Argentina, “*la construcción historiográfica dominante se ha encargado de sedimentar a la –aún vigente- Ley de Aguas de 1884 como la piedra de toque del “progreso” mendocino*” (Martín, 2010:146). Ésta marcó el despegue económico provincial respecto de otras regiones áridas del país. Su infraestructura fue impulsada por el gobierno provincial y su elite, que llevó adelante la construcción de los primeros diques diseñados por expertos europeos (2010:100). Martín llama la atención sobre la apropiación del *derecho de agua* por parte de la elite dominante, lo cual enmarca desde entonces la distribución de este recurso fundamental en la provincia: “*La ley de Aguas, sancionada en un contexto de voto calificado, tuvo por objeto principal el control de las aguas por parte de las clases gobernantes propietarias*” (2010:158) y sus disposiciones “*implicaron una suerte de “distribución originaria” del recurso en tanto sólo pudieron gozar del derecho definitivo los terratenientes que hasta la aprobación de dicha ley usufructuaban el recurso agua*” (2010:180).

provincia, pero también me hizo reflexionar sobre lo poco que nos preguntamos normalmente respecto del lugar donde vivimos; cuántos elementos tomamos como *naturales* o evidentes, los límites de la percepción y la escasa *significación* que podemos atribuirles a las particularidades cuando no media entre la experiencia de vida y el conocimiento construido un análisis y comparación más o menos sistemática con otras realidades. Ello resultaba metodológicamente significativo para un estudio que se pregunta por la *producción de sentidos y las formas de legitimación y cuestionamiento de las desigualdades sociales*. Tener conciencia de estos procesos me interpelaba desde el principio como *investigadora y mendocina*, y me invitaba a estar alerta para problematizar las propias posiciones, concepciones y miradas.

1.2. La vitivinicultura mendocina en el contexto provincial, nacional y global

Históricamente Mendoza se posiciona como el centro vitivinícola más importante de la Argentina, concentrando cerca del 70% de la producción de uvas y elaboración de vinos del país. La actividad se desarrolla también en otras provincias cordilleranas como San Juan (con el 20% de la producción nacional), y con un peso mucho menor en La Rioja, Catamarca, Río Negro y Salta, con una participación no mayor al 5% de los viñedos y al 3% de la superficie nacional en todos los casos.

Cuadro 1: Porcentaje de viñedos y superficie con vid sobre total nacional

	1975		1990		2003		2008	
	Viñedos	Sup.	Viñedos	Sup.	Viñedos	Sup.	Viñedos	Sup.
Mendoza	53,7	72,4	55,3	69,7	63,0	69,4	65,1	70,2
San Juan	23,1	18,1	24,8	21,9	23,6	22,7	21,0	21,8
La Rioja	8,7	1,6	7,8	3,2	5,3	3,8	5,4	3,8
Catamarca	4,8	1,0	6,0	1,3	4,4	1,1	4,7	1,1
Río Negro	6,1	5,1	3,6	2,6	1,7	1,3	1,6	1,2
Salta	0,5	0,5	1,0	0,7	1,0	0,9	1,1	1,0
Subtotal	96,8	98,6	98,4	99,4	98,9	99,3	98,8	99,0
Resto país	3,2	1,4	1,6	0,6	1,1	0,7	1,2	1,0
Total país	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valores Absolutos (viñedos y ha)	59.875	345.727	36.402	210.371	26.093	210.530	26.088	226.450
Tamaño medio (ha)	5,8		5,8		8,1		8,7	

Fuente: Elaboración propia en base a INV, Registro de Viñedos y Superficies. Años seleccionados.

La cantidad de viñedos (unidades productivas) en relación a la superficie total cultivada es un buen indicador del tamaño de las explotaciones y el nivel de concentración del sector. Mendoza posee históricamente una gran cantidad de fincas pequeñas (menores a 5 ha) pero en promedio más grandes que San Juan, donde predomina el minifundio. Catamarca y La Rioja cuentan con unidades en promedio

más pequeñas que Salta y Río Negro. En todos los casos, el predominio de pequeñas unidades y el minifundio, comparado con otras regiones del país, se vincula al tipo de configuración del territorio que hemos señalado, demarcando una agricultura de oasis y de tipo intensiva, por tratarse de provincias cordilleranas.

Para el conjunto nacional se observa una tendencia sostenida a la elevación de la superficie promedio por unidad, particularmente a partir los años 90, lo cual nos habla de una tendencia a la concentración de la propiedad de la tierra, con pérdida de unidades pequeñas y avance de las fincas de mayor tamaño.

El decidido peso de Mendoza en la producción nacional no es un dato menor, considerando que Argentina se ubicaba en 2010 en el 5° lugar mundial como productora de vinos, luego de Italia, Francia, España y Estados Unidos. Ocupaba a su vez el 8° lugar mundial como mercado consumidor. En los últimos 15 años Argentina se incorpora además a los países exportadores, ocupando el 7° lugar en 2010¹⁹.

1.3. Caracterización económico-productiva de Mendoza

A pesar de la preponderancia de la producción vitivinícola en el conjunto nacional, y de ser considerada la “actividad madre” de la provincia, con fuerte significación socio-histórica e identitaria, desde el punto de vista económico y cuantitativo, ésta no representa la actividad principal. Si analizamos el Producto Bruto Geográfico (PBG) de Mendoza según grandes sectores se observa una estructura económica diversificada, en la que ningún sector acapara más del 25%:

Cuadro 2: PBG de Mendoza. Valor Agregado Bruto (en miles de pesos de 1993) y participación relativa según sector de actividad. Años seleccionados.

SECTOR DE ACTIVIDAD	1991	%	1998	%	2001	%	2008	%
TOTALES	6.485.506,9	100,00	9.488.295,9	100,00	8.322.993,5	100,00	14.319.192,9	100,00
1 Agropecuario	513.897,1	7,92	617.855,4	6,51	733.220,0	8,81	1.258.036,7	8,79
2 Explotación Minas y Canteras	592.807,0	9,14	879.514,9	9,27	677.614,2	8,14	2.069.761,0	14,45
3 Industrias Manufactureras	1.603.099,0	24,72	2.159.430,5	22,76	1.604.606,0	19,28	2.213.446,4	15,46
4 Electricidad, Gas y Agua	168.090,7	2,59	244.293,9	2,57	168.007,9	2,02	309.092,5	2,16
5 Construcciones	331.147,4	5,11	295.000,1	3,11	201.657,9	2,42	367.873,3	2,57
6 Comercio, Restaurantes y Hoteles	943.902,0	14,55	1.926.924,0	20,31	1.355.764,9	16,29	3.510.181,5	24,51
7 Transporte y Comunicaciones	294.822,9	4,55	521.063,9	5,49	494.458,8	5,94	883.245,2	6,17
8 Establecimientos Financieros	955.785,5	14,74	1.546.942,0	16,30	1.741.459,5	20,92	1.463.376,6	10,22
9 Servicios Comunes, Soc. y Personales	1.081.955,4	16,68	1.297.271,3	13,67	1.346.204,4	16,17	2.244.179,8	15,67

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (DEIE) de Mendoza y Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Cuyo (UNC), 2008.

¹⁹ INV, <http://www.inv.gov.ar> consulta 15/3/10.

Puede observarse además una transformación importante en la composición del PBG en los últimos 20 años, con una completa transposición de los lugares ocupados por los sectores de comercio, restaurantes y hoteles (que reflejan en parte a la actividad turística) y la actividad industrial (dentro de la que se ubica la elaboración de vinos). La pérdida de centralidad del sector industrial y el crecimiento de actividades terciarias (comercio y servicios) desde comienzos de los 90 no constituye una peculiaridad de Mendoza, sino una dinámica nacional y global. En nuestro caso expresa en buena medida el crecimiento del turismo nacional e internacional, vinculado a la relevancia vitivinícola de Mendoza en las últimas décadas.

Dentro del sector industrial (15% del PBG en 2008) la elaboración de vinos ocupaba el 2° lugar después del petróleo (combustibles, químicos y plásticos), con el 19% de la facturación y la cantidad de empresas. En cuanto al empleo industrial, ocupaba el segundo lugar (22%) luego de la rama alimentos, bebidas y tabaco, principal empleadora con casi el 40% (conserva y procesado de frutas y hortalizas).

Cuadro 3: Participación de ventas, número de empresas y empleo según rama de actividad del sector industrial. Mendoza, 2003.

Rama	Ventas		Empresas		Empleo	
	Monto	%	Cantidad	%	Personal	%
Alimentos, bebidas y tabaco	751.873.062	10%	523	26%	11.262	39%
Combustibles, químicos y plásticos	3.509.057.780	48%	110	6%	2.250	8%
Elaboración de vinos	1.375.421.567	19%	388	19%	6.420	22%
Fabricación de muebles y colchones	7.030.801	0%	79	4%	503	2%
Madera, papel e imprenta	194.316.405	3%	241	12%	2.584	9%
Maquinarias y equipos	871.485.481	12%	165	8%	2.534	9%
Preparación de conservas	166.930.818	2%	108	5%	s/ d	s/ d
Productos minerales	245.695.465	3%	306	15%	2.783	10%
Textil y cuero	9.214.523	0%	25	1%	381	1%
Vehículos y partes	7.818.030	0%	30	2%	222	1%
NS/NC	104.019.494	1%	22	1%	237	1%
Total	7.242.863.426	100%	1.997	100%	29.176	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos DEIE, Censo Industrial Provincial (C.I.P.) 2003²⁰.

En síntesis, la elaboración de vinos implica casi el 20% de la facturación industrial y el 22% del empleo. Si bien el sector de combustibles ocupa el grueso de la facturación (48%), la agroindustria en su conjunto ocupa al grueso del empleo industrial (61%).

Por su parte, dentro de la actividad agropecuaria (apenas 8,8% del PBG), la producción de uvas representa el 65% del valor producido, seguida por la producción hortícola, frutícola y olivícola. En 2010, la *producción vitícola* de Mendoza se extendía en casi 160.000 ha, distribuidas en unos 17.000 viñedos, con una producción cercana

²⁰ Dado que el Nuevo Censo Industrial debía realizarse en 2013 y a la fecha no se realizó aun no disponemos de datos más actualizados para estas variables.

a los 20 millones de quintales de uva²¹. El 99% de la misma se destinaba a vinificación, y el 1% restante a uva en fresco, pasas y/o otros usos (INV, 2010).

1.4. Significación histórica y socio-cultural de la vitivinicultura en Mendoza

La vitivinicultura tiene una fuerte impronta histórica, cultural e identitaria en Mendoza, constituyendo un sello de reconocimiento de “los mendocinos” en el contexto nacional e internacional. Según afirma el historiador mendocino Pablo Lacoste *“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”* (Lacoste, 2004:59). Si bien no todos coinciden con una afirmación tan contundente, es innegable el peso del sector en la vida política y cultural de la provincia. Consideramos que ello se debe a una serie de cuestiones: es ampliamente considerada la “actividad madre de la provincia” (aunque no resulte su primera actividad motora); su peso histórico en la generación de empleo rural e industrial y su identificación como vía de “ascenso social” para vastos grupos sociales; el reconocimiento nacional -y más recientemente internacional- de “Mendoza como productora de buenos vinos”; y la gravitación de las cámaras empresarias e instituciones vitivinícolas en la vida política y económica de la provincia.

Pero además, un elemento clave en la construcción de la “identidad vitivinícola mendocina” es la realización desde 1936 de la “Fiesta Nacional de la Vendimia”. Ésta se realiza cada año para la época de la cosecha de la uva (enero a marzo) con una serie de actividades festivas y actos públicos que se inician en los departamentos y culminan en la “Fiesta Central” (primer sábado de marzo). Cada departamento elige su “representante”, “reinas departamentales” que compiten por llegar a “Reina Nacional de la Vendimia”, la cual “representa” a la provincia y el sector hasta el año siguiente. La fiesta -cuya idea fue importada de Europa²²- posee una impronta fuertemente “estatal” y constituye un “ritual secular” que (re)inventa y carga de valor y sentido cada año la identidad regional de “los mendocinos”, a partir de “ciertos recuerdos y olvidos estratégicos” (Torres, 2007).

La vida social, productiva, cultural y política parece condensarse enormemente para la época de vendimia en Mendoza: la cosecha de la uva en las fincas y la elaboración del vino en las bodegas, los preparativos de las fiestas vendimiales y la apretada agenda cultural que las acompaña, a lo que se suma la llegada de numerosos turistas. A su vez, los balances anuales, evaluaciones y discursos públicos se multiplican en los

²¹ Se llama actividad “vitícola” al cultivo de uvas y “vitivinícola” a la elaboración de vinos a partir de éstas.

²² La idea es traída de Europa por el entonces gobernador provincial, quien se encontraba de gira por el viejo continente (Lacoste, 2004).

medios de comunicación, mientras que las protestas y negociaciones entre sectores se intensifican al ritmo de la cosecha y la mayor presencia mediática de la actividad. Así, la entrada y salida de la uva y el “vino nuevo” cada año, marca un ciclo temporal particular en la provincia: pareciera que el “año nuevo” en Mendoza comienza en marzo, después de la cosecha y el cierre de los actos vendimiales.

Estos elementos nos permiten pensar los festejos vendimiales en clave de *ritual* (Da Mata, 1979), ya que actúa como *espejo y vidriera* sociocultural y política de la sociedad mendocina -hacia *adentro* y hacia *afuera*-, marcando en cierto modo el ritmo de vida provincial. Así, la significación sociopolítica y cultural de la actividad vitivinícola difiere de su peso cuantitativo actual (económico y poblacional), implicando complejas interrelaciones con otros sectores y actividades económicas y entre el mundo de la producción agroindustrial y las masas urbanas que componen el grueso de la población. Como señalan Elias y Scotson (2000), la *significación estadística* de un fenómeno no coincide necesariamente con su *significación sociológica*, ya que media entre ambas construcciones simbólicas y de poder, así como formas diversas de *totalización y categorización social*. Iremos aportando elementos en este sentido a lo largo de la tesis, para retomar la cuestión en el capítulo 7 de conclusiones.

2. Un recorrido histórico: surgimiento y crisis de la “vitivinicultura centenaria”

Las transformaciones históricas de la actividad pueden organizarse en tres grandes períodos (Collado, 2006 y Stein, 2008): *fundacional* (1870- 1910), cuando se inicia la actividad y cobra rápidamente un fuerte impulso; de *consolidación* (1930 a fines de los 70), coincidiendo con el período del Estado interventor y la sustitución de importaciones; y de *crisis y transformación* (desde los años 80 y 90 a la actualidad), que conlleva un cambio profundo en la actividad y los actores intervinientes. Desarrollamos a continuación sus aspectos sobresalientes a fin aproximarnos a una visión de la *configuración histórica* del sector que nos permita analizar en perspectiva el período actual. Como pone de relieve Elias, la *dimensión histórica* de los fenómenos sociales nos permite analizar el devenir particular de una configuración social:

El concepto vigente de estructura social tiene una fuerte tendencia a hacer que las personas perciban las estructuras como “planos fijos”, como “estructuras situacionales permanentes”, mientras que los movimientos de las estructuras en el tiempo, tengan ellos la forma de desarrollos o de otros tipos de cambios sociales, son tratados como “históricos”, lo que comúnmente significa, en el lenguaje de los sociólogos, algo separado de las estructura y no una propiedad indeleble de las propias estructuras sociales (Elias, 2000: 59, traducción propia).

Así, la historización de nuestro caso nos permitirá analizar su estructuración actual, no

como un *plano fijo*, sino como una *estructura en proceso*.

2.1. La etapa fundacional: el “despegue” vitivinícola

La vitivinicultura en la provincia data de los inicios de la colonia, a mediados del siglo XVI, coincidiendo con los primeros asentamientos españoles²³. Se cultivaban entonces algunas cepas de uva provenientes de Chile, con el propósito de elaborar vino para las misas (Lacoste, 2004). Según este autor, las primeras bodegas y viñedos datan de fines del siglo XVI y principios del XVII. Esta etapa, que recibe el nombre de “vitivinicultura criolla”, tenía ya una escala productiva que permitía comercializar excedentes fuera de la región, en los mercados de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. Hasta allí era trasladado el vino en recipientes de cerámica o cuero por pesadas carretas o tropas de mulas conducidas por arrieros (ibíd.).

Dado que en sus orígenes y hasta 1776 (en que se funda el Virreinato del Río de la Plata) Mendoza era la cabecera del Corregimiento General de Cuyo y políticamente dependía de la Capitanía General de Chile, la región, y la vitivinicultura en particular, mantenían estrechos vínculos con el país trasandino (Lacoste, 2004; Torres, 2007):

En Mendoza se hacía vino chileno y como tal se vendía en las pulperías de Buenos Aires, para diferenciarlo de los caldos elaborados en el área rioplatense, a partir de uva chinche de bajísima calidad. Por tanto, los empresarios mendocinos reivindicaron su identidad chilena para ganar prestigio de calidad en los mercados externos, ya en el siglo XVIII (Lacoste, 2004: 68).

Sin embargo, es recién hacia 1880 que la actividad cobra un auge considerable y un carácter industrial y es adoptada como “actividad motora” de la provincia. Ello se vincula a un proceso previo de reestructuración económica, enmarcado en transformaciones nacionales y globales. La consolidación del modelo agroexportador en Argentina a fines del siglo XIX y la centralidad de la “pampa húmeda” como proveedora mundial de carnes y cereales llevan a una pérdida de competitividad de la tradicional ganadería intensiva que se realizaba en Mendoza con destino a Chile, y que constituía hasta entonces la actividad principal (Richard-Jorba, 2008; Lacoste, 2004). En ese marco se produce una *reconversión productiva* hacia la vitivinicultura, actividad para la cual Mendoza poseía condiciones agroecológicas privilegiadas: clima seco, suelos pedregosos y pobres.

La reconversión fue impulsada por una *élite local de notables*, heredera de los propietarios coloniales, que había acumulado capital mediante la actividad ganadera. Según el especialista en estudios vitivinícolas Richard-Jorba: “*el verdadero generador del cambio fue el núcleo de la élite, liderado por Francisco Cívot, y acompañado por*

²³ Mendoza es fundada en 1561 por una corriente colonizadora proveniente desde Chile.

otras personalidades como el propio Eusebio Blanco, los Villanueva, los Benegas, los Zapata... Sus acciones, emprendidas desde el poder político, impusieron el modelo vitivinícola en la provincia” (1994: 9). Este grupo de notables -cuyos apellidos nominan hoy las principales calles de la ciudad- se consagra como “elite modernizadora” y será el que, ocupando de manera directa cargos en el gobierno provincial y con el apoyo del Estado nacional, asuma “la gran transformación del paisaje mendocino y lleve las iniciativas que desde el Estado buscarán imponer el nuevo modelo” (Collado, 2006: 5):

[...] un grupo que fluctuaba entre diez y veinte personas daba identidad al nuevo sector a través de entidades gremiales, por su poder de presión al Estado, por ocupar cargos en el aparato del mismo, por producir volúmenes de vino muy importantes, por ser directivos de los bancos que decidían el otorgamiento de créditos o por todas o muchas de estas razones en forma conjunta (Mateu, 2007: 25).

Junto al grupo de la elite y el Estado, el tercer actor social clave de la transformación fue el importante contingente de *inmigrantes europeos* que llegaba masivamente a la provincia en el período (fines del XIX y principios del XX), reconfigurando en buena medida la composición sociocultural de Mendoza (Bragoni, 2008)²⁴.

Se produce entonces una “*pugna entre la elite local y el nuevo grupo inmigrante*” (Collado, 2006). Estos provenían principalmente de España, Italia y Francia y traían consigo conocimientos vitivinícolas, dada la fuerte tradición de la actividad en sus países de origen. Comienzan así a disputar espacios de poder al grupo acomodado local: mientras que hacia 1890 la industria estaba en manos de familias mendocinas de antigua residencia, hacia 1910 el 77% de los propietarios de bodegas eran extranjeros (Martín, 1992). Los bodegueros inmigrantes, como los Tomba, Giol, Gargantini y Arizu, a los que se sumaron luego los apellidos Escorihuela, Mosso, Bianchi, Iselín, Furlotti, Filippini, Rutini, Cavagnaro y López entre otros, poseían los establecimientos más tecnificados y ocupaban porciones crecientes del mercado (Collado, 2003).

Esta suerte de “integración” entre la elite local y los inmigrantes prósperos (Bragoni y Richard-Jorba, 1998) conformaba un grupo de empresarios que, con el apoyo del Estado lograría implantar un modelo agroindustrial que se mantendría por 100 años (1870-1970), llamado “modelo centenario” (Mateu, 2007) o “tradicional”. Esta elite se asentaba sobre todo en la llamada *zona núcleo* de la vitivinicultura, representada por los departamentos circundantes a la capital (Pérez Romagnoli y Richard-Jorba, 1994). Muchos estudios atestiguan el salto cualitativo y la proyección geométrica del crecimiento vitivinícola en el período. El despegue de la actividad fue motorizado por la

²⁴ Según Bragoni “la mayoría de las investigaciones señalan la importancia del ingreso de mano de obra extranjera en el desarrollo de la agroindustria [...] el aumento de la población incidió de manera notoria en la conformación social y cultural de la provincia” (2008: 67). La población pasaba de 65.000 habitantes en 1869 a 116.000 en 1895 y a 277.000 en 1914, aumentando un 155% y 139% respectivamente (ibidem).

combinación de algunos factores claves: la aludida incorporación de inmigrantes europeos –que constituían el 30% de la población en 1910- que además de sus conocimientos del cultivo poseían considerables hábitos como *consumidores* de vino; el fuerte impulso del Estado provincial a la actividad a través de exenciones impositivas, créditos, formación técnica y promoción de la inmigración; la construcción de grandes obras y sistemas de riego, que resultaban fundamentales para expandir los *oasis irrigados* sobre las áreas desérticas; y la temprana llegada del ferrocarril a la provincia en 1885, a partir de obras financiadas por el gobierno nacional (Ricard-Jorba, 1992 y 2007). El Ferrocarril Trasandino, al conectar Mendoza y San Juan con Buenos Aires, otorgó un fuerte impulso, al asegurar al mismo tiempo la llegada de inmigrantes y el transporte a bajos costos de los vinos hacia los grandes mercados del litoral, constituyendo una pieza clave en la consolidación del mercado interno, sostén del crecimiento vitivinícola en el período de consolidación²⁵. En síntesis:

La modernización del viñedo se inició al promediar la década de 1870 y sobre todo, la de 1880, como consecuencia de decisiones políticas de las élites locales y del accionar del gobierno nacional para atender la creciente demanda de vinos originada por el masivo ingreso al país de inmigrantes (Richard-Jorba, 2007: 88).

Tal combinación de factores imprimía al sector un crecimiento exponencial: hacia 1890 se implantaban en Mendoza -vía promoción estatal- 20.000 nuevas hectáreas de vid. Hacia 1914 la vitivinicultura representaba el 76% del PBG provincial y la elaboración de vinos se multiplicaba 15 veces (Martín, 2009; Neiman, 2003).

Se monta asimismo sobre este proceso una cierta “*narrativa histórica regional*” (Martín, 2010) según la cual inmigración europea, promoción pública y elite local se combinaban para dar impulso a la pujante actividad. Por otra parte, los trabajadores locales, en tanto componente *criollo* del modelo, se constituían como actor social poco visibilizado en la literatura dominante (ibídem), cuestión que, como veremos, no se ha modificado de manera sustancial.

2.2. *La etapa de consolidación: crecimiento, crisis e intentos de regulación*

El modelo vitivinícola argentino se estructuró desde el inicio en base a la producción de “grandes volúmenes” y “poca preocupación por la calidad”, lo cual se atribuye a factores particulares: la escasez de capital, eran contadas las bodegas que podían hacer una elaboración cuidadosa y estacionar sus vinos; pocas bodegas eran dirigidas por enólogos o prácticos con experiencia en la materia; y el tipo de consumidor a que

²⁵ Si bien los grandes centros de consumo eran Buenos Aires y Rosario, el crecimiento de la industria fue acompañado por una expansión constante del consumo que abarcó también a pequeños poblados, los que constituían al menos la mitad de la demanda. Ello era posible por la figura estratégica del “consignatario”, que aseguraba una “distribución territorialmente dispersa y en pequeña escala” (Bragoni, 2008: 79), al menos hasta la Ley de Fraccionamiento en Origen de 1984, como veremos.

iba destinada la producción, trabajadores inmigrantes y criollos de bajos recursos: “la demanda se originaba, mayoritariamente, en los sectores populares, más interesados en los precios que en la calidad” (Richard-Jorba, 2007: 89)

El apogeo vitivinícola corresponde al desarrollo del mercado interno nacional y al fortalecimiento del consumo doméstico durante el período de sustitución de importaciones. En ese contexto, señala Stein (2008), el horizonte de la agroindustria del vino se encontró atravesado por la prevalencia de los vinos “comunes”, producidos en base a “uvas criollas” de alto rendimiento:

[...] mientras que entre 1943 y 1973, la cantidad de tierra dedicada a la viticultura subió de unos 150.000 a 330.000 hectáreas, el total de uvas vinificadas se triplicó [...] como consecuencia de la renovada dominación de la industria por la uva criolla, en la década de los 70, la Argentina llegó a alcanzar [...] el primer lugar en el mundo de producción de vino por hectárea (Stein, 2008: 39).

El “modelo productivista” dominante en la época se configuraba en torno a la masividad del “fordismo agrícola” (Neiman, 2003). Ello se traducía en el objetivo de producir la mayor cantidad de uvas por hectárea, sin evaluar su carácter cualitativo, y casi sin diferenciar por tipos de uva, tanto para su cultivo como para su elaboración industrial (Goldfarb, 2007; Neiman, 2003). Bajo la connotación de “gigantismo fabril”, la vitivinicultura se sostuvo en el cultivo de vides de alto rendimiento y la colocación masiva de “vinos comunes” en los mercados de mayor consumo como el Gran Buenos Aires, donde se ubicaban en este período las plantas de fraccionamiento (Collado y Altschuler, 2013). En este marco, la producción:

[...] perdió rápidamente el carácter artesanal característico en la industria enológica europea para tender a la concentración de la producción en grandes unidades elaboradoras, donde el vino se homogeniza, pierde su individualidad en prácticas enológicas masificadas como la edulcoración o la elaboración de blancos escurridos. Esta tendencia ha sido justificada por la imposibilidad de funcionar en origen [...] y en consecuencia la necesidad de transportar grandes volúmenes a granel a muy notables distancias (Tacchini, 2008: 347).

La tendencia a la producción en cantidad y su crecimiento constante implicaba la generación de riqueza y numerosos empleos en la provincia, así como oportunidades de movilidad social ascendente para ciertos grupos sociales. Pero también, conllevaba desde el inicio reiteradas crisis cíclicas de sobreproducción, por los periódicos desajustes entre oferta y demanda, que implicaban caída de precios y quiebra de numerosos agentes. Estas crisis desembocarían en una de grandes magnitudes en los años 30 y otra muy significativa a fines de los 70. Como reconstruye un entrevistado en alusión a las marchas y contramarchas de la actividad y los intentos de regulación:

“La vitivinicultura tiene como 3 ó 4 momentos muy fuertes desde 1880 hasta hoy... En 1903 hubo una crisis muy grande, porque 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 que, cuando no daba para pagar un precio del vino más o menos rentable, se les prohibía a los bodegueros producir o se les obligaba a tirar el vino [...]; o una política como en el año 51, 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 se consumía vino más barato. Digo, es una actividad que da para mucho” (Entrevista a Referente del Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, 2009).

El comportamiento cíclico del sector conllevaba constantes intervenciones públicas con el objeto de sostener un precio rentable en los años de sobreproducción. Esto sucedía sobre todo, paradójicamente, en los años de “buena cosecha”, cuando ni la helada ni el granizo mermaban la producción, o bien ante la caída de la demanda, como en la depresión del 30. En ese contexto se creó la Junta Reguladora de Vinos (1936), que dispuso la erradicación de 17.000 ha de vid y la prohibición de nuevas plantaciones, aunque, con el levantamiento de la prohibición en 1944, la superficie con vid siguió aumentando hasta fines de los 70 (Richard-Jorba, 2007), lo que provoca una nueva y profunda crisis²⁶. Antes de la crisis de 1979 la expansión alcanzaba su pico máximo, para descender luego violentamente durante los años 80.

Cuadro 4: Superficie con vid y cantidad de viñedos en Mendoza. Serie histórica.

Año	Superficie hectáreas	Variación superficie	Variación %	Cantidad Viñedos	Variación viñedos	Variación %
1936	100.619			10.962		
1945	106.787	6.168	6	14.096	3.134	22
1968	209.515	102.728	49	26.448	12.352	47
1978	252.927	43.412	17	32.655	6.207	19
1979	230.925	-22.002	-10	29.391	-3.264	-11
1990	146.709	-84.216	-57	20.118	-9.273	-46
2001	143.051	-3.658	-3	16.196	-3.922	-24
2008*	158.964	15.913	10	16.978	782	5

Fuente: Elaboración propia en base a INV. *Datos provisorios Censo Nacional Agropecuario (CNA) 2008.

Como vemos en el cuadro 4, la *cantidad de viñedos* no varía del mismo modo que la *superficie*, indicando la incorporación de unidades y la ampliación de la base social del sector (como en 1945) o su expulsión (del 2001 en adelante), y la consecuente concentración de la propiedad en menos manos. Ello se vincula a las políticas públicas existentes en los diversos períodos. Un hito clave fue la adquisición estatal de la gran empresa Giol bajo el gobierno de Perón, “*con el objetivo de regular el mercado de vinos y defender a los viñateros sin bodega*” (Richard-Jorba, 2007:92)²⁷. La intervención pública con precios sostén para la uva favoreció el aumento de unidades;

²⁶ Como señala Richard-Jorba (2007), resultaba paradójico que el Estado hiciera erradicar después del 30 casi la misma cantidad de hectáreas que había promovido a fines del siglo XIX. Por su parte, en la vecina provincia de San Juan la crisis tuvo un impacto menor, dada la mayor diversificación productiva sanjuanina hacia vinos, alcoholes, pasas y uva en fresco.

²⁷ La Bodega Giol, que constituía en ese entonces la bodega mas grande del mundo, fue estatizada en 1954 por disposición de Perón. Cien años antes había sido fundada por los italianos Juan Giol y Bautista Gargantini (Richard-Jorba, 2007).

como contraparte, la mayor elaboración de vino aumentaba los volúmenes ofertados y hacía bajar los precios, *“generando fuertes déficits a los fiscos provinciales”* (2007: 93). En 1959 una nueva Ley Nacional de Vinos sustituía la de 1904 y creaba el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), como organismo autárquico destinado a regular y promover la producción y comercialización del vino en todo el país.

En términos generales en este período: *“Una diversa legislación introdujo permanentes distorsiones en el mercado durante casi cuatro décadas [...] generando problemas cada vez más graves y postergando posibles alternativas de solución* (2007: 93). A pesar de los intentos de regulación, otras medidas reforzaban la tendencia hacia la producción en volumen, como la *“colonización de zonas áridas”* del Este provincial desde la segunda mitad del siglo XX. Ello se producía a través de políticas de exención impositiva y la obtención de aguas subterráneas para riego a través de pozos, elementos que llevaban a la explosión del número de viñedos²⁸.

Corresponde también a esta etapa la conformación del llamado “mercado de traslado”, por la generalización del “sistema de maquila” (elaboración a cuenta de terceros). En este tipo de contrato -vigente hasta la actualidad- el “productor independiente” entrega la uva al bodeguero para su elaboración y paga el servicio con un porcentaje del producto. Se reducía así el riesgo de las operaciones comerciales para el industrial, que por su posición dominante en el mercado mantiene la capacidad de fijación de precios (Mellado, 2008: 353). Emergía con ello un nuevo grupo social dentro de la cadena: los “bodegueros trasladistas” (elaboran el vino y lo venden a granel a los establecimientos fraccionadores), especialmente asentados en la recientemente incorporada “Zona Este” de la provincia, a los que volveremos luego.

2.3. Crisis del modelo tradicional: antecedentes locales y “decadencia” de la actividad

A fines de los 70 y más aún en los 80 la crisis del sector toma una magnitud irreversible. Esta conlleva la progresiva desestructuración de la configuración socio-productiva imperante y la instalación de un nuevo paradigma, a partir del llamado proceso de “reconversión vitivinícola” de los años 90.

Entre los factores más importantes de la crisis se encontraba la caída abrupta del consumo interno de vinos, el cual pasaba de 90 litros anuales per cápita en 1975 a menos de 40 en el año 2000, descendía a 29 en 2005 y a poco menos de 25 litros en 2010 (Azpiazu y Basualdo, 2003 e INV, 2011). Tal retracción se explicó principalmente por el avance del mercado de cervezas y gaseosas, concentrado y controlado por

²⁸ Entre los 60 y 70 la legislación provincial promovió la incorporación casi indiscriminada de zonas áridas a la producción, a través del subsidio del costo energético del bombeo de aguas subterráneas. Ello fue posible por la disponibilidad de modernos equipos utilizados en la extracción de petróleo (Martín, 2009).

marcas líderes a nivel mundial, así como por los cambios en las formas de vida y consumo de la población (Azpiazu y Basualdo, 2003). Paradójicamente, el descenso del consumo se producía en paralelo al aumento de la producción, por la implantación de vides de alto rendimiento en el período precedente. Como sintetiza un entrevistado:

“La vitivinicultura creció, desde 1800 y pico hasta 1980, siempre fue creciendo, con pequeñas mesetas; después del 80 pegó una caída en picada libre, hasta que después se empezó a recuperar [...] en los 80 empezó la decadencia. Para colmo acá en Mendoza cayó una de las firmas más poderosas de la historia, que se había hecho un monopolio, que fue el grupo Greco y eso significó, junto con la caída de la economía de Argentina, una decadencia de la vitivinicultura. Se perdieron en la década del 80, 88.000 hectáreas de viñedo en la Argentina” (Entrevista a bodeguero trasladista, Marzo, 2010).

Efectivamente, la vitivinicultura mendocina atravesaba internamente una crisis sin precedentes. Ésta se precipitaba por la extraordinaria expansión y posterior bancarrota del grupo económico Greco a fines de los 70, el cual había llegado a concentrar el 70% del mercado de *vinos de traslado*, eje dinamizador de la vitivinicultura en los 60 y 70 (Mellado, 2008: 365)²⁹. Tras un espectacular crecimiento el Grupo controlaba en 1979 unas 44 empresas, incluida la tradicional firma Arizu, y se encontraba a punto de adquirir Catena y Peñaflor al momento de su quiebra, las dos principales empresas de la competencia (ibídem). El poder del Grupo se había visto fortalecido por la compra de acciones del Banco “Los Andes” en 1977, en un contexto especulativo favorecido por la Reforma Financiera de 1978, durante la última dictadura militar. El control del banco le daba al grupo un poder financiero que le permitía un accionar especulativo para la compra de vino a bajos precios y su venta en períodos más convenientes; otorgar “autopréstamos” a sus empresas para la adquisición de otras firmas en crisis; y el pago de sobrepagos a los productores, reforzando su centralidad en el mercado pero también encareciendo el vino de traslado, lo cual ofuscaba a los fraccionadores. La quiebra del Banco en 1979 ante una corrida bancaria provocó la intervención del grupo bajo la presión de los sectores más conservadores del *establishment* local, que se habían visto perjudicados por el gran crecimiento de Greco³⁰. Su caída y la lentitud estatal para fraccionar y vender su capital tuvieron un gran impacto en la economía mendocina y el conjunto de los agentes vitivinícolas.

El hecho pasó a la historia y quedó sellado en la memoria de los mendocinos como “el

²⁹ El Grupo Greco, conformado por los hermanos Greco, había surgido como empresa familiar hacia fines de los 40 y consolidado su estructura en los 60. Radicado en la ciudad de San Martín, el mayor de los hermanos llegó a ser una “figura prestigiosa” que ocupó importantes cargos en el directorio de la Asociación Vitivinícola Argentina (AVA), el INV, y el Centro de Viñateros y Bodegueros del Este (CVBE). Junto a las firmas Peñaflor, Toso y Catena, las tres más importantes del período, habían conformado el Consorcio “Vinos Argentinos”, controlando el grueso del mercado (Mellado, 2008: 351 y ss).

³⁰ Mellado señala que el grupo había adquirido además el diario Mendoza (opositor al tradicional Los Andes), había fundado una nueva cámara que representaba a los trasladistas, en oposición a los fraccionadores (asociados en la oligárquica AVA), y uno de los Greco había llegado a presidente de la Bolsa de Comercio, baluarte de los sectores conservadores, irritando al *establishment* local (2008: 355).

caso Greco”. Para algunos entrevistados fue “el síntoma” de la crisis más profunda que atravesaba el sector. Su importancia analítica reside en una serie de cuestiones: la utilización del capital financiero en la producción agroindustrial como antecedente temprano -y fallido- de los *agronegocios* (Collado, 2007); constituye un antecedente importante de la concentración industrial del sector; y resulta ilustrativo de la estructura vitivinícola de la época (que se mantiene en parte del territorio) basada en la división sectorial entre *productores primarios de uva, elaboradores de vino a granel y plantas fraccionadoras*. La caída de Greco produjo además una mancha indeleble en la zona de epicentro del grupo, el Este, y el sector de los trasladistas. Unida a la grave crisis de sobreproducción, la cesación generalizada de pagos provocó el quebranto de miles de productores y cientos de pequeños y medianos bodegueros: *“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).

Dos elementos más deben señalarse como antecedentes de la reestructuración de los años 90. La sanción de la “Ley de Fraccionamiento de vinos en origen” en 1984, que prohibía el traslado de vinos a granel fuera de Mendoza para su fraccionamiento en destino, como hasta entonces sucedía, y la reubicación de este segmento de la cadena en la provincia, alterando la organización y composición del sector industrial (volveremos a ello en el capítulo 4). En segundo lugar, la “privatización” de Giol en 1989 (inaugurando la era privatizadora a nivel nacional), que era hasta entonces la bodega más grande del país y actuaba como reguladora de precios para los pequeños productores. Ello implicó una desregulación del mercado y la conformación de un poderoso actor: la Federación de Cooperativas Vitivinícolas de Argentina (FeCoVitA) a la que fueron transferidos los activos. Si bien esto se proponía sostener el rol regulador y protector de Giol, su alcance fue relativo, como veremos en el capítulo 5. Ambos procesos, sumados a la crisis y abrupta retracción del sector, golpearían a dos grupos sociales que habían sido centrales hasta entonces: *los viticultores independientes y los bodegueros trasladistas*, asentados principalmente en la Zona Este de la provincia.

2.4. Configuración de la cadena, agentes relevantes y ascenso social en el modelo centenario

Veamos a continuación una síntesis de la estructura social de los agentes vitivinícolas durante la “vitivinicultura centenaria” o “modelo tradicional” (1870-1970), que incluye las dos etapas hasta ahora presentadas, para analizar en los apartados siguientes su transformación hasta nuestros días.

A diferencia del patrón dominante en la pampa húmeda, basado en una *agricultura*

extensiva y grandes unidades de tierra, la vitivinicultura se configuró históricamente como una *agricultura intensiva* de oasis y basada en una gran mayoría de unidades pequeñas y medianas. Hacia 1883 (primer padrón de viñas) el tamaño medio de las explotaciones vitícolas era de 1,8 ha. Si bien en las décadas siguientes éste aumenta, impulsado por la “modernización del viñedo”³¹, esta génesis de la estructura de propiedad resulta fundamental para comprender cómo en 2010, a pesar de la caída de muchos pequeños productores y la mayor concentración de la tierra, el 80% de las explotaciones vitícolas sigue siendo menor a 10 ha (INV, 2010).

Como todo promedio, este ocultaba heterogeneidades sociales y espaciales, ya que si bien el grueso de las explotaciones era “pequeño” (menor a 5 ha) existían también algunas fincas “grandes” (más de 50 ha), ubicadas por lo general en la “zona núcleo”- lugar de asiento de la “oligarquía mendocina” y los “inmigrantes prósperos”- donde el tamaño medio era mayor (Richard-Jorba, 1992). La media provincial estaba influida por muy pequeñas propiedades en la Zona Este (ibídem). El principal factor que incidía en la proliferación de pequeñas parcelas era el acceso a la tierra de inmigrantes sin capital ni crédito disponible, que adquirían tierras en base a ahorros conseguidos en años de trabajo previos. En cuanto a los otros estratos, los que tenían entre 5 y 30 ha “constituyen un grupo que hasta años recientes –década de 1960- permitía sostener holgados estándares de vida para una importante porción de la clase media y media alta de Mendoza”. La propiedad grande (más de 30 ha) o muy grande (más de 50 ha) es escasa en este período (Richard-Jorba, 1992: 135).

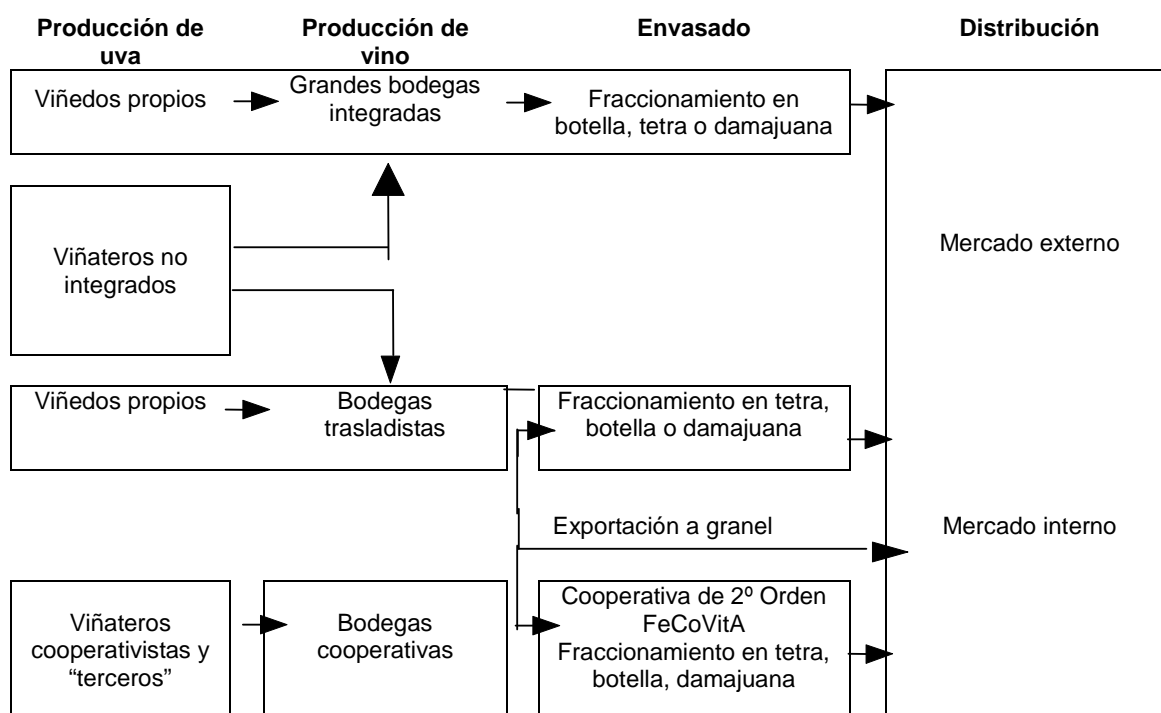
De este modo, la composición social del sector durante la vitivinicultura centenaria era la siguiente: las fincas grandes o muy grandes eran escasas y correspondían en general a familias de la oligarquía mendocina (provenientes de la ganadería), aunque también a inmigrantes que poseían capitales originados en otras actividades, como el comercio. Este grupo controlaba casi la mitad de las bodegas existentes. Por otra parte, existía un amplio predominio de unidades pequeñas (70% menores a 5 ha) y un 29% de fincas “medianas” (entre 5 y 30 ha), que consolidaba una importante *clase media rural*.

En cuanto a la configuración de la cadena, la moderna vitivinicultura industrial (1945-1970) generó y consolidó grupos sociales bien diferenciados y vinculados por relaciones asimétricas: los *productores primarios independientes*, llamados “viñateros”, los *elaboradores de vino a granel* o “bodegueros trasladistas”, y los “fraccionadores”,

³¹ Ante una demanda que superaba casi siempre la oferta, el gobierno provincial otorgaba exenciones impositivas para “plantaciones nuevas”, siendo un requisito que se tratara exclusivamente de viñedos, en detrimento de las explotaciones mixtas que solían incluir fruti y horticultura (Richard-Jorba, 1992).

ubicados en este período cerca de los grandes centros de consumo³². Si bien esta era la estructura predominante, también existían desde el principio *grandes bodegueros integrados* que realizaban desde la materia prima hasta la comercialización del vino. Éstos constituían “un reducido grupo de grandes bodegueros, con capacidad para controlar la industria e intervenir en la fijación de precios” (Richard-Jorba, 2007: 90).

Gráfico 1: Cadena del vino en Mendoza



Fuente: Van Den Bosch y Vitale (2010) en base a Plan Estratégico Vitivinícola (PEVi 2020)³³.

Los *viñateros* eran propietarios o arrendatarios de pequeñas parcelas que vendían las uvas producidas a los *elaboradores* de vino³⁴. Estos eran bodegueros de tamaño variable, generalmente mediano o pequeño. Los *bodegueros trasladistas* emergían como resultado de la promoción impositiva de los 50 y 60 en las nuevas zonas del Este. Algunos de ellos, los más pequeños, eran resultado de un proceso de “movilidad social ascendente” y capitalización que les permitió avanzar en la cadena agroindustrial de “viñatero” a “elaborador”, pero sin lograr integrar el fraccionamiento, segmento que permanecía controlado por los grupos más poderosos. Otros trasladistas, los más grandes, se convertían en poderosos empresarios, intermediarios

³² El edificio perteneciente a la ex Bodega Giol en Buenos Aires, caído luego en desuso, fue refuncionalizado recientemente como sede de la Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología (CONICET).

³³ Presentamos este esquema del funcionamiento de la cadena que, a grandes rasgos, resulta útil para comprender tanto el período centenario como el actual. El crecimiento del mercado externo se dará, como veremos luego, desde mediados de los 90.

³⁴ Mientras “viñatero” se llama tradicionalmente al pequeño productor de uvas, a los de diversos estratos se los llama de manera más general “productores”.

entre los viñateros y los grandes fraccionadores. Tales transformaciones tenían su correlato en la composición socioeconómica del sector:

Hacia los años 60 y 70, nuevos actores como los grupos Greco, Catena, Sasetru, Peñaflores, Furlotti y Toso desplazaban a los tradicionales bodegueros mendocinos mediante el aprovechamiento de políticas públicas de implantación de viñedos por desgravación impositiva e importantes créditos para implantar y construir vasijas nuevas. En esta época, estos grandes grupos implantaron 60 mil hectáreas de vides de alto rendimiento (Martín, 2009).

Se alteraba así la estructura del sector y el modo de vinculación de los grupos sociales en la cadena, abriendo el juego a nuevos actores, aunque sin disminuir las asimetrías existentes ni representar una mejora para el grueso de productores, que seguían sometidos a la formación de precios por parte de los más poderosos (Mateu, 2007; Martín, 2009).

En cuanto a los *trabajadores*, una pieza clave del desarrollo vitivinícola que permitió la fuerte expansión del cultivo fue la paradigmática figura del *contratista de viña*. Se trataba generalmente de trabajadores inmigrantes con conocimientos del cultivo que *“provenían del mundo del trabajo, aunque tenían claros rasgos empresariales en tanto asumían riesgos”* (Richard-Jorba, 2007: 90). El “contratista de plantación” recibía del propietario de la tierra una parcela por cierto tiempo para implantarla con viñedos y cobraba por cada planta un determinado precio, quedándose además con una o varias cosechas. El “contratista de mantenimiento” o simplemente “contratista” (que perdura hasta la actualidad) es quien, no siendo propietario de la tierra ni arrendatario, se encarga de todas las labores asociadas al cultivo durante “el contrato” (10 meses, de marzo a diciembre), obteniendo a cambio derecho a una casa en la propiedad, un pequeño salario y un porcentaje de la cosecha (en torno al 15% en la actualidad). Tratándose en general de familias numerosas, se contaba para las labores rurales con la *fuerza de trabajo familiar*, según se estipula en el “Estatuto del contratista”, que data de 1973. Según 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, se constituía en *intermediario* entre los propietarios y la masa de peones criollos.

La modalidad de contrato constituyó un importante vehículo de *movilidad social ascendente*: cuando las cosechas eran buenas y “la uva valía”, el porcentaje obtenido abría la posibilidad de acceder a una pequeña parcela de tierra, o bien los pagos eran realizados con una pequeña finca. Dicho proceso explica la alta cantidad de pequeñas

unidades y el hecho que un productor pueda poseer 2, 3 y hasta 5 pequeñas fincas³⁵. Tal como se verifica en la trayectoria de muchos entrevistados, durante el período de expansión de la vitivinicultura, a través del esfuerzo continuado de varios años y en base al trabajo familiar, el *contratista* podía convertirse en *propietario*, mientras sus hijos llegaban a ser bodegueros, enólogos o médicos, representando una importante y característica vía de ascenso económico y social. Un bodeguero chico relataba:

“En el año 56 compramos una finca chiquita, en el 59 otra más..., en el 62 otra más, en el 69 otra más, en el 70 una finca con bodega... en el 75 otra finca muy grande ya, de 100 ha, y en el año 79 otra finca también con bodega [...] Con mucho sacrificio, hasta el año 80 la vitivinicultura acá, se podía crecer con facilidad, o sea, lo que hicimos nosotros lo hicieron varias familias. Pero en el año 80 empieza a complicarse ya, ya no es tan fácil [...] el tope fue en el año 80, llegamos a tener unos 25.000 productores y unas 250.000 hectáreas [a nivel provincial]” (Entrevista, 2009).

El sistema de contrato se mantiene hasta nuestros días con ciertas modificaciones y presencia declinante, debido a las sucesivas crisis de rentabilidad y el cambio en las modalidades de gestión en las últimas décadas. Al respecto, un empresario mediano comentaba:

“El contratista en general son gente obrera que antes, como valía la producción, crecía con eso, y le permitía capitalizarse. Pero ahora no, como no vale la uva... prácticamente todos esos contratistas de la década del 70, que se compraron autos, camiones, los tienen tirados, abandonados, porque no los pueden utilizar [...] dos de los contratistas nuestros en la década del 70 se compraron fincas propias ¡ahora es imposible!” (Entrevista, 2010).

En síntesis, el *paradigma vitivinícola tradicional* imperante hasta los 70 estaba centrado en la producción de grandes volúmenes de “vinos de mesa” destinado al “consumo popular” de un mercado interno hasta entonces siempre en crecimiento. Entre 1950 y 1970 el Gran Buenos Aires llegó a ser la tercera región consumidora del mundo después de París y Roma (Mateu y Stein, 2008). Los emblemas de esta producción masiva e indiferenciada eran el vino “blanco escurrido” y el “tinto con soda”, que formaban parte de la dieta y la mesa cotidiana de millones de argentinos. A pesar de las crisis, cambios y contramarchas, el crecimiento de la actividad desde sus inicios hasta los 70 implicó que la misma se considerara históricamente como una “actividad modernizadora” y portadora de un “modelo de desarrollo propio”. La *clase media rural* que se forjó en este proceso no encuentra parangón en otras economías regionales del país (Collado, 2003). A su vez, la utilización de *mano de obra intensiva* en base al trabajo familiar, combinada con la contratación temporaria de numerosos trabajadores locales y “golondrinas” para la cosecha (cuando la demanda de mano de obra llega a triplicarse), implicó que la vitivinicultura tradicional fuera considerada una

³⁵ Siendo el coeficiente estimado actual de 1,3 propiedades por productor (Entrevistas y Neiman, 2003).

“gran proveedora de mano de obra”.

Estas particularidades forjaron en muchos mendocinos una *idea y experiencia común* de que la vitivinicultura cumplía un importante “rol social” y “oportunidad de ascenso” para vastos sectores. Sin embargo, el trabajo de campo identificó diversos modos de recordar y significar el período “productivista” por parte de los actores sociales. Por un lado, éste era resaltado por trabajadores y clases medias como los “años de oro de la vitivinicultura”, en que “se podía crecer” o “se vivía bien”. Por otro, sectores más altos de la sociedad, grandes bodegueros o nuevos inversores, así como estudiosos, técnicos y funcionarios, diferenciaban el período *fundacional*, en tanto momento mítico y heroico llevado adelante por el grupo de notables, en el cual habría habido una preocupación por la calidad, del período industrialista y masificado de producción. Referían comúnmente a este último como el período de la “baja calidad”, las “irregularidades” técnicas y políticas, el “intervencionismo estatal” y el desprestigio dado por la “masividad de la producción”³⁶. Para el especialista Richard-Jorba: “Desde comienzos del siglo XX y hasta la década de 1970 el modelo productivo vitivinícola no varió [...], muchos de sus rasgos negativos se mantuvieron o incrementaron, como la gran producción de baja calidad, un mercado nacional altamente protegido y fuerte intervención estatal para atenuar numerosas y reiteradas crisis (2007: 92). Diversos bodegueros señalaban sobre el período y su transformación:

“El crecimiento en volumen del mercado nacional confundió porque la calidad dejó de ser una prioridad para satisfacer la demanda en volumen. Cosa que no había pasado así en la etapa fundacional de la vitivinicultura, donde sí se fundó una vitivinicultura enfocada en la calidad; y ahí se introdujo el Malbec” (Entrevista, 2010),

“Las nuevas bodegas no nos han hecho mal, al contrario, ahora nos conocen en el mundo. Eso que le vendíamos vino a Rusia y le poníamos cualquier cosa se acabó... Está cambiando la cultura esa del argentino, del criollaje nuestro, ahora queremos calidad” (Entrevista, 2010).

Estos diversos modos de significar el período reflejan las visiones y afectaciones diferenciales de los procesos históricos sobre diversos agentes y expresan las tensiones internas del campo de indagación. La estructura social y de propiedad que se configura en el período se mantiene casi inalterada hasta el último cuarto del siglo XX. El acceso a la tierra y ascenso social de muchos trabajadores hacia productores y de algunos de éstos a bodegueros trasladistas se verá truncado a partir de los 80, cuando se invierte el proceso y la vitivinicultura comienza a ser expulsiva de agentes de diverso tipo, transformando la estructura social de modo rotundo y constante, con una marcada movilidad social descendente.

³⁶ Un dato interesante es que si bien existen numerosos estudios de corte histórico sobre el período *fundacional* de la vitivinicultura, casi no existen estudios sobre el período siguiente. La industria vuelva a concitar la atención de los especialistas hacia la década del 90, a partir de su reestructuración productiva.

3. Reestructuración de los años 90 y hegemonía del paradigma de la calidad

Como resultado de factores locales, nacionales y globales se produce la etapa de reestructuración más reciente de la vitivinicultura mendocina. Ésta se encuadra en las transformaciones de la sociedad argentina durante la década de los 90, así como en los cambios mundiales de la vitivinicultura y el mercado global de vinos de fines del siglo XX (Neiman y Bocco, 2005).

La reestructuración estuvo marcada por la entrada en escena de múltiples capitales internacionales, franceses, norteamericanos, chilenos, españoles, británicos, holandeses y australianos entre otros; así como por grupos económicos de origen nacional y por la reestructuración de numerosas firmas locales. El contexto de crisis del sector y la entrada al mismo de poderosos actores transformaron la configuración hasta entonces dominante en esta actividad centenaria en la provincia.

Conocida dentro del “contexto de interlocución” local (Grimson, 2015) como la “reconversión vitivinícola de los años 90”, ésta implicó una transformación profunda de la actividad y sus agentes. En tanto *categoría nativa* -adoptada por los entrevistados y utilizada por actores públicos y privados que impulsaron el proceso-, “reconversión” hacía alusión al “paso de la producción en cantidad a la producción de calidad”. Ello se traducía en la práctica en la sustitución de uvas “comunes” o “criollas” por uvas “finas” o de “alta calidad enológica”, destinadas a la elaboración de “vinos finos” o “de calidad”, luego llamados “varietales” (utilización de una sola variedad de uvas y no ya uvas “mezcla”). Este proceso de re-categorización es realizado por el INV en 2004, con el objetivo de *aggiornarse* a la normativa internacional. Se deja así sin efecto el uso de los términos “fino” y “de mesa” o “común” que se utilizaban en las etiquetas de los vinos, estableciendo además las condiciones exigibles para la elaboración de varietales y su identificación comercial (Goldfarb, 2007)³⁷.

Sin embargo, el proceso se inscribe en una *reestructuración* mucho más profunda, que no puede comprenderse fuera del contexto de transformación de tres escalas interrelacionadas: la provincial/sectorial, signada por la crisis del modelo productivista; la nacional, caracterizada por las reformas estructurales de los 90 (apertura económica y desregulación de los mercados), que favorecieron la entrada de capitales extranjeros y la importación de tecnologías en el contexto de “convertibilidad” peso- dólar; y enmarcadas en el plano global por una serie de transformaciones que señalamos a continuación.

³⁷ Tales condiciones establecían la relación entre cantidad de uva y vino, el grado alcohólico de elaboración y la mención de la/s variedad/es en los marbetes. Goldfarb señala este cambio en el marco de un conjunto de iniciativas públicas a las que llama “*la política de la calidad*” de los años 90, que intenta asimilar la misma a la normativa internacional.

3.1. El contexto de transformaciones globales de la vitivinicultura

Desde fines del siglo XX, una serie de transformaciones sacuden la producción y los mercados a nivel global: cambios mundiales en las formas de producción hacia modalidades *post- fordistas*, *flexibles* o *just- in time* orientadas a la demanda; predominio de los agentes transnacionales y relocalización de los mismos en la periferia mundial en busca de menores costos; y procesos de diferenciación de la producción y segmentación de los mercados. Todo ello demarca nuevas formas de consumo y demanda nuevas estrategias para el capital en el marco de la globalización.

En particular, el mercado mundial vitivinícola experimentaba transformaciones cuantitativas y cualitativas desde los años 80: 1) una disminución general en los niveles productivos y de consumo de vinos, 2) una tendencia creciente en la demanda de vinos “de calidad” y particularmente de vinos “tintos”, y 3) un crecimiento de la demanda de países no productores (como Reino Unido, Japón, Dinamarca, Holanda y Bélgica) (Neiman y Bocco, 2005). Dentro de este panorama, Argentina se mantuvo como uno de los países consumidores más importantes del mundo, con el 6% del consumo global, detrás de Francia (15%), Italia (14%), EEUU (10%), Alemania (9%) y España (7%), y mostrando la misma tendencia: disminución general del consumo y aumento relativo de los vinos finos (Cetrángolo, 2008).

Esto se produce en un contexto de contraposición y disputa entre los vinos del llamado “Viejo mundo” o “países tradicionales” (Francia, Italia y España) y los del “Nuevo mundo” o “países vitivinícolas emergentes” (Estados Unidos, Australia, Sudáfrica, Nueva Zelanda, Chile y Argentina) (Neiman y Bocco, 2005: 207). Mientras que en el “Viejo Mundo” predomina una oferta en base a las *Apelaciones de Origen Controlada* (AOC) según región y “terruño”³⁸, en los países emergentes la oferta se basa en los vinos de *cepajes* o *varietales*, estrategia orientada a socavar el monopolio en la producción de vinos de calidad que mantenían hasta entonces los europeos³⁹.

En el trasfondo de la cuestión, las exportaciones de vino de Francia e Italia se estaban viendo amenazadas por una creciente demanda de vinos más económicos, en buena parte cubierta por los países emergentes, quienes comenzaban a producir vinos de calidad comparable a los tradicionales, pero con mejores precios:

En la década de los noventa se produce un importante cambio impulsado por países

³⁸ Terruño es un concepto de origen francés que refiere a un territorio que registra un conjunto de condiciones agroclimáticas que hacen al suelo, altura, amplitud térmica diaria, insolación, etc., así como a condiciones socioculturales como la historia, tradición y el *savoir faire* de sus agentes. En nuestro contexto se utiliza tanto el término *terroir* como su versión castellana *terruño* para referir a zonas vitivinícolas, localidades o lugares.

³⁹ Como explican Neiman y Bocco (2005: 207): “Los vinos AOC combinan la producción de un cepaje con una región, un territorio o un terruño determinado y con una reglamentación estricta sobre sus formas de producción [...] En cambio, los vinos de cepajes se caracterizan básicamente por la variedad del viñedo a partir del cual son producidos sin importar el lugar donde es producido y, por lo tanto, con mucha más flexibilidad con relación al origen territorial y a las condiciones de sus procesos productivos”.

como Estados Unidos y Australia, seguidos por Chile y finalmente por Argentina, Nueva Zelanda y Sudáfrica, que consistió en buscar un nuevo tipo de consumidor a la vez que se apoyaron en una estrategia de desarrollo de marcas como alternativa a los productores tradicionales, dividiendo a los países productores de vinos en dos categorías: Viejo Mundo y Nuevo Mundo. Mientras el Viejo Mundo basa su modelo comercial en la "tradición" y un enfoque desde la oferta, el Nuevo Mundo funda el suyo en el valor, la relación precio/calidad, la moda y su orientación a la demanda, creando nuevas ideas y prácticas en torno a un "gusto internacional" (Goldfarb, 2007: 12).

Este proceso explicaba, a su vez, las inversiones de capital de los países tradicionales en los emergentes -tanto en tierras como en instalaciones industriales- con el objeto de bajar los costos y recuperar la competitividad, mientras los productores de la Unión Europea están altamente subsidiados (ibíd.). En este contexto, la situación de Argentina, y particularmente de Mendoza, no deja de ser paradójica. Por un lado, es considerada como país "emergente" para el mercado mundial y parte del "nuevo mundo vitivinícola", a pesar de tener más de 100 años de historia en la actividad. Por otro, la tradición argentina, que seguía históricamente al modelo francés, basado en las *toponimias* (que apelan a regiones europeas), en el marco de un proceso histórico de "europeización" (Lacoste, 2003), se reorientó con la reestructuración hacia el modelo norteamericano, basado en la clasificación de variedades, y la orientación a la demanda, concomitante con la inserción mundial de los vinos argentinos⁴⁰.

Paralelamente a estas transformaciones, y como ejemplo del efecto combinado de las tres escalas aludidas -local, nacional y global-, se destaca la penetración creciente en el mercado nacional de las cervezas y gaseosas desde los años 80, impulsadas por grandes agentes transnacionales con fuertes inversiones en publicidad y penetración de mercados. Este fenómeno, ligado a la crisis del sector y la baja calidad de los vinos producidos, tuvo como consecuencia la caída persistente del consumo de vino a nivel nacional hasta la actualidad.

3.2. El contexto nacional

De modo semejante al mercado global, en el mercado interno argentino la retracción general del consumo se acompaña de una fuerte segmentación del mercado, una tendencia creciente y sostenida hacia el consumo de vinos varietales, cuya alta diferenciación de productos, gamas, calidades y precios contrasta con el consumo masivo e indiferenciado de "vinos de mesa" del período anterior. Esto se enmarca en los aludidos procesos de transición del fordismo y el consumo de masas hacia

⁴⁰ La incorporación, estandarización y difusión de la *toponimia europea* en Argentina se dio dentro de un proceso mayor de *europeización general de la vitivinicultura nacional*, que fue liderado por inmigrantes franceses, italianos españoles y otros, y avalado por instituciones europeas. "La cultura de los inmigrantes priorizaba el origen territorial por encima del varietal específico. Allí surgieron importantes bodegas que tempranamente comenzaron a emplear toponimias europeas como Borgoña y Champagne para sus productos" (Lacoste, 2003: 17).

estrategias productivas flexibles y diversificadas para mercados segmentados. Sin embargo, una característica particular de nuestro caso, es que los vinos comunes o de mesa siguen siendo mayoritarios en producción y consumo hasta la actualidad, con alrededor del 70% del mercado, dando cuenta de la incompleta reconversión sectorial y la actual heterogeneidad de los agentes.

Por su parte, la desregulación del mercado vitivinícola en los 90 implicó una transferencia de la capacidad reguladora desde el Estado al sector privado, en este caso con control monopólico u oligopsónico de los mercados, como afirman Azpiazu y Basulado en su ya clásico estudio de la cadena vitivinícola:

La primera modificación sustantiva introducida en los años noventa es la denominada “desregulación” de la vitivinicultura que formó parte de un proceso que abarcó a la (casi) totalidad de las actividades económicas en el país. Por cierto, la misma trajo aparejada la supresión de un conjunto de regulaciones excesivas, superfluas o espurias que se originaron en distintos momentos históricos, impulsadas por diferentes fuerzas corporativas [...] De todas maneras, vale resaltar que la desregulación sectorial conlleva, en los hechos, una transferencia de la capacidad regulatoria estatal a los sectores sociales que detentan posiciones oligopólicas u oligopsónicas en la cadena vitivinícola argentina (Azpiazu y Basulado, 2003: 6).

Así, una serie de factores combinados favoreció el desembarco de nuevas inversiones: la existencia de excepcionales condiciones agroecológicas para el cultivo de vides, una larga trayectoria agroindustrial y un importante *know how* acumulado en los niveles empresarios, técnicos, profesionales, de productores, trabajadores y servicios a la producción en el orden local; la fuerte apertura y desregulación económica, junto a un mercado de consumo nacional ampliamente desarrollado a nivel nacional; y las transformaciones aludidas en el ámbito global, transnacionalización de capitales en busca de menores costos y su implantación en mercados “emergentes”.

3.3. Principales transformaciones producidas por la reestructuración vitivinícola

Enmarcada en nuevas reglas de juego, la reestructuración implicó una transformación profunda y acelerada de la estructura del sector, con considerable impacto a nivel provincial (Azpiazu y Basualdo, 2003; Rofman y Collado, 2005; Collado, 2001, 2003 y 2007; Neiman, 2003; Neiman y Bocco, 2005). Sus características sobresalientes pueden enumerarse como: 1) importante irrupción de inversiones extranjeras y procesos de reformulación de los planteos productos y comerciales de las firmas locales para orientarlos a la demanda; 2) orientación creciente hacia la calidad y crecimiento sostenido de las exportaciones; 3) cambios tecno-productivos tanto “duros” como “blandos” del sector industrial y de las actividades agrícolas; y 4) vinculación de la producción con actividades conexas como el enoturismo, orientadas a sectores de alto poder adquisitivo.

3.3.1. Nuevas inversiones y reestructuración de las firmas locales

La fuerte entrada de capitales provenientes de inversiones extranjeras directas (IED) y/o de origen nacional produjo un proceso de concentración y extranjerización vía adquisiciones y fusiones de fincas y bodegas preexistentes de “familias tradicionales”, aunque también se produjeron nuevas inversiones (Azpiazu y Basualdo, 2003). Un primer dato significativo de la crisis y reestructuración del sector es la disminución general del total de establecimientos industriales: mientras que en 1980 las bodegas registradas por el INV en Mendoza eran 1300, en 1990 eran 1248 y en 2001 apenas 824, ascendiendo en 2010 a 927⁴¹. Es decir, una leve recuperación que no alcanza los niveles históricos y que se basa principalmente en el surgimiento de nuevas pequeñas bodegas tipo “boutique” (alta tecnología y pequeña escala).

En segundo lugar, la gran mayoría de las bodegas había cambiado de manos a principios del siglo XXI, sólo 6 seguían perteneciendo a antiguas familias tradicionales, 5 bodegas controlaban el 40% del mercado de vinos finos, y 3 establecimientos grandes controlaban el 75% del mercado del vino común -Peñaflor, FeCoVitA y Baggio. Tan sólo 2 grupos económicos (uno extranjero y el otro mixto) concentraban el 70% del mercado del mosto (jugo de uva, como explicaremos luego). Tal posición dominante les permite a las bodegas imponer condiciones oligopólicas a los pequeños viticultores, particularmente en el sector de vinos comunes y mostos.

Estudios recientes (Chazarreta, 2012) muestran que sobre una base de 123 operaciones de transferencia de capitales o ingresos de nuevos capitales, registradas entre 1990 y 2011, las operaciones de capital extranjero representaron el 47% del total, a las que se agrega un 12% de capitales extranjeros que ingresaron en asociación con capitales nacionales. Sólo un 40% de las operaciones correspondió a capitales nacionales⁴². Asimismo, según esta fuente, hasta 1994 sólo se había registrado un 7% de las operaciones, el 49% se produjo luego del efecto tequila (1994) y antes de la devaluación del 2002, mientras que el 44% restante se sustanció después del 2002. Si bien la base no representa una muestra estadística, permite una estimación de la fuerte penetración de capitales extranjeros, cercana al 60% del total de operaciones⁴³.

Un informante clave expresaba al respecto y en perspectiva histórica:

“Hoy tenés esta nueva institución, Bodegas de Argentina, que son todas las bodegas

⁴¹ De las cuales unas 700 eran bodegas “elaboradoras”, siendo el resto para depósito y estacionamiento.

⁴² Dentro de los extranjeros, 47% eran empresas transnacionales, 26% grandes capitales no transnacionales, 21% pequeños capitales y un 5% fondos de inversión. La mayoría tenía sus casas matrices en Francia (32%), Reino Unido (21%) y España (18%) (Chazarreta, 2012: 155).

⁴³ La base registra inversiones o transferencias de capital hasta 2011 inclusive y fue elaborada a partir de información periodística, material de las propias empresas y bibliografía existente (Azpiazu y Basualdo, 2001, 2008, Neiman y Bocco, 2005 y Bocco, 2007). La autora advierte que si bien la base no es completa ofrece un panorama general de las tendencias en la actividad (Chazarreta, 2012: 147).

extranjeras, como digo yo; porque ha habido ese desplazamiento. Así como en la década del 70, 60, la nueva aristocracia del gran bodeguero de Mendoza desplazó a los Tomba, los Gargantini, los Gabrielli ¿no es cierto?, después vino un flujo de empresas extranjeras que desplazaron a los Pulenta, los Tosso y todos esos; hubo fuertes movimientos así, sociales. Y hoy te diría que casi la mayoría son empresas extranjeras” (Entrevista a Referente de CVBE, 2010).

Las modalidades de inversión de capitales extranjeros variaron según diversas condiciones. Neiman (2003) identifica cuatro estrategias básicas: 1) La adquisición de empresas vitivinícolas nacionales completas, incluyendo su etapa primaria, industrial y sus marcas. Ejemplos de ello son la empresa francesa Cousenier que compra Bodegas Etchart, y el grupo austríaco Gernot Langes-Swarosky que adquiere la totalidad de Bodegas Norton. 2) Inversiones directas para la compra de tierras e instalación de bodegas, creación de nuevas marcas y líneas de vinos. En este grupo sobresalen la empresa holandesa Salentein y la francesa Lurton, o el grupo Kendall Jackson (USA), esta última con la compra de aproximadamente 1.000 hectáreas de tierra. 3) Compra de *recursos simbólicos* como marcas comerciales, muy valoradas por su reconocimiento en el mercado interno, como es el caso de Navarro Correas por parte de la firma inglesa Cinba. 4) Por último, la integración comercial con empresas locales, pasando a funcionar de manera asociada (*joint ventures*), como en el caso de la francesa Bernard Tailland Vins que se asocia al grupo mendocino Catena para la adquisición conjunta de otras empresas, o la inglesa Allied Domecq, asociada con Bodegas Suter. Esta última estrategia se orienta fundamentalmente a la comercialización y distribución de vinos (Neiman, 2003; Azpiazu y Basualdo, 2003)⁴⁴. Este cuadro de reestructuración empresarial se completa con la entrada hacia fines de la década del 90 de grupos económicos de origen nacional, provenientes de otras actividades. Entre los principales pueden señalarse al grupo Pérez Companc que adquiere la Bodega Nieto & Senetiner, y el grupo Soldati que a través de un fondo de inversión adquiere el 70% de Bodegas Titarelli. También los grupos Nación-Clarín, Soldati, Galicia y Macri adquirieron paquetes accionarios dentro del sector (ibídem). En tercer lugar, se producen importantes movimientos dentro de las propias firmas locales, muchas correspondientes a tradicionales empresas familiares mendocinas que datan de principios de siglo XX, otras de origen más reciente, que inician actividades hacia los años 50 y 60.

Un complejo y cambiante cuadro de fusiones y adquisiciones, reventas, reinversiones y *joint ventures* entre diversas empresas conlleva importantes reestructuraciones

⁴⁴ No es nuestra intención extendernos en este punto ser exhaustivos en el complejo cuadro de fusiones y adquisiciones que experimentan las firmas del sector, sino más bien dar indicios para la comprensión de la profundidad de los cambios. Al respecto pueden consultarse los textos citados, Azpiazu y Basualdo (2003: 50 y ss), Neiman (2003), y Chazarreta (2012 y 2013).

productivas, tecnológicas y comerciales, reposicionando a las antiguas firmas del sector. Ejemplos significativos de firmas reestructuradas que siguen perteneciendo a capitales locales -muchos casos en asociación con capitales externos- son la poderosa empresa Peñaflor (una de las más grandes en la actualidad), la muy exitosa firma Catena (cuarta generación de bodegueros en la provincia), las antiguas empresas familiares Bianchi (fundada en 1928) o López (1898), y la más reciente y de gran expansión internacional Zucardi, creada en 1963.

Según Merino (2005, citado en Martín, 2009), para el período 1990- 2000, se estima una inversión en la vitivinicultura mendocina de U\$S1.550 millones. El 70% de la misma se habría destinado a la etapa industrial, en el sector primario se habrían invertido unos U\$S600 millones destinados a la implantación de 23.788 hectáreas de variedades de alto potencial enológico. El 50% de la inversión habría sido “genuina”, implicando la ampliación de la capacidad productiva y no la compra de activos existentes, y el 60% habría tenido al mercado externo como destino.

Si analizamos la *distribución territorial* de la IED es muy significativa su concentración en determinadas regiones, denotando y a la vez profundizando el desequilibrio entre las mismas al interior de la provincia. Para el mismo período (1990- 2000) el 53% de las inversiones se localizó en el Gran Mendoza, particularmente en los departamentos de Luján de Cuyo y Maipú (zona de mayor tradición provincial), y el 24% en el Valle de Uco. Entre ambas zonas, consideradas “las más aptas para la producción de uvas de calidad” concentraron más del 70% de la IED. El resto se distribuyó entre la zona Este, 11% y el sur provincial, con sólo el 4% (Martín, 2009). Según datos posteriores relevados (entrevistas y estadísticas INV) luego del 2002 el grueso de la IED y de las inversiones de capitales nacionales y locales se ubicó en el Valle de Uco, oasis que, como veremos, constituye la nueva región “Top” de la vitivinicultura mendocina⁴⁵.

3.3.2. La heterogeneidad del sector industrial y el “estallido de la categoría de bodega”

En este punto, conviene realizar algunas precisiones sobre el segmento industrial de bodegas que nos permitan explicar mejor la estructura del sector y su transformación. Si bien, como vimos, históricamente la actividad se caracterizó por una *heterogeneidad* de actores, en la etapa actual la misma resulta aún mayor en términos estructurales, funcionales y de mercado, al punto que algunas autoras hablan del “*estallido de la categoría de bodega*” (Heredia y Poblete, 2013). De este modo, “bodega” no resulta un término unívoco, sino que las hay de las más diversas: desde

⁴⁵ “Top” es una categoría nativa no exclusiva de la vitivinicultura mendocina pero sí altamente difundida y legitimada en la misma. Proviene del inglés en el que significa “arriba”, puede traducirse en nuestro campo de sentidos como “lo más” o “lo mejor” dentro de cierta jerarquía. Puede usarse para categorizar uvas, zonas, bodegas, marcas, personas, etc. Es usada incluso en publicaciones oficiales.

bodegas elaboradoras con tecnología de los años 70 y sin fraccionamiento propio, hasta establecimientos de última tecnología, integrados verticalmente desde la materia prima hasta la distribución y/o con actividades de servicios turísticos. Además, en ambos tipos existen bodegas que producen más de 10 millones de litros y bodegas que elaboran menos de 1 millón⁴⁶. En el caso de las pequeñas (hasta 1 millón de litros) con alta tecnología, orientadas a vinos finos y premium y un cuidadoso diseño arquitectónico y estético se las llama “bodegas boutique”.

Desde el punto de vista funcional, existen bodegas 100% integradas (viñedos y fraccionamiento propio), y bodegas que producen una parte de sus uvas y compran otra a “productores independientes”, pudiendo fraccionar o no; también bodegas que combinan elaboración propia y compra de vino elaborado en el mercado de traslado; y bodegas que sólo producen vino a granel (con uvas propias y/o compradas) y venden el vino en el mercado de traslado. Como veremos en el capítulo 4, las “bodegas trasladistas” de este tipo no tienen un peso menor en la actualidad, alcanzaban el 49% de los establecimientos y el 57% del vino elaborado en 2011. Un 68% de las mismas se ubicaba en la Zona Este (Chazarreta, 2012, en base a INV).

Al mismo tiempo, se verificaban dos fenómenos en los últimos años. Por un lado, crecía el segmento de *Bodegas Boutique*, tanto de la mano de argentinos que reconvertían o vendían viejas bodegas para reinstalar una pequeña y moderna, como de extranjeros que llegaban al sector. Como explicaba un bodeguero local de este tipo “*En este segmento es donde más extranjeros hay, compartimos mucho con extranjeros. Hay muchísimos que desde el 95 al 2005 han hecho ese negocio*” (Entrevista, 2011). Así, la cantidad de bodegas, que descendía a su mínimo histórico a mediados de los 90, volvía a ensancharse luego pero con una composición y orientación diferente, cambiando -sólo en parte- el perfil productivo dominado por grandes bodegas y agentes separados de la cadena, para asimilarlo más al modelo europeo, conformado por “pequeñas bodeguitas integradas”, con alta tecnología y alta calidad. Ello era posible por la incorporación de tecnologías -provenientes de Europa- de mayor flexibilidad y adecuadas a la pequeña escala.

En segundo lugar, este fenómeno, unido a la fragmentación y segmentación de los mercados y la búsqueda de *diversidad* de productos, llevaba a una mayor extensión del “servicio de elaboración”. Un bodeguero boutique entrevistado explicaba: “*Hoy yo recibo muchas uvas de terceros [...] muchísimos viñateros que encontraron el negocio se acercan a bodegas como la mía y le hacemos el vino; se lo envasamos y se lo*

⁴⁶ Desde el punto de vista del tamaño se consideran bodegas “muy pequeñas” a las que elaboran hasta 500.000 litros al año, “pequeñas” a las que producen 1 millón de litros; “medianas” a las que producen entre 1 y 5 millones de litros, “grande” entre 5 y 10 millones, y “muy grande” 10 millones de litros o más. Para calcular la cantidad de botellas se divide la cantidad de litros por 0,75 (Azpiazu y Basualdo, 2003).

entregamos en cajas, etiquetado y listo". De este modo, resulta cada vez más corriente tener un vino propio sin tener bodega. Ello se da en el caso de productores que prefieren elaborar el vino antes que vender la uva; pero también, en el segmento de vinos "Top", crece en los últimos años el fenómeno de personalidades del ámbito artístico, político o empresarial que "quieren tener su propio vino", como negocio, por gusto o símbolo de status social, o ambas cosas a la vez. Un diario local publicaba: *"Mendoza Superstars: la moda de los vinos vip. Bono, Tinelli, Rial, Arjona y Madonna se suman a la lista de las celebridades que tienen o quieren su propio vino mendocino"* (Los Andes, 10/04/2011).

Por último, la complejidad y opacidad del sector resultaba mayor debido a la transformación patrimonial de viejas empresas familiares asociadas a la figura de un *bodeguero- patrón* (Heredia y Poblete, 2013) hacia sociedades anónimas compuestas por diversos capitales y grupos económicos. También por las estrategias comerciales que llevaban al desarrollo de diversas marcas (y diversas bodegas) para atender distintos mercados, por parte de una misma firma.

Todo ello implica que en el contexto actual no puede atribuirse una univocidad entre *firma, bodega y marca*, resultando necesario problematizar la categoría de "bodega", y aclarar en cada caso de qué tipo se trata.

3.3.3. La orientación hacia "la calidad" y la "salida exportadora"

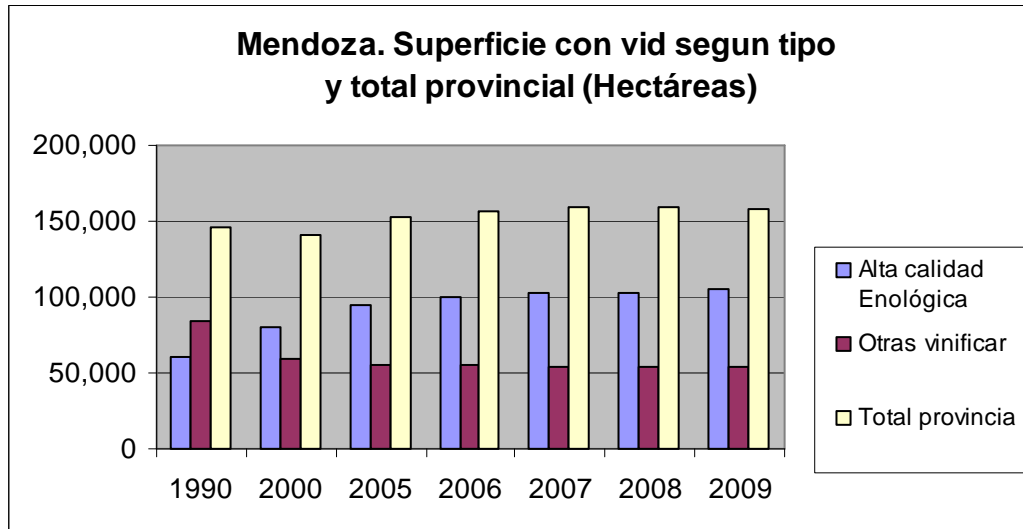
Una cuestión central de la reestructuración fue la reorientación de una parte de la producción hacia vinos de alta calidad y precio y, dentro de estos, a una amplia diversidad de productos y gamas: vinos "finos" y "finitos", "reserva", "premium", "ultrapremium", y más recientemente vinos "icono", destinados, en parte, a la exportación. Mientras las uvas de "alta calidad enológica" avanzan en el período 1990-2009 en un 70%, las otras uvas (generalmente denominadas "criollas" o "mezcla") disminuyen un 45% (INV, cuadro 5).

Cuadro 5: Porcentajes y variación porcentual según tipo de uvas, 1990, 2000 y 2009

Tipo de Uvas	Porcentajes			Variación Porcentual	
	1990	2000	2009	1990- 2009	2000- 2009
Alta calidad Enológica	41,4	56,8	66,4	70,41	28,76
Otras vinificar	57,2	41,8	33,6	-45,1	-45,1
Total vinificar	100,0	100,0	100,0	8,66	12,72

Fuente: Elaboración propia en base INV.

Gráfico 2:



Fuente: Elaboración propia en base a INV. Registro de Viñedos y Superficie (2009).

La orientación hacia una mayor calidad y diferenciación de productos corresponde, como vimos, a una tendencia mundial. Esta etapa se caracteriza también globalmente por un mayor dominio y control de la industria sobre la producción agrícola (Neiman, 2003), una nueva *agricultura flexible* se presenta como superadora del *productivismo o fordismo agrícola*, centrándose en nociones clave como la de *calidad*, en base a la segmentación de los mercados y las estrategias empresarias a ellos orientadas (ibíd.). Por su parte, la “salida exportadora” se impuso en los discursos políticos y técnicos como la principal estrategia para superar la crisis ante la caída del consumo interno. La exportación de vinos argentinos, que había sido insignificante hasta los 90 -dada la orientación histórica de la producción hacia el mercado interno-, comienza a trepar desde 1995 (en el marco de una crisis de los viñedos españoles) para ir conquistando nuevos mercados, volúmenes exportados y records de facturación de manera exponencial y acelerada hasta 2008, año en que la crisis internacional plantea nuevos límites a la exportación. Ésta se multiplica 10 veces entre 1990 y 1997 (Azpiazu y Basualdo, 2003), incrementándose un 800% para el conjunto del período 1990- 2000 (Mateu y Stein, 2008: 124). Martín sintetiza sobre los valores de vino exportado: “Argentina encabezaba la evolución positiva de los precios en el contexto del Nuevo mundo vitivinícola” (2009: 59), y diferencia tres etapas para el contexto nacional: entre 1990 y 1994 se produce un lento crecimiento, alcanzando casi 27 millones de dólares; de 1994 al 2002, aumentan significativamente los valores y volúmenes exportados, aunque se produce una caída durante la crisis argentina del 2001; y una tercera etapa de consolidación, con un nuevo salto después de la devaluación del peso en 2002, cuando la opción exportadora se vuelve especialmente atractiva. Desde 2003 se triplican las exportaciones, superando los 4 millones de hectolitros en 2008, y

ubicándose en torno a los 600 millones de dólares de facturación (Martín, 2009).

Los principales mercados de los vinos argentinos, según facturación, eran en 2008: Rusia, Paraguay, Brasil, Estados Unidos y Canadá para los vinos “básicos”; y Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Brasil y Países Bajos, para los vinos de alta gama.

Si bien en un principio la distribución de las exportaciones entre “vinos varietales” y “sin mención varietal” era del 50% para cada uno, y al menos un 40% de las exportaciones eran de vino a granel (INV, 2008), la tendencia se inclinó hacia un aumento en valor de los varietales y espumosos (que no tenían mayor peso con anterioridad), con una preponderancia del Malbec (26%), seguido por el Cabernet Sauvignon (13%) y el Chardonnay (11%). Se denota también un crecimiento mayor del vino fraccionado en detrimento de las exportaciones a granel (no alcanzadas por la ley de fraccionamiento en origen, que rige para el mercado interno).

Un lugar considerable en las exportaciones comienza a ocupar de manera creciente el *mosto*, que se exporta concentrado (en su mayoría) o sulfatado, llegando a una facturación de más de US\$100 millones en 2004⁴⁷. Argentina es actualmente el primer exportador mundial de mosto, siendo Estados Unidos el principal comprador. En este proceso fue decisivo el llamado “Acuerdo Mendoza- San Juan” realizado en 1994 entre los gobiernos provinciales con el objetivo de diversificar la producción y regular el mercado, evitar la sobreproducción y consecuente caída de precios. A partir del acuerdo, se crea un “Fondo Vitivinícola” en cada provincia y, de acuerdo a las estimaciones de cosecha cada año se fija un porcentaje de la uva para elaboración de mostos (cercano al 20% en los últimos años). Por ley, cada bodega debe cumplir el cupo acordado, debiendo pagar en caso contrario una multa al Fondo, el cual destina lo recaudado a promover la reconversión y consumo del vino⁴⁸. Dicho acuerdo, es rescatado por algunos sectores empresarios como un principio de “racionalidad” y herramienta básica de “regulación del mercado”, mientras es cuestionado por otros (bodegueros orientados a uvas y vinos varietales y vinos finos), que se ven obligados por ley a derivar un porcentaje de su producción a mosto, trayendo aparejado importantes controversias, como veremos. Dado el bajo valor por unidad, la estrategia empresaria consiste en el manejo de grandes volúmenes, presentando el sector una altísima concentración, tan sólo dos empresas en la provincia concentran más del 70% del mercado. La derivación a mosto constituye una “salida de emergencia” para los productores de uvas comunes ante la sobreoferta en los años de buenas cosechas y

⁴⁷ El mosto es jugo de uva sin fermentar, constituye un *commoditie* utilizado como endulzante para la elaboración de gaseosas y edulcorantes.

⁴⁸ El Fondo Vitivinícola de Mendoza (FVM) es un organismo público no estatal dedicado a la promoción del consumo de vinos en el país, creado en 1994 (por Ley 6216), en el mismo participan entidades privadas y el Gobierno de Mendoza. Es el responsable por ejemplo de la publicidad del “Vino Argentino” en la campaña “El vino nos une” (<http://www.fondovitivinicola.com.ar/>).

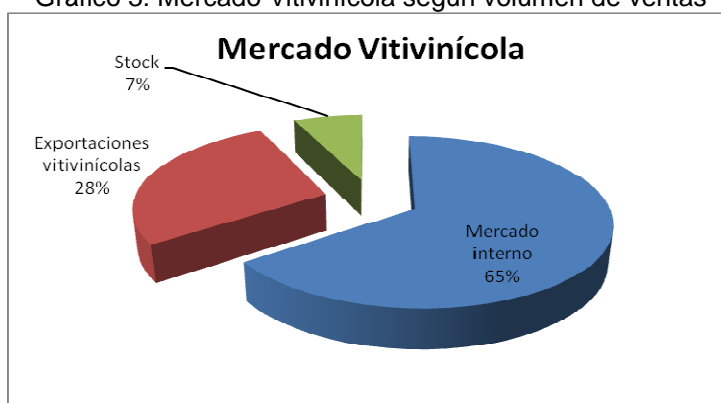
bajos precios, aunque los bajos precios de este mercado cuasi monopolístico, llevan al mínimo la rentabilidad para el productor en este rubro.

Cuadro 6: Mercado Vitivinícola, 2010.

Producto	Mercado	Millones de pesos	Porcentaje
Vino	Interno	9129	65,5
	Externo	2874	20,6
Mosto concentrado	Externo	493	3,5
Pasas y uva en fresco	Ambos	458	3,3
Stock	--	973	7,0
Valor de la producción		13927	100,0

Fuente: elaboración propia en base a Informe Fondo Vitivinícola Mendoza (FVM), 2010.

Gráfico 3: Mercado Vitivinícola según volumen de ventas



Fuente: Fondo Vitivinícola Mendoza, 2010.

En síntesis, con la transformación creciente (aunque heterogénea) de la vitivinicultura tradicional en un *agronegocio*, de la mano de las nuevas inversiones (extranjeras, nacionales y locales) y la creciente orientación al mercado externo, la actividad experimenta un desdoblamiento en dos subproductos centrales: el mosto, en tanto *commoditie* que se abastece de “uvas comunes”, y los vinos finos, *premium* e icono, producidos a partir de uvas varietales de bajísimo rendimiento, en tanto *specialities* orientados a nichos de mercado (Hernández, 2009; Giarrca, 2006; Chazarreta, 2012). En la *nueva vitivinicultura* (Neiman y Bocco, 2001) dominan la escena nuevas categorías simbólicas y dimensiones cualitativas, produciendo *recategorizaciones* y *rejerarquizaciones* de los productos, los agentes y los territorios. En tanto práctica socialmente construida, la alimentación implica procesos de identificación y diferenciación social. En este marco, la *construcción social de lo que se considera calidad* (Goldfarb, 2007; Neiman, 2003) conlleva la valorización de ciertos productos en detrimento de otros, así como la posibilidad de obtener rentabilidades diferenciales. Sin embargo, el dato curioso que no suele resaltarse lo suficiente en los estudios sobre la reestructuración del sector, es que la producción de “vinos comunes” en Mendoza sigue siendo mayoritaria en volumen, cercana al 70%, incluyendo además al

grueso de los agentes de la cadena. También, a pesar del espectacular aumento de las exportaciones, el mercado interno sigue concentrando el 65% del valor de las ventas. Esta disonancia entre los datos cuantitativos (la materialidad del sector) y los discursos dominantes (la calidad y la exportación) otorga a nuestra configuración características particulares, con efectos materiales y simbólicos, así como fuertes disputas en torno a la *visibilidad, invisibilidad, valoración y desvalorización social* de determinados sectores, a los que pondremos especial atención en nuestro análisis.

3.3.4. Los cambios tecnológicos⁴⁹

La orientación a la calidad y la exportación fueron posibles en base a importantes innovaciones tecnológicas “duras” (en maquinarias) y “blandas” (organizacionales), que abarcaron tanto a la producción primaria como a la industrial, así como a la distribución y comercialización. La importación de maquinarias vitivinícolas fue favorecida por la convertibilidad y el tipo de cambio alto durante los 90. En la etapa industrial las principales innovaciones fueron: modernas maquinarias de molienda, sistemas de frío y filtro, y barricas de acero inoxidable para el almacenamiento de los vinos, o barricas de roble (de origen francés o norteamericano) en el caso de productos de alta gama, que sustituyeron a las piletas de cemento, revestidas con pintura epoxi en el mejor de los casos.

En la producción primaria las innovaciones se centraron en la implantación de nuevas y seleccionadas variedades de vid, la introducción del riego por goteo, el uso de malla antigranizo y el “espaldero alto” como sistema de conducción de la planta, la realización de nuevas tareas de cultivo y post cosecha tendientes a obtener menores rendimientos y mayor calidad, y en algunos casos, la cosecha mecánica.

Las tecnologías blandas se orientaron al desarrollo innovador de productos, la incorporación y jerarquización de personal técnico y profesional (especialmente agrónomos y enólogos), la reorganización del proceso de trabajo y mayores controles sobre el mismo centrados en la noción de calidad (Neiman, 2003).

Una de las principales tendencias se orientó a la *integración vertical* de las bodegas con viñedos propios para aprovisionarse del tipo de uvas requeridas para los vinos finos. Sin embargo el proceso dista de ser completo, según datos del INV, en 2008 la elaboración de “uvas propias” (integración vertical) rondaba el 35% del total del vino elaborado, el 65% restante se repartía entre uva “comprada a productores independientes” (35%) y “elaboración por cuenta de terceros” o a maquila (30%).

⁴⁹ Presentamos aquí estas y otras transformaciones a grandes pinceladas, con el objeto de obtener un cuadro de conjunto de la reestructuración. Las mismas y sus consecuencias para los diversos actores y la trama vincular será analizada con mayor detalle en capítulos siguientes.

En el modo de integración agroindustrial, nuevos mecanismos de control y poder de las bodegas sobre los productores se tradujeron en mayores tensiones al interior de la cadena, históricamente configurada sobre la contraposición industria- producción primaria. Al viejo binomio en disputa *precio- cantidad* se agrega desde la reestructuración otro factor central configurando una tríada compleja: *precio- calidad- cantidad*, cuestión que ocupará buena parte de nuestro análisis.

3.3.5. Integración con actividades turísticas y servicios conexos

Finalmente, el nuevo paradigma vitivinícola se complementa con el auge creciente del turismo, mayormente destinado a mercados internacionales y sectores de alto poder adquisitivo, vinculado al circuito turístico de grandes bodegas y bodegas *boutique* que conforman en Mendoza los llamados “Camino del vino”, orientados al turismo de lujo⁵⁰. Algunas bodegas, especialmente en el Valle de Uco y la Primera Zona vitivinícola, dejan de ser meras unidades productivas para conformarse en ámbitos de recreación, arte, distensión, degustación y gastronomía de alto nivel, como veremos en el capítulo 3.

3.4. Breve cuadro de la recomposición político-empresarial del sector

Paralelamente a la reestructuración socio-económica de la cadena se produjo una transformación político-institucional del sector que dio lugar a importantes cambios. La vitivinicultura mendocina se caracterizó históricamente por un amplio despliegue y dinamismo de las entidades empresarias. La heterogeneidad de bodegueros señalada se tradujo en una diversidad de instituciones que expresaba posicionamientos político-ideológicos e intereses diversos al interior de la cadena. Las profundas transformaciones de las últimas décadas fueron acompañadas por una reconfiguración de las cámaras empresarias y de su modo de articulación con el ámbito público, conformando una nueva institucionalidad del sector. Aunque iremos a lo largo de la tesis dando algunos indicios al respecto, conviene de entrada presentar brevemente el cuadro político-empresario del sector, y de las disputas y tensiones que lo atraviesan. En los años recientes, la mayor entidad de orden nacional es Bodegas de Argentina (BA), que representa a unas 240 bodegas de todo el país. Ésta surge en 2001 como resultado de la fusión de las dos cámaras más tradicionales y antiguas del sector: la Asociación Vitivinícola Argentina (AVA), que nace en 1904 con sede en Buenos Aires y

⁵⁰ El secretario de turismo de Mendoza señalaba en 2009: “en los últimos seis meses se amplió un 300% la capacidad hotelera existente en el segmento 5 estrellas” y que lo mismo ocurría en 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).

representaba a los *fraccionadores y comercializadores* de vino⁵¹ y el Centro de Bodegueros de Mendoza (CBM), que se conformaba en 1935 en representación de los *elaboradores* de la provincia. La fusión de ambas en una poderosa entidad empresaria nacional da cuenta de las transformaciones del sector entre los 80 y 90: por un lado, la Ley de Fraccionamiento en Origen había llevado a la instalación en Mendoza de los fraccionadores, y/o a una creciente integración vertical de las bodegas, por lo que la antigua división ya no tenía sentido; por otro lado, las nuevas inversiones y numerosas fusiones y adquisiciones empresarias habían producido un vaciamiento y recomposición del antiguo CBM. Así, si bien BA representa una cierta diversidad de actores (grandes y pequeñas bodegas, de capitales nacionales, mixtos o extranjeros), era categorizada por entrevistados de otras cámaras como *“la entidad donde están todas las bodegas extranjeras”* ya que contenía al grueso las mismas; o bien, irónicamente, como la *“Asociación de los gerentes”*, debido al tipo de bodegas miembro y la escasa participación directa de los “dueños”. En términos generales BA representa a las bodegas más reconocidas del mercado, con fuerte incidencia de capitales externos y un posicionamiento político de tipo liberal, oponiéndose a la intervención y regulación del Estado en la actividad. Un hecho significativo que daba cuenta de ello era su negativa a participar del Fondo Vitivinícola Mendoza (FVM), en tanto ente responsable de la promoción y regulación del sector (Entrevistas, 2010).

Otra institución de alcance nacional pero de signo opuesto es la Unión Vitivinícola Argentina (UVA). Ésta surgía en 2000 y provenía de la antigua AFVO (Asociación de Fraccionadores de Vino en Origen), conformada en 1984 con el fin de promover la Ley de Fraccionamiento. Representa principalmente a bodegas de capitales nacionales y algunos trasladistas, y su posicionamiento político se diferencia claramente de BA por mostrarse a favor de la intervención y regulación estatal y participar activamente de espacios como el FVM, siendo uno de sus principales actores. Según sus dirigentes la UVA tenía un sentido más “nacional y popular” o “menos de elite” que BA, su objetivo era “abrir el juego para todos” y “mantener un perfil bajo, “no andamos haciendo sociales” señalaban, en alusión al enfoque “marketinero” de BA (Entrevistas, 2010).

Otras instituciones de peso son la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (ACОВI), surgida en 1961, que representa a las cooperativas ligadas a FeCoVitA (34 en total); la Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto, surgida a principios de los 90; y Wines of Argentina (WA), entidad orientada a la promoción de las exportaciones, que reunía a unas 185 bodegas exportadoras del país en 2010.

⁵¹ Es la primera entidad empresaria del sector, creada principalmente con el objeto de controlar las adulteraciones de vino, que eran moneda corriente en los centros de fraccionamiento y comercialización, ubicados en las grandes ciudades (<http://www.bodegasdeargentina.org/historia.php>).

A nivel regional, una entidad de antigua data y considerable peso es el Centro de Viñateros y Bodegueros del Este (CVBE), surgido en 1942 como filial del Centro de Bodegueros de Mendoza, del que se autonomizó hacia los años 50, en virtud del peso que tomaba la actividad en la nueva zona. Se caracteriza por representar al sector de trasladistas y sus posicionamientos y alianzas oscilan entre BA y la UVA (nos ocuparemos en detalle del mismo en el capítulo 4). Asimismo, los principales departamentos cuentan con cámara empresarias regional, en términos generales alineadas con la UVA.

De acuerdo a entrevistas realizadas y fuentes secundarias⁵², muchas bodegas se encontraban asociadas a más de una entidad, verificándose algunas combinaciones que reflejan las proximidades del cuadro político, como ser BA y WA, o bien CVBE y la UVA; aunque también se verificaban otras combinaciones posibles que expresaban la complejidad del juego político, las alianzas y enemistades y coyunturas político empresarias particulares.

Todas estas entidades, junto a otras como la Asociación de Viñateros de Mendoza, el INTA, el INV y los gobiernos de las provincias vitivinícolas conformaban en 2003 la Corporación Vitivinícola Argentina (CoViAr). Esta reúne un total de 12 instituciones privadas y 5 públicas⁵³ y es la ejecutora del Plan Estratégico Vitivinícola 2020 (PEVi) que se inicia en 2001, con el fin de implementar políticas específicas para el sector y promover el vino argentino en los mercados interno y externo. Es además el ente que recauda las contribuciones obligatorias del sector en el país (Ley Nacional N° 25.849 de 2004), por lo que todos los establecimientos industriales pagan un monto fijo a la entidad según la cantidad de litros de vino o mosto elaborado o fraccionado⁵⁴. De este modo, la Corporación se constituye desde entonces en el eje de las políticas, negociaciones y disputas del sector, algunas de las cuales veremos más adelante.

⁵² Particularmente las publicaciones de las cámaras: Revistas “Vinos & Viñas” de BA, “Estrategias y Mercados” de la UVA, y “Fin de Cosecha” del CVBE; así como a sus respectivas páginas Web.

⁵³ Las instituciones que conforman la CoViAr son: Bodegas de Argentina, Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto, Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas, Unión Vitivinícola Argentina, Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, Asociación de Viñateros de Mendoza, Cámara de Bodegueros de San Juan, Cámara Vitivinícola de San Juan, Cámara de Productores Vitícolas de San Juan, Productores de Uvas de Mesas y Pasas, Cámara Riojana de Productores Agropecuarios, Federación de Cámaras Vitícolas Argentinas, Gobiernos de las Provincias de Mendoza, San Juan, La Rioja, Salta, Catamarca, Neuquén y Río Negro, el INTA y el INV (<http://vitivinicultura2020.com.ar>).

⁵⁴ La Ley fija diversos montos según el tipo de producto. El detalle de la misma puede consultarse en: <http://www1.hcdn.gov.ar/dependencias/ceydregional/LEYES/LEY25849.htm>. El monto en 2011 era de \$0,007943 por litro de vino o mosto elaborado.

Conclusiones del capítulo 1

Una primera característica estructural del territorio mendocino es la contraposición entre “oasis” y “secano”, hallándose el grueso de la población y la producción dentro de los primeros. La relación entre ambos resulta contingente e histórica, implicando disputas de poder por el uso del agua.

Sin duda, una particularidad de la vitivinicultura mendocina es su escala y el peso socioeconómico, cultural y político que alcanzó históricamente en relación a las otras provincias vitivinícolas. En base al industrialismo y el “gigantismo fabril”, fenómeno casi único en el mundo y resultado de condiciones de producción y mercado históricas particulares, Mendoza, con el 70% de la producción nacional de uvas y vinos, se instala cómodamente en el imaginario de los argentinos como una provincia “rica”, “moderna”, “innovadora” a la que “le va bien”, y también, una provincia con “estilo”, “estirpe”, o “status social”, tal como aparece en muchas entrevistas.

Su configuración socio-productiva, junto a sus características de clima seco y cordillerano se asocian, en el sentido común de algunos entrevistados, a aseveraciones sobre la personalidad “del mendocino” y “la sociedad mendocina”:

“Ah, es que la sociedad mendocina es muy especial, un poco como la salteña. Había todo una... acá hay portadores de apellidos... que marcaron una elite en Mendoza, que muchos eran dueños de bodegas o de viñas. Que de alguna manera han ido perdiendo fortunas o manejos y se siguen sosteniendo como que... les queda todavía el estilo ¿no? Que es muy fuerte porque es muy tradicional” (Entrevista a Gerente de Bodega tradicional de Mendoza).

“Socialmente Mendoza es diferente a todo, que sé yo. Yo vengo de Entre Ríos, Gualeguaychú, a 200 km de la Capital Federal... la gente no es la misma, la gente del Este que la del Oeste, la gente acá es muy cerrada [...] El tipo que vive acá en la montaña es un tipo seco, duro” (Entrevista a Gerente de una Bodega grande integrada).

Mientras que a veces se compara a Mendoza con San Juan, dada la impronta productiva, cultural y regional “cuyana”; otras se la compara con Salta, en términos de desigualdad, jerarquías sociales y conservadurismo; o con Tucumán, en tanto “economía regional” tradicional aunque, como vimos, la especialización y refinamiento de los vinos mendocinos se distanció de la producción azucarera.

El recorrido histórico realizado muestra que la “reconversión vitivinícola” de los 90 no fue la primera que atravesó la provincia. Por el contrario, la propia adopción de la vitivinicultura como actividad motora hacia 1870 y el desplazamiento del patrón productivo ganadero anterior vinculado a Chile constituye un antecedente, aunque poco visibilizado en la retórica regional, en la que la “vitivinicultura” se instituye como la “industria madre” de Mendoza. También, como alerta Torres (2007), si bien los *relatos de la identidad regional* y su *mito de origen* se esfuerzan por perpetuar a los migrantes

Europeos como fundadores de la actividad en Mendoza, fueron los colonizadores y luego los criollos los primeros vitivinicultores, en su vínculo con el país trasandino.

Una reconversión vitivinícola anterior y de signo opuesto a la actual fue la sustitución de vides de origen francés de antigua data (muchas de ellas Malbec) por viñedos de alto rendimiento y baja calidad, entre 1950 y 1970. Estas oscilaciones socio-productivas tienen implicancias, como veremos, en la configuración de los grupos sociales y los territorios vitivinícolas, sus relaciones y balances de poder.

De igual modo, la historia muestra que los clivajes y vínculos entre locales/ inmigrantes y locales/ extranjeros -que se asocian a “nuevos” y “viejos” agentes del sector- no se inauguran con las inversiones externas de los años 90, sino que vienen de larga data, por la importante incorporación de inmigrantes europeos desde principios del siglo XX (en un porcentaje superior al de otras provincias del interior), y también (aunque con consecuencias sociales e improntas diferentes), la posterior llegada de inmigrantes limítrofes, desde la segunda mitad del siglo XX.

Una particularidad de la vitivinicultura mendocina desde su inicio es la *dualidad de su carácter social*: a la vez *elitista y popular*. Motorizada por una elite de notables de impronta modernizadora y capacidad de influencia sobre el Estado, que se conjuga con una raigambre popular asociada a la incorporación al trabajo y la producción de vastos sectores, generación de empleos y posibilidades de ascenso social. Se configura así a través de la cadena agroindustrial una articulación particular entre clases sociales, marcada por relaciones jerárquicas y desiguales entre capital industrial, producción primaria y trabajadores, que se reconfigura con matices en cada período y cuyas características actuales queremos indagar⁵⁵.

Quizás, la caracterización principal a resaltar como tendencia histórica es la configuración de dos grandes períodos en el devenir socio-productivo de la actividad: uno que podemos llamar *de crecimiento inclusivo e indiferenciado* (hasta fines de los 70), y otro *expulsivo y de diferenciación* (desde los 90). En el primero, la combinación del rol promotor y regulador del Estado, el crecimiento constante del mercado interno y la expansión productiva, permitieron la incorporación de unidades productivas y agentes, así como procesos de ascenso social (de “trabajadores” a “productores” y de estos a bodegueros “trasladistas”). En el segundo, la desregulación y liberalización económica y la adaptación de la producción a la demanda de un “nuevo tipo de consumidor” (tanto nacional como internacional), determinaron la creciente expulsión de agentes productivos, la disminución de los volúmenes producidos y una mayor

⁵⁵ Una particularidad política de Mendoza es la existencia hasta años recientes del Partido Demócrata, de origen provincial e ideología conservadora, cuyos miembros son conocidos como “Los gansos” (en alusión al cuello estirado) por representar a la aristocracia bodeguera provincial.

diferenciación de productos, en base a nuevos estándares de “calidad”, así como una constante búsqueda de sofisticación y distinción social.

Puntualizando en el rol del Estado y las transformaciones político-institucionales, advertimos que el mismo atraviesa diversas etapas en torno a la actividad: una primera de *impulso y promoción* por parte del Estado provincial y nacional (etapa fundacional); un período *regulacionista e intervencionista* desde los años 30, como “Estado empresario” con la compra de Bodegas Giol; una tercera etapa *desreguladora* en los años 90, en la que se transfiere el poder de regulación desde el Estado hacia los grandes agentes que dominan la escena (Azpiazu y Basualdo, 2003), aunque con matices y atenuantes -al menos en su intensidad- como es la transferencia de activos de Giol a FeCoVitA; y finalmente la etapa actual, luego del 2000, de *rearticulación público-privada*, con el surgimiento Plan Estratégico Vitivinícola y la conformación de la CoViAr en 2003, como ente público-privado que diseña y ejecuta la política del sector. Este último período se enmarca en los procesos de metamorfosis del Estado y la gestión pública en los últimos años, en que predomina la visión de un “Estado activo”, pero no “interventor” ni empresario sino “promotor” y “articulador” de iniciativas, en “gestión asociada” con el sector privado y otros actores sociales. Así, la particular articulación entre Estado y empresarios en la historia vitivinícola mendocina, así como las políticas públicas orientadas al sector estarán presentes a lo largo de la tesis.

En cuanto a la reestructuración vitivinícola, algunos autores (Stein y Matheu, 2008) valoran la mutación del perfil “tradicional” de la cadena agroindustrial como expresión de un deseado pasaje de la “cantidad” a la “calidad”. Sin duda éste es uno de los emergentes más importantes de su transformación que, sin embargo, nosotros caracterizamos como un viraje en relación a los cambios del patrón social de acumulación argentino (de la mano de la mundialización del capital y su impacto global) y la inserción en el mismo de las formaciones socioeconómicas regionales (Collado y Altschuler, 2013).

La gran cantidad de estudios sobre la reestructuración vitivinícola da cuenta de un proceso de profunda transformación económica, social y cultural que, hasta aquí, ha sido más estudiado en términos económicos que sociales y culturales. Suele referirse como una característica del proceso la *celeridad de los cambios* producidos. Otra es su *heterogeneidad*. La vitivinicultura mendocina experimentó una fuerte *reestructuración y trasnacionalización*, pero este proceso no fue de ningún modo homogéneo entre diversos actores y territorios, ni benefició a todos por igual. Azpiazu y Basualdo (2003:3) califican la reconversión como “*inconclusa, heterogénea y desigual*”. En este marco, las transformaciones señaladas constituyen *tendencias de cambio*, que distan de ser homogéneas para el conjunto de agentes y territorios. Sin

embargo, dentro de esta heterogeneidad podemos identificar regularidades, tendencias, continuidades y rupturas con períodos precedentes. Planteamos al respecto que la reestructuración introdujo una serie de *nuevas tensiones y disputas, invisibilizaciones y exclusiones, fronteras y jerarquías socio-territoriales y simbólicas* que constituyen uno de los núcleos centrales de nuestra indagación. Consideramos que las mismas no han sido suficientemente analizadas en estudios precedentes, o bien han sido señaladas desde una mirada parcial. Por ejemplo, rara vez se señala que el grueso de la producción (cerca del 70%) sigue estando abocada al segmento de vino común, de bajo valor y para el mercado interno, y que el mismo incluye al grueso de los agentes de la cadena, los cuales se concentran en determinadas zonas vitivinícolas, hoy invisibilizadas o subalternizadas. En nuestro caso, tratándose de un estudio sobre *la desigualdad en el sector desde una perspectiva figuracional*, atenta a la *totalidad y la interrelación entre las partes* que la componen, esta cuestión resulta fundamental.

Queremos resaltar también desde el comienzo que no se trata de dos “modelos” que se suceden en el tiempo (con eje en la “calidad” o en la “cantidad”), sino 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 lo expresan también otros autores: *“El marco de la cantidad no ha abandonado la escena sino que se encuentra dominado en ciertos aspectos por el marco de la calidad”* (Maclaine Pont y Thomas, 2009: 79).

He aquí una de las particularidades y complejidades analíticas del caso propuesto. Mientras que la llamada *nueva vitivinicultura* no se hace extensiva, ni mucho menos, al conjunto de territorios y agentes, sino que coexiste de manera compleja con la *vitivinicultura tradicional*, sus criterios de valoración, grupos sociales relevantes y reglas de juego se vuelven hegemónicos en el período actual, afectando al conjunto.

En la *nueva vitivinicultura* los atributos simbólicos de las marcas, los servicios agregados a la producción y los territorios, que remiten ahora al concepto francés de *“terroir”* (o terruño en castellano), definen escenarios bien diferenciados de valoración socioeconómica, status y calidad, clasificando a las uvas y vinos, a los agentes sociales y a los territorios como de “primera, segunda, tercera y cuarta categoría”. Ello opera a nivel simbólico de manera contundente, como veremos, a pesar que en la trama material de la producción y los agentes productivos, la distinción entre los que se orientan a la calidad y a la cantidad es mucho más difusa e híbrida.

CAPÍTULO 2:

Las fronteras internas de la vitivinicultura mendocina: configuración socio-territorial y socio-productiva de la actividad

Introducción

Como planteamos en el capítulo 1, la reestructuración y transnacionalización de la vitivinicultura mendocina no fue de ningún modo homogénea entre diversos agentes y territorios ni benefició a todos por igual. La misma introdujo una serie de *tensiones y disputas, invisibilizaciones y exclusiones, fronteras y jerarquías socio-territoriales y simbólicas que implicaron rupturas y continuidades* con períodos precedentes.

Una tensión y disputa que analizamos en el presente capítulo se vincula a la *configuración socio-territorial* de la actividad (eje horizontal de análisis), resultante de su génesis socio-histórica y su reciente reestructuración. Esta última reposicionó las condiciones materiales y las jerarquías socioeconómicas y simbólicas entre “zonas vitivinícolas” -y al interior de las mismas-, modificando sus relaciones recíprocas y el lugar que ocupan en la configuración mayor. Por las características particulares de nuestro caso, la *zona* se entrelaza estrechamente con las diversas *configuraciones socio-productivas* de la actividad, orientadas a la calidad y/o la cantidad. Abordamos esta relación de manera crítica, poniendo el acento en el modo de construcción social del territorio y de la noción de calidad en el período actual, en tanto *dispositivos de clasificación y jerarquización* de productos y agentes vitivinícolas.

Nos proponemos en este capítulo dar cuenta de la existencia de una *frontera interna* que atraviesa a la vitivinicultura mendocina actual y plantear hipótesis sobre su funcionamiento, significaciones e implicancias para los diversos agentes en términos de desigualdad. Para ello, presentamos primero nuestro *modo particular de entrada* al campo de estudio –que implicó el descubrimiento de dicha frontera-, y realizamos reflexiones metodológicas sobre el investigador como *sujeto situado*, el campo social de indagación y la relación entre *el todo y las partes* que lo componen. Realizamos luego una caracterización general de las tres zonas en estudio, poniendo el acento en su socio-génesis y transformaciones recientes, y explicamos el recorte territorial realizado. Abordamos luego la cuestión de la frontera en sí y de los flujos materiales y simbólicos que la atraviesan. Finalmente, presentamos los paradigmas socio-productivos en coexistencia y disputa en la vitivinicultura actual, el “marco socio-técnico de la cantidad” y de la “calidad” atribuidos a las diversas zonas. En las conclusiones abordamos la relación entre configuración socio-territorial y desigualdad social, así como los mecanismos de poder y desigualdad implicados en dicha frontera.

1. La entrada al campo y el descubrimiento de la frontera

Inicié mi trabajo de campo a través de algunas pocas personas vinculadas a la actividad vitivinícola que conocía de mis épocas de estudiante de sociología y mi carrera profesional. En toda mi vida en Mendoza, como hija de profesionales de clase media urbana, había tenido poco contacto con personas vinculadas directamente a la vitivinicultura. Conocía del colegio secundario a algunos jóvenes “portadores de apellido”, *concepto nativo* que varios entrevistados usaban para referir a familias tradicionales de Mendoza vinculadas a viejas y reconocidas bodegas, ya sea que mantuvieran éstas el patrimonio familiar o lo hubieran perdido en los turbulentos cambios de los años 70, 80 y 90⁵⁶. El hecho de tener viñedos, bodega y ser su apellido una marca reconocida de vinos, recubría a algunos jóvenes de un halo de status y supuesta riqueza que los distinguía de los demás.

Años más tarde, el contacto personal con bodegueros o productores de uva fue por una compañera de la facultad que vivía en San Martín, en el Este mendocino. Su madre pertenecía a una familia de bodegueros italianos y descubrí luego que también era “portadora de apellido”, pero no de *rango provincial sino regional*. Como habitante de “la ciudad”, su apellido era desconocido para mí, aunque no lo eran otros que remitían a bodegas y marcas de vino reconocidas a nivel provincial⁵⁷. Por el contrario, nadie en San Martín podía desconocer su apellido, ya que eran dueños de fincas y bodegas desde hacía varias generaciones en la zona. Su propio abuelo se había visto involucrado en el “Caso Greco”, por el que incluso había estado preso algunos años. Su padre, de origen francés, también tenía una bodega, pero a diferencia de la familia materna, más que un renombrado bodeguero era un empresario sencillo, de vínculos cercanos con los obreros rurales, con los que mi amiga casi se había “criado” durante los veranos en la finca. Cuando la conocí -sin reparar entonces en las clasificaciones entre zonas y tipos de bodegueros- el hecho de tener fincas y bodega la convertía en alguien diferente, con una supuesta solidez económica y perteneciente a otro mundo, en el que se contaba también una infancia más rural y cercana a la viña, la ciruela, el durazno, cosas que para *nosotros, los de la ciudad*, se adquirirían en el supermercado. Esto me llevaba a reflexionar sobre la distancia existente entre el grueso de la población mendocina que vive en la ciudad -62% en la conurbación Gran Mendoza y más del 80% en áreas urbanas de la provincia (CNP, 2010)- y las personas o familias

⁵⁶ Asistí a un colegio público dependiente de la Universidad Nacional de Cuyo (UNCu), considerado “uno de los mejores de la provincia”, el más “cheto” y elitista dentro de los públicos. El mismo ocupa a nivel provincial, un status semejante al Nacional Buenos Aires en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

⁵⁷ Nací en Guaymallén, luego viví en Godoy Cruz y en Capital los últimos años antes de venir a Buenos Aires. Refiero esto para explicar que la *conurbación* que entre ellos se forma dentro del “Gran Mendoza”, mantiene una continuidad urbana tal que puede llamársele en su conjunto “la ciudad”, no así al Este, el Valle de Uco o la Zona Sur.

vinculadas directamente a la producción vitivinícola o agrícola en general. Si bien para un cierto *sentido común nacional* cualquier mendocino sabe de vides, bodegas y vinos, la fuerte urbanización, especialmente tras la crisis de los 80, llevaba a una distancia y extrañamiento del grueso de la población respecto de los vaivenes y labores de la vitivinicultura⁵⁸. De allí el papel clave que desempeñaba la “Fiesta de la Vendimia” en la reposición de la “identidad vitivinícola” provincial.

Mi tercer contacto con el sector fue por un conocido de mi vida profesional, Daniel, que también era de San Martín y tenía, como él mismo lo llamaba, “militancia empresaria en el Este”. A través suyo hice mi primera incursión en campo, cuando me llevó a la “Cámara de Industria y Comercio de San Martín” y me presentó algunas personas para entrevistar que él había seleccionado porque eran “los que más sabían del tema” y, efectivamente, resultaron dos informantes clave para ese contexto de interlocución.

Uno de ellos, Juan (65 años), era un enólogo y empresario mediano⁵⁹. Poseía una finca de 40 ha que administraba su hijo, y, si bien vendía el grueso de su producción “a traslado”, tenía además una “bodeguita artesanal” para elaborar vinos de alta gama en pequeña escala, una parte de los cuales exportaba a España, donde residía su hija. El otro entrevistado, Jorge, era un profesional y empresario más joven (42 años), enólogo e ingeniero agrónomo. Resultaba un caso bastante representativo de un sector de la actual vitivinicultura mendocina: siendo tercera generación de bodegueros en la provincia, había heredado un importante patrimonio industrial en crisis -destinado a la producción de vinos comunes en grandes volúmenes- y, gracias a una fuerte reinversión y su *expertise* profesional había logrado “reconvertirse” y montar una pequeña bodega tipo “boutique”, con moderna tecnología proveniente de Italia y España. Era ahora un empresario “chico” pero “integrado”, que elaboraba, fraccionaba y comercializaba en restaurantes, vinerías y negocios especializados distintas gamas de vinos de alta calidad.

Los diversos tipos identificados -un viejo bodeguero involucrado en el caso Greco, un empresario mediano y paternalista, un bodeguero trasladista que incursionaba en diversos negocios en base a su estructura familiar y un joven empresario que había reconvertido el patrimonio familiar en crisis en una *bodega boutique*- pintaban diversos *tipos sociales* y *trayectorias socio-familiares* y *empresarias* que hablaban de la historia del sector.

Me acercaba así a la “Zona Este”, adonde quizás alguien de “la ciudad” no iría si no tuviera un motivo particular o un familiar que visitar. Llegaba sin tener una idea precisa

⁵⁸ La población urbana en la provincia era del 66% en 1970, del 69% en 1980, del 79% en 1991, llegando al 80% en 2001 y casi del 81% en 2010 (Censos Nacionales, DEIE, 2010). Ello da cuenta de que el salto más importante (10%) se produce luego de la crisis de los años `80.

⁵⁹ Los nombres de los entrevistados han sido modificados para resguardar su anonimato.

sobre a qué sector o estamento de la vitivinicultura me estaba acercando, lo cual me llevó a reflexionar sobre algunas cuestiones: desde el *sentido común*, no me resultaban para nada evidentes las diversas características de las zonas vitivinícolas de la provincia; como *investigadora*, notaba lo poco corriente que resultaba en la bibliografía sobre la reconversión vitivinícola el análisis en profundidad de la *dimensión espacial*. La mayoría del material consultado se limitaba a nombrar las diversas zonas u oasis y describir sus características agroecológicas, pero rara vez profundizaba en su configuración socio-productiva interna y su lugar en el conjunto mayor⁶⁰. La mayoría de los estudios recientes se centraban en la “novedad” y “las transformaciones”, por lo que priorizaban el análisis de algunas zonas, en detrimento de otras. Como consecuencia de ello y reflexión metodológica, la *entrada al campo* no implicaba un saber *a priori* sobre las características de las partes y su relación con el todo, sino que su indagación requería un estudio “desde adentro y desde cerca” (Magnani, 2002) de tipo etnográfico, que identificara y analizara las *categorías nativas relacionales* del campo social, en oposición a un análisis “desde afuera y desde lejos”, que sólo abordara variables macro o grandes números.

1.1. Las “fronteras internas” de la vitivinicultura Mendocina

En mis primeras visitas a campo (marzo 2009), en el transcurso de la entrevista a Juan, a la que acudí acompañada por Daniel, se produjo entre ambos el siguiente diálogo, cuando hablábamos de los salarios pagados a obreros de bodega:

J- Por convenio se paga... 1300, 1400, depende los días que trabaje...

D- ¿Y allá arriba?

J- No sé cómo pagan allá arriba...

D- ¿Pagan mejor?

J- No creo que paguen mejor...”

La naturalidad con que hablaban de “allá arriba”, entendiéndose perfectamente entre ellos sin nombrar ningún lugar o bodega en particular, captó mi atención. Como entendí luego, se referían a las nuevas inversiones en el Valle de Uco, el cual se ubica, como vimos, al Sudoeste, en una región *más alta* sobre el nivel del mar.

Más adelante, cuando entrevisté a un representante de “la Cámara” empresaria de San Martín, éste señalaba⁶¹:

“Entonces, todos los bodegueros de acá 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] Y del río para allá; cuando uno dice 'allá' es del río para allá. Allá se armó la infraestructura, allá se armaron los servicios, allá está la

⁶⁰ Se consultaron más de 30 artículos, tesis o informes especializados. Nos referimos aquí a la bibliografía que aborda particularmente la reestructuración *reciente* de la vitivinicultura, ya que en la corriente historiográfica (Richard- Jorba, Beatriz Bragoni y otros autores) sí se ha dado un lugar destacado a la cuestión, analizando en profundidad la conformación espacial histórica de la vitivinicultura y sus agentes.

⁶¹ Como llamaban los entrevistados a la Cámara de Industria y Comercio de San Martín.

mística, allá está todo. La mística es importante ¿no?” (Entrevista, 2009)

Mientras se refería con “acá” a la Zona Este, con “allá” señalaba el Oeste, “del río para allá” refería así a la Primera Zona –“donde surgió la vitivinicultura”- y al Valle de Uco, que representa, visto desde el Este, una continuidad y profundización de aquella.

Asimismo, un productor de Medrano, una localidad pequeña de “frontera” entre el Este y la Primera Zona, señalaba en referencia al precio pagado por el Malbec: “*cruzando el río es otra cosa, allá es un precio y acá otro, nada que ver*”.

Al respecto, un técnico del INTA me explicaba:

“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” (Entrevista, 2010).

Comprendo así que el Río Mendoza *funciona* como una *frontera* entre el Este y la Primera Zona. Con el avance del trabajo de campo, la omnipresencia en las narrativas de los entrevistados de esta *frontera* se hacía patente, cuestión por la que decidí profundizar mi estudio en la zona Este, la cual, a pesar de ser *cuantitativamente* la mayor productora de uvas y vinos de la provincia, el país y América Latina (cosa que yo desconocía hasta entonces), resultaba casi ausente en los numerosos estudios sobre la reestructuración del sector.

A medida que avanzaba descubría que, si bien esta frontera tenía una fuerte presencia en los discursos y consecuencias para los agentes, diversos flujos materiales y simbólicos la atravesaban. A través de la misma fluían tanto uvas y vinos como categorizaciones y acusaciones recíprocas de diverso tipo. Así, la frontera Este-Oeste, materializada por el Río Mendoza, implicaba mundos *diversos* pero no del todo *separados*, sino que, por el contrario, existían relaciones recíprocas entre las partes.

1.2. Fronteras sociales y formas de categorización social

Ahora bien, ¿cuál es la significación analítica de esta frontera interna de la vitivinicultura mendocina, y qué entendemos en nuestro estudio por fronteras sociales? 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. También Bourdieu (1984) señala que 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.

Las formas de *categorización* entre individuos y grupos nos permiten analizar las construcciones identitarias de “nosotros” y “los otros” (Elías, 1976), y por tanto, los

modos en que se constituyen los grupos sociales, las identidades y alteridades en una determinada configuración social. Nos llevan también a considerar la existencia de una relación dialéctica entre *desigualdad e igualdad*, ya que analizar los criterios de desigualdad es también analizar los de igualdad, es decir, la forma en que se conforman socialmente los grupos sociales, sus distancias y cercanías, sus unidades y rupturas. En definitiva, el análisis de las formas de categorización social nos permite pensar cómo se configuran y reconfiguran en determinados contextos socio-históricos las formas de agrupamiento y división social, los grupos y sus fronteras sociales (Lamont, 1992 y 2000, Lamont y Molnár, 2002), línea de indagación que ponemos a jugar aquí en su vinculación con las desigualdades sociales.

En “The Study of boundaries in the Social Sciences”, Lamont y Molnár plantean que el estudio de las fronteras sociales se ha convertido en los últimos años en una clave analítica para diversas disciplinas y tópicos de interés. Estos autores señalan la existencia de *fronteras simbólicas*, definidas como “*distinciones conceptuales hechas por actores sociales para categorizar objetos, personas, prácticas, e incluso, el tiempo y el espacio*” (Lamont y Molnár, 2002: 168, traducción propia); cuyo análisis nos permite capturar la “*dimensión dinámica*” de las relaciones sociales. Éstas se ponen en juego en las luchas entre grupos por la producción, difusión e institucionalización de “*sistemas alternativos*” 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 status social. Las fronteras simbólicas mantienen relaciones complejas (de refuerzo, inversión, etc.) con las *fronteras sociales*, definidas 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*” (ibídem).

Así, la identificación de fronteras simbólicas y sociales resulta de interés y utilidad analítica para nuestro trabajo y nos lleva a plantear algunos interrogantes: ¿qué tipo de fronteras encontramos en la configuración de la vitivinicultura mendocina actual? ¿Cómo se constituyen y cómo operan? ¿Cuál es su nivel de permeabilidad para diversos flujos? ¿Qué jerarquías y coacciones implican? ¿Qué disputas y tensiones existen sobre las mismas y qué argumentos se utilizan?

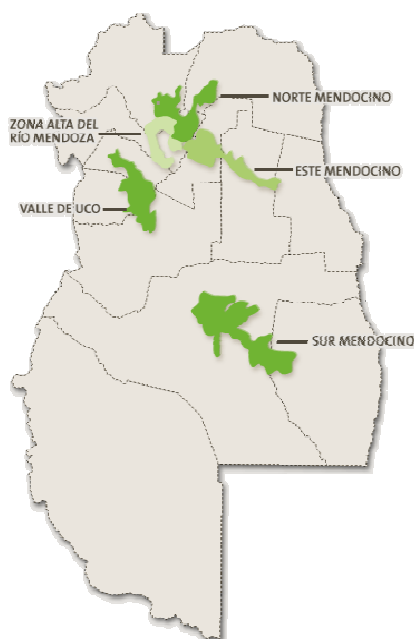
2. Configuración socio-territorial de la actividad vitivinícola

Para avanzar en el análisis de las significaciones y consecuencias de la frontera identificada, presentamos ahora una caracterización general de las tres “zonas vitivinícolas” en estudio. El análisis de su socio-génesis histórica y transformaciones

recientes nos permitirá comprender el modo en que se configuran históricamente así como su interrelación actual y ubicación en la configuración mayor.

En nuestro campo de estudios se entiende a la “zona vitivinícola” como el territorio que registra un conjunto de condiciones agroclimáticas: suelo, altura, amplitud térmica diaria, insolación, etc. (Martín, 2009). En general suelen reconocerse cinco zonas vitivinícolas, conformadas por los Oasis Norte, dentro del cual se distinguen las zonas Norte, Sur y Este, a las que se suman el Oasis del Valle de Uco y el Oasis Sur de la provincia.

Mapa 3: Oasis y Zonas Vitivinícolas de Mendoza



2.1. Las tres zonas en estudio: lo tradicional, lo popular y el boom global

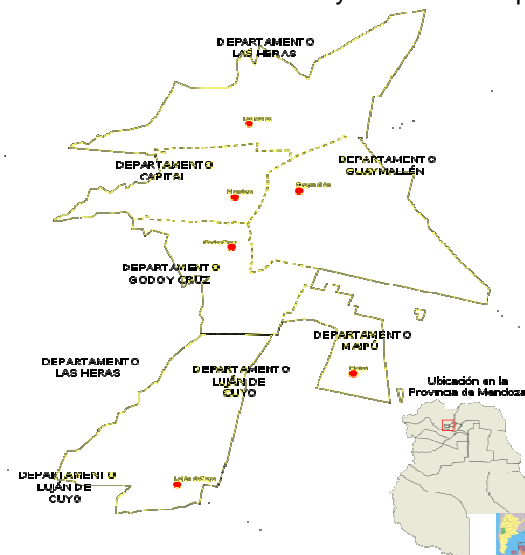
Hemos seleccionado para nuestro estudio a la llamada “Primera Zona Vitivinícola” (más recientemente denominada “Zona Alta del Río Mendoza”), a la “Zona Este” y el “Valle de Uco”. Como hemos señalado, el recorte territorial realizado no resulta de una decisión *a priori* del investigador sino del análisis empírico, en tanto *recorte significativo* del campo de investigación, interacción e interlocución en estudio. Así, estas tres zonas, como veremos, representan de manera paradigmática distintos aspectos y partes entrelazadas de la configuración del sector.

2.1.1. La “Primera Zona Vitivinícola”: bodegas tradicionales, countries y malbec

La llamada “Primera Zona” constituye la zona histórica del desarrollo vitivinícola mendocino y se ubica al sur del Oasis Central, principal núcleo poblacional de la provincia. Irrigada por la cuenca del Río Mendoza, comprende áreas que van desde los 1000 a los 650 metros sobre el nivel del mar (msnm). Está constituida por los

municipios de Maipú y Lujan, distantes apenas unos 12km de la capital⁶². En 2010, vivía en dichos departamentos el 17% de la población provincial (297.279 habitantes); entre un 20 y un 25% (según el departamento) correspondía a población rural, de manera similar a la media provincial, del 20% (CNP, 2010). Como vimos en el capítulo 1, era asimismo la zona de asentamiento histórico de la oligarquía mendocina (Richard-Jorba, 1992).

Mapa 4: Área urbana del Gran Mendoza y cabeceras departamentales



Al interior de la zona núcleo, con el avance de la “urbanización acelerada que conduce a la formación de la metrópoli Gran Mendoza en los sesenta” (Richard-Jorba, 1992: 137)⁶³, los departamentos Capital y Godoy Cruz se urbanizaron por completo, quedando antiguas bodegas, como Arizu, Escorihuela y Tomba, encapsuladas en la trama urbana. Las Heras, ubicado hacia el final del oasis, con terrenos menos favorecidos para el cultivo y escasa llegada del agua, quedaba así rezagado en la actividad⁶⁴. Por su parte, Maipú y Luján se consagraban como la zona de élite:

“Guaymallén era el departamento con mayores extensiones de viñedos en producción hacia 1883, pero a partir de las políticas de promoción vitivinícola, se observa un crecimiento mayor en Luján y una marcada preferencia por Maipú. Estos dos últimos

⁶² El Oasis Central (u Oasis Norte) incluye además a la capital y parte de los municipios de Las Heras, Lavalle, Guaymallén y Godoy Cruz, así como a la llamada “Zona Este”. Si bien el conjunto de este Oasis es tomado como referencia para diversos agregados estadísticos, nosotros nos referiremos a su “sector sur” (Maipú y Luján), ya que los otros departamentos o se encuentran completamente urbanizados o tienen características socio-productivas y vitícolas más parecidas a otras zonas, como el Este.

⁶³ El aglomerado Gran Mendoza, conformado por 6 departamentos posee 168 km² y tenía 937.154 habitantes en 2010 (CNP, INDEC).

⁶⁴ En nuestro contexto de oasis es importante tener en cuenta que el sentido general de la pendiente de desagües del piedemonte es Suroeste- Noreste, es decir, los ríos nacen en el Suroeste y se dirigen hacia el Noreste. Ello implicó que las zonas ubicadas al Norte y al Este se vieran históricamente menos favorecidas, por constituir “terrenos bajos y anegadizos” (Richard-Jorba, 1992: 137). Actualmente son las menos favorecidas, en el contexto de escasez de agua y déficit hídrico que ha caracterizado los últimos años, resultado del aumento poblacional y de la actividad económica, así como por los efectos del cambio climático y las menores heladas en la cordillera.

departamentos poseen zonas óptimas para la vid, de donde salen actualmente los mejores vinos mendocinos a nivel internacional. La elite participó del avance del viñedo en estos departamentos porque allí poseía importantes extensiones de tierras irrigadas. La familia Civit, que lideraba el grupo social dominante, y fue la principal impulsora del modelo vitivinícola, junto a los Zapata, Villanueva, González y otros, desarrollaron las nuevas plantaciones en estas zonas privilegiadas” (Richard-Jorba, 1992: 138).

El desplazamiento de la actividad vitivinícola por la expansión urbana fue una constante durante el siglo XX. La actividad productiva era trasladada primero hacia el sur de la “Zona Núcleo”, avanzando la trama urbana sobre las mejores tierras de cultivo, y luego hacia la “Zona Este” de la provincia, desde la segunda mitad del siglo XX. Dado el aumento poblacional en un contexto de *oasis*, y por tanto de constricción del territorio con acceso al agua (indispensable tanto para la población como para los cultivos) la competencia entre agricultura y expansión urbana resultaba una característica peculiar de nuestra configuración. Esto tuvo importantes consecuencias, como la inclusión desde los años 50 y 60 de tierras “menos aptas”, como las del Este; también, sobre todo en los períodos de crisis de la vitivinicultura, la producción no podía competir con la renta urbana de la tierra, por lo que muchos de los antiguos viñedos de Luján y Maipú se convirtieron en loteos durante los años 80 y 90 y, en barrios privados de clase media y alta desde el año 2000 (Molina, 2013)⁶⁵. Molina afirma que hasta fines de los 80 sólo existían dos urbanizaciones cerradas en el área metropolitana de Mendoza. Estas comienzan a aumentar desde el año 2000, llegando a 70 en 2007. Otros estudios citados por el autor hablan de 180 barrios cerrados en la provincia, y se afirma que Mendoza tiene más complejos de este tipo que Córdoba y Rosario (con 150 y 40 respectivamente) (Diario Los Andes, 23/12/2009, citado en Molina, 2013: 61). El 60% de los mismos (42), se ubicaban en Luján y Maipú: *“Un número considerable se encuentra en las áreas periurbanas de nivel socioeconómico más alto y de mayor calidad ambiental, en los departamentos de Luján y Maipú”* (Molina, 2013: 61). Al respecto se advertía en el “Plan Estratégico de Mendoza 2010”:

En la actualidad existen más de 180 barrios cerrados en el Área Metropolitana de Mendoza (AMM) [...] al sur y sureste (departamentos de Maipú y especialmente Lujan) concentraron la mayor parte de las inversiones residenciales en zonas de alta calidad ambiental [...] En estos departamentos, la invasión de suelo con alto potencial agrícola a través de urbanizaciones destinadas a la clase alta y media alta se torna evidente (citado en Molina, 2013: 62).

⁶⁵ Según Molina existen distintos tipos de *urbanizaciones cerradas*: countries, condominios, pueblos, etc. El primer barrio cerrado de Mendoza, “Dalvian”, fue creado en 1976 y es propiedad del poderoso empresario local Vila (integrante del Grupo Vila- Manzano); el segundo es “Palmares”, creado en 1994, perteneciente al Grupo local Presidente. Ambos son los dos más grandes de la provincia (Molina, 2013), en base a datos de Roitman (2008).



Paisajes de Chacras de Coria, Lujan. Arriba a la izquierda: compuerta en acequia.
En <http://www.correveidile.com.ar/2011/10/19/chacras-de-coria-y-sus-paisajes/> (consulta 3/5/14)

Su calidad ambiental, la belleza y tradición de la zona la convertían así en una zona residencial de clase media y alta en las últimas décadas. Sin embargo, la zona contiene también bolsones de pobreza⁶⁶, produciendo fenómenos de fuerte desigualdad y *segregación espacial*, expresada en la existencia de numerosos barrios cerrados en contraste con una gran cantidad de villas miseria o barrios pobres (Molina, 2013), parecía tener un antecedente importante en la propia capital provincial⁶⁷.

Por otra parte, la zona es sede de las principales bodegas de mayor categoría y renombre en la provincia. Luján cuenta con 104 bodegas y Maipú con 77, dentro de las cuales se cuenta la tradicional ex Bodega Giol -hoy reconvertida en la poderosa FeCoVitA- y otros grandes fraccionadores. Ello se conjuga con la explosión de barrios cerrados, resultando en un alto status social y tradición vitivinícola.

En este marco, las inversiones externas de los años 90, se orientaron mayormente aquí a la compra de antiguas empresas familiares, adquiriendo de este modo ante

⁶⁶ Luján posee un índice de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) de 9,1% y Maipú del 9,5%, mientras que la media provincial es del 8,6%. Los mayores índices de NBI se registran en las zonas rurales de ambos departamentos (Población según Necesidades Básicas Insatisfechas por zona de residencia y departamento, DEIE, 2012).

⁶⁷ Como apunta Molina: “La segregación social no es un fenómeno reciente en Mendoza. Ricardo Ponte (1999) explica que después del terremoto de 1861, que destruyó la mitad de Mendoza, la ciudad estaba dividida socialmente: la nueva ciudad ocupada por las familias ricas fue en el Oeste, mientras que la ciudad destruida ocupada por los pobres estaba en el lado Este de la calle San Martín (principal del área Metropolitana de Mendoza). Esta división sigue siendo muy notable y propiedades en el lado Oeste de la ciudad son más valiosas” (Molina, 2013: 60). Es decir que la misma división Este- Oeste que venimos señalando para el sector vitivinícola se reproducía en el propio centro de la ciudad.

todo marcas, prestigio y mercados (Azpiazu y Basualdo, 2003; Neiman, 2003). El siguiente cuadro muestra un rápido paneo de bodegas y marcas reconocidas en el mercado que se ubican en la zona:

Cuadro 7: Bodegas seleccionadas según departamento y origen del capital

Bodega/ Firma	Ubicación	Origen del Capital
Bodega Catena	Lujan de Cuyo	Argentina
Bodegas Norton	Luján de Cuyo	Australia
Bodega Séptima	Luján de Cuyo	España
Bodega Ruca Malen	Luján de Cuyo	Francia
Pernod Ricard Argentina S.R.L.	Luján de Cuyo	Francia
Nieto Senetiner	Luján de Cuyo	Argentina-Brasil
Bodega Lagarde	Luján de Cuyo	Argentina
Luigi Bosca. Familia Arizu	Luján De Cuyo	Argentina
Bodega Finca Flichman	Maipú	Portugal
Bodega Trapiche	Maipú	Argentina y EEUU
Bodega Chandón	Maipú	Francia
Bodega y Viñedos La Agrícola S.A.	Maipú	Argentina
Bodega Familia Zuccardi	Maipú	Argentina
Trivento Bodegas y Viñedos S.A.	Maipú	Chile
Bodegas López	Maipú	Argentina
Bodegas y Viñedos Pascual Toso S.A.	Maipú	Argentina
Bodega La Rural y Escorihuela	Maipú	Argentina- Francia

Fuente: Elaboración propia en base a diversas fuentes bibliográficas, periodísticas y páginas Web (2013)

Un dato clave es que la primera Denominación de Origen Controlada (DOC) de la vitivinicultura Argentina (y única de este tipo en América Latina) corresponde a Lujan: “DOC Lujan de Cuyo”, impulsada en 1991 y correspondiente a la variedad Malbec. La misma establece que el vino debe ser elaborado y embotellado en la misma región en que se cultivaron las uvas y prescribe estrictas normas para su elaboración⁶⁸. Es significativo que Luján haya sido pionera en este tipo de estrategias, cuyo objetivo es el posicionamiento en el mercado mundial. De hecho, la ley nacional de DOC -reglamentada en 2004- fue “casi copiada de la ley provincial” (La Nación, 17/12/2002)⁶⁹. Este tipo de estrategias comerciales (propias de los países europeos, que históricamente vendieron sus vinos vinculándolos a un lugar o *terruño* determinado), fue impulsada por un grupo de prestigiosas y poderosas firmas locales,

⁶⁸ Entre otras: zona delimitada, uvas autorizadas, crianza en barricas por 12 meses, límite de hasta 550 plantas por ha, determinada distancia entre las mismas, una producción no superior a los 100 quintales por ha, “espaldares bajos” como sistema de conducción de la planta y determinado tipo de poda (<http://www.lanacion.com.ar/459170-los-vinos-argentinos-y-la-denominacion-de-origen>).

⁶⁹ La ley de *Denominaciones de Origen de vinos y bebidas espirituosas* (25.163/99) y la *Ley de Indicaciones de Procedencia (IP) y Denominaciones de Origen de productos Agrícolas y alimentarios* (25.830/00) constituyen casos únicos en Latinoamérica. Incluyen tanto a los productos con DOC como a los que se encuentran incluidos en un concepto más amplio, el de *Indicación Geográfica (IG)*. Ambos se definen y regulan de acuerdo a las diferentes legislaciones nacionales e internacionales (Goldfarb, 2007).

nacionales y extranjeras, reivindicando y arrogándose para sí la *tradición* de Luján de Cuyo como primera productora de vinos de Argentina⁷⁰.

Como tercer elemento de peso, junto al *poder económico y simbólico* de la zona representado por sus bodegas, la tradición vitivinícola y los barrios residenciales de clase alta, la zona posee un poder simbólico vinculado a lo *técnico- institucional*, ya que se ubica en Luján la sede central del INTA⁷¹. Como relatan varios técnicos del Instituto, la “recategorización” de la zona se produjo entre los 80 y 90, conjuntamente con el “cambio de enfoque de la vitivinicultura argentina”. En esos años –de pleno desguace del Estado y apertura del mercado-, en el “Consejo Regional del INTA Luján” estaban sentadas las principales instituciones de referencia de la Zona y poderosos empresarios del sector, los cuales ejercían una presión considerable en la orientación de las “políticas públicas” del organismo:

[La reestructuración de la vitivinicultura y la jerarquización de la Primera Zona] *“estuvo orientado desde las bodegas, por una parte, y desde el Estado también. El INTA fue un propulsor importante del recambio varietal [...] En los 90, todas las investigaciones [del INTA] se hacían para bodegas, y algunas eran hasta pagadas por las bodegas, con lo cual era bastante lógico que después hubiera una relación directa con los resultados...”* (Entrevista a Referente de INTA Santa Rosa, 2009)

Es interesante señalar que una cierta jerarquía de poder, prestigio y visibilidad entre las sedes del INTA acompaña la de las zonas. En buena medida los técnicos entrevistados traslucen estas tensiones en orgullo, autoridad y soberbia por un lado; y recelo, victimización, resentimiento, miradas contra-hegemónicas y más críticas, por otro, a medida que nos alejamos del Oasis Central y la sede del INTA Luján.

Al interior de la zona también se dirimen jerarquías y matices: los distritos de mayor altura, como Vistalba, Las Compuertas y Perdriel (a unos 1000 msnm) son los más fríos y por ende los más buscados para la producción de vinos finos; mientras que, a medida que nos movemos hacia el Este, la altura desciende y las temperaturas aumentan, conformando distintos *terroirs* con características y valoraciones diferenciadas. En términos generales, diversas fuentes y sitios especializados señalan a la “Zona Alta del Río Mendoza” -con aproximadamente 30.000 hectáreas de viñedos- como el territorio donde el Malbec se instala como “cepaje estrella”:

“En la provincia de Mendoza, se encuentra la Zona alta del río Mendoza. Este territorio

⁷⁰ La iniciativa es llevada adelante por el “Consejo de Denominación de Origen de Luján de Cuyo”, presidido por el empresario local Alberto Arizu (padre), dueño de la marca Luigi Bosca. En una nota del diario La Nación, el mismo afirma: “Suponer que los estamentos de la DOC refieren sólo a la técnica es un reduccionismo”, remiten a una “cosmovisión enológica y vitícola”, estas especificaciones reverencian “un espíritu, una forma de trabajo y la misma historia de la región donde once generaciones hicieron vino de la misma manera” (<http://www.lanacion.com.ar/459170-los-vinos-argentinos-y-la-denominacion-de-origen>). Otras firmas que habrían alcanzado la DOC para sus Malbec serían Nieto Senetiner (Fondo de inversión de Perez Companc y un Banco Brasileiro), Lagarde (de origen nacional) y Norton (capitales australianos) <http://winemdq.blogspot.com.ar/2009/06/vinos-doc-de-lujan-de-cuyo-mendoza.html>

⁷¹ De esta cede, Centro Regional Mendoza-San Juan dependen las Estaciones Experimentales Agropecuarias (EEA) de Junín (Zona Este), La Consulta (Valle de Uco) y Rama Caída (San Juan).

se extiende sobre los cultivos de gran parte de los Departamentos de Maipú y Luján. Las condiciones agroecológicas son virtualmente perfectas, y por ello ha sido elegida por decenas de bodegas que elaboran los más exquisitos vinos finos argentinos. [...] También podríamos referirnos a esta región como la “tierra del Malbec”, ya que este cepaje aquí cultivado está íntimamente relacionado con su entorno, presentando una calidad y un bouquet inigualables en ninguna otra región vitivinícola del mundo” (Área del vino, 2012)⁷².

Por último, la zona constituye, junto al Valle de Uco, uno de los epicentros del *turismo enológico* desarrollado en los últimos años, representado en buena medida por la ruta “Caminos del vino”. Según su página oficial, en esta zona se encuentra más de la mitad de las bodegas abiertas a los visitantes⁷³.

En síntesis, la “Primera Zona”, territorio de asentamiento histórico de la oligarquía mendocina y de la elite vitivinícola, se consolida actualmente como la más *tradicional* de la provincia y “cuna” del Malbec. En este hecho confluyen sus altos niveles de calidad ambiental y bellos paisajes, tener la mayor cantidad de urbanizaciones cerradas de clase media y alta de la provincia, su proximidad al centro de la ciudad que le garantiza el acceso a múltiples bienes y servicios, poseer actualmente el mayor número de antiguas y reconocidas bodegas -tanto nacionales como extranjeras- así como el mayor número de fraccionadores de vino -cuyo poder se basa en el volumen que manejan-; y la legitimidad técnico- política que le confiere la sede del INTA Luján. En Mendoza, decir Lujan o Maipú es decir a la vez *vitivinicultura y status social alto*.

2.1.2. La Zona Este: desarrollo “tardío”, zonas bajas y acceso popular⁷⁴

Esta zona se ubica a unos 40 km de la ciudad de Mendoza hacia el Este, dentro del Oasis Norte. Está conformada por los departamentos de San Martín, Junín, Rivadavia, Santa Rosa y La Paz. Entre los cinco representan el 14% de la población de Mendoza (238.000 habitantes). La población rural supera la media provincial, siendo del 30 al 60% según el departamento y la localidad (CNP, 2010).

La mayor distancia respecto de la cordillera implica en el Este menores alturas (alrededor de 600 msnm), climas más cálidos, suelos arenosos y profundos. Si bien una parte de la zona tiene acceso al riego superficial (irrigado por la “cuenca inferior” del Río Tunuyán y del Río Mendoza), buena parte de la zona se provee a través de aguas subterráneas captadas por bombeo (pozos), ya que no cuenta con “derecho de

⁷² Pagina Web “Área del vino” <http://www.areadelvino.com/anuario/regiones5.htm> (consulta abril de 2012). En los últimos años, algunos técnicos, especialistas, páginas web y publicaciones especializadas –no así los productores o bodegueros entrevistados- prefieren llamar a Luján y Maipú como “Zona Alta del Río Mendoza”. Según me explican, esta denominación resulta “más técnica” y “menos cargada” de historias y disputas (Entrevista con técnicos del INTA).

⁷³ <http://www.caminosdelvino.org.ar/caminos-del-vino-argentina/mendoza/>

⁷⁴ Realizamos en este capítulo una presentación más extensa de la Primera Zona en relación al Valle de Uco y la Zona Este, ya que estas últimas serán analizadas en detalle en los capítulos 3 y 4.

riego”. Recordemos que en el contexto de oasis característico de Mendoza, la gestión y acceso al agua resultan fundamentales tanto para la vida como para la producción, por lo que la tierra sin derecho de riego no tiene prácticamente valor económico. El derecho de riego refiere a la administración y distribución de las “aguas superficiales” provenientes de los ríos que nacen en la cordillera. Quienes no tienen el derecho riegan con “agua de pozo”, la cual resulta mucho más cara y de peor calidad, ya que suelen ser alcalinas por la presencia de sales⁷⁵.

Como vimos, con el avance de la urbanización sobre la Primera Zona los cultivos se desplazaron hacia esta zona desde mediados del siglo pasado. Allí, las tierras bajas, cálidas y desérticas, de menor precio y fácil acceso se adaptaban bien a las variedades de uva de alto rendimiento, como las llamadas “criolla grande”, “criolla chica”, “cereza” y “moscatel”, entre otras. La fuerte implantación de estas variedades entre los 50 y 70 venía a responder al pico máximo en los niveles de consumo de vino de la historia Argentina (90 litros per cápita anuales en 1970).

De este modo, representando un desarrollo posterior al de la Primera Zona, el Este alcanzaba un desarrollo considerable hacia los años 60 y 70. Acorde con la masividad del *fordismo agrícola* y signada por el *modelo productivista* de la época, la zona queda caracterizada históricamente por la *producción a granel de vinos comunes e indiferenciados*, consolidándose en la misma *una vitivinicultura de baja inversión y grandes volúmenes* (Neiman, 2003; Richard-Jorba, 2007 y 2008).

Actualmente el Este produce la mitad de las uvas y vinos de la provincia y 1/3 respecto del total nacional, representando la extensión vitivinícola más grande del país y de América Latina.

Cuadro 8: Datos sector vitivinícola a nivel país, provincia y Zona Este, 2009

Variable	Argentina	Mendoza	Participación Relativa %	Zona Este	Participación Relativa	
					% s/País	% s/Mza
Cantidad de Viñedos	26.194	17.158	65,5	7.300	32,89	42,54
Superficie con Viñedos (hectáreas)	225.846	158.800	70,3	73.270	32,44	48,57
Producción de uvas (quintales)	30.925.094	20.434.350	66,1	10.430.00	33,72	51,04
Elaboración de Vinos (hectolitros)	15.835.184	11.000.000	69,5	5.300.000	33,46	48,18
Elaboración de Mostos (hectolitros)	8.100.00	4.385.00	54,1	2.900.000	35,80	66,13

Fuente: Elaboración propia en base a datos INV y Centro de Bodegueros y Viñateros del Este (CBVE).

⁷⁵ Como vimos, el otorgamiento de “derechos” se remonta a la antigua Ley de Aguas de Mendoza (1884), aun vigente en la provincia. La particularidad de esta ley, pionera para la época, es que el “derecho de riego” no remite a las personas sino a las parcelas. La misma otorgó derecho definitivo de riego (por turnos de regadío) a las propiedades que en ese momento ya lo tenían, y que constituían el 60% de las que hoy lo poseen (Martín: 2010), mientras que las concesiones posteriores se hicieron de manera *eventual y discrecional*.

Cuadro 9: Total bodegas a nivel país, provincia y Zona Este, 2009

País/ Provincia/ Zona Este	Total Bodegas inscriptas	Bodegas elaboradoras
Total País	1266	931
Total Mendoza	892	682
Total Zona Este	386	308

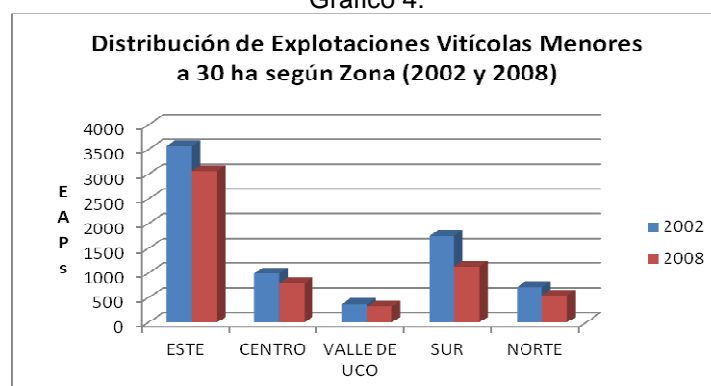
Fuente: Elaboración propia en base a datos INV y CBVE, 2009.

El proceso de “reconversión” de cultivos en la zona durante los 90 fue importante, pasando de una amplia mayoría de uvas “comunes” o “criollas” de alto rendimiento y baja calidad enológica a variedades “finas” o de “alta calidad”, llegando al 51% de variedades hacia fines de la década del 2000 (INV, 2011).

Menor fue la transformación tecnológica de las bodegas de la zona, ya que sólo una parte de las mismas incorporó tecnología. En el segmento industrial, la característica principal de la zona es la gran cantidad de *bodegas trasladistas*. Asimismo, el Este posee la mayor cantidad de pequeños y medianos productores vitícolas de Mendoza. Mientras que para 2008 en el Este existían más de 3.000 productores menores a 30 ha, en la Primera Zona rondaban los 400 y en el Valle de Uco los 300 (INTA, Centro de Desarrollo Vitícola, 2008).

La masiva presencia de unidades pequeñas se explica por los menores costos de acceso a la tierra en la zona, ya que, 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 (Richard-Jorba, 1992)⁷⁶.

Gráfico 4:



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CDV (INTA- COVIAR), Base CNA 2002 y 2008.

En síntesis, las características principales de la Zona Este son: al menos la mitad de la producción corresponde a variedades “comunes” o “mezcla”, destinadas a la

⁷⁶ La misma situación tenemos en el Oasis Sur de la provincia (que no incluimos en nuestro estudio), distante unos 250 km de la capital, y que poseía unos 1100 productores pequeños en 2008 (CDV). Los Centros de Desarrollo Vitícola, pertenecientes a INTA-CoViAr atienden a productores de hasta 30 ha (chicos o medianos), que no integran cooperativas, por considerar a este segmento como el más vulnerable (Entrevistas a referentes de CDV Luján, La Consulta, Junín y Lavalle, 2010).

elaboración de vinos de mesa y mostos, y otro 50% a diversas variedades consideradas “finas”; produce los mayores volúmenes de uvas y vinos de Mendoza (y de Argentina); posee la mayor cantidad de viticultores pequeños y medianos de la provincia y la mayor cantidad de bodegas trasladistas, que en general presentan escasa incorporación tecnológica; finalmente, se caracteriza por la producción de vinos a granel y la escasez de bodegas con fraccionamiento propio y marcas reconocidas en el mercado, constituyendo éstos componentes centrales de la producción de valor agregado en la actualidad.

2.1.3. Valle de Uco: zonas altas, valles cordilleranos y emprendimientos “Top”

En tercer lugar, el Valle de Uco, constituye un oasis ubicado a unos 100 km al sudoeste de la ciudad de Mendoza, sobre el piedemonte de la cordillera de Los Andes. Abarca territorios de los departamentos de Tunuyán, Tupungato y San Carlos. Con 114.680 habitantes, representa el 7% de la población provincial (CNP, 2010). Presenta elevados índices de población rural, con una media de 44,5%, la mayor de las 3 zonas.

Corresponde a la zona más alta de producción (entre 900 y 1500 msnm) de la provincia. Ello implica suelos pedregosos y pobres, temperaturas más frías, mayor amplitud térmica entre el día y la noche y mayor cantidad de horas de sol; cuestiones que, como veremos, resultan muy valoradas en la vitivinicultura actual. El oasis es irrigado por los ríos Tunuyán superior y algunos arroyos, gozando de un acceso privilegiado a abundante agua de calidad, por su cercanía a los afluentes cordilleranos. En cuanto a su configuración histórica, recordemos que la zona no constituía hasta los años 90 una región predominantemente vitivinícola. Pero con su “descubrimiento” por capitales locales e internacionales ésta se convierte en poco tiempo en el epicentro de las nuevas inversiones y en un centro enológico y turístico de atracción internacional.

Las inversiones de las últimas décadas se orientaron tanto a la adquisición de tierras e implantación de nuevos viñedos como a la construcción e instalación de lujosas bodegas y el desarrollo de proyectos turísticos e inmobiliarios vinculados al vino. Constituye la región de mayor crecimiento en el cultivo de vides de la última década, con un aumento del 86% de la superficie cultivada entre 2001 y 2011, contra un 21% de la Primera Zona y -0,6% de la Zona Este (Observatorio Vitivinícola Argentino, 2011). En la zona, dadas sus características agroecológicas, históricamente se implantaron “uvas finas” o “varietales”, cuyo crecimiento fue exponencial luego del 2002, con preponderancia de las variedades tinas (82%), y dentro de éstas del Malbec.

Por su parte, las nuevas bodegas de la zona, muchas pertenecientes a capitales extranjeros, construidas luego de la devaluación del 2002, se encuentran altamente

tecnologizadas; arquitectónica y estéticamente preparadas para el turismo enológico, contándose entre las mismas grandes bodegas, pequeñas y medianas tipo *boutique*.

A las inversiones en cultivos y bodegas se suman *emprendimientos inmobiliarios-turísticos- vitivinícolas* (Villagrán, 2013), que combinan producción vitivinícola de alta gama, propuestas habitacionales que responden a un “estilo de vida” sofisticado y enoturismo de alto nivel. De este modo, la zona ha visto crecer de manera contundente su oferta turística, especialmente de lujo e internacional, vinculada al turismo enológico y rural, articulado con el turismo de alta montaña y paisajístico.

2.2. Síntesis de la configuración socio-territorial, transformaciones de las zonas y justificación del recorte territorial

El territorio que a principios del siglo XX era considerado “Zona Núcleo de expansión de la vitivinicultura moderna”, 100 años más tarde -superado el interludio “populista” y “productivista” de los 60 y 70- volvía a motorizar una profunda transformación de la actividad. Lo hacía nuevamente desde sectores de la elite, conformada ahora por un conjunto de empresas y capitales locales, nacionales y extranjeros, en articulación con el Estado (en su poder de regulación/ desregulación) y organismos técnicos del sector. Ahora bien, en virtud de las diversas etapas atravesadas por la vitivinicultura y sus patrones dominantes, esta zona que se entroniza luego como “cuna del Malbec”, no mantuvo de manera lineal su lugar de privilegio. Con el auge del paradigma productivista, tanto la Primera Zona como el Valle de Uco perdían rentabilidad productiva, por sus características agroecológicas orientadas a cultivos de bajo rendimiento. Así lo relataba Juan, en base a sus conocimientos históricos y estadísticos:

“Por la crisis de Greco y la crisis de Argentina se perdieron 88.000 hectáreas en los años 80... entre ellas muchas hectáreas de Malbec, de viñedos que eran de muy buena calidad, porque ya no convenía, ya no era rentable... y esas fincas se empezaron a usar para otras actividades. Por ejemplo, en la zona de Luján, Chacras, se usaron para loteos, casas quintas, en Maipú se empezaron a hacer estos grandes countries, parques, barrios cerrados. En la zona de Valle de Uco se abandonaron... Donde menos fincas se abandonaron fue en nuestra región, en la zona Este, porque eran viñas de más producción... en aquel momento no se valoraba tanto la calidad como se está valorando ahora. También se perdió mucho por el avance del desierto... De 250.000 hectáreas pasamos a 160.000” (Entrevista, 2009).

Viñedos de Malbec y otras “uvas francesas” de antigua data se erradicaban en los 80 porque no resultaban rentables en el paradigma productivo entonces dominante. Pero con la tendencia renovada a la producción de uvas de alta calidad el escenario se invierte y Luján y Maipú se entronizan nuevamente como la “Primera Zona”, pero en un sentido renovado y reforzado: no sólo *cronológico* sino de *jerarquía y status*: produce los mejores vinos, posee las mejores bodegas y conserva la mayor tradición

vitivinícola. Esta posición y sus prerrogativas son la que se propone consolidar la estrategia de “DOC Luján de Cuyo”.

Indagando sobre el momento y el modo en que se produce la recategorización de las zonas, hallamos que la misma resultó de una combinación de factores exógenos y endógenos. Diversos entrevistados afirman que la *nueva regionalización y jerarquía entre zonas* vino “desde afuera”, aunque de la mano de bodegueros locales y representantes públicos:

“Cuando los empresarios mendocinos comenzaron a salir afuera, vieron que en otros países estaban regionalizados [...] al salir te preguntaban ¿de qué zona sos? [...] y bueno, ¿Quiénes pudieron salir afuera primero? Las empresas que están allá arriba, en la Primera Zona y el Valle de Uco” (Entrevista a bodeguero del Este, 2010).

Comenzaban así a tejerse diversas estrategias entre agentes públicos y privados para *identificarse* y, al mismo tiempo, *diferenciarse* de cara al mercado mundial.

Por su parte, si bien el Este posee hasta la actualidad la mayor producción de uvas y vinos, casi no se tecnificó ni recibió inversiones externas, quedando posicionada por sus características como una “vitivinicultura de segunda” en la nueva correlación de fuerzas del sector. Hoy, el Este es considerado un territorio “periférico” de acuerdo a los parámetros de valoración de las zonas en el nuevo paradigma.

En tercer lugar, el Valle de Uco, favorecido por sus condiciones agroecológicas, sus bellos paisajes y el acceso a tierras a bajos precios y abundante agua de calidad, constituye la zona de Mendoza donde se produjo el “boom” de inversiones de los últimos años, convirtiéndose en la nueva zona “Top” de la vitivinicultura actual.

Como vimos en el capítulo 1, un hecho que expresa esta reconfiguración de posiciones es que el grueso de las inversiones externas del período 1990- 2000 se concentró en la Primera Zona (53%) y el Valle de Uco (24%), mientras que el Este sólo recibió un 11% de inversión (Martín, 2009: 57). Más aun, el grueso de la IED fue posterior a la devaluación del 2002, y se concentró en la nueva zona “Top”.

Quedan así constituidas las tres zonas en estudio como *lo tradicional*, con una importante concentración de poder socioeconómico, técnico-político y simbólico, los “establecidos” en términos de Elias (1976); *lo popular*, en tanto desarrollo tardío asentado en clases y actores sociales no pertenecientes a la elite y ubicados en zonas periféricas, los “outsiders” (ibídem); y la *nueva zona Top*, donde se produce el boom global de la vitivinicultura, que emerge como la más dinámica en cuanto a inversiones y tecnologías, los *nuevos establecidos*, pero no ya en virtud de su linaje tradicional (como en el caso de la Primera Zona), sino de sus vínculos con el mercado mundial, la nueva lógica que domina la escena desde la reestructuración del sector.

Cuadro 10: Síntesis comparativa de las 3 zonas estudiadas

VARIABLE/ ZONA	PRIMERA ZONA	ZONA ESTE	VALLE DE UCO
Departamentos	Luján y Maipú	San Martín, Rivadavia, Junín, Santa Rosa y La Paz	Tupungato, Tunuyán y San Carlos
Ubicación y distancia a la capital provincial.	12 km hacia el sur	50 km hacia el Este	100 km al Sudoeste
Superficie ⁷⁷	5.464 km ²	12.418 km ²	17.380 km ²
Altura (msnm)	Entre 650 y 1000	600 en promedio	Entre 900 y 1500
Población total y porcentaje sobre la provincia (CNP, 2010)	297.279 habitantes (17%)	238.603 habitantes (14%)	114.680 habitantes (7%)
Inicio de la actividad vitivinícola	Fines siglo XIX y principios del XX	Desde 1950	Mayor desarrollo desde los 90 y luego del 2002
% de Población rural (Media provincial: 20%) (CNP, 2010)	Luján: 18,4 Maipú: 25,3 Media zona: 21,8	San Martín: 30,6 Rivadavia: 42,2 Junín: 44,2 Santa Rosa: 48,7 La Paz: 21,4 Media zona: 37,4	Tupungato: 59,4 Tunuyán: 28,5 San Carlos: 45,7 Media zona: 44,5
Cantidad de Bodegas (CDV e INTA, 2010)	181	390	67
Productores menores a 30 ha que no integran cooperativas (CDV, 2008)	450	3.067	322
Elaboración de vino HI (INV, 2009)	2.473.103	4.316.398	654.777
Hectáreas cultivadas con Vid y % sobre el total provincial (INV, 2009)	27.000 has 17%	73.000 has 48%	22.000 has 15%
Variación porcentual de la cantidad de has con Vid: 2001-2011 ⁷⁸	+ 20,69	- 0,64	+ 85,72
Principales variedades de vid (INV, 2008)	Malbec (19%), Cabernet Sauvignon (15,5%), Merlot (10,7%), Tempranillo (7%).	Criolla Grande (16%), Cereza (12%), Bonarda (11%), Malbec (6%), Pedro Ximénez (6%), Moscatel Rosado (6%), Cabernet Sauvignon (5%), Syrah (5%)	Malbec (33%), Cabernet Sauvignon (16%), Merlot (9%), Tempranillo (8%). Blancas: Chardonnay (9%)
% Uvas de "Alta calidad enológica" (INV, 2011)	84.5%	51.4%	86.3%
Variación porcentual uvas de alta calidad enológica 2001-2011 (observatorio)	+ 32,12 %	+ 14,11 %	+ 91,19%

Fuente: Elaboración propia.

Con el conocimiento de la cuestión que nos ha dado la presentación de las zonas en estudio, podemos señalar los motivos que llevaron al recorte territorial realizado. En primer lugar, hemos dejado afuera al Oasis Sur (departamentos de San Rafael y General Alvear) ya que el mismo comparte, por un lado, características socio-

⁷⁷ Tomamos aquí la superficie total, incluyendo oasis y zonas no irrigadas, esta diferencia es relevante especialmente para el Valle de Uco, cuya extensión incluye zonas montañosas.

⁷⁸ Datos del Observatorio Vitivinícola Argentino. "Informe Especial: Evolución de la estructura varietal en Argentina". CoViAr y Bolsa de Comercio de Mendoza, en base a datos INV. Agosto, 2011.

productivas con la zona Este, dada la gran cantidad de pequeños productores, con un tamaño medio de las explotaciones aun menor que aquella; por otro, tiene semejanzas con la Primera Zona, dada la existencia de antiguas bodegas tradicionales y familiares, como Bianchi, Goyenechea y Lavaque. La no inclusión de este oasis en el estudio se debe a que, consideramos que el mismo no agrega elementos sustanciales de análisis. Por otra parte, al encontrarse más distante (400 km de la capital) y tener un grado relativo mayor de autonomía respecto del Gran Mendoza, conforma una figuración social en sí misma, con características particulares, cuya indagación excede nuestra investigación.

En segundo lugar, dentro del Oasis Norte, hemos tomado a la Zona Este por su valoración cuantitativa y las características particulares señaladas, y a la Primera Zona debido a su peso histórico y significación económica y social. Dejamos afuera del recorte analítico al resto de los departamentos del Oasis ya que, o bien se encuentran completamente urbanizados (como Capital y Godoy Cruz) o bien tienen características socio-productivas y vitícolas semejantes a las del Este (como Las Heras y Guaymallén). De todos modos, haremos alusión a estos los mismos cuando el análisis lo requiera, evitando tipificar en exceso las zonas elegidas o reducir la complejidad.

3. Análisis de la frontera Este-Oeste e hipótesis sobre su funcionamiento

Retomamos ahora el análisis de la frontera interna de la vitivinicultura mendocina y los interrogantes que sobre la misma nos planteamos en el apartado 1.2. Para ello resulta importante analizar los flujos materiales y simbólicos que atraviesan esta frontera.

3.1. Los flujos materiales a través de la frontera: los “camino de la uva y el vino”

A través de la frontera Este- Oeste, materializada por el Río Mendoza, transita un intenso flujo de uvas y vinos. El informe “Camino de la uva” (Comité de Información Vitivinícola, 2008)⁷⁹, realizado por el INV y la Bolsa de Comercio de Mendoza, muestra que existen procesos de “inmigración” y “emigración” de uvas entre departamentos y zonas: uvas producidas en un departamento son elaboradas en otros. Estos flujos no resultan arbitrarios ni aleatorios en su derrotero sino que responden a la configuración socio-productiva y territorial de la cadena.

Maipú y Luján elaboraban en 2008 un 30% y un 53% más de kilos de uva que los que producían, lo cual los convertía en zona de fuerte “inmigración”. Ello implica que la

⁷⁹ En: <http://www.bolsamza.com.ar/comiteinfovitivinicola/cosecha/2008/caminodelauva/compar.pdf> (última consulta 24/12/12).

capacidad industrial instalada (bodegas) era superior a la de otras zonas⁸⁰. Por su parte, San Martín elaboraba un 16% más de lo que producía, posicionándose como zona de inmigración, en este caso al interior de la zona Este, en tanto cabecera de la región (Comité de Información Vitivinícola, 2008).

El fenómeno se producía aún con más énfasis en las etapas de fraccionamiento y comercialización, asentadas predominantemente en la Primera Zona. Según el Informe Especial “Relación de Elaboración- Comercialización de vinos en Mendoza” (Observatorio Vitivinícola Argentino, 2012), los departamentos que aportaban el mayor volumen de vino hacia otros eran San Martín y Rivadavia:

*“Son zonas netamente exportadoras la Zona Este (con alrededor de 3 millones de hectolitros por año), y en una medida bastante menor, el Valle de Uco, que aporta algo menos de 500 mil hectolitros anuales [...] Son zonas netamente importadoras la Zona Alta del Río Mendoza” [o Primera Zona]*⁸¹.

Los datos presentados dan cuenta de que la Primera Zona, con numerosas bodegas (tanto para vinos de alta calidad como grandes elaboradoras y fraccionadoras de vinos básicos), *importaba* uvas y vinos de todas las otras zonas, especialmente del Este. El diferencial entre zonas era presentado en el informe del siguiente modo:

“El mercado del vino es ampliamente dinámico e involucra a una gran diversidad de actores que interactúan de distintas maneras. Además, las distintas zonas vitícolas tienen características agroecológicas que les dan a sus vinos una personalidad propia. Es por ello que podemos observar con frecuencia las siguientes situaciones: bodegas que se autoabastezcan de materia prima, y el producto final que despachan al consumo es de propia elaboración en la totalidad; bodegas que recurren al mercado de traslado para comprar vino a granel que luego cortan con elaboración propia y envasan para despachar; y por último bodegas que no envasan su elaboración (o lo hacen parcialmente), vendiendo el resto en el mercado de traslado”.

Así, se señala de manera descriptiva y aséptica la heterogeneidad del sector industrial y las zonas vitivinícolas. Ahora bien, estas heterogeneidades se traducían en *relaciones y mecanismos de desigualdad*, en el marco de las disputas por la apropiación del valor al interior de la cadena. La desigual distribución territorial de la cadena en el emplazamiento de las etapas primaria e industrial entre zonas y agentes, implica desequilibrios de poder entre agentes de las zonas de *emigración* de uvas (con menor capacidad industrial) y las de *inmigración*, dado el peso de la etapa industrial (elaboración y fraccionamiento) en la retención del grueso del valor producido. Ello se

⁸⁰ Superior implica aquí tanto cantidad como calidad. Para que una uva fina pueda convertirse en un vino de calidad se requieren tecnologías modernas, con las que no cuenta cualquier bodega.

⁸¹ El documento especifica que: “En este informe especial intentamos comparar el volumen de vino que se elabora en las bodegas radicadas en un departamento determinado y lo que se envasa y comercializa tanto al mercado interno como externo (...) en el mismo lugar” (“Relación de Elaboración-Comercialización de vinos en Mendoza. Evolución 2005- 2012”, Observatorio Vitivinícola Argentino, <http://www.observatoriova.com/informes/elaboracion-comercializacion.html>). En el carácter importador de la Primera Zona debe considerarse el peso de FeCoVitA, ubicada en Maipú, que fracciona vinos elaborados de unas 35 cooperativas, aunque ello no explica del todo el diferencial.

explica por la *subordinación* de la agricultura a la industria, y dentro de ésta, a quienes poseen el control de los mercados, fenómeno que domina la escena actual en los complejos agroindustriales a nivel mundial (Neiman y Bocco, 2005; Martín, 2009). Tal situación permite comprender por qué el peso cuantitativo de la Zona Este no se condice con su poder socioeconómico y político, al no tener bodegas fraccionadoras ni marcas reconocidas en el mercado.

Esta situación se traducía en tensiones, disputas y sentimientos de identidad y alteridad, así como de superioridad/ inferioridad entre los agentes de las diversas zonas (como veremos en los capítulos 3 y 4), que en pocas palabras puede sintetizarse en la frase “*acá está la uva, allá está el negocio*”, expresada por un referente de la Cámara de San Martín.

3.2. Los flujos simbólicos: categorizaciones y disputas entre las zonas

En cuanto a los flujos simbólicos, encontramos en el trabajo de campo diversas formas de *categorización* y *valoración* que atravesaban la frontera Este- Oeste en relación a los *tipos* de uvas y vinos, y su calidad. En el Este señalaban sobre la Primera Zona: “*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 más barato*”, “*acá se producen vinos tan buenos como allá*” (Entrevistas con bodegueros y productores de la zona Este, 2009 y 2010).

Por su parte, en el Valle de Uco comentaban respecto del Este: “*Vienen a comprar uva acá para mejorar sus vinos*”, “*llevan uva del Valle de Uco porque allá tiene menos color*”, “*Acá tenés calidad y allá tenés porquería*”, “*Se llevan los vinos de acá para arreglar los del Este*”, “*Ellos producen cantidad, nosotros calidad*” (Entrevistas con bodegueros y productores de la Primera Zona y el Valle de Uco, 2010 y 2011).

Estas formas de categorización y disputa entre agentes y zonas vitivinícolas expresaban la existencia de una *frontera interna* en la vitivinicultura mendocina. Las mismas afirman o cuestionan determinadas *valoraciones, distancias y jerarquías sociales* que se instituyen en el nuevo contexto vitivinícola post- reestructuración y que implican, no sin tensiones, la revalorización y exaltación de ciertas zonas, uvas, vinos y agentes, mientras se descalifican y estigmatizan otras. Ello tendrá su correlato en la configuración político institucional del sector, así como consecuencias materiales y simbólicas para los diversos agentes.

3.3. Hipótesis sobre el funcionamiento de la frontera

Nos preguntamos entonces, qué dimensiones se están dirimiendo en estas disputas y qué significaciones poseen en nuestro campo social de indagación. El análisis de los

flujos materiales y simbólicos, estadísticas del sector y entrevistas realizadas nos lleva a plantar como hipótesis que esta frontera es a la vez *socioeconómica, territorial y simbólica*, y que estas dimensiones se encuentran entrelazadas de manera compleja y particular en nuestro caso.

La *frontera territorial* Este- Oeste, si bien tiene un fundamento “técnico” y “geográfico” –basado en las características agroecológicas de cada zona-, funciona también como *frontera simbólica*, en tanto clasifica territorios de *primera y segunda categoría*, determinando jerarquías y asignaciones asimétricas de status y valoración social. Ello se traduce en consecuencias *materiales y socioeconómicas*, ya que la demarcación de la frontera funciona como un mecanismo de discriminación y aprovisionamiento de buena parte de la producción y los recursos a bajos precios, con consecuencias en la distribución de ingresos y oportunidades, y en la asignación de ventajas y desventajas. Esta frontera opera a su vez, y esta es nuestra segunda hipótesis, en base a la *hegemonía* alcanzada por determinados discursos y prácticas, en lo que llamamos, coincidiendo con otros autores (Neiman, 2003; Goldfarb, 2007; Maclaine Pont y Thomas, 2009; Martín, 2009) *la construcción social de un determinado paradigma de calidad*, en el marco de la reestructuración y transnacionalización del sector. Entendemos *hegemonía* aquí en los términos en que lo plantea Williams, para dar cuenta del “*complejo entrelazamiento de fuerzas políticas, sociales y culturales*” (1977: 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 (1977: 134). Presentamos al final de este capítulo un análisis de los paradigmas socio-productivos que se entrelazan en la configuración de las zonas, pero, antes de ello, realizamos algunas reflexiones teóricas sobre la cuestión territorial y su modo de configuración socio-histórica, para retomar en las conclusiones la vinculación entre ésta y la desigualdad social.

3.4. *Problematizando la “zona” como construcción histórica y social*

En los últimos años, los análisis y enfoques *territoriales*, o más en general, la *dimensión espacial* de los fenómenos sociales ha sido puesta de relevancia crecientemente para el abordaje de diversas temáticas y disciplinas (Schneider y Peyré Tartaruga, 2006)⁸². Sin embargo, a pesar de este “giro territorial” que podemos

⁸² Los brasileros Schneider y Peyré Tataruga señalan que la tendencia a buscar referencias espaciales y territoriales es reciente en varias ciencias sociales, entendiendo que: “*Hay dos razones para que el*

situar hacia los años 90 en nuestro país, en muchos casos tales abordajes realizan un uso acrítico, naturalizado e instrumental del territorio (Altschuler, 2013). Se desconoce así la larga trayectoria de debates y aportes realizados desde la geografía, en su entrecruzamiento con la antropología, la sociología, la ciencia política y la filosofía. Estas trayectorias disciplinares han problematizado la noción de *territorio* así como las de *espacio*, *lugar* y *región*, entre otras, especialmente a partir de *perspectivas constructivistas* y de la incorporación en el análisis de las *relaciones sociales* y de *poder*. En este camino, se busca *deconstruir* las visiones naturalizadas y estáticas del territorio que dominaban la escena hasta los años 70 (Benedetti, 2007). En diversas tradiciones de pensamiento que abordaban el territorio, como la *jurídico-política*, *la naturalista*, *la marxista* y *la humanista*, el territorio era algo externo a la sociedad. El territorio podía controlarse, usarse, aprovecharse, vivirse, pero se encontraba en líneas generales por fuera de las *relaciones sociales*, como un sustrato material externo a ellas (ibídem). Es la incorporación en el análisis de las relaciones sociales, y con ello, la puesta en primer plano del *poder*, la *historia* y el *conflicto*, lo que dará lugar a las perspectivas más contemporáneas y a lo que se denominó “geografía crítica”, desde los años 80⁸³. Estas perspectivas aportan al menos tres cuestiones fundamentales e interrelacionadas para pensar el territorio: una relación estrecha y necesaria entre *territorio* y *poder*, concibiendo a éste de modo relacional y presente en todas las relaciones sociales. En segundo lugar, el territorio ya no se concibe como algo fijo, homogéneo o inmutable, dando lugar a concepciones flexibles y cambiantes de los territorios y sus formas históricas. Así, la escala nacional es *desnaturalizada* y *deconstruida*, así como también las “regiones” y podríamos agregar las “zonas”, en tanto construcciones histórico- sociales. En tercer lugar, se plantea la (re) introducción en el análisis de las *dimensiones culturales* y *simbólicas* que intervienen en los procesos de construcción del territorio, y en ello resulta fundamental el acceso y manejo de información, la construcción de sentidos y visiones hegemónicas y su

enfoque territorial sea una referencia recurrente para la interpretación de procesos y al mismo tiempo una herramienta para la intervención” (2006: 9). Por un lado, la abundancia de literatura que interpreta el contexto actual de transformaciones como respuesta a la crisis del fordismo y la recomposición capitalista basada en la “acumulación flexible”, llamando la atención sobre experiencias de base territorial en términos de “cluster”, “distritos”, “sistemas productivos locales”, entre otros. Por otro, los cambios político institucionales que derivan de la crisis de los Estado- Nación en el marco de la globalización, dando lugar a procesos de descentralización y articulación público- privada, conceptualizados en términos de “governabilidad”, “capital social”, “gestión asociada”, entre otros.

⁸³ Algunos autores de referencia clásica en esta trayectoria son el geógrafo francés Claude Raffestin (1980) y el geógrafo norteamericano Robert Sack (1986), que traen al centro de la escena las relaciones de poder en la delimitación y construcción de un “territorio”; incorporan también una perspectiva semiológica, es decir, las construcciones de sentidos y las estructuras simbólicas que definen o redefinen un territorio. Dentro de la fructífera tradición brasilera, pueden señalarse Milton Santos (1978); Haesbaert (2002 y 2004) y Lopes de Souza (2001), entre muchos otros. Como referente actual se destaca el geógrafo británico David Harvey (1998 y 2004). Esta trayectoria crítica se encuentra en línea con lo que Sherry Ortner (2006) señala como el “giro histórico” en ciencias sociales, hacia fines de los 60 y 70.

instauración como sentido común. De este modo, ya no existen sólo territorios exclusivos, yuxtapuestos y continuos, sino también territorios *superpuestos*, *discontinuos* y *en red*, atravesados por estructuras materiales y simbólicas, y por diversas fuerzas y relaciones de poder (Altschuler, 2013).

En particular, dos aportes nos parecen significativos para nuestro estudio. Lopes de Souza entiende al territorio como un “campo de fuerzas, una tela o red de relaciones sociales que, a la par de su complejidad interna, define, al mismo tiempo, un *límite*, una *alteridad*: la diferencia entre “nosotros” (el grupo, los miembros de la colectividad o “comunidad”, los *insiders*) y los “otros” (los de afuera, los extraños, los *outsiders*)” (Lopes de Souza, 2001: 86). Esta perspectiva resulta de interés en vinculación con la perspectiva eliasiana propuesta, al entender al territorio en términos semejantes a una configuración social, en tanto red de relaciones interdependientes y campo de fuerzas que, al mismo tiempo que posee una complejidad interna define *identidades* y *alteridades* con otras configuraciones y territorios, construidas a partir de complejos procesos materiales y simbólicos.

En segundo lugar, Rogerio Haesbaert (2004) aporta al debate desde lo que denomina “el mito de la desterritorialización”, vinculado al proceso de globalización. Afirma que al mismo tiempo que ocurren procesos de *desterritorialización*, ocurren otros de *territorialización* y *reterritorialización*, remarcando la existencia de disputas por la apropiación y reapropiación de recursos y sentidos diversos del territorio.

Por otra parte, desde la antropología y la sociología, una destacada trayectoria intelectual en la que se destacan autores como Durkheim y Mauss (1903), Simmel (1986), Bourdieu (2002), y más recientemente David Harvey (1998 y 2007) desde la geografía marxista, se pregunta por la relación entre *espacio* y *sociedad*, problematizando y complejizando sus relaciones recíprocas y planteando una relación dialéctica, pero no mecánica, entre ambos. En esta perspectiva, ningún proceso social se produce fuera del espacio y, a su vez, éste es socialmente construido. Esta trayectoria enfatiza así la *construcción social del espacio*, desustancializándolo, desnaturalizándolo y poniendo de relieve que su configuración, así como las formas de clasificación y categorización que le son propias devienen de las relaciones sociales y la estructura social. Pero también, esta trayectoria da cuenta de que una vez construido socialmente el espacio, éste tiende a *reificarse* o *naturalizarse*, lo que condiciona a su vez las relaciones sociales y produce efectos significativos en los modos en que las personas y grupos sociales se piensan a sí mismos y se relacionan con los demás (Segura, 2010). Una de las derivas en este camino es el estudio de los procesos de construcción de *fronteras sociales* y *simbólicas* (Lamont y Molnár, 2002) que establecen los sujetos y grupos sociales, que utilizamos en nuestro análisis.

En línea con lo expuesto, entendemos que los procesos y relaciones sociales no se producen en el vacío, sino que, por el contrario, presentan una determinada *configuración espacio-territorial*. Ésta se vincula de manera estrecha con la configuración social en cuestión, la cual se conforma a partir de estructuras materiales y simbólicas y de un devenir histórico particular, atravesado por relaciones de poder, en procesos dinámicos de transformación. Así, entendemos al *territorio* como aquella porción del espacio que es moldeada histórica y socialmente por relaciones sociales, y por tanto también por relaciones de poder. Es la resultante de un proceso de construcción social, en el que el presente deviene de relaciones anteriores y, por ello, historizadas, como bien lo resalta Elías (2000).

Las perspectivas presentadas cobran especial relevancia para nuestro caso de estudio, ya que la cadena agroindustrial vitivinícola mendocina presenta, como vimos, un largo proceso histórico de configuración y reconfiguración. A su vez se asienta de manera desigual y asimétrica en diversos territorios y “zonas vitivinícolas”, constituyéndolas de manera particular en diversos períodos. Pero además -y esto es particularmente evidente para nuestro caso- las construcciones socio-históricas sobre el territorio y las categorizaciones sobre las diversas zonas, se encuentran fuertemente naturalizadas (remitiendo normalmente a sus “características agroecológicas” más que a su historia, composición social e inserción en el conjunto mayor); a la vez que implican efectos considerables sobre los agentes y sus interrelaciones. Es por ello que tomamos a la “zona vitivinícola” como *dimensión analítica* cuya problematización nos permite estudiar algunas cuestiones de interés: su socio-génesis y sus transformaciones; su complejidad y diferenciación interna, ya que no existen zonas homogéneas; su categorización y posición actual, así como las disputas existentes al respecto; el modo de construcción y establecimiento de fronteras sociales y simbólicas *entre y al interior* de las diversas zonas; y su funcionamiento como dispositivo económico y político de poder, con efectos materiales y simbólicos para los agentes.

4. Cantidad y calidad: la construcción social de un nuevo paradigma vitivinícola

Para completar el cuadro de análisis que nos permita comprender el establecimiento de fronteras sociales y simbólicas, su funcionamiento y efectos, analizamos ahora el modo de construcción social del “nuevo paradigma orientado a la calidad”, en oposición al paradigma de la cantidad. Así como en el apartado anterior problematizamos la “zona”, haremos lo propio aquí respecto del concepto de “calidad”. Reforzar la relación zona y proceso socio-productivo Algunas preguntas que guían nuestra indagación son: ¿Es nueva la calidad en el contexto vitivinícola mendocino?

¿Qué se entiende por calidad en el contexto actual? ¿A qué valores y significantes se asocia? ¿Con qué grupos sociales se vincula? ¿Qué disputas y sentidos diversos existen al respecto?

Por tratarse de una producción agroindustrial con un largo desarrollo histórico y un alto contenido simbólico, nuestro caso requiere un cuidadoso análisis donde se pongan en relación las dimensiones socioculturales y sociotécnicas -atravesadas por la historia y las relaciones de poder- y las condiciones agroecológicas y geográficas que hacen a la producción de uvas en las diversas zonas y sub- zonas. Dos trabajos nos parecen especialmente pertinentes para analizar la cuestión, por tratarse de investigaciones empíricas sobre el caso y porque plantean una perspectiva teórico analítica de interés. En base los trabajos ya clásicos de Berger y Luckman (1966) y Bourdieu (1979), Lucía Goldfarb (2007) pone énfasis en la “construcción social del concepto de calidad” en el marco de la compleja trama de la vitivinicultura actual. Llama la atención así sobre los diversos elementos, grupos sociales y relaciones de poder que intervienen en la institución de una determinada “calidad legítima” y un “gusto legítimo”, socialmente construidos en complejos procesos de orden global. En esta perspectiva, los mercados son construcciones socioculturales atravesadas por condicionamientos sociales y dinámicas de poder, así como por construcciones de sentido, clasificaciones y distinciones entre grupos sociales, según el tipo de producto que consumen (Bourdieu, 1979; Goldfarb, 2007). El consumo de vino, como otros bienes alimenticios, está determinado por pautas culturales atravesadas por determinaciones históricas y sociales. De este modo la “calidad” es tomada como dimensión analítica:

La idea de calidad como concepto socialmente construido, puede ayudar a comprender, por su carácter transversal, las dicotomías. De esta manera, tomaremos el concepto de “calidad” como una de las posibles dimensiones analíticas en las que los actores establecen nuevos tipos de relaciones sociales y constituyen nuevas realidades, atravesadas por las fuerzas sistémicas de reestructuración en los sistemas agroalimentarios y, en este caso, de la producción de vinos en la provincia de Mendoza (Goldfarb, 2007: 9).

Por su parte, Maclaine Pont y Thomas (2009), desde el *análisis socio-técnico* (enmarcado en los Estudios de Ciencia y Tecnología y el constructivismo social)⁸⁴, analizan los “marcos tecnológicos” vinculados a determinados “grupos sociales relevantes” y su capacidad de agencia, en su dinámica con los “artefactos” tecnológicos que también socialmente se van construyendo:

Las tecnologías no son objetos naturales que se desarrollan de manera autónoma, sino que, antes bien, esas tecnologías son co- definidas por los elementos sociales de los que emanan y que constituyen su entorno, pues lo social y lo tecnológico se construyen

⁸⁴ Dentro de la trayectoria de Estudios de Ciencia y Tecnología, se encuentran principalmente y con diversos matices, Bijker y Pinch desde la escuela de “Construcción Social de la Tecnología” (SCOT) y Latour, desde la teoría del “Actor Red” (2009:78), adoptando Maclaine Pont y Thomas la primera.

y re-construyen mutuamente de manera continua (Maclaine Pont y Thomas, 2009: 77).

Estos autores llaman “*artefacto*” a los objetos tecnológicos, para poner de relieve su índole constructiva, y “*grupos sociales relevantes*” a aquellos que atribuyen determinado significado a un artefacto, incluyendo el modo en que se definen problemas y soluciones. El “*marco tecnológico*” sería en esta perspectiva la totalidad de relaciones entre artefactos, grupos sociales relevantes y todos los elementos que intervienen en los procesos de interpretación que realizan tales grupos. “*Así, los marcos tecnológicos estructuran tanto los grupos sociales relevantes como sus relaciones*” (Maclaine Pont y Thomas, 2009: 78).

Desde estas categorías, analizan lo que llaman el “marco tecnológico de la calidad” y el “marco tecnológico de la cantidad”, y afirman, de modo concurrente con Goldfarb y otros autores (Lacoste, 2003; Neiman y Bocco, 2005; Martín, 2010) que “la calidad” ha estado presente en la vitivinicultura mendocina desde hace décadas, aunque su concepción ha ido cambiando con el transcurso de los años: “*Se pone así de relieve el hecho de que un término como “calidad” tiene un significado específico, así como artefactos específicos y grupos sociales relevantes específicos del marco tecnológico al cual pertenece*” (Maclaine Pont y Thomas, 2009: 79).

Estas perspectivas llevan a considerar algunas tesis que sostenemos en nuestro trabajo: 1) la “calidad” no es nueva en la actividad vitivinícola pero su sentido y significaciones se han ido modificando; 2) ésta es socialmente construida en diversos períodos históricos, dependiendo de los marcos conceptuales y técnicos y los grupos sociales relevantes que los sostienen; 3) el *marco o paradigma de la calidad* se conforma como un nuevo espacio social y de relaciones de poder en el sector; 4) el *marco de la cantidad* no ha abandonado la escena, sino que se encuentra en tensión y disputa con aquél y en varios sentidos subordinado al mismo; 5) en la actualidad pueden encontrarse diversos sentidos -en disputa- sobre qué es “calidad”, dependiendo de quién la defina; 6) calidad y cantidad constituyen configuraciones socio-productivas y paradigmas en disputa entre grupos sociales de poder (tipos de bodegueros), encubriendo en ambos casos las disputas con los grupos subalternos, productores vitícolas y trabajadores, como veremos en los capítulos 5 y 6.

Aun hoy, a pesar de que existe una predominancia *en volumen* del marco de la cantidad, existe un consenso generalizado sobre el marco de la calidad como sector más “dinámico” en los últimos 15 ó 20 años. La cuestión radica en cómo se produjo este cambio y quiénes se vieron beneficiados con el mismo, o bien, cómo se construyó su *hegemonía* y con qué consecuencias para los diversos actores.

4.1. “Antes el común era el malbec”: la calidad antes y después de los años 90

Si bien desde el principio existía una predominancia en la vitivinicultura mendocina por la producción de grandes volúmenes de vinos indiferenciados, también existían tendencias a la búsqueda de “mayor calidad y diferenciación” de los productos. Entre los primeros antecedentes en este sentido suele señalarse que ya en 1850 –durante la presidencia de Sarmiento que, recordemos, era sanjuanino- el gobierno provincial contrata al ingeniero agrónomo francés Michel Pouget para que trabaje en el mejoramiento de la producción vitícola regional (Lacoste, 2003). Éste se abocó a la identificación de variedades de uva, sobre las cuales había poco conocimiento hasta entonces y hasta cierta “confusión varietal” (Maclaine Pont y Thomas, 2009: 80) (aun hoy en muchas fincas y hasta en las estadísticas se reconocen uvas de tipo “mezcla”). Pouget importa a la provincia numerosas variedades francesas, como el Malbec y el Cabernet Sauvignon. Lacoste señala que este hecho se enmarcaba en un proceso más amplio de “europeización de la vitivinicultura” y más específicamente en el caso mendocino de “afrancesamiento” (Lacoste, 2003). Tal fenómeno se explicaba por la influencia que la paradigmática Francia ejercía a nivel mundial como productora de vinos de calidad, así como por las posiciones destacadas que los inmigrantes europeos tenían en la vitivinicultura mendocina, tanto en la producción como en el consumo de vinos. En este marco:

El objetivo era elaborar vinos que copiaran los de Europa, o que, al menos, remitieran a aquel lugar añorado. Las etiquetas y los nombres de los vinos fueron artefactos fundamentales. Los métodos de elaboración se orientaron, en particular, a lograr resultados que se aproximaran a los vinos europeos (franceses) (Maclaine Pont y Thomas, 2009: 86).

Así, desde 1900 la “calidad” se orientaba por estos criterios: en términos generales, las uvas de mayor calidad eran llamadas “uvas francesas” (término que queda luego atribuido particularmente al Malbec) en oposición a las “uvas criollas”⁸⁵; un vino considerado “malo” se denominaba con nombre criollo y, a medida que mejoraba su “calidad”, se le atribuía la nomenclatura francesa o en algunos casos italiana, como es el típico caso del uso de topónimos de regiones europeas (Lacoste, 2003; Goldfarb, 2007 y Maclaine Pont y Thomas, 2009).

Otro hito fue la temprana llegada a Mendoza -en relación al grueso de la IED de los años 90- de la empresa francesa Chandon en 1959, la cual se radicó en Maipú con el objeto de producir champagne. De este modo, “Chandon puso a Mendoza en el mapa

⁸⁵ Como explican Maclaine Pont 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).

mundial del champagne de calidad" (Lacoste, 2003). La empresa fue desde entonces un patrón de referencia de "calidad" en el escenario local⁸⁶.

Estos elementos muestran que desde un principio las relaciones de poder, dominación e influencia sociocultural entre grupos sociales, y entre países posicionados de manera diversa en la jerarquía de poder mundial, en términos de *superiores e inferiores* (Elias, 1976) estaba presente en la definición de "la calidad" y de lo considerado "bueno", "fino" o "noble", en relación a lo "malo", "común" y "criollo".

Un entrevistado expresaba de manera clara la preexistencia de uvas "finas" en Mendoza antes de los 90 así como su re jerarquización y re significación actual:

"Nosotros, acá, 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 hablás de Malbec y decís, "No, que hay que pagar tanto porque es un Malbec" (Entrevista a bodeguero trasladista, zona Este, 2010).

Ahora bien ¿qué elementos intervienen en la construcción del paradigma de la calidad en la actualidad y en qué se diferencia de la calidad ya existente en Mendoza? Para comenzar a responder esta pregunta (que seguirá presente a lo largo de la tesis), realicemos una caracterización sintética de ambos *marcos tecnológicos o paradigmas*, utilizando para ello el análisis socio-técnico propuesto por Maclaine Pont y Thomas.

Hablamos de *paradigma*, a diferencia de lo que hemos definido como *configuración socio-productiva*, para referir a una construcción conceptual al estilo de un *tipo ideal* (Weber, 1969) que puede ser puesta en juego en el análisis de las configuraciones realmente existentes, en tanto "conjunto de características que se extraen de la propia realidad" (De la Garza Toledo, 1999) y que, como tales, presentan una hibridación de situaciones, prácticas y discursos.

4.2. El marco de la cantidad

En el *marco socio-técnico de la cantidad* que dominaba la escena hasta 1970 -cuando el 95% del vino producido era vino económico "de mesa"- los grupos sociales relevantes eran los productores de uva independientes, las bodegas trasladistas y los grandes fraccionadores. Otros actores relevantes eran los consumidores, conformados en la época masivamente por población urbana de trabajadores, muchos de ellos inmigrantes italianos, españoles o franceses; los transportistas, revendedores y distribuidores, ubicados estos últimos en diversos centros urbanos de Argentina; y el gobierno, ya que implementaba políticas que llevaban a la expansión y consolidación de dicho marco, como la colonización del Este mendocino a través de incentivos

⁸⁶ Veremos algunos ejemplos de ello más adelante. Bocco (2008) realiza un completo análisis del modo en que la empresa francesa realiza la gestión y control de calidad de las uvas en su vínculo con los productores primarios.

fiscales y exenciones impositivas, que *“llevaron a inversiones económicas interesadas en aprovechar tales ventajas”* (Maclaine Pont y Thomas, 2009; Richard-Jorba, 2008).

Como analizan Maclaine Pont y Thomas, todos estos actores contribuían al tipo de uvas y vinos que se producían: los revendedores, que trabajaban con pequeños márgenes, preferían el vino “que se puede rebajar” con el agregado de agua; los productores tenían como objetivo elevar al máximo el rendimiento de las uvas con el menor costo, dado que en su relación con las bodegas solo intervenían las variables *cantidad y precio*.

En este marco, una buena uva se definía en función de sus medidas cuantitativas: tamaño y peso, lo que llevaba a producir grandes racimos para maximizar el rendimiento por planta (ibídem). Obtener uvas grandes y jugosas implicaba la elección de ciertos *artefactos tecnológicos*: el uso del “parral” (especie de pérgola) como sistema de conducción de la planta, por su gran capacidad de carga y posibilidad de recolección manual; y el “riego por gravedad” (“a manto”, inundando todo el viñedo, o “por surcos”), lo cual resultaba “un método barato y eficaz” (ibídem). Asimismo, el trabajo de la tierra a partir de mano de obra intensiva se debía a que ésta se encontraba disponible y resultaba más económica que la inversión en maquinarias. Hoy, estos viñedos son considerados “tradicionales” o “anticuados”.

4.3. El marco de la calidad

Por el contrario, en el *marco socio-técnico de la calidad* se valora el color, el aroma y los sabores definidos de las uvas, con reminiscencias de frutas y roble. Ello se explica por la influencia del Nuevo Mundo Vitivinícola (especialmente California y Australia), en su estrategia de diferenciación y penetración de los mercados hasta entonces dominados por los países europeos. En este marco:

Dado que el objetivo ha pasado a ser producir uvas pequeñas, de película gruesa, concentradas mediante el control cuidadoso de la planta, muchos artefactos diferentes adquieren importancia fundamental en el viñedo (Maclaine Pont y Thomas, 2009: 81).

Una diferencia importante desde el punto de vista técnico es que con anterioridad a los 90 los vinos “finos” -dentro de los que ya se contaban los “varietales”- se producían “en corte”, es decir, en la bodega, mientras que hoy los especialistas afirman que “un buen vino depende de una buena uva”, o bien según algunos entrevistados y revistas especializadas, que *“el vino se elabora en la viña”*. Ello se vincula con la búsqueda de “cualidades sensibles” vinculadas al consumo (gusto, olor, sensaciones) y se hace posible por avances científicos de la bioquímica moderna, como el descubrimiento de los “polifenoles” y sus características “volátiles”⁸⁷. Este cambio de perspectiva tiene

⁸⁷ En 1990 se producen cambios en la enología por la incorporación de la investigación bioquímica,

consecuencias importantes en el control de calidad de las bodegas *hacia atrás*, sobre el cultivo de uvas -y por ende sobre los productores-, así como en los procesos de cosecha y elaboración: como los polifenoles se encuentran en la uva y son volátiles en su exposición al calor, los equipos de frío y las tecnologías de control térmico se volvieron fundamentales (Maclaine Pont y Thomas, 2009). Entre los nuevos *artefactos* se encuentra también: el tipo de poda, para evitar que la planta tome demasiado vigor; la realización de nuevas tareas culturales como “desfoliar”, para captar mayor luz solar, “desramar” para lograr mayor concentración de los frutos, el uso de “espaldero” como método de conducción de la planta, que a diferencia del parral permite introducir maquinarias y economiza la instalación de tela antigranizo; y la *irrigación por goteo controlada* por computadora. El momento de la cosecha es en este marco el de la maduración de los polifenoles, y no ya el grado de azúcar de las uvas, como en el marco de la cantidad (ibídem).

Todos estos cambios resultan especialmente sensibles para los productores en su relación con las bodegas, ya que implican nuevas imposiciones de la etapa industrial y una pérdida del control sobre su producción. Este control es desplazado en la nueva vitivinicultura hacia quienes manejan la cadena y el mercado.



Viñedo en espaldero con tela antigranizo.
Valle de Uco, 2010.



Viñedo en parral.
Zona Este, 2010.

En este marco cambian asimismo, radicalmente, los *actores relevantes*, que pasan a ser las *bodegas integradas verticalmente*, tanto de capitales extranjeros como nacionales, que producen sus propias uvas y/o las compran a productores de uvas finas cuidadosamente seleccionados. Cobran un lugar destacado los *ingenieros agrónomos*, que intervienen en los criterios y control de calidad de las uvas requeridas

vinculada a los “polifenoles” (elementos presentes en la uva) que son causa de sensaciones específicas. Tanto el INTA, como el INV y las Universidades locales contribuyeron en tales investigaciones, dentro de lo que se ha dado en llamar “enología sensible”. La transformación de la perspectiva enológica ha sido tal en este sentido que suelen distinguirse los especialistas que se formaron antes y después introducción de la bioquímica moderna en los planes de estudio (Maclaine Pont y Tomas, 2009).

por las bodegas, y por ello en estrecho vínculo con éstos, los *enólogos*, con quienes hasta entonces mantenían campos de trabajo más bien separados (ibídem). Intervienen también desde el ámbito público, organismos como el INTA (Programa Cambio Rural, por ejemplo) y otros programas públicos orientados a “modernizar” la gestión del cultivo de los productores con orientación a la demanda. Se produce así una fuerte valoración del conocimiento científico, lo cual se materializa en investigaciones e información provista desde el INV, el INTA o las Universidades, tanto de Agronomía como de Enología, así como de carreras orientadas al marketing, diseño de marcas y productos, turismo, etc.

Un elemento más pasa a ser fundamental: *la zona* donde se plantan las vides, ya que se supone que las sustancias bioquímicas se absorben por las raíces y son propiciadas por el clima. En conclusión, el *terroir* y el *microclima* se han convertido en factores clave. Así se afirma: “*Mientras las tierras bajas y cálidas del Este integraban el marco de la cantidad, las zonas montañosas como el Valle de Uco se vinculan al marco tecnológico de la calidad*” (Maclaine Pont y Thomas, 2009).

En suma, a partir de la crisis y caída del consumo de vinos, y el conjunto de transformaciones que dieron lugar a la reestructuración del sector, sumado al posterior cambio del marco tecnológico, grupos sociales muy diferentes empezaron a volverse relevantes en relación a la producción de vino y el cultivo de uvas en Argentina:

El marco de la calidad supone un significado totalmente diferente para las vides, con un “viñedo ideal” que no sólo se cuida de otro modo, sino que además se puede encontrar en lugares por completo distintos, con nuevos grupos sociales relevantes y una multitud de nuevos artefactos que interactúan con ese viñedo (Maclaine Pont y Thomas, 2009: 83).

El nuevo paradigma cambia la composición de los grupos sociales relevantes, pero también las relaciones de interdependencia/dependencia; igualdad/desigualdad entre grupos sociales pre existentes.

4.4. La construcción social del paradigma de la calidad y su vinculación con los agronegocios

Desde el punto de vista del mercado mundial, hacia 1990 se produce la ya señalada división entre Viejo Mundo y Nuevo Mundo. EEUU y Australia encabezan una estrategia de desarrollo de marcas y orientación a la demanda para competir con los países tradicionales, lo cual se tradujo en la búsqueda de “*un nuevo tipo de consumidor*” y la conformación de un nuevo “*gusto internacional*” (Goldfarb, 2007).

Existe consenso en la literatura en considerar el cambio en la composición de los mercados como un elemento relevante en la transformación de la vitivinicultura. Con el aumento de la presión competitiva global, la producción se orienta crecientemente a la demanda, entrando de lleno en el paradigma de los *agronegocios*. A nivel mundial se

produce, como vimos, una caída en el consumo de vinos básicos, una segmentación de los mercados y un crecimiento de la demanda de sectores de clase media y alta, los cuales presentan crecientes exigencias de calidad, vinculadas a dos valores centrales: *diferenciación y sofisticación* (Goldfarb, 2007).

Se vincula a este proceso el surgimiento de toda una batería de publicaciones especializadas que buscan “orientar”, “producir” o “formar” al consumidor internacional en sus criterios y gustos, a partir de material producido desde sectores de gran poder e influencia a nivel mundial⁸⁸. Así, el “*consumidor de orientación internacional*” (Maclaine Pont y Thomas, 2009) se ha convertido en un grupo social relevante, que impone nuevas exigencias pues, a diferencia del argentino promedio en la economía cerrada de la década del 70, cuenta con una oferta amplia de productos de alta calidad entre los cuales elegir y a su vez dispone de todo un ejército de críticos, revistas especializadas y cursos de enología que lo orientan:

Como resultado, la influencia de otras regiones vitícolas y la “escena vitícola internacional” se han intensificado enormemente, ya que además son cada día más los empresarios y productores que viajan por el mundo para intercambiar conocimientos (Maclaine Pont y Thomas, 2009: 81).

En este contexto, la profunda crisis de la vitivinicultura mendocina de los 80 (caída del consumo interno y consecuente sobreproducción de uvas y vinos) propició la “reconversión productiva” y la “salida exportadora de la crisis”. Ésta fue encabezada por un grupo de empresarios con apoyo público, que intentaba, a partir de un “giro hacia la calidad” (Goldfarb, 2007) recomponer la rentabilidad de la producción, aprovechando los segmentos de consumo internacional en crecimiento: “*El nuevo objetivo de exportar vinos de calidad comienza entonces a convertirse en el eje del discurso y de las acciones de un grupo importante de empresas bodegueras nacionales y extranjeras, así como también de algunos sectores del Estado*” (2007: 5).

Con el objeto de instalar en el mundo la imagen de un país con productos vitivinícolas de calidad, este grupo de empresarios (entre los que suelen mencionarse a Catena Zapata y Zucardi entre las firmas locales) lentamente se fue posicionando a partir de la participación en concursos y la obtención de premios internacionales, la asistencia a ferias y eventos especializados. Como hito de coyuntura, un faltante de vino europeo en 1995 creó las condiciones para el “despegue” de los volúmenes exportados.

Así, desde las perspectivas que venimos desarrollando, la reestructuración orientada a la calidad no es el resultado mecánico ni automático de la crisis ni de los factores estructurales del orden global, sino un resultado orgánico producido por una parte de los propios actores del sector:

⁸⁸ Un análisis crítico y profundo al respecto puede verse en el documental “Monodvino”, de Jonathan Nossiter (2004).

La conformación de un nuevo paradigma de calidad es el resultado de una compleja construcción social, pero esta construcción es el resultado tanto de factores estructurales como de las acciones y discursos de los actores que definen, producen y reproducen esos factores de un modo determinado (Goldfarb, 2007: 6).

La reestructuración de la actividad a partir de la construcción social de un nuevo paradigma socio-productivo modificó así de modo desigual la capacidad de apropiación y acumulación social de los beneficios de la misma. Las empresas que pudieron, comenzaron a orientar su modelo productivo hacia la demanda, adaptaron sus tecnologías, productos y estrategias de marketing, y se ajustaron a las regulaciones existentes para la exportación y la entrada a mercados como el europeo o el norteamericano. Pero la heterogeneidad del sector y el desigual dinamismo de los actores para incorporar cambios técnicos y organizativos resultaron en un reforzamiento de las tendencias a la exclusión y desaparición de actores. Como consecuencia, nuevos actores tomaron relevancia mientras que otros perdieron peso o incluso fueron expulsados de la actividad, al tiempo que se modificó el peso relativo y capacidad de agencia entre los que persistieron para definir y legitimar las nuevas reglas de juego. Ello incluye determinados actores de la cadena, grupos sociales y zonas productivas.

Conclusiones del capítulo 2

En este capítulo nos propusimos problematizar la “zona vitivinícola”, en tanto unidad clave de la configuración socio-territorial de la vitivinicultura mendocina. Al analizar la conformación histórica de las zonas en estudio y sus transformaciones hemos llamado la atención sobre la producción social del territorio, en tanto construcción socio-histórica atravesada por la dinámica de clases y la acción estatal, en vinculación con determinados paradigmas socio-productivos y grupos sociales de poder.

Por las particularidades de nuestro caso, la dimensión socio-territorial se encuentra complejamente entrelazada con las configuraciones socio-productivas y, en particular, con las construcciones sociales sobre “calidad”, en determinados períodos históricos. Por ello, nos propusimos problematizar esta noción en tanto constructo histórico-social, interrogándonos por los significados y grupos sociales que la encarnan y promueven, así como por los mecanismos de desigualdad, las formas de categorización y jerarquización entre productos, territorios y agentes que implica el nuevo paradigma hegemónico.

De este modo, así como el territorio es moldeado por las relaciones sociales y de poder en su configuración histórica y actual, se constituye también como una *f fuente de desigualdad*. Como resultado de su configuración socio-histórica, el territorio establece

un modo relacional que se asienta en un *factor de localización*, construido en base a fenómenos y condicionamientos que ocurren en un determinado lugar y no en otro. Este factor se define en función de las características propias y/o atribuidas a cada zona (y sus heterogeneidades internas) y en base a la *proximidad* respecto de determinados recursos, servicios, agentes productivos, oportunidades, mercados, etc. Como señala Bourdieu, el lugar que se ocupa en el “espacio geográfico”, guarda una relación con el “espacio social” que se tiene. Así, la distribución en el espacio geográfico, que nunca es neutral o aleatoria, constituye una de las *propiedades secundarias* que, junto a las relaciones de producción, actúa en los *procesos de enclausamiento* (Bourdieu, 1979: 100).

A los efectos de la desigual distribución en el espacio (que determina el acceso a recursos, disposiciones y oportunidades) debe agregarse el peso de las dimensiones simbólicas vinculadas a las *formas de categorización* (Bourdieu, 1984; Ortner, 2006; Grimson, 2008) atribuidas a los territorios y las valoraciones sociales resultantes de las mismas. Ambas cuestiones se traducen en la instauración de *fronteras y jerarquías sociales y simbólicas*.

Fue la *introducción de la historia en la estructura* (Elias, 1976) la que nos permitió comprender las relaciones sociales y disputas presentes en nuestra configuración, así como el juego de posiciones entre *establecidos y outsiders*, en la cambiante balanza de poder entre grupos sociales (ibídem). Con la reestructuración del sector y la hegemonía del paradigma de la calidad, se ve reforzado el histórico poder de la Primera Zona, en virtud de su “antigüedad” y “tradición”, al tiempo que emerge el Valle de Uco como nueva zona “Top”, no en base a su tradición sino en virtud de los nuevos parámetros globales de calidad: la *diferenciación* y la *sofisticación*, que se asocian a los “vinos de altura”.

A partir del análisis de la *configuración histórica* de las zonas, sus *formas de categorización* actual, sus relaciones recíprocas y la posición relativa de cada una en el contexto provincial y global es que planteamos la existencia de una *frontera social, territorial y simbólica* entre ellas, y entre los agentes sociales que las conforman.

La frontera Este-Oeste, materializada por el Río Mendoza, en tanto frontera socioeconómica condiciona diferenciales en el precio de la tierra y de las uvas. Sin embargo, buena parte de la uva producida en el Este es elaborada por importantes bodegas de la Primera Zona, de modo que el Este funciona como mecanismo de flexibilidad del sector, de acuerdo a la fluctuación de la demanda: “*cuando necesitan uva vienen y compran, cuando no, no*”, explicaban tanto productores como técnicos. Más aun, tirar el precio abajo -“la uva del Este no sirve”- resulta una estrategia económica para producir a menores costos.

Paralelamente, esta frontera constituye procesos de formación identitaria entre un “nosotros” y un “ellos”, a fuerza de categorizaciones que implican generalizaciones o englobamientos como “los del Este”, implicando procesos de desvalorización y estigmatización, como veremos en el capítulo 4. Esta frontera *funciona*, a pesar de los matices y heterogeneidades internas de las zonas, a pesar de las “excepciones”, que constituyen en la práctica buenos negocios para algunos empresarios, en el marco de zonas deprimidas y mal categorizadas.

Esta frontera no tiene una bilateralidad simétrica. Los procesos de hegemonización y subalternización de territorios, productos y agentes productivos implican discursos y prácticas traccionados por relaciones asimétricas de poder y necesidades distintas de afirmación, transformación y visibilización. En cuanto a la *permeabilidad* de esta frontera (los flujos que permite y los que no), hay permeabilidad en cuanto a las mercancías (uvas y vinos), pero no en cuanto a las identificaciones y valoraciones sociales.

Estas cuestiones se traducen en relaciones de desigualdad entre zonas y agentes. En términos de Luis Reygadas (2008), identificamos en este escenario *mecanismos de poder y desigualdad* al interior de la cadena, vinculados a su desigual distribución entre departamentos y zonas. Ello actúa como *mecanismo de apropiación del excedente*, dada la centralidad de la etapa industrial, de fraccionamiento y comercialización, asentadas mayormente en la Primera Zona. La frontera se impone asimismo como *mecanismo de exacción*, al “permitir que los recursos fluyan de un sector social a otro” (ibídem)⁸⁹.

En términos de Tilly (2000) esta frontera funciona como un “mecanismo de desigualdad categorial” ya que a partir de las categorías “común” y “fino” y la segregación territorial entre “Este” y “Oeste” se “solucionan problemas organizacionales” en cuanto al mercado, se reproduce su segmentación y las desigualdades entre agentes de la cadena y territorios. En nuestro caso, el par categorial Este/ Oeste, y el de producción de cantidad/ calidad, determina una acumulación de desventajas para la Zona Este así como de ventajas para la Primera Zona y el Valle de Uco, como profundizaremos en los capítulos siguientes. Se produce de este modo una “desigualdad persistente” y “acumulativa” entre zonas, ya que, como vimos, si bien el Este tuvo un período de auge, es en la Primera Zona donde

⁸⁹ En su estudio de las desigualdades, Reygadas (2008) hace hincapié en los diversos mecanismos de poder que la hacen posible, e identifica cuatro mecanismos que se presentan en la realidad social de manera combinada. Por un lado, en base a la teoría marxista, identifica *mecanismos de explotación y apropiación del excedente*. Por otro, desde aportes más de tipo weberianos, señala los mecanismos de *acaparamiento de oportunidades y cierres sociales*, como el control de acceso a un recurso. Los otros dos mecanismos vinculados a estos son los de *exacción*, que permiten que los recursos “fluyan” de un sector social a otro, y de *exclusión*, que impiden que las riquezas de un grupo fluyan hacia otros.

históricamente se asienta el poder económico, social, simbólico y técnico-político de la vitivinicultura mendocina⁹⁰.

Identificamos también mecanismos de desigualdad vinculados a *cierres sociales*, *exclusión* y *acaparamiento de oportunidades*. Un claro ejemplo de ello lo constituye la estrategia de DOC Luján de Cuyo, en la Primera Zona, ya que sólo las localidades comprendidas en la DOC gozan de este prestigio; en el caso del Valle de Uco, si bien no existe –aun- una DOC particular, la *altura* del territorio (msnm) actúa como un elemento de distinción y exclusividad/ exclusión con respecto a otros territorios. Los agentes vitivinícolas más poderosos combinan estos mecanismos con los de exacción y apropiación de excedentes, tanto a lo largo de la cadena, entre industria y productores primarios (eje vertical), como entre tipos de bodegueros y territorios (eje horizontal).

En este marco, hemos planteado que la tensión calidad- cantidad, entendida como una clave para el análisis de las fronteras en nuestro caso, es un ejemplo de cómo los grupos sociales dominantes utilizan ciertas distinciones para marcar distancias y proximidades, convirtiendo diferencias simbólicas en diferencias sociales y económicas y cierres sociales, incluso más allá de la permeabilidad de estas fronteras para determinados agentes o productos. De este modo nos preguntamos ¿a quién favorece el nuevo paradigma? ¿Qué exclusiones, invisibilizaciones y desplazamientos se producen a través de este establecimiento de fronteras?

Finalmente, la hipótesis de trabajo que guía nuestra indagación es que en la nueva configuración socio-territorial de la vitivinicultura mendocina posterior a los años 90 se produce un reposicionamiento en la jerarquía entre las zonas y sus agentes vitivinícolas, en que se refuerza el desequilibrio existente desde el origen de la misma, se resignifica y revaloriza fuertemente una de ellas mientras se desvaloriza y descalifica otra, en función de la producción de uvas y vinos de “alta calidad”. La jerarquía y desigualdad entre zonas que existía desde el origen toma, con el *nuevo enfoque de la vitivinicultura* sentidos sociales e intensidades renovadas, produciendo desigualdades y fronteras socioeconómicas, territoriales y simbólicas entre zonas y agentes, a la vez que disputas y tensiones sobre estas formas de categorización y valoración.

⁹⁰ En su análisis de la “desigualdad persistente”, Charles Tilly (2000) introduce el concepto de *desigualdad categorial*. Los pares categoriales –tales como hombre/ mujer, blanco/ negro, ciudadano/ extranjero, trabajador calificado/ no calificado, entre otros- se utilizan para permitir el acceso desigual a determinados bienes y recursos socialmente valorados, resolviendo de este modo la sociedad una serie de “problemas organizacionales”. A su vez, esta desigualdad categorial se ve afectada por acumulaciones históricas (en el marco de instituciones, tipos de relaciones sociales, nociones compartidas) que refuerzan y explican la desigualdad persistente. Su teoría plantea, de modo semejante a Reygadas, la existencia de cuatro mecanismos fundamentales que intervienen en la producción y reproducción de las desigualdades, estos son la *explotación*, el *acaparamiento de oportunidades*, la *emulación* y la *adaptación*.

CAPÍTULO 3:

Distinción y desigualdad en la nueva vitivinicultura: el Valle de Uco

Introducción

En este capítulo nos centramos en la zona considerada “Top” en el escenario actual, con el objeto de analizar los sentidos y prácticas que se vuelven dominantes, así como la transformación en las relaciones de interdependencia entre categorías sociales de la *nueva vitivinicultura*. Buscamos también analizar el modo en que las transformaciones impactan en la zona, y los diversos significados y valoraciones de los cambios producidos para los pobladores locales. Focalizo en los procesos de *distinción, diferenciación y desigualdad social* producidos en esta nueva configuración socio-productiva, en la cual la “altura” se ha convertido un signo de calidad y distinción, y analizo los conceptos, slogan y sentidos de la nueva vitivinicultura en relación a la producción y los servicios turísticos.

Para ello, presentamos primero la zona y su transformación reciente, la revalorización de las uvas y territorios de la región y las características de las nuevas inversiones, tanto nacionales como extranjeras. En segundo lugar, con el objeto de indagar en los actuales modos de gestión laboral e integración agroindustrial, analizamos una serie de casos que nos permiten acercarnos a la relación entre las nuevas inversiones y diversos actores sociales de la cadena: productores vitícolas, jóvenes profesionales, trabajadores rurales e industriales. En tercer lugar, analizamos las construcciones de sentidos y valor de la nueva vitivinicultura, considerando tanto a las bodegas y sus productos como los servicios turísticos de lujo que ofrecen. En el cuarto apartado, indagamos las visiones de los actores sociales y habitantes del Valle sobre las transformaciones recientes y las nuevas inversiones, identificando discursos, sentimientos y emociones que subyacen a sus posicionamientos.

La idea central que recorre el capítulo es que la transnacionalización de la vitivinicultura implica una mayor *diferenciación y distinción* entre territorios -ahora renombrados “terruños”-, entre tipos de uvas, vinos y servicios turísticos, y entre actores sociales, trabajadores, productores y empresarios, produciendo mayores asimetrías y fragmentación entre estas categorías y al interior de las mismas.

1. El Valle de Uco y su reciente transformación

El Valle de Uco constituye el corazón de la “nueva vitivinicultura” globalizada y principal destino de las nuevas inversiones en viñedos y modernas bodegas orientadas a la producción de alta calidad, así como a emprendimientos inmobiliarios y turísticos de lujo, erigiéndose como la nueva “zona Top” de la vitivinicultura mendocina.

Su altitud va de los 900 msnm (en la ciudad de Tunuyán) a los 1.500 (en Tupungato), siendo éste un elemento de valorización central en la vitivinicultura actual. Cuenta con un acceso privilegiado al agua, de excelente calidad y en abundancia, dada su cercanía a los afluentes naturales. De la cordillera descienden los ríos Tunuyán (superior) y diversos arroyos, conformando verdes valles que, junto al paisaje montañoso, le otorgan a la zona una belleza singular.



Mapa 5: Ubicación de Valle de Uco en Mendoza.

Vista del Cerro Tupungato. Valle de Uco.

Disponibles en: <http://www.mondoexplorer.com/mendoza/neighborhoods/uco-valley.php>

La transformación del Valle fue profunda, heterogénea y acelerada en las últimas décadas. La zona no constituía hasta los años 90 una región predominantemente vitivinícola, sino más bien frutícola (manzanas, duraznos y peras), sector hoy en retracción⁹¹. Por el contrario, la superficie con vid, que era apenas el 5% del total provincial en 1995 en 2008 significaba casi el 15% (21.000 ha de viñedo), siendo la región de mayor crecimiento vitícola en la última década (INV, serie histórica).

A nivel industrial, el Valle pasó de 35 bodegas en 2001 a unas 60 en 2008 (INTA Valle de Uco e INV, 2008). Las nuevas bodegas fueron construidas en su mayoría luego de la devaluación del 2002, muchas pertenecientes a capitales extranjeros favorecidos por el tipo de cambio. Se trata de bodegas de alta tecnología, con modernos equipos de molienda, frío y filtro, barricas de acero inoxidable y roble; arquitectónica y

⁹¹ La producción de manzanas, típica de Tunuyán, retrocede de 7.000 a 3.000 ha entre mediados de los 90 y el 2010, mientras va creciendo exponencialmente el cultivo de vides (Entrevista al Director INTA La Consulta, 2010). Este fenómeno coincide con la especialización y auge del Alto Valle del Río Negro en la producción de frutas de exportación.

estéticamente preparadas para el turismo enológico, provistas, según los casos, de salas de arte y exposiciones, sala de degustaciones y eventos, restaurantes gourmet y exclusivos hospedajes. Se encuentran tanto grandes bodegas (más de 10 millones de litros) como pequeñas y medianas de tipo *boutique*.

La zona ha visto crecer también de manera contundente su oferta turística, especialmente de lujo e internacional, vinculada al turismo enológico y rural, articulado con turismo de alta montaña y paisajístico. Favorecida por sus bellos paisajes, se ofrecen en la zona diversos servicios recreativos, artísticos y gastronómicos que apuntan a la *exclusividad, la sofisticación y la diferenciación*. Así, a las inversiones en tierras y tecnología se suman desde el nuevo siglo, *emprendimientos inmobiliarios-turísticos- vitivinícolas* (Villagrán, 2013) que combinan producción de alta gama, propuestas habitacionales que responden a un estilo de vida *sofisticado* y enoturismo de alto nivel.

El Valle de Uco se convierte de este modo en el corazón de la *nueva vitivinicultura* y del proceso de globalización de la actividad. Como relata un joven enólogo, consultor de diversas firmas en la zona:

“Hoy vos tenés una gran concentración en manos extranjeras, de grandes bodegas y de pequeñas bodegas [...]. Vas a comer a un restaurante en Tupungato y tenés 3 idiomas: inglés, francés, castellano ¿Por qué? Porque está lleno de técnicos extranjeros que son asesores de grandes empresas y hacen la doble campaña; vienen y hacen la cosecha acá. Hoy vas a Tupungato y te encontrás con enólogos franceses haciendo sus pequeñas empresas, trabajando con filiales acá o de capitales de acá que los contratan; vienen americanos... están trabajando acá. Después se van, elaboran los vinos y se van. Hay mucho asesor golondrina. Mendoza pasó a ser un nuevo punto, que antes no lo era; antes, Mendoza, no existíamos en el mapa. Hoy, vos te encontrás con un montón de técnicos californianos que no sabían que existía y hoy ya te hablan de su tercera temporada en Mendoza; su cuarta temporada; ya tienen su hotelito, su restaurante preferido” (Entrevista, marzo 2009).

Esta “instalación de Mendoza en el mapa mundial” a través de la llegada de importantes inversiones externas, la salida exportadora de los vinos argentinos y el creciente turismo internacional resultará, como veremos, un elemento de peso para evaluar los cambios de la vitivinicultura argentina y mendocina.

1.1. Cambios poblacionales, en las formas de vida y producción

El crecimiento económico motorizado por las fuertes inversiones fue acompañado por un crecimiento poblacional superior a la media provincial: del 21% entre 1991 y 2001 y del 15% entre 2001 y 2010, contra el 12% y 10% respectivamente para el conjunto Mendoza (CNP, 2010). Las nuevas inversiones atrajeron población trabajadora de otras zonas mendocinas, provincias argentinas y de países limítrofes, así como técnicos, profesionales y servicios especializados nacionales e internacionales. En 2010 el Valle tenía unos 115.000 habitantes, 7% del total provincial (ibídem) y

presentaba elevados índices de población rural, con una media del 44,5% (el doble de la provincia) y también altos niveles de pobreza, especialmente NBI, que en las áreas rurales de Mendoza llegan a más del doble de las urbanas⁹².

La transformación de la zona cambió el perfil socio-productivo de sus departamentos. La ciudad de Tunuyán -principal centro poblacional, comercial y de servicios- se destacaba en el pasado por su producción de manzanas y constituía un centro turístico regional, en base al sitio “Manzano Histórico”⁹³. San Carlos, reconocido como “la capital de la tradición”, es el departamento más antiguo de Mendoza, fundado para servir como “frontera con el indio”, pueblos Huarpes que dan nombre a las voces *Uco*, *Tunuyán* y *Tupungato*⁹⁴. Si bien los tres municipios recibieron inversiones y viraron su perfil más decididamente hacia la vitivinicultura, fue Tupungato el que se convirtió en la estrella de la región. Recategorizado en los últimos años como “La capital de los vinos de altura” –como indica un cartel de entrada de la localidad- el departamento es sede de las más lujosas inversiones, a la vera del nominado “corredor productivo” o “ruta del vino” (ruta 89). Según los expertos, las uvas Malbec alcanzan allí “*óptimos niveles cualitativos*” (Van den Bosch y Vitale, 2010).

Con casi el 60% de población rural, la zona se configuraba históricamente en torno a la producción hortícola de papa y ajo en grandes estancias (como Bombal y Palma entre otras, de 2000 y 3000 ha). Ello conllevó una fuerte presencia de población boliviana, que trabaja la tierra como “medieros” o “aparceros”⁹⁵. Por estas características algunos entrevistados califican al departamento como “de tipo feudal”, de “trabajo casi esclavo” y “de

Mapa 6: Valle de Uco



⁹² Según el INDEC, la población rural comprende a población agrupada en localidades de menos de 2.000 habitantes y a población dispersa en campo abierto. Dadas las condiciones de vida que predominan en este ámbito, la incidencia de las NBI es muy grande. Para 2010, mientras que la media de NBI de Mendoza era de 7,1 en el ámbito urbano, en el ámbito rural ascendía al 18,3 (CNP, 2010, INDEC).

⁹³ Donde habría descansado San Martín en su cruce de Los Andes.

⁹⁴ Tanto “Uco” como “Tupungato” y “Tunuyán” provienen de vocablos huarpes y hacen referencia a caciques del lugar y características del paisaje. Tupungato (la montaña más alta de Los Andes después del Aconcagua) tiene varios significados, pero el de mayor arraigo es “mirador de estrellas”, en relación con la altura y dominio sobre el paisaje, lo que se vinculaba para los nativos con la idea de observatorio.

⁹⁵ La *mediería* es un sistema de contrato (escrito o de palabra) por el cual un agricultor trabaja la tierra y otorga al propietario de la misma la mitad de las ganancias obtenidas por la producción. La *aparcería* es similar pero con un porcentaje a convenir. Según el Ministerio de Trabajo de la provincia llegaban unos 5.000 bolivianos para la temporada de cosecha al Valle de Uco en 2010.

grandes contrastes”⁹⁶.

Así el Valle de Uco es también una zona de significativos contrastes y desigualdades socioeconómicas y territoriales. Si bien la transformación social, económica y cultural de la zona ha sido -y está siendo- de grandes dimensiones, los indicadores de pobreza e indigencia en la misma seguían destacándose en el contexto provincial⁹⁷. Llegaban a la misma tanto reconocidos “Flying Winemaker” –o “asesores golondrinas”– como numerosos “trabajadores golondrinas” “norteños”, bolivianos y tucumanos, lo cual agudizaba las asimetrías y desigualdades históricas de la zona. El responsable del Centro de Desarrollo Vitivinícola (CDV)⁹⁸ de San Carlos sintetizaba en una frase los complejos procesos de transformación del Valle al señalar: “*Vas por la ruta 89 y decís, esto no es Argentina, pero llegás al pueblo y decís sí, es Argentina*” (Entrevista, 2011). La zona era hasta hace unas pocas décadas una región rural, tranquila y distante de la ciudad. Hasta los años 50 no había luz eléctrica, “*nos alumbrábamos con candiles*” recuerda un empleado del cementerio municipal, “*había una radio a batería, venían con camioneta y te dejaban una batería*”. Hasta los 70 y 80 se utilizaba aun el caballo y la mula para trabajar la finca y el grueso de las administraciones eran “por contrato”. La transformación ha sido profunda y acelerada desde entonces.

Gerardo, un abuelo de 85 años descendiente de italianos y españoles que trabajó en la viña toda su vida, recordaba: “*con mi padre y tres hermanos teníamos 24 hectáreas, todo de Malbec... pero llegó el momento en que la viña no valía nada, y las cortamos en el año 82, porque nadie quería uva*”. Antiguamente, en una finca grande de la zona como “La Celia”, donde el padre y el abuelo de Gerardo trabajaron como contratistas 30 años, podía llegar a haber 200 cosechadores para la vendimia; y los contratistas tenían allí animales y huerta, de modo que “*vivíamos ajustados, piedra, helada... ¡5 años no cosechamos!, pero comida no nos faltaba. Antes se vivía con nada*”. Si bien la vida rural era sencilla y sacrificada, el sistema de contrato y el modo de consumo permitían la reproducción familiar. Pero “*de esos años para acá ha cambiado todo el 100%*” afirmaba Gerardo: “*Ahora es una locura lo que pagan por la uva, se pelean por la uva, Norton y no sé cuántas bodegas más, que son famosos*” (Entrevista, 2011).

⁹⁶ En palabras de un referente del INTA Valle de Uco: “*Es un sistema de producción todavía pseudo feudal, ahí se cultiva papa sobre todo, arriendan la tierra y sólo por darles la tierra y el agua le cobran el 30% de la producción, y si le dan la semilla y demás le cobran el 70% a los bolivianos (...) son medieros, aparceros, pero con relaciones muy desiguales, y muy concentrado, son 3 o 4 los dueños de toda esa zona que va desde Tupungato hasta Potrerillos*” (Entrevista, 2010).

⁹⁷ Tunuyán y Tupungato, dos de los departamentos que más inversiones externas recibieron en la última década, poseían un índice de NBI del 18 y 23% en el 2001, el cual ascendía al 26 y 31% respectivamente en el 2006, siendo Tupungato uno de los peor situados en el orden provincial (Estudio de Condición de Vida de los Hogares Urbanos y Rurales, DEIE, Mendoza, octubre de 2006).

⁹⁸ Los CDV fueron creados por la CoViAr dentro de la “Línea estratégica de apoyo al sector de Pequeños Productores”. Se distribuyen en diversos territorios de Mendoza, San Juan y La Rioja, generalmente en sedes compartidas con el INTA. Mi trabajo de campo se inicia a partir del contacto con técnicos de INTA y CDV, quienes a su vez me facilitaron el contacto con productores y bodegueros de las diversas zonas.

Alberto, referente del INTA de la zona, relataba que en la época de crisis se abandonaban grandes fincas de uvas varietales porque no tenían rendimiento: “*Con la crisis sacaron todo, quedó el Este nomás produciendo y Mendoza*”. También muchas bodegas y establecimientos industriales cerraron sus puertas en la época, quedando sólo dos cooperativas que vendían a Giol y La Celia, propiedad tradicional de la zona.

Así refería también un funcionario municipal en relación a la transformación de la zona:

“Lo que pasa es que ha cambiado todo, la economía, la agricultura [...] El contratista antes vivía en la finca, ahora no, se fue al pueblo, por eso proliferaron mucho los barrios [...] La gente empezó a irse de las fincas, quiere comodidad, gas, luz, agua potable, antes no había, acá a 4 km del pueblo hasta hace unos años no había agua potable” (Entrevista, 2011).

Las migraciones a la ciudad se habían acelerado desde la crisis, con el abandono de fincas, la pérdida de puestos de trabajo y el declive de la figura de contrato (que por su estatuto tiene derecho a una casa en la propiedad). Ello era concomitante con políticas de vivienda social iniciadas con el regreso a la democracia en el año 83. Una vez que los jóvenes se acostumbraban a la vida de ciudad ya no querían volver al campo. Este proceso se afianzaba en los 90, con la llegada de nuevas inversiones y la expulsión de los trabajadores rurales que aun vivían en las fincas. Así, las transformaciones de las últimas décadas demarcaban *otra forma de vida y uso del territorio*.

Por otra parte, cuando empieza a valorizarse el *vino* tinto sobre el blanco, a principios de los 90, la zona queda muy bien posicionada, cotizándose sus uvas un 20 o 25% más que las de la Primera Zona y un 40% más que las del Este⁹⁹. El mayor color e intensidad de las uvas del Valle se vincula directamente con la mayor altura (que implica menores temperaturas, gran amplitud térmica y mayor cantidad de horas de sol), y con la existencia de suelos pedregosos y pobres, que disminuyen la productividad de la planta y aumentan la intensidad de las uvas.

Los productores que sobrevivieron a la crisis “*quedaron muy bien parados, porque tienen mucho color*”, explicaba Alberto. Dueños de pequeñas viñas de Malbec de 70 ó 100 años -muy buscadas en la actualidad- estos productores venden sus uvas a las más reconocidas bodegas de la Zona Este, del Sur, de Lujan y Maipú: “*Acá se vende color, yo no hablo tanto de calidad, pero sí de color [...] si vos tenés color cuando vale el vino tinto, tenés esa cualidad que te beneficia comparativamente*” (Entrevista, 2010).

Hoy el 70% de los cultivos del Valle son viñedos, en su mayoría corresponden a nuevas plantaciones a gran escala (más de 100 ha) pertenecientes a capitales

⁹⁹ En la valorización del vino tinto en detrimento del blanco (que llegaba en 2010 a una relación de 80 a 20% de demanda en el mercado interno), inciden varios elementos: por un lado, hacer un blanco de calidad requiere una tecnología más sofisticada por lo que en general el blanco común (escurrido) es de menor calidad y se asocia con efectos post consumo como la “resaca”. Por otro lado, se difundió en esos años que el vino tinto, por los polifenoles y flavonoides que contiene, previene enfermedades coronarias y cerebro vasculares, provee minerales, vitaminas y es antioxidante, entre otras cuestiones.

nacionales y extranjeros. El 82% son variedades tintas, entre las que se destacan Malbec (33%), Cabernet Sauvignon (16%), Merlot (9%) y Tempranillo (8%), con rendimientos menores a los 100 qq/ha (mientras que en zonas más productivas como el Este pueden superar los 300 qq/ha). En los últimos años “*nadie quiere plantar otra cosa que Malbec*” me explicaban en el INTA, lo cual era objeto de preocupación por la pérdida de diversidad de la producción ante posibles cambios en la demanda.

Tal transformación implica un dato novedoso para el contexto provincial: al ubicarse los nuevos viñedos en zonas altas sobre el piedemonte cordillerano, la vitivinicultura se extiende por primera vez por *fuera del oasis irrigado*, en base a cuantiosas inversiones en perforaciones y tecnologías de riego por goteo. Se amplía de este modo la *frontera agrícola* real e imaginada, ya que “nadie hubiera pensado que se podía producir allí” relataban varios productores de la zona entrevistados. Las nuevas zonas altas se incorporaban así como “tierras vírgenes” a la nueva vitivinicultura:

“Esa zona era absolutamente desértica, entonces hicieron perforaciones y riego por goteo y ahora sí; antes, aunque tuvieras perforaciones podías regar 20, 25 ha, hoy con el riego por goteo puedes regar hasta 100, 120” (Entrevista INTA, 2010).

El riego por goteo con control computarizado constituye una de las innovaciones clave de la transformación actual, con incidencia en la organización social del trabajo y el tipo de trabajadores requeridos, ya que emplea menos mano de obra pero de mayor calificación. Asimismo, la obtención del riego por aguas subterráneas tiene impacto en la trama socio-productiva y sociocultural de la región, al transformar la trama vincular que históricamente se tejía en torno al riego tradicional. Sin embargo, aun en la zona de mayores inversiones, ésta es la excepción más que la regla: apenas entre un 10 y un 15% de las fincas tenían riego por goteo en Valle de Uco (INTA, 2010), y un 15% se estimaba a nivel provincial, lo cual se explica en buena medida por el alto costo, entre cinco y seis veces más caro que el riego con agua superficial (Diario Uno, 12/06/2011).

1.2. La diferenciación como estrategia y los nuevos “terruños”

Si bien todo el Valle de Uco se instala como la nueva “zona Top”, una serie de localidades dentro de este se han convertido en “Top- Top”, en virtud de su mayor altura, microclima, paisaje, aunque también por ser sede de inversiones “estrella”. Entre ellas se destacan las localidades -hoy renombradas “terruños”- de Vista Flores, Gualtallary, Altamira, El Peral o El Cepillo, entre otras, muy *valoradas* y *valorizadas* en el escenario actual. Algunos inversores compraron tierras en el Valle a 400 dólares la hectárea hacia mediados de los 90, pudiendo hoy llegar a valer entre 20.000 y 60.000 dólares la hectárea, según la ubicación (Entrevistas INTA, 2011). Ello implica un fenomenal negocio inmobiliario para quienes compraron tierras hace 10 ó 15 años, así

como la casi imposibilidad de acceso a la misma para productores y habitantes locales en la actualidad.

La tendencia a *regionalizar* y *diferenciar* entre zonas, que provino “desde afuera”, se profundizó en los últimos años: ya no sólo se busca diferenciar entre zonas sino también entre subzonas, “cuarteles” y hasta “hileras” dentro de una misma finca, para la elaboración de algunos vinos súper exclusivos, como los “single vineyards” (elaborados con uvas de un viñedo único) cuyo desarrollo se encuentran en auge. Según un consultor italiano que asesora más de 60 bodegas en el mundo: “*para el país, llegó la hora de hablar de terroir*”:

“Es hora de subir un escalón más creo yo. Es hora de hablar de terroir, de hablar ya no de Mendoza sino de Agrelo, de Altamira, de regiones que son realmente distintas y sería interesante en el interior de estas zonas hacer una división por tipo de suelo. Ahora es fundamental empezar a hablar de terroir porque hablar sólo de Malbec puede llegar a ser peligroso [...] en varios lugares del mundo se puede hacer un muy buen Malbec pero en ningún lugar del mundo se pueden repetir los terroir” (Área del vino, julio 2011)¹⁰⁰.

Estos nuevos *gurúes* de la vitivinicultura globalizada, que son corrientemente invitados a nuestro país para opinar sobre el presente y futuro de la actividad, cumplen un rol destacado en la transmisión de los nuevos valores y estrategias y en la legitimación del nuevo paradigma socio-productivo¹⁰¹. Estos consultores estrella del orden global portan una especie de “verdad revelada” por los mercados y las tendencias mundiales, lo cual los legitima para marcar los tiempos, ritmos y sentidos de la “transformación deseable”. Mientras se presenta a Argentina como un “*milagro productivo*” a nivel mundial, al mismo tiempo se *trae a la escena local* la experiencia -y con ella las amenazas y recomendaciones- de otros países productores a nivel mundial:

“El vino es diversidad, es personalidad del productor que puede y necesita jugar con su estilo [...] hoy, en Estados Unidos es casi mala palabra hablar de vino australiano porque se le dio demasiada importancia al volumen y a un solo varietal, el Syrah [...] Yo vengo hace 18 años a Argentina y en vitivinicultura este tiempo es nada. Argentina es un milagro productivo donde se ha hecho muchísimo en tan pocos años. Esto no ha sucedido en ninguna parte del mundo” (Ibídem).

La globalización del vino representa así, al mismo tiempo una amenaza y una oportunidad: si bien el Malbec es el vino insignia argentino, producir sólo Malbec puede ser “peligroso”. Implica también una paradoja, se requiere a la vez *homogeneidad* (en los estándares de calidad) y *diversidad* (de gama y de producto), cuestión que será decodificada por las empresas en renovadas *estrategias de diferenciación*, como la búsqueda de nuevos territorios y emprendimientos cada vez

¹⁰⁰ Entrevista a Attilio Pagli <http://www.areadelvino.com/articulo.php?num=22514> (consulta 14/07/11).

¹⁰¹ Estos discursos circulan tanto en eventos especializados organizados por entidades del sector, como a través de notas y entrevistas realizadas por consultoras especializadas. Un fenómeno similar señalan Gras y Hernández (2009) al analizar la *construcción y legitimación del paradigma de los agronegocios* en el caso de la globalización de las pampas sojeras.

más exclusivos.

El Valle de Gualtallary, la zona más alta de Tupungato y una de las más cotizadas de la provincia, se ha convertido en el nuevo *terroir de moda*, constituyendo un buen ejemplo de este fenómeno. Según diversas fuentes su encumbramiento coincide con la instalación en 2009 del Tupungato Winelands, un exclusivo “Wine Country Club” que cuenta con hoteles, restaurantes, canchas de golf y polo (La Nación, 02/08/2008). Una página especializada en vinos y gastronomía realizaba una interesante comparación:

“Haciendo una analogía con los polos gastronómicos de Buenos Aires, Gualtallary es a Valle de Uco lo que Madero Este es a Puerto Madero. [...] Así como en Madero Este los extranjeros comenzaron a invertir en edificios y se abrieron restaurantes de alta gama a partir de la creación del Faena Hotel, en Gualtallary los viñedos comenzaron a llamar la atención con la llegada de Tupungato Winelands”¹⁰².

El proyecto, desarrollado por una empresa internacional, cuenta con 800 hectáreas al pie de la cordillera: 140 parcelas habitacionales, 400 hectáreas destinadas a fincas privadas para “producir el propio vino”, pequeños y exclusivos hoteles de 5 y 6 estrellas, un “wine spa”, un espacio “de culto al vino”, una bodega boutique y varios restaurantes de lujo. El proyecto contempla la instalación de una pista de esquí en la ladera de la montaña¹⁰³.

La bodega boutique, “la más alta de Mendoza”, a 1.400 msnm, está a cargo del exitoso enólogo mendocino Matías Michelini, formado en la Escuela Vitivinícola Don Bosco (la más antigua y prestigiosa de la provincia), junto al asesoramiento y aval del célebre enólogo francés Michel Rolland¹⁰⁴, y diseñada por el estudio de arquitectura mendocino Bórmida & Yanzon, principal desarrollador de las nuevas bodegas.

La “selección del terreno” fue algo muy importante para la empresa. Ubicado al pie del imponente cerro Tupungato, este emprendimiento premium resalta el diseño y “ambientación para disfrutar a pleno la majestuosidad del entorno cordillerano” y se presenta como “el primer Wine Country Club del mundo” que combina fincas con viñedos, lotes y departamentos con clubes de golf y polo. Hoy una hectárea de viñedo aquí, en el “Alto Valle de Uco”, ronda “los 70.000 dólares, casi un 50% más que lo que cuesta en promedio en otras primeras zonas de la provincia”¹⁰⁵.

¹⁰² <http://www.planetajoy.com> “Vinos de Gualtallary: esto es lo que se elabora en el nuevo terruño Top de Mendoza” (5/12/12). JOY es una revista de vinos y gastronomía de publicación mensual.

¹⁰³ Se estima que se invertirán unos 40 millones de dólares y los futuros propietarios otros 75 millones más. Las fincas con viñedos propios se ofrecen en la preventa a 450.000 dólares y los lotes van desde los 130.000. Burco América, la empresa desarrolladora, está especializada en “desarrollos vacacionales de lujo, en entornos naturales únicos, con múltiples actividades y en grandes reservas naturales cuidadosamente preservadas”. <http://www.tupungatowinelands.com/es/vinos/bodega-boutique> y <http://www.lanacion.com.ar/1035287-fincas-para-producir-vino> (consulta, febrero de 2014).

¹⁰⁴ Como señalaba una página especializada: “Este caballero es el más famoso Flying Winemaker, asesor enológico de Bodegas en más de 13 países, propietario de un laboratorio de enología en Burdeos, además de ser el motor de varios proyectos vitivinícolas en el mundo y en Argentina” <http://valledeuco.wordpress.com/2009/10/03/michel-rolland-y-su-clos-de-los-siete/>.

¹⁰⁵ <http://www.planetajoy.com> “Vinos de Gualtallary...” (5/12/12).

Antes de la llegada de este emprendimiento ya se había instalado en la zona -hacia 1997- la bodega Altus, propiedad del ex político y actual empresario José Luis Manzano, socio y principal asesor del poderoso Grupo Vila¹⁰⁶. Los habitantes de la zona comentan que Manzano habría adquirido cientos de hectáreas para implantación de viñedos finos¹⁰⁷. Un informante clave señalaba sobre el grupo Vila- Manzano:

“Se siguen llevando el petróleo, el agua... los Vilas, todos ellos. También tienen vitivinicultura, en el Valle de Uco, todo el Valle de Gualtallary es de ellos; Grupo vitivinícola Tupungato, hay varios metidos ahí pero es de José Luis Manzano. Ellos le hicieron todos los contactos a Salentein para comprar tierras” (Entrevista, 2010).

De este modo, poderosos empresarios locales y nacionales se articulaban con capitales y consultoras internacionales y con el mayor *expertise* local -producto de toda una historia de desarrollo vitivinícola-, para dar forma a este exclusivo proyecto e instalarlo en la cima del ranking Top de Mendoza, en vistas al mercado global¹⁰⁸.



Vinos de Gualtallary. Disponible en:

<http://www.caminosdelvino.com/novedades/index/que-hizo-gualtallary-para-merecer-esto>



Valle de Gualtallary. Disponible en:

<http://www.losandes.com.ar/articulo/gualtallary-el-de-mas-inversiones-y-mas-pobreza-de-tupungato>

Hay en Gualtallary unas 1.000 hectáreas de viñedos y unas 8.000 más podrían incorporarse, pero la obtención de permisos de agua para nuevos pozos comenzaba a

¹⁰⁶ Grupo económico de origen local, dueño entre otras cosas de un multimedio provincial que incluye televisión por cable, radios y el diario local “Uno”.

¹⁰⁷ <http://edant.clarin.com/diario/1999/06/05/o-02401d.htm>

¹⁰⁸ Entre los propietarios de la zona conviven familias tradicionales (los Masi Espíndola, Navea, Luconi), firmas extranjeras (Burco y su Tupungato Wineland, Chandon, Bousquet, Freixenet, entre otras), apellidos conocidos en el país (José Luis Manzano) y marcas de trayectoria vitivinícola en Mendoza (Orfila, Catena Zapata, Zucardi, etc.), a los que habría que sumar los “dueños inconstatables” (Los Andes, 29/06/14).

complicarse. De hecho, en el Valle de Uco y otras zonas se desataba en los últimos años una “guerra por el agua”, expresada en protestas y cortes de ruta en reclamo por “privilegios” y “desmanejos” de la entidad controladora¹⁰⁹.

Además de los conflictos ambientales y la disputa de recursos, los contrastes sociales se acentuaban enormemente con las nuevas inversiones, despertando algunas miradas críticas. Una reciente nota de un diario local titulaba *“Tupungato: millonarias inversiones conviven con la pobreza”* (Los Andes, 29/06/2014)¹¹⁰. Afirmaba que Gualtallary es el distrito de mayor crecimiento económico de la zona y que *“encabeza la tendencia creciente en el Valle hacia los latifundios”*; en los últimos 12 años habrían desembarcado unos 30 emprendimientos turísticos, inmobiliarios y productivos vinculados a vitivinicultura. Ello contrastaba con pésimas estadísticas sociales y condiciones de acceso a servicios en la pequeña villa local¹¹¹:

“Lujosos emprendimientos con fortalezas en la entrada a metros de viviendas precarias que no pueden conectarse a la red de gas por no tener condiciones aptas de habitabilidad. Canchas de golf, club de polo, restaurantes de categoría y exclusivos lodges vecinos a una comunidad que batalla por un centro de salud, un transporte digno y una secundaria que le dé futuro a sus jóvenes. Son de allí las uvas y terrenos más cotizados del Valle de Uco. También los índices desfavorables en servicios básicos, permanencia educativa y seguridad” (Los Andes, 29/06/2014).

Es que en este “nuevo terruño descubierto” sí vivía una comunidad. Unos 1.000 habitantes se asentaban en loteos con precariedad dominial (pertenecientes a sucesiones de familias nativas) sobre las márgenes de un arroyo -con el consiguiente riesgo- en precarias casas, con gran deficiencia de transporte público y acceso a servicios básicos (Ibíd.). Mientras Gualtallary se convertía en un destino turístico internacional que ofrecía una amplia gama de exóticos servicios turísticos y recreativos, una maestra de la escuela primaria local afirmaba que no tenían propuestas ni infraestructura recreativa o deportivas para los niños y jóvenes y que las nuevas inversiones *“parecen islas totalmente ajenas a la población local”* (Ibíd.).

Encontramos aquí un tipo de desigualdad particular, una marcada *bipolaridad o distancia social yuxtapuesta en un mismo espacio*, conformada por la coexistencia en

¹⁰⁹ La Ley de agua estipula que para abrir un nuevo pozo debe cegarse otro, por lo cual es difícil conseguir nuevos permisos, aunque también son recurrentes las irregularidades al respecto. En una nota del Diario Los Andes se expresaba “La guerra por el agua llegó a las rutas” (09/09/2011) en relación a las protestas por los “beneficios para algunos amigos y entenados” otorgados por el titular del Departamento General de Irrigación. Un líder de la protesta afirmaba: “Hay ocho mil hectáreas arriba en La Consulta que están regando a un tercio de su capacidad. Más abajo hay dos fincas que tienen más agua que las otras ocho mil hectáreas” <http://www.losandes.com.ar/article/guerra-agua-llego-rutas-592507>. La cuestión tomaba estado público previamente por el otorgamiento del permiso a un conocido conductor de televisión y empresario porteño que compró 140 ha en Luján, donde están prohibidas las nuevas perforaciones http://www.cadena3.com/post_ampliado.asp?sector=81&categoria=20&post=86918 (consulta 05/01/15).

¹¹⁰ <http://www.losandes.com.ar/article/gualtallary-el-de-mas-inversiones-y-mas-pobreza-de-tupungato>.

Resulta sintomático que esta nota sea del diario Los Andes (perteneciente al grupo Clarín) y competencia local del diario Uno, propiedad de Vila, comprometido en el emprendimiento.

¹¹¹ Si bien no disponemos de datos actualizados de NBI de Gualtallary, Millan (2010), en base a estudios del Instituto de Desarrollo Rural (IDR) afirma que éstas se encontraban entre las más altas de Tupungato.

un mismo lugar de realidades sociales muy lejanas y contrapuestas. Esta desigualdad no emerge como resultado de grupos sociales que se desarrollan históricamente en su interdependencia sino que las cadenas de interdependencias que explican a unas y otras son mucho más largas (Elias, 1982). Coinciden en un momento histórico figuraciones socioculturales diversas que se solapan en virtud de la expansión del capital sobre “nuevas tierras”, en un proceso que el geógrafo David Harvey (2004 y 2007), en su intento de elaborar “una teoría del desarrollo desigual más sofisticada” llamó “acumulación por desposesión”. Este autor plantea que para superar las crisis de sobreacumulación recurrentes desde los años 70, el capital transforma el espacio y produce “nuevos espacios” para el capital, incorporando territorios que por diversas razones quedaban fuera del mercado. Desde estas prácticas “neocoloniales”, el “nuevo imperialismo” conquista un nuevo espacio, produciendo un “reajuste espacio-temporal” (Harvey, 2004). Este reajuste es una “metáfora” de las soluciones a las crisis capitalistas mediante aplazamientos temporales (inversiones a largo plazo) y expansiones geográficas (creación de nuevos espacios para el capital)¹¹².

Gualtallary, como tantas otras localidades mendocinas, era “descubierto” como nuevo terruño “Top” y se abrían como un nuevo espacio para el capital. Una nota daba cuenta de su repentina transformación y encumbramiento:

“Un viejo y olvidado distrito -el humilde y poco tenido en cuenta hasta hace 5 años atrás Gualtallary. Aún recuerdo cuando se decía: “quien va a poner viñedos ahí si es pura arena [...] Curiosamente, o no, hoy hasta se dan seminarios en su nombre. Sufre el mismo fenómeno que Palermo Hollywood, que en la actualidad le “comió” 20 manzanas a Chacarita”¹¹³.

La necesidad de *sostener una tasa de ganancia* y escapar a la crisis de sobreacumulación incorporando nuevos territorios a la lógica del capital resulta en nuestra configuración solidaria con la *dinámica de la distinción*. Ésta implica una carrera constante: la búsqueda de renovadas *marcas distintivas* se produce al tiempo que el nuevo elemento distintivo se ve devorado o desvalorizado por su “popularización”: “A medida que las barricas se hacían comunes, los varietales más

¹¹² Lo que Marx analizó en El Capital como “acumulación originaria” Harvey lo caracteriza como un recurso permanente del “nuevo imperialismo” para superar sus crisis mediante “acumulación por desposesión”. “La expansión geográfica y la reorganización espacial son dos opciones posibles. Pero esto tampoco puede dissociarse de los reajustes temporales, puesto que la expansión geográfica solía ir acompañada de inversiones en infraestructuras físicas y sociales a largo plazo (redes de transporte y comunicaciones, educación e investigación, por ejemplo) que demorarían muchos años en reintegrar su valor a la circulación a través de la actividad productiva que apoyaban” (Harvey, 2004: 2). Pero estos “reajustes espacio-temporales” requieren de políticas estatales y un sistema financiero que posibilite el crédito. La “acumulación por desposesión” re-emerge ante los límites de la acumulación por “reproducción ampliada del capital”, e incluye desde sus orígenes un amplio rango de procesos como la mercantilización y privatización de la tierra, la expulsión de poblaciones campesinas, la conversión de diversas formas de derecho de propiedad –comunal, colectiva, estatal- en derechos de propiedad exclusivos y la supresión de formas de producción y consumo alternativos (Harvey, 2007).

¹¹³ ¿Qué hizo Gualtallary para merecer esto? <http://www.caminosdelvino.com/novedades/index/que-hizo-gualtallary-para-merecer-esto> (27/08/14).

conocidos, los enólogos más famosos” (Ibídem) nuevos elementos se hacían necesarios. Así llegó la hora de “*las localidades y sus suelos*”:

“Era Agrelo una de las zona más cotizadas hacia fines de 2007, representada por el “Ecleston” del vino nacional Don Nicolás Catena, o Perdriel con los mega- players de Norton y Chandon [...] Coquimbito era la cuna de los grandes clásicos y así se iban deshojando las margaritas de los terruños” (Ibídem).

Así, las nuevas zonas no se “descubren” porque salten a la vista sus maravillosas cualidades y paisajes majestuosos, sino que detrás de cada nuevo *terroir de moda* hay un grupo empresario en disputa competitiva buscando *distinción*.

2. Análisis vinculares entre categorías sociales de la nueva vitivinicultura

Presentamos a continuación algunos casos que nos permiten analizar el modo en que las nuevas inversiones en la zona (extranjeras y nacionales) reconfiguran el territorio y las relaciones de interdependencia entre diversas categorías sociales de la cadena agroindustrial (trabajadores rurales, productores vitícolas y jóvenes profesionales), así como las relaciones de jerarquía, inclusión y exclusión socio-productiva y modos de gestión del trabajo en la nueva vitivinicultura.

2.1. El Clos de los 7: barreras de entrada, distinción y trabajo precario

Vista Flores es una localidad de Tunuyán que posee unos 5.000 habitantes. Su crecimiento poblacional en la última década más que duplicaba el de Mendoza y Argentina¹¹⁴. Muchos cosechadores del norte y de los alrededores vinieron a trabajar por la temporada y se quedaron (Costella y Pizzolato, 2010). A pesar de haber recibido importantes inversiones externas en la última década, la fisonomía del pueblo no parecía haber cambiado, salvo por algunos carteles indicativos de las nuevas bodegas ubicados en el pequeño centro. Éste constaba de 5 cuadras y en el mismo podían verse viejos bares, negocios de pueblo, un locutorio con internet y un supermercado de una cadena popular provincial.

Consigo una entrevista a las 9 de la mañana en la bodega “Flechas de los Andes”, integrante del llamado “Clos de los Siete”. Este se conformaba por 7 socios de origen francés, entre los que se destaca el afamado “winemaker” Michel Rolland quien, como “ideólogo y promotor” del proyecto “entusiasmó” a un grupo de conocidas y acaudaladas familias francesas para invertir en la zona (Entrevista, 2011). El proyecto se inicia en 1999, cuando se implantan los primeros viñedos, que ascendían en 2011 a 850 ha, en tierras hasta entonces vírgenes y desérticas al pie de la Cordillera (entre

¹¹⁴ Del 25% entre 2001 y 2010, frente a una media del 10% a nivel provincial y nacional (INDEC, CNP).

1.000 y 1.200 msnm), distribuidas alrededor de 5 lujosas bodegas¹¹⁵.

Diversos entrevistados habían referido al selecto emprendimiento -tanto quienes lo habían visitado como quienes habían oído hablar de él- señalándolo como un ícono de las inversiones extranjeras, por su exuberante lujo y exclusividad. Un referente del INTA local decía sobre “el Clos”: *“son muy cerrados, los invitamos varias veces a participar en reuniones de mesas locales, pero nunca vienen, casi no tienen trato con las instituciones locales”*.

Para acceder a la bodega, que se encontraba a 10 km del poblado, había combinado (a través de otro entrevistado) con los trabajadores de una empresa de San Juan que estaban realizando obras en el Clos, ya que yo no disponía de auto propio y no existía transporte público hasta el lugar. Los trabajadores me preguntaron de inmediato si tenía una entrevista concertada, ya que de otro modo no me dejarían entrar. Durante el viaje me contaron que estaban impermeabilizando el techo de la Bodega Monteviejo, y describían impactados que la misma estaba construida en altura, sobre un monte elevado artificialmente en el que se habían plantado viñedos. Parecía de ciencia ficción para el contexto regional.

Un camino de tierra en el que ya no se veían casas ni fincas llegaba finalmente a un portal que anunciaba “Clos de los Siete” y tras el cual sólo se veía la cordillera. Unos metros atrás, una garita de seguridad solitaria hacía el control de entrada.



Portal de entrada al Clos. Imágen disponible en: <http://en.wikigogo.org/en/127313/>



Garita de seguridad. Foto propia (febrero, 2011)

Se abrió el portón automático y mis conductores se apresuraron a decirme “hasta acá llegamos”, como queriendo evitar problemas para entrar. Agradecida descendí de la camioneta y me presenté ante la mujer con uniforme de seguridad que se encontraba en la garita. Ella se comunicó por radio con mi entrevistado, verificando mis datos,

¹¹⁵ Los viñedos eran de Malbec (50%) y el resto de Merlot, Cabernet Sauvignon, Syrah y Tanat. Las bodegas hasta entonces construidas eran *Monteviejo*, *Flecha de los Andes*, *Cuvellier de los Andes* y *Diamandes* y pertenecían a miembros de familias francesas con larga tradición en la vitivinicultura y dueños de prestigiosos *Château* en Francia, como el Barón Benjamin de Rothschild, Laurent Dassault, Bertrand Cuvelier, entre otros. Cada bodega realiza sus propios vinos y entre todas realizan el vino emblema Clos de los 7.

para señalarme luego: “te están esperando, pero hay un problema: no se puede entrar caminando, es política de la empresa”. Pregunté entonces si alguien podía venir a buscarme desde la bodega pero no era posible, ya que los empleados venían desde los poblados cercanos en combis que la empresa contrataba. Esta situación me produjo una sensación de ridículo, estaba allí, tenía una entrevista, pero no podía entrar. La mujer me informaba que me quedaba la opción de llamar un taxi flete que solía hacer el viaje, ya que no había empresa de remisería en Vista Flores. Media hora más tarde una camioneta destartalada venía a buscarme y por \$75 me llevaba hasta la bodega, donde me esperaba para llevarme de regreso después. Esta *barrera de entrada* no resultaba casual, mi experiencia en el campo era expresión del grado de privacidad, control del territorio y dificultad de acceso que representaban el grueso de los nuevos emprendimientos Top. Yo era extranjera en mi provincia natal, y parecía que estaba atravesando una frontera internacional.

Una vez dentro del Clos observé que la calle de acceso se llamaba “Avenida Michel Rolland”; otra calle conducía a la bodega Monteviejo, construida efectivamente sobre un monte artificial perpendicular a la cordillera, que remitía al paisaje vitivinícola de viñedos y *Château* francés.



Bodega Monteviejo. Clos de los 7. Imagen disponible en: www.winerocktour.com

Finalmente llegábamos a la bodega donde tenía la entrevista. Ésta poseía incrustaciones de madera tallada de gran formato que figuraban flechas. Cada detalle de los pisos, las aberturas y el mobiliario estaba cuidadosamente diseñado y decorado con incrustaciones de madera y piedra. Los jardines alrededor poseían un ordenamiento por tipo de plantas de la zona, dispuestas en grandes canteros y en el piso había dibujos y subdivisiones que clasifican piedras de la montaña por tipo y colores, muy al estilo del “civilizado” paisajismo francés (Williams, 2003).



Vista del frente Bodega Flecha de los Andes.
Disponible on line.



Vista lateral de la bodega.
Disponible on line.

En el folleto de la bodega podía leerse:

*UN "GRAND CRU" DEL NUEVO MUNDO
Flechas de los Andes nace de la asociación entre el BARON
BENJAMIN DE ROTHSCHILD y el SEÑOR LAURENT
DASSAULT. Juntos descubren en el año 1999 un magnífico
terreno al pie de Los Andes, lugar donde crean sus viñedos y
luego la bodega. Cada vendimia es vinificada con el más puro
respeto a las tradiciones francesas, aliadas a la moderna
tecnología y llevadas a cabo por un equipo argentino. Orgullosos
de la calidad de los vinos obtenidos, ambos socios continúan con
entusiasmo apoyando el potencial de este terroir UNICO ubicado
entre cielo y montaña (Mayúsculas en original)¹¹⁶.*

Nuevamente aquí las ideas de “descubrimiento”, paisaje y recursos naturales “vírgenes” volvían a ponerse en juego con una impronta neocolonial. También la vinculación estrecha entre poderosos capitales externos, tradiciones internacionales legitimadas, tecnología de punta, junto al *expertise* local de jóvenes profesionales y mano de obra dispuesta a un empleo en el prestigioso emprendimiento.

Mi entrevistado era un joven profesional de la zona. Había llegado a él a través de un técnico del INTA, ya que habían sido compañeros de la facultad. En el contacto telefónico previo a la entrevista se había mostrado reticente y desconfiado, indagando de qué tipo de estudio se trataba y para quién, cuestión que no me había sucedido hasta entonces luego de dos años de trabajo de campo. Se desempeñaba como encargado de producción y como tal tenía a cargo el “manejo del personal”, desde el sector de finca hasta el fraccionamiento. Trabajaba en la bodega desde hacía varios años, primero como “contratado” y años más tarde como “efectivo”. Un familiar suyo trabajaba en la empresa desde su origen, lo cual explicaba su entrada a la misma.

El joven me cuenta que uno de los dueños vino una sola vez a la bodega, para la inauguración, y que el otro venía una vez por año. La bodega tenía capacidad para 1

¹¹⁶ Los vinos franceses clasificados Grand Cru (“Gran pago o Gran viñedo”) han superado controles severos de calidad y deben proceder de terruños estrictamente delimitados que se diferencian de otros terrenos vecinos. Rothschild es propietario entre otras empresas de la fábrica de aviones Mirage.

millón de litros pero sólo se elaboran 600.000, en dos gamas: “Gran Malbec” y “Gran Corte” (US\$20 y 32 la botella respectivamente) y la producción se orientaba por completo al mercado externo (EEUU, Europa y Brasil).

Trabajaban “en bodega” (contando la elaboración, laboratorio, administración, fraccionamiento y limpieza) unas 30 personas, provenientes de la zona, sólo el Gerente General -y enólogo principal- era “de Mendoza” (ciudad). En la parte de finca (104 ha) trabajan de manera efectiva unas 10 personas y para la cosecha se contrataban a través de un “cuadrillero” o “cooperativas de trabajo” cosechadores golondrina provenientes de Tucumán y Bolivia, también algunas personas de la zona. Cuando le pregunté cómo llevaba su tarea con el personal siendo tan joven me respondió: *“Acá la gente del campo es más fácil de manejar; no son animales, pero son más tranquilos, no como en la ciudad y la gente de las villas”*. Durante la entrevista se mostraba orgulloso de su nuevo puesto y el status social que había alcanzado al trabajar en el distinguido emprendimiento francés.

Además de la entrevista recorrimos la bodega y, a pedido mío, la parte de fraccionamiento, que no formaba parte de la visita turística de la bodega. En este sector, donde trabajaba el grueso del personal, se denotaba un fuerte cambio en la estética, de tipo más industrial, sin adornos ni detalles arquitectónicos. A su vez, dentro del mismo predio podían identificarse zonas bien delimitadas: aquellas a la vista de los turistas y aquellas que no; zonas donde circulaban los trabajadores de finca (fuera de la bodega), y otras dentro de la bodega, según tipo de trabajadores y personal jerárquico de la empresa.

...

De regreso a Vista Flores entré a uno de los antiguos bares del centro. Se trataba de un bar de pueblo tipo “bolichón”, con un “metegol”, afiches en las paredes, mesas y sillas de plástico con propaganda de cerveza. Para mi sorpresa, el joven mozo que me atendió trabajaba como “temporario” hacía 4 meses en una de las bodegas del Clos. Estaba “contratado por cooperativa” a través de la agencia de empleo “Manpower Argentina”, que operaba fuerte en la zona. Como “hay poco trabajo”, me cuenta, tenían un régimen en que trabajan 3 semanas y paraban 2. En la parte de elaboración de vinos -donde él estaba- sólo 2 personas eran efectivas y otras 2 estaban por cooperativa. El pago era de \$83 por día, unos \$1.600 por mes (equivalente a un sueldo básico en 2010). Me comenta que su hermano, que trabajaba en la bodega de Catena de Vista Flores, “está mejor, ahí trabajan muchos porque es una bodega

grande”, y cobraban entre \$2.500 y \$2.700 al mes¹¹⁷.

Le pregunto su opinión sobre la instalación de nuevas bodegas en la zona, a lo que responde “y, es bueno, porque hay mucho trabajo, van muchos para las bodegas”. Como era época de cosecha entraban 3 colectivos con trabajadores por día para el Clos, además de “las combis” que trasladaban al “personal”. También es bueno para la zona porque “viene turismo” me explicaba, coincidiendo con el chofer del taxi flete, que hacía unos años trabajaba llevando gente a las bodegas.

Muchos entrevistados afirmaban que si bien no se veía en los pueblos el “impacto” de las nuevas inversiones, ya que su fisonomía prácticamente no había cambiado, sí se denotaba un cambio a nivel de empleo, ya que había más trabajo para obreros rurales, operarios industriales calificados y también para jóvenes técnicos y profesionales, a la vez que la cantidad de habitantes de los poblados había crecido en los últimos años.

....

Un tiempo después tuve la oportunidad de entrevistar a Javier, quien trabajaba para la Agencia Man Power haciendo el transporte de trabajadores rurales hasta el Clos. Ello se realizaba de manera unificada para las 5 bodegas. Con 39 años, Javier era hacía 3 años empleado efectivo de la agencia. Llevaba unas 20 personas por día, que la agencia contrataba de modo temporario. Él mismo los seleccionaba, haciendo las veces de “cuadrillero” de hecho, ya que era gente que él conocía. La mitad de los trabajadores de finca eran de Man Power y la otra mitad efectivos. El “cuadrillero” (como profundizaremos en el capítulo 6) es un *intermediario* entre la empresa y los trabajadores y corresponde a un modo tradicional de reclutar y gestionar la mano de obra rural temporaria, típicamente estacional. Sin embargo, tal modalidad se veía crecientemente remplazada o combinada en la *nueva vitivinicultura* por la tercerización del trabajo rural, ya sea través de agencias de empleo eventual, como de cooperativas de trabajo (algunas de ellas “fantasmas” o inducidas desde la patronal).

“Los toman por lo que dura el trabajo, dos semanas, un mes, después pasan a otra finca”, me explicaba Javier. Estos trabajadores rurales tercerizados cobraban \$9 la hora (\$72 por jornal, \$11 menos que en el sector de elaboración) y de manera quincenal, “vienen de Buenos Aires a pagar”. Había trabajadores de la zona, de Tucumán y muchos de Bolivia también. Pero “ahora están más estrictos, la agencia exige toda la documentación, pero en su mayoría no la tienen, hay otra agencia que toma así, al tanto, todo en negro”. Sobre los trabajadores bolivianos señalaba:

“Son más guapos para las tareas esas [...] lo que tiene la gente del norte, de allá de Bolivia, es que ganan buena plata porque son rápidos; suponete que te dan una hora

¹¹⁷ Se trata de la nueva Bodega del grupo Catena (La Rural). Con una capacidad de 16 millones de litros se constituía como la más grande de la zona, con una inversión de \$30 millones (Los Andes, 21/03/2009). Hasta entonces, la mayor bodega pertenecía a una cooperativa local, de 10 millones de litros.

para comer y ellos no, ellos te comen en 5 minutos y en la planta nomas, siguen cosechando. No, y la gente de acá es diferente, le dicen una hora y se toman hora y media” (Entrevista, 2011).

En síntesis, el Clos de los 7 representaba una suerte de *enclave territorial* (Altschuler, 2008) de inversiones extranjeras, que aprovechaba un conjunto de ventajas locales para la producción de vinos de alta calidad en vistas al mercado exterior: bajos valores de la tierra (en comparación con Francia), recursos naturales (agua, aire, suelos) y condiciones agroecológicas excelentes para la vitivinicultura, un paisaje inigualable al pie de Los Andes y disponibilidad de personal técnico, profesional y mano de obra calificada en condiciones de trabajo flexible, precario y bajos salarios. En este contexto se hacía una utilización selectiva y combinada de fuerza de trabajo local, nacional y extranjera, de acuerdo a diversas estrategias y situaciones del capital. Desde el punto de vista de la trama socio-institucional, el grupo empresario aprovechaba internamente ventajas de las *economías de aglomeración*¹¹⁸ mientras que mantenía hacia afuera una política cerrada y de no vinculación con otras instituciones locales, así como un estricto control de entrada al emprendimiento.

Por último, simbólicamente, representaba un fuerte hito en el imaginario social, por el deslumbramiento que implicaba el lujo y la exuberancia de las bodegas así como la riqueza y fama de sus dueños, que corría como un rumor desbordando las fronteras del Valle de Uco para ser una referencia corriente en diversas zonas vitivinícolas. En términos generales los pobladores locales calificaban como positiva la llegada del Clos, por el empleo generado, la atracción de turismo, el prestigio y reconocimiento que generaba en la zona.

2.2. Salentein y la diferenciación social entre pequeños productores vitícolas

La firma Salentein pertenece a capitales holandeses y se instala en Valle de Uco hacia 1998. Se ubica sobre el recientemente llamado “corredor productivo” de la ruta 89, en Tunuyán, a 1.200 msnm. Como se resalta en su página web, la bodega se encuentra “rodeada de viñedos” y con una “majestuosa vista a la cordillera de los Andes”.

¹¹⁸ Existen numerosos estudios que dan cuenta de estrategias empresarias de este tipo, vinculadas a los conceptos de *distritos industriales* y *clusters*, muy difundidas en la experiencia europea. La proximidad y cooperación de las firmas permite disminuir costos en función del uso conjunto de servicios a la producción como transporte, logística, marca común, asistencia técnica compartida, etc.



Vista externa frontal de la Bodega Salentein.



Vista interior subsuelo. Cava con toneles de roble.



Vista entrada al Espacio de arte "Kilka" (Bodega Salentein).



Viñedo de una de las fincas de Salentein.
Imágenes disponibles en la Web.

Cuenta con 2.000 ha distribuidas en diversas fincas, de las cuales 1.500 están cultivadas con vid. Según me comentan en entrevistas con productores y técnicos del INTA, compraron tierras a \$200 la ha, cuando apenas se vislumbraba al Valle de Uco como la nueva zona Top.

Diversos elementos hacen de la bodega Salentein otra de las inversiones extranjeras de mayor renombre y prestigio en la zona. Fue la primera diseñada por el estudio Bórmida & Yanzón, por la que obtuvo reconocimientos internacionales¹¹⁹; algunas publicaciones la señalan como "Un templo del vino y del arte" (Los Andes, 8/3/09). Su estrategia se basa en la asociación entre *vinos de alta gama, arte, naturaleza y cultura*. En su página web se presenta como: "*La primera Bodega argentina que fusiona vino, arte, gastronomía y buen vivir*". Se alude con ello al prestigioso "Espacio de arte Kilka", que cuenta con una colección privada de arte argentino y holandés; al lujoso restaurante de la bodega y a la exclusiva "Posada Salentein", residencial con tan sólo 16 habitaciones; cuenta además con 3 salas de degustación y un auditorio. El slogan de la firma: "*Fundamos una Bodega, fundamos una región*", hace alarde de ser "*pionera en la elaboración de vinos Premium en el Valle de Uco*" y el prestigio que

¹¹⁹ La bodega cuenta con capacidad para elaborar 1,5 millones de botellas. La misma "Se dispone en forma de cruz, cada ala constituye en sí misma una pequeña bodega con dos niveles, en el primero los tanques de acero inoxidable y cubas de roble francés posibilitan la fermentación y el almacenamiento. En el nivel subterráneo, en tanto, el vino es añejado en barricas de roble. Ambos pisos permiten que el líquido circule de los tanques a las barricas a través de un sistema tradicional de transferencia por gravedad". <http://www.bodegasalentein.com/es/home.html> (consulta junio 2014).

le confirió a la zona la instalación de la firma. El mismo puede leerse -también aquí- en clave de visión y prácticas neocolonial, la “fundación de una región”, en un doble juego donde, por un lado, se rescata la historia previa de la zona y su población, aunque de manera abstracta, a la vez que se la niega:

“El objetivo de Bodegas Salentein es claro: elaborar vinos de la más alta calidad, comprometidos con la tierra en la que nacen. Durante su elaboración, Salentein respeta la naturaleza y, al mismo tiempo, se involucra con la comunidad de la zona; porque la gente se convierte en un componente esencial que se refleja en la expresión de los vinos” (Página web de Salentein, junio 2014).

En su presentación la firma resalta el valor del “terruño”, el “respeto por la tierra, la naturaleza y las costumbres locales”, y auto define como “la Bodega líder en cuidado del medio ambiente en Argentina”. Se argumenta que fue “realizada con materiales naturales, rindiendo homenaje a las raíces de la cultura andina”, que el riego de los cultivos es 100% por goteo, favoreciendo el cuidado del recurso agua, y que fue la primera bodega en certificar “Huella de Carbono desde la uva hasta el consumidor”. En cuanto a “la gente” la firma resalta su compromiso en términos de “Responsabilidad Social Empresaria” (RSE), colaborando con el transporte escolar hacia zonas rurales, con el coro de niños “Voces de Uco” que ensaya en la bodega y con donaciones para el “Banco de Alimentos de Valle de Uco”, entre otros (ibídem).

Ahora bien, en su vinculación al interior de la cadena agroindustrial con productores primarios, las entrevistas realizadas dan cuenta de un fuerte proceso *de integración vertical con viñedos propios* –común a muchas de las nuevas bodegas- que ha llevado a una estricta selección, diferenciación y creciente exclusión de sus proveedores.

En 2004, Salentein tenía entre 40 y 50 “productores independientes” que le proveían uvas finas, pero ya en el 2009 la firma realizaba una reducción del 60% y al año siguiente se quedaba con sólo 5, en la medida que aumentaba su autoabastecimiento de uvas. Tuve oportunidad de entrevistar a dos pequeños productores proveedores de Salentein¹²⁰. Gustavo y Ernesto (43 y 54 años) poseían 5 ha de viña cada uno. Vivían en sus propias fincas, ubicadas una contigua a la otra. Ambos vendían sus uvas Malbec a Salentein hasta el año 2009, cuando con la reducción de proveedores Gustavo queda seleccionado y Ernesto no. Tratándose de dos productores chicos y del mismo territorio, resultaba de interés indagar aquellos elementos que llevaron a la selección de uno y la exclusión del otro, el modo en que cada uno vivenciaba y justifica (o no) tal proceso, así como el contexto más amplio del mismo y sus consecuencias en la trama social.

Tanto Gustavo como Ernesto eran la tercera generación de productores en la zona.

¹²⁰ En este apartado me baso en entrevistas en profundidad realizadas a dichos productores (los nombres son ficticios) y el seguimiento realizado en sucesivas visitas entre 2010 y 2011. El análisis se sustenta además en el total de entrevistas con productores, cuya situación de conjunto veremos en el capítulo 5.

Sus padres y abuelos habían sido contratistas de viña (uno de ellos en “La Celia”) y sus familias accedían a la propiedad de la tierra entre los años 50 y 60. Pero, mientras Gustavo era ya único heredero de su actual finca, la de Ernesto se encontraba en un lento y difícil proceso de “sucesión” entre 13 hermanos, lo cual complicaba la toma de decisiones sobre la misma.

En cuanto a la producción, Ernesto vendía a la bodega holandesa desde antes que Gustavo, incluso había sido él quien hizo los contactos a su vecino para que entrara como proveedor de la firma. Gustavo había reimplantado Malbec hacia el 2000 – *“cuando se empieza a reactivar la uva”*- tomando unas cepas “de estaca”¹²¹ a partir de las de su vecino, ya que en los 80 habían arrancado la viña y plantado chacra *“porque la uva no valía”*. Aclaraba que había hecho todo “a pulmón”, a partir del esfuerzo y ahorro propio. Varias veces repetía *“gracias a Dios puse todo malbec”*, y explicaba que antes del 2000 no había tanta diferencia en el precio de las uvas, pero ya en los últimos años el malbec se había disparado: *“Acá en la zona ya prácticamente se ha volcado todo el mundo al malbec”*.

Ernesto, por el contrario, continuaba con las mismas viñas desde el año 50, una parte de Malbec y una de Semillón. Esta era una variedad blanca de mayor rendimiento muy valorada en los 80 -cuando *“no querían el Malbec”*-, pero poco buscada en la actualidad: *“ahora quieren Chardonnay, Sauvignon Blanc, es la palabrita”* señalaba, acentuando con ironía el acento francés, mientras aseguraba con sarcasmo *“hoy el Malbec es la niña bonita”*. Pero “reconvertir” la producción no era fácil, tendría que esperar 3 años para ver los frutos, y no había crédito disponible. Explicaba así el momento en que lo llamaron de la bodega (dos meses antes de la cosecha) para decirle que *“dispusiera de la uva porque ya no la iban a comprar”*:

“Se ve que ellos ya tienen su producción y no necesitan; pusieron viñedos por todos lados [...] Remar contra el agua es imposible, las decisiones las toman ellos y bueno, hay que buscar otra bodega [perder la producción] es normal acá, hasta se ha quedado la uva en la cepa [...] Acá es normal, se deprime uno pero hay que seguir. Es como cuando cae una helada, lo único que puede hacer es rezar [...] El trabajo tenés que hacerlo, algo tenés que hacer, y estamos acostumbrados” (Entrevista, 2010).

Si bien Ernesto veía la cuestión de un modo estructural: *“Van a ir eliminando porque ya tienen su propio cupo de uva”*, también conjeturaba: *“A lo mejor a mi me tira para atrás esta variedad Semillon, para ellos no es negocio, y bueno”*. Ante la discontinuidad de Salentein había conseguido colocar la uva en una Bodega grande de la Primera Zona (Peñaflor) que la pagó \$0,50 menos por kg de uva y se tomaron 10 meses para pagar, en cuotas. Al respecto comparaba, *“yo pensaba que por ser una bodega grande era*

¹²¹ Es decir, implantando los “sarmientos” (trozos de madera del tronco de la planta); modo en que se inician tradicionalmente y de manera sencilla buena parte de las vides en Mendoza.

más confiable, pero no, es igual... a ver si uno va al supermercado y le dice le voy a pagar dentro de 4 meses y en 10 cuotas, pero bueno, ellos ponen un precio y la forma de pago, y si no le gusta, vaya a otra bodega". Mientras Ernesto se expresaba con un tono irónico, con bronca, pero a la vez con cierta resignación y desaliento, se denotaba en Gustavo un espíritu inquieto y de orgullo por su trabajo:

"Cuando entré en la bodega Salentein no me moví más. He tenido la suerte de que hace 2 años, de 40 productores quedamos 5 en Salentein. Pasa que ellos ya tienen su producción propia [...] Yo cuando empecé lo que hacía es que en cada viña que me gustaba me paraba y preguntaba, qué hacía, cómo podaba [...] después, uno va sacando conclusiones del año anterior, qué te resultó, qué no, o viene el ingeniero del INTA o de Salentein, pero prácticamente yo me muevo por el conocimiento que uno tiene, a veces ¡uno saca de duda a los propios ingenieros! uno va tratando de experimentar y de mejorar... A veces voy al centro y me demoro 3 ó 4 horas, porque me paro en una finca, otra [...] Lo que hago trato de hacerlo bien. Es más, te sentís satisfecho cuando te dicen qué linda que tenés la finca" (Entrevista, 2010).

Recalcaba su espíritu perfeccionista, su deseo de mejora y su capacidad autodidacta. También, ponía énfasis en el esfuerzo que representaba: trabajaba en la finca *"mínimo 10 horas diarias, y en temporada 12 ó 14 hrs, no tenés horario, y si te toca el turno [de riego] podés estar 24 horas sin dormir"*. Su hijo de 15 y su mujer le ayudaban algo.

Gustavo cumplía todos los pasos estrictamente, *"para mí las curaciones son religiosas, porque a la bodega le importa mucho lo fitosanitario"*, ya que quería conservar su lugar en la bodega: *"Salentein es excelente, te atienden muy bien; podés discutir el precio, las cuotas, nada está estipulado... Ya soy socio vitalicio"*, afirmaba. Haber quedado seleccionado entre 40 productores le otorgaba seguridad propia, y el repunte de la actividad en los últimos años le había permitido importantes avances: en 2008 compraba un tractor y en 2010 ponía tela antigranizo en la finca, sólo luego de tales inversiones, aclaraba, estaba haciendo mejoras en la casa¹²².

La situación y visión de Ernesto eran menos optimistas. A pesar del tono crítico respecto de la imposición de condiciones injustas por parte de las bodegas y la falta de alternativas, denotaba -como muchos otros productores- cierta *naturalización* de la desigualdad y las asimetrías de poder: *"acá es normal"*, *"como cuando cae una helada, no queda más que rezar"*, y cierto acostumbramiento a las condiciones adversas a las que debía "adaptarse". Además de pérdidas materiales su condición social le imprimía una desvalorización social, de la que se lamentaba:

"Estamos mal mirados, porque vos dirás, cómo puede andar un productor con unas alpargatas así, una chupalla; en las oficinas no se ve, y si se ve se lo ignora ¿eh?, si es un pobre infeliz, es un número... para la sociedad somos un número, no tenemos valor. El obrero rural es mal mirado, como no es de oficina, no tiene un cero kilómetro, no está pagando una cena..."

¹²² En la cosecha 2010 había sacado \$50.000/ha, y tuvo un gasto de cosecha y acarreo de la uva de \$15.000, obteniendo una ganancia anual de \$235.000 por las 5 ha. De allí había que descontar algunos gastos en insumos, su propia mano de obra y la de su familia.

Mientras Ernesto se identificaba como *obrero rural* y resaltaba la desigualdad material y simbólica respecto de los trabajadores “de oficina” (de *cuello blanco* diríamos), Gustavo se posicionaba desde un lugar *empresarial* y se sentía satisfecho y orgulloso de su trabajo. Asimismo, se denotaban en sus relatos y prácticas las emociones de *orgullo y/o vergüenza* que les producían sus trayectorias disímiles (partiendo de una condición social semejante), y las diversas condiciones de inclusión socioeconómica y valoración social. Thomas Scheff, en su esfuerzo por incorporar el análisis de las emociones en la sociología, plantea que éstas son las emociones sociales básicas, ya que ambas señalan al individuo “*el estado del vínculo social*” (Bericat Alastuey, 2000: 167), constituyendo los procesos emotivos propios del vínculo social: “*Una interacción social no susceptible de provocarnos vergüenza u orgullo no constituye un vínculo social en sentido estricto*” (2000:151). Más aun, la vergüenza es para Scheff la emoción social por antonomasia, y se vincula al *decrecimiento de la valoración social* en virtud de la perspectiva de *los otros*, o mejor dicho, de la autoimagen que nos hacemos respecto del modo en que los otros nos perciben y valoran (ibídem). El orgullo, por el contrario, resulta de la percepción de la *valoración positiva* que los otros realizan de nosotros.

La creciente *diferenciación social* entre actores sociales que compartían un mismo segmento de la cadena pero dibujaban trayectorias sociales diferenciadas (ascendentes o descendentes) desde las transformaciones del sector, se convertía también en los últimos años en una progresiva *fragmentación social*. Gustavo lo expresaba así: “*Los productores que quedaron afuera vos los notas que se resienten más con uno que con la bodega. Te dicen cómo puede ser, yo llevo un año o dos antes que vos... Y bueno, por algo será, yo cumpliré...*” y a continuación agregaba:

“hay mucha envidia, y hay más competencia, uno se compra una camioneta y el otro se compra una más grande, acá es así [...] no creo que en la provincia de Mendoza hayan más camionetas cero kilómetro que en La Consulta”.

El acceso a estos bienes de consumo se presentaba como *signo de distinción social* de acuerdo a los procesos de movilidad social y los nuevos estatus alcanzados. Por otra parte, la fragmentación y diferenciación social se expresaban también en crecientes niveles de violencia e “inseguridad”. Gustavo comentaba que otros vecinos entraron en la casa a robarle cuando salieron para fin de año. Según explicaba, el padre era contratista “*un señor muy bueno, trabajador, pero los hijos le salieron para el otro lado, están todo el día ahí sentados rascándose, cuando vieron que pasó media hora y no volviste, sonaste...*”. La policía no hacía nada, porque “*siempre hay alguno arreglado*”, pero le dijeron “*bueno si los encontrás adentro, tenés que dejarlo adentro...*” y remataba “*yo como que encuentre uno dentro de la finca, no sale*”.

Mientras los hijos de Ernesto no quisieron terminar el secundario y trabajan como *obreros rurales al día o temporarios* en diversas fincas, la hija de Gustavo estaba haciendo el terciario en inglés porque decía que en las bodegas había mucho turismo. Su padre aspiraba a que tengan un título y “*tengan esto como secundario, no como principal*”, es decir como *productor empresario* (como veremos en el capítulo 5).

Para analizar estos procesos de *selección y diferenciación social* resulta importante contextualizarlos en el marco estructural de transformación de la cadena agroindustrial. Primero, el arrastre de la crisis del sector durante varias décadas, y segundo, su reactivación y reestructuración en base a nuevas y poderosas inversiones, el giro hacia la calidad y la exportación. Particularmente, la tendencia a la *integración vertical* de las bodegas con viñedos propios, aunque éste no resulta un proceso homogéneo ni lineal, como veremos. Las nuevas bodegas que se instalaban en el Valle de Uco requerían en un primer momento abastecerse de uvas a través de los productores de la zona, pero estos pasaban a ser crecientemente prescindentes a medida que los nuevos viñedos de grandes extensiones comenzaban a dar frutos. Ello permitía mayores niveles de selectividad y exigencia respecto del tipo de uvas y proveedores requeridos. Particularmente algunos viñedos, por su ubicación o antigüedad son especialmente buscados y valorados, un Malbec de 50 años, por ejemplo, es utilizado para vinos de “reserva” y “premium”, aunque el pago al productor rara vez compensa el bajo rendimiento de un viñedo antiguo.

Dentro de este marco estructural, podemos señalar también algunos factores que incidían en el hecho de que a algunos productores les fuera mejor que a otros, incluso dentro del Valle de Uco, oasis privilegiado para la producción de uvas en el contexto actual. En tal diferenciación social identificamos variables contingentes y estructurales. Entre las primeras intervienen tanto el azar vinculado a contingencias climáticas (de la que depende la capacidad de ahorro e inversión), como la suerte u “olfato” para implantar una variedad demandada en el mercado a corto y mediano plazo. Entre las segundas, incide la *estructura familiar* y la *posición ocupada en la misma*, por tratarse de actividades familiares que se socializan y heredan de generación en generación; el *modo de gestión del cultivo*, en el que intervienen los *saberes, actitudes y motivaciones* de los productores con su trabajo; y, entre otras cosas, la *capacidad de ahorro e inversión* y las *posibilidades y disposiciones* para tomar crédito. Es decir, un cierto *habitus*, en términos de Bourdieu (1993), en tanto sistema de disposiciones incorporadas sobre la *posición social*, construidas en la relación prolongada con cierta estructura objetiva de posibilidades, durante el proceso de socialización. Concepto que nos permite así vincular las *estructuras internas* de la subjetividad de los agentes, con las estructuras externas y su mutua constitución histórica.

En tercer lugar, las diversas posiciones ocupadas por estos productores implicaban visiones y valoraciones diversas sobre las nuevas inversiones y las transformaciones de la zona. Gustavo tenía una visión positiva: *“Para la zona es bueno, se ha reactivado; hay movimiento de dinero, algunos compraron tractores, cambiaron el auto”*; aunque reconocía también claramente las asimetrías de poder entre agentes: *“Al productor nunca le dio el bolsillo para hacer las inversiones que vienen a hacer ellos, ellos tal vez vendiendo una hectárea en Francia te hacen 200 acá”*. Sin embargo concluía: *“mirá, mientras estén dispuestos a comprarle al productor chico, ninguno tiene inconveniente”*. Por el contrario, a Ernesto, tales asimetrías (1500 ha contra 5 por citar la más evidente) le producían miedo, bronca y un sentimiento de marginación: *“Para nosotros nos tira miedo. Porque lo que a nosotros no nos dejan hacer lo hacen los de afuera. Y le dan todas las facilidades a los de afuera, y a nosotros nos marginan”*, aunque reconocía también, *“a la gente del pueblo le conviene, al comerciante; yo no, porque lo que están haciendo ellos a la larga me perjudica a mí”*. En síntesis, a pesar de los matices en los discursos, estos tendían en última instancia a avalar los cambios producidos por parte de quienes quedaban “dentro del sistema” y a cuestionarlos por quienes eran expulsados.

2.3. El platillo volador: O` Fournier y la relación con jóvenes profesionales

La bodega O` Fournier pertenece a un empresario español de 43 años que vive en Chacras de Coria, una de las zonas de mayor categoría residencial de Luján. Posee otras bodegas en Chile y España; “se la pasa viajando”, me explica Matías, un joven enólogo que trabaja en el laboratorio de la bodega y que tengo oportunidad de entrevistar (2009). Llego a Matías por un técnico del CDV, ya que habían estudiado juntos. Este contacto “personal” daba a la entrevista un tono más confidencial que si se tratase de un completo extraño.

Cuando me dirigía hacia la bodega, entre caminos de tierra y fincas pregunto a unos lugareños por el camino, luego de indicarme agregan: *“es fácil, se va a dar cuenta, es como un platillo volador”*. Parecía sintomática esta apreciación de la bodega por parte de los autóctonos, que claramente la identificaban como un objeto disonante y extraño al paisaje de casitas de adobe que caracterizaban a esta área rural. También construida por el estudio Bórmida & Yanzón, la bodega tiene un diseño espectacular, por el que obtuvo algunos premios y fue declarada “una de las diez maravillas del mundo del vino”¹²³.

¹²³ Declaración del portal Desing Crave. Obtuvo también premios de La Red Global de las Capitales del Vino. La elaboración se realiza por “decantación”, dados los desniveles especialmente diseñados para aprovechar la gravedad y evitar el uso de bombas (<http://www.ciudademendoza.gov.ar/blog/bodega-ofournier-una-de-las-diez-maravillas-del-mundo-del-vino/>).



Vista exterior Bodega O' Fournier.



Viñedos con riego por goteo. Fotos propias (2009)

Tiene 4 pisos y capacidad para 1 millón de litros, en el piso superior se encuentra la oficina del Gerente y “Primer enólogo”; en la parte inferior (subsuelo) se encuentran los tanques de acero inoxidable tronco- cónico de última tecnología, y 8 cubas de roble francés de 15.000 litros cada una, reservadas para los vinos Top. En la planta baja se encuentra un elegante restaurante con vista al lago artificial del jardín de la bodega, que cuenta además con una “cava privada” donde se realizan degustaciones y eventos especiales, visitas de inversores o funcionarios.

O' Fournier producía en un 80% la variedad Tempranillo y su destino era en un 90% la exportación. Esta variedad hasta entonces considerada “casi una uva común” estaba “en ascenso” en el mercado mundial, por lo que se revalorizaba también en la zona, en buena medida por su *instalación* por parte de firmas que marcaban el camino -como ésta- a la que otros luego imitaban (Entrevista INTA, 2010).

Trabajaban en la bodega unas 10 personas, y otras 10 en la parte de fraccionamiento, contratados de manera temporaria por cooperativas. La bodega está rodeada por 100 ha de vid (implantadas 10 años atrás) y sigue los patrones tecnológicos de alta calidad (riego por goteo y bajo rendimiento). En estas 100 ha trabajaban 5 personas, la firma tenía además otras dos fincas en la zona. Se estimaba que en las plantaciones de este tipo, el uso de nuevas tecnologías llevaba a una media de 1 trabajador cada 15 ha, mientras que un productor chico, con riego y labranza tradicional empleaban al menos 3 (Entrevistas con productores y técnicos, 2010).

Además, la bodega compraba uva a unos 20 “productores asociados”, especialmente seleccionados y dueños de viñedos de 50 años o más, para vinos premium y de guarda. En años de mayor demanda, la bodega compraba también vino a otros productores, que debían cumplir con altos parámetros, como tener un mínimo de 1.200 de índice de color (IC)¹²⁴.

¹²⁴ Según el INV (recategorización 2004) a partir de 280 IC un vino es considerado “tinto”. En la Zona Este puede llegarse a 900 de color, y en el Valle de Uco a 1900 ó 2000.

A medida que la entrevista avanzaba el entrevistado dejaba traslucir algunos datos críticos, visiones y sentimientos propios:

“El personal de bodega cumple horario de 7 a 17.30 hs, y cobra \$2.200, la mitad que en otros lados [...] Los que trabajan en finca cobran menos, pobres [...] A nivel de vinos, tecnología, infraestructura es muy bueno, pero la gente en la zona no la quiere a la bodega, no pagan bien, y trabajan mucho [...] Si pudiera irme me iría... mirame las manos, yo trabajo todo el día [Me muestra sus manos, ajadas por el trabajo en el laboratorio] Yo ando triste, te sentís mal... Pero a nivel de bodega cumple con todo [...] ¡Tienen hasta arquitecto paisajista! [...] al dueño no le importa la gente del lugar, ¡como es todo para exportación! Sí recibe al gobernador, empresarios, a los ministros....”.

Era evidente el sentimiento ambivalente que para un joven enólogo de la zona representaba tener un puesto de responsabilidad en una bodega de alta tecnología: a nivel técnico y profesional resultaba un empleo muy valorado; a nivel humano y como lugareño se sentía disconforme y se identificaba con la gente de la zona, que “no quiere a la bodega”; como trabajador, se solidarizaba con las largas jornadas y bajos salarios de sus compañeros, y más aun con los obreros rurales, que se encontraban en peores condiciones laborales. Claramente no se sentía *implicado* en la firma, traslucía más bien un sentimiento de desprecio y cuestionaba a su dueño por la falta de interés en la zona mientras mantenía vínculos estrechos con personajes VIP del orden provincial, nacional y global. Aun así, su permanencia en la empresa se explicaba por la escasez de opciones: si bien el empleo de profesionales había crecido en el Valle, no resultaba fácil conseguir un empleo estable y bien pago; en muchos casos, como éste, se trataba de trabajos precarios y con alta explotación.

2.4. Los “dueños que no son dueños” y las “empresas familiares”. La Celia y Catena ¿Dos modelos de gestión empresarial y laboral?

“La Celia” representaba un caso de empresa tradicional perteneciente a la oligarquía local y hoy propiedad de capitales internacionales. Constaba de una bodega y una estancia de 1.000 ha que llegaba hasta la precordillera: “ellos eran los terratenientes de acá”, me dice un vecino de la finca. Su nombre provenía de la hija y heredera de Eugenio Bustos, quien daba nombre a esta localidad de San Carlos. Tras varios cambios patrimoniales en los 90 quedaba en manos de la multinacional de origen chilena “Viña San Pedro Tarapacá Wine Group”, segundo grupo vitivinícola de Chile y séptimo exportador de vinos de Argentina¹²⁵. La bodega, que data de 1890, era refundada en el 2000, con capacidad para 6 millones de litros y unas 600 ha de viñedo. Según me cuenta Gerardo, que conocía de cerca la historia de La Celia:

“Antes era de Eugenio Bustos, y La Celia, heredera de Bustos [...] Después vinieron los

¹²⁵ El grupo llega a Argentina a través de CCU (Compañías Cerveceras Unidas). Vende unas 27 millones de cajas al año y exporta vino a 80 países. Dueños también de Finca Eugenio Bustos y Bodegas Tamarí (<http://www.lanacion.com.ar> 11/07/2011 ¿Qué le preguntarías al Gerente General de Finca La Celia?).

cordobeses, 3 hermanos, Don Bernardo Quiroga; llegaba su finca hasta donde le llegaba la vista [...] Ahora hay dueños que no son dueños. Han cambiado todo al 100%, ahora está la Boloco, está Arroyo Benegas [heredero y suegro del empresario Moneta], está Moneta, está el Sr. Carlos Menen, son los dueños de La Celia [lo dice con ironía, con bronca]. Todas esas fincas lindas, de ahí hasta la ruta 40, todo es de La Celia ¿qué le parece? ¡Hay una laguna adentro! ellos no van a tener falta de agua porque todo riegan a goteo, y no se puede meter nadie a la finca esa porque lo meten preso ¡Los chilenos! Le han puesto el nombre San Pedro, que son los dueños, un tal San Pedro, pero los San Pedro ¡no existen! Existe la Boloco... ¿sabe como es el asunto? Ellos llegan y pagan a la gente, que nadie sabe quién paga a los que trabajan ahí” (Entrevista, 2011).

Don Quiroga entraba a la firma al casarse con Celia Bustos, luego la firma quedaba en manos de Moneta, ex banquero y empresario con fluidos contactos políticos durante la “era menemista” (1989-1999). El traspaso a CCU se producía hacia 1999, cuando el empresario era inculcado por el vaciamiento del ex Banco Mendoza y por millonarios auto-préstamos que favorecían a poderosos empresarios locales¹²⁶. Así, en los cambios patrimoniales que implicaba la reestructuración vitivinícola se entrecruzaban el poder económico provincial e internacional y jugadores políticos de peso, como mostraban éste y otros casos (Grupo Vila- Manzano en el caso de Galtallary).

Antiguamente, cuando el padre y abuelo de Gerardo eran contratistas de La Celia, vivían *dentro* de la finca con sus familias, y se empleaba una gran cantidad de trabajadores. A pesar de ser propiedad de un terrateniente, predominaba un *sentimiento de pertenencia e identificación* con esas tierras; La Celia era parte de su historia. Por el contrario, su venta a un grupo multinacional era vivido como *desarraigo y enajenación*, si no de su *propiedad* al menos de su *uso*: antes vivían y trabajaban en la finca, ahora si alguien se metía lo llevaban preso, resultando en una *mayor privatización del espacio privado*.

En este marco, la expresión “*dueños que no son dueños*” refería a dos fenómenos frecuentes desde la llegada de las nuevas inversiones y la instauración de los agronegocios: una mayor complejidad y opacidad de las formas de propiedad y un creciente ausentismo del otrora conocido “patrón”. Como verificamos también en otros casos, a Gerardo le producía bronca e indignación que detrás de los nombres o firmas de las bodegas había *otros dueños*, ricos, famosos y cuestionables personajes. Ello daba cuenta de una menor legitimidad de los nuevos y anónimos propietarios respecto de los antiguos y conocidos patrones. Mientras que de estos últimos se tenía un conocimiento *cercano*, por haber vivido en la zona toda la vida, y en muchos casos un

¹²⁶ La finca la Celia es allanada cuando Moneta se da a la fuga tras ordenar la justicia su detención. Los dos bancos oficiales de la provincia, Mendoza y Previsión Social eran privatizados en 1996 -tras un proceso licitatorio todavía hoy cuestionado en la justicia- y fusionados bajo el nombre Banco Mendoza, presidido por Moneta. Su paquete accionario era: 67% del Banco República (Moneta), 28% de Magna Inversora (unión de empresarios mendocinos), 3% del gobierno provincial y el resto para los empleados. El Grupo Magma, destinatario del grueso de los préstamos del banco, estaba formado por los principales grupos económicos de Mendoza: Vila, Cartellone, Pescarmona, Industrias Malta, Nieto, entre otros. <http://www.pagina12.com.ar/1999/99-04/99-04-19/pag11.htm>.

trato más *personal o familiar*, este déficit llevaba a los nuevos capitales a realizar -y sobre todo a *resaltar*- estrategias empresarias vinculadas a RSE, con el objeto de relegitimarse ante los trabajadores y la comunidad.

A ello se refería Andrés, un joven técnico electromecánico que había trabajado en La Celia por 6 años: *“Como es una multinacional... uno nunca sabe para quién trabaja”* (Entrevista, 2011). Había entrado a la empresa en 2004 a través de una agencia de empleo¹²⁷, como operario por la temporada de vendimia, período en que la bodega trabajaba las 24 hs. Si bien la contratación sería por tres meses o máximo seis, estuvo un año y medio “por agencia”, y le pagaban unos \$750 mensuales. Luego, como efectivo pasaba a cobrar \$2000 y accedía OSPAV (Obra Social del Personal de la Actividad Vitivinícola). Trabajaba 12 horas diarias y tenía a cargo 4 tareas diferentes:

“Cuando estaba la vendimia estaba yo solo, y estaba con el tema de ingreso de uva, estaba haciendo la parte legal, estaba con el tema de inventarios y estaba con lo que era sistemas. Tenía 4 cosas digamos que hacía, es más, había veces que no llegaba... se me hacía interminable...” (Entrevista, 2011).

Esta empresa multinacional ponía en práctica los modos de gestión del trabajo propios de la *producción flexibilizada* en contextos periféricos: precariedad contractual, explotación del trabajo y polifuncionalidad. Las modalidades de trabajo en los últimos años producían además una fuerte segmentación de la fuerza laboral entre “efectivos” y “temporarios” (por Agencia o Cooperativa) que, en estos últimos, se expresaba en precariedad contractual, menores ingresos y carencia de derechos laborales.

El testimonio de Andrés resultaba además de interés ya que luego de trabajar en La Celia, pasó en 2009 a la empresa Catena, de origen local, experiencia respecto de la cual marcaba importantes diferencias. Se trataba de la nueva bodega del exitoso y prestigioso empresario mendocino Catena Zapata, quien, como vimos, construía en 2010 la bodega más grande del Valle de Uco. Este empresario representaba además un ícono del sector y su transformación, estaba entre los primeros elaboradores y exportadores de vinos de alta calidad, y era además identificado por diversas fuentes como uno de los promotores del cambio en la vitivinicultura¹²⁸.

Andrés relataba así su experiencia:

“Me salió la oportunidad y me cambié, nada que ver [...] una, bueno, por el tema del sueldo, y lo otro es que estaba muchas horas metido. Donde estoy ahora tienen una persona para cada cosa [...] Yo lo veo todo como más familiar, por ejemplo, yo conozco de haber saludado al... [Le da como una risa nerviosa] digamos, al dueño de la empresa, que eso en pocos lugares se ve; y verlo que está ahí al lado mío, es totalmente diferente

¹²⁷ Adecco, Agencia multinacional con 70 sucursales en Argentina (www.adecco.com.ar). Junto a Man Power eran las principales contratadoras de personal temporario de la zona.

¹²⁸ En total la empresa elabora unos 60 millones de litros/año en diversas bodegas y tanto para el mercado interno como externo (de US\$ 9 para arriba va a exportación, y para abajo a mercado interno). Actualmente la empresa tiene entre 700 y 800 operarios (Entrevista al Enólogo de la empresa, 2009). El principal destino exportador es EEUU, donde Catena se vincula a dos grandes grupos que controlan la importación y distribución de vinos en dicho mercado.

a que me siente en la mesa con un gerente, totalmente diferente... porque a un gerente lo veo como más comercial”

Mientras que en La Celia *“costaba mucho llegar al enólogo o al jefe de bodega”*, el joven rescataba el trato más accesible en Catena para pedir permisos o salir por algo personal; también que le pagaban viáticos y comida, mientras que en la Celia tenía que cubrirlo él. Resaltaba además con entusiasmo que en Catena hacían el *“asado de fin de cosecha”*, mientras que en la Celia lo hacían al principio, pero después ya no:

“En La Celia finalizada la temporada se hacía una fiesta de fin de temporada, que eso es un agasajo lindo digamos que teníamos, pero ya en los últimos dos años que yo estuve se fue perdiendo... y da un poquito de cosita, porque imaginate, qué mejor que cuando vos terminas la temporada, que trabajaste las 24 hs, la gente del campo, del viñedo, que ha estado trabajando de noche, con la cosechadora, regando... entraba la uva las 24 hs, bueno, terminada la temporada, una fiestita jera lo mejor! Un almuerzo con todo el personal... un súper asado, había de todo [...] Después hubo un cambio muy grande, se hizo una reestructuración de puestos, un cambio de gerencia [...] echaron 14 efectivos más antiguos que yo [...] y... ya no se hizo más”.

El *“almuerzo de fin de cosecha”* constituye una de las instituciones tradicionales de la vitivinicultura mendocina y puede interpretarse como un *ritual de totalización* (Da Mata, 1979). En el mismo se encuentran e igualan -por única vez en el año y al menos por un rato- el conjunto diverso de actores sociales que intervienen en la producción de vino: productores de uva, obreros rurales, trabajadores de bodega y administrativos, patrones y mandos medios de la empresa. También Gustavo había comentado que en Salentein hacían el asado hasta que se produjo la reducción de productores, *“no van a hacer un asado para 5”* explicaba, cosa que lamentaba, ya que *“era el momento en que en nos encontrábamos todos”*, de *adentro y afuera* de la bodega.

En la bodega de Catena (17 millones de litros) trabajaban 160 empleados y había 6 enólogos. Andrés se dedicaba al tema de exportación (hacía los trámites ante el INV) por lo que cobraba \$3.100 de bolsillo en 2010 (el doble de un sueldo básico), además del salario indirecto que percibía por combustible y almuerzo. También allí trabajaba mucho: *“salgo a las 5.30 hs de casa y vuelvo de noche”*, pero se sentía comprometido con el *“progreso de la empresa”*. Tanto Andrés como Matías eran ejemplos de la mayor demanda de jóvenes calificados que se producía con la reactivación de la zona y las nuevas inversiones, pero mientras Matías se sentía explotado y poco identificado con la bodega, al igual que Andrés en La Celia, éste último se mostraba ahora motivado e *implicado* con los objetivos de la empresa: *“La firma lo ve todo como familiar; bueno Catena crece porque es un emprendimiento familiar, ellos viven acá... y con todo el esfuerzo logran tener lo que tienen y jes una familia!”*.

El relato evidencia un fenómeno más amplio de transformación en los modos de gestión empresarial y del trabajo. Previo a la reestructuración del sector las *empresas familiares* dominaban la escena, comandadas por la figura del dueño o *bodeguero-*

patrón (Heredia y Poblete, 2013). Luego, los complejos proceso de fusiones y adquisiciones y las nuevas inversiones habían diluido esta figura dominante, dando lugar a nuevas y más heterogéneas formas patrimoniales y de gestión. En la etapa actual, si bien seguían existiendo bodegas familiares (tanto pequeñas como grandes), sus formas de gestión habían cambiado y coexistían con modalidades de gestión *a distancia* y *dueños ausentes* (como en el Clos de los 7, Salentein o La Celia), donde se instalaba de manera creciente la figura del *gerente*. Un alto cargo de Catena reflexionaba en relación al vínculo cercano con los trabajadores:

“Eso sigue ocurriendo en algunos aspectos en nuestra empresa [...] con los operarios que son hijos ¿no? Tienen fidelidad porque conocen al dueño; saben qué es lo que hace y qué es lo que quiere [en cambio, cuando el dueño no está presente] Es mucho más difícil lograrlo [...] que el tipo se ponga la camiseta; es muy difícil cuando no sabe de qué camiseta estamos hablando” (Entrevista, 2009).

Algo similar sucedía con el modo de integración de la bodega con proveedores. Catena, a la inversa que La Celia, se abastecía de productores independientes en un 70% mientras que sólo el 30% correspondía a viñedos propios (que dado su enorme volumen productivo se distribuía en varias fincas en los distritos más valorados como Gualtallary y Altamira y en otras zonas productivas). Además, cuando terminaba la temporada *“a cada productor le regalan una caja de vino, como atención”*, relataba Andrés, quien valoraba estas prácticas que explicaba como *“política de la empresa de incorporar a los productores”*. En efecto, según afirmaban en el INTA, *“Catena es el mayor comprador de uva del Valle de Uco [...] La mayoría de los viñedos de La Consulta, Vistaflores, Eugenio Bustos, lo compra todo Catena”*.

En coincidencia con esta línea de gran producción, la estética de la bodega era de tipo *industrial* y resultaba más sobria y tradicional que las de los inversores extranjeros.



Entrevistas con productores y trabajadores denotan que el *trato directo y personal* con los dueños de la bodega representaba algo muy valorado. Tanto para la obtención de un *beneficio material* (negociar un precio o forma de pago, obtener un permiso o un adelanto), como por representar un *beneficio simbólico* vinculado al *respeto y consideración por la persona*, un trato *entre personas*, a pesar del diferencial de poder entre capital y trabajo o distintos tipos de capitales. Se expresaba en los relatos como pares de oposición entre un trato personal/ familiar/ afectivo y de identificación con la empresa (como solía recordarse el pasado) y uno impersonal/ comercial y distante. Como contrapartida, comentaba Andrés que en la Celia "se escuchaba más del *sindicado*" y que tenían un delegado, cosa que no sucedía en el clima empresarial familiar de Catena. Incluso en 2007 habían hecho paro en toda la provincia para pedir aumento, cuestión sobre la que comentaba: "Yo nunca pensé que se podía hacer paro en una empresa privada".

Otro ejemplo de empresa familiar exitosa que combinaba calidad con grandes volúmenes es Zucardi. Elaboraba 10 millones de litros al año y poseía unos 650 trabajadores. Mantenía también una política de capacitación, desarrollo y fidelización de trabajadores y productores proveedores y era reconocida también frecuentemente por su involucramiento en el desarrollo de la comunidad. Así lo expresaba el empresario a cargo de la firma:

"Nos parece que es una fortaleza de Argentina el protagonismo de la gente. Digo, cuando vemos una vitivinicultura como la australiana, vemos una vitivinicultura de máquinas, una vitivinicultura de un hombre cada 40 hectáreas o una cosa así. Argentina tiene mucha y buena gente trabajando en los viñedos y esto es un valor agregado [...] nosotros en particular como empresa no buscamos la eliminación de las personas. Nos parece que la gente es un valor agregado en el vino. No, no es la mentalidad general, hay mucha gente que apunta en otro sentido [...] toda nuestra estructura gerencial está formada por gente desarrollada en la empresa, es decir, buscamos que mucha gente crezca dentro de la organización [...] tenemos un equipo estable y vamos formando nuestra gente dentro de la misma empresa" (Entrevista, 2009).

El trato *familiar, personal y paternalista* que caracterizaba a la etapa precedente se había perdido en muchos casos, produciendo mayores distancias entre capital y trabajo, mientras que en otros (como las firmas Catena o Zucardi) se resignificaba y reforzaba, convirtiéndose en toda una *política empresarial*. Según nuestro análisis, dentro de las nuevas formas de gestión de la mano de obra, aquellas que se asocian a la pauta cultural dominante y arraigada obtenían mejores resultados en términos de *implicación y fidelización*.

En síntesis, así como identificábamos una creciente diferenciación social entre productores, podíamos identificar diversos *tipos de empresarios y políticas de gestión*

del personal e integración agroindustrial. En la vitivinicultura actual, incluso entre quienes producían “alta calidad” había fuertes disparidades. En palabras de Andrés:

“Tuve la oportunidad de conocer O` Fournier, ¡nunca vi gente trabajando! Las veces que he ido no he visto gente. Es otro punto de vista. Yo creo que hoy en día los que están apostando al vino son las empresas nacionales. Hay bodegas que se dedican a hacer grandes jardines, grandes arquitecturas, pero no mueven tanto [como el Clos de los 7, señalaba]. Son bodegas muy chiquitas y de vinos muy caros”

Así, además de las diferencias antes señaladas en cuanto a escala productiva, nivel de integración vertical, gama de productos y mercados, forma de gestión del trabajo, política de proveedores y vinculación territorial, muchos entrevistados señalaban la diferencia entre aquellas firmas en que el acento estaba puesto en la vitivinicultura como un *símbolo de prestigio y alto status* y las que hacían eje en lo *productivo y comercial*. Claro está, muchos empresarios combinaban prestigio con grandes volúmenes de producción.

3. Sentidos y valores de la “Nueva Vitivinicultura” y el enoturismo

El análisis del Valle de Uco evidencia la instalación en la vitivinicultura mendocina de una nueva categoría: los “vinos de altura”. Esta se erige también con fuerza en otras regiones, como Salta, con características diferenciadas pero con similares sentidos y efectos de *distinción*¹²⁹. Los “vinos de altura” toman así una doble significación que se refuerza mutuamente: geográfica, ya que se encuentran sobre el piedemonte cordillerano a mayor altura sobre el nivel del mar; social y simbólica, ya que se constituyen como el sector “Top” de la “nueva vitivinicultura”.

El calificativo de “alta” se aplica a múltiples cuestiones: alta enología, alta tecnología, alta calidad, alto poder adquisitivo, clases altas, alta calidad de vida. Así por ejemplo, la destacada empresa francesa Chandón -pionera en elaboración de “vinos finos” en Mendoza-, celebraba 2010 su primera cosecha a más de 1.500 msnm, con un viñedo ubicado en la localidad “El peral”, Tupungato, y lo hacía en un exclusivo evento social y mediático, resaltando que se trataba del *“viñedo más alto de Mendoza”* (Diario Los

¹²⁹ Los trabajos de Villagrán y Vázquez (2013) dan cuenta de las transformaciones de la vitivinicultura en la localidad de Cafayate (Salta), donde los “vinos de altura” se consagran como los “mejores y más altos del país” (alrededor de 1.600 msnm). En muchos sentidos, los procesos analizados por estas investigadoras dan cuenta de similitudes con el caso mendocino: fuertes inversiones extranjeras y nacionales desde los 90, concentración de la actividad, expulsión de actores locales, producción orientada a vinos de alta gama articulada a enoturismo y exportación; procesos todos marcados por discursos y prácticas tendientes a la diferenciación, la distinción y la exclusividad. Sin embargo, en otros aspectos, ambas configuraciones socio-productivas se distancian, especialmente en relación al desarrollo histórico de la actividad y la escala productiva, con una orientación industrialista mayor y un amplio desarrollo de la cadena vitivinícola en el caso de Mendoza. Cafayate contaba en 2012 con 241 viñedos, 2.553 ha y 40 bodegas. El crecimiento del sector se producía a partir del proyecto “Ruta del Vino” de mediados de los 90 (Villagrán, 2013).

Andes, febrero 2010).

Analizamos en este apartado las características y construcciones de sentidos de esta vitivinicultura, considerando tanto las bodegas y sus productos como los servicios turísticos ofrecidos. Presentamos primero un breve análisis del avance del enoturismo en la provincia, así como de la estética de las nuevas bodegas, para sintetizar luego de manera conjunta las apelaciones de sentido que realizan.

3.1. El turismo y la Nueva Vitivinicultura Top

Conjuntamente al boom de inversiones vitivinícolas se desplegaba de manera cuantitativa y cualitativa en Mendoza en los últimos años el *turismo enológico*.

Cuadro 11: Bodegas abiertas al turismo

Provincia/ Año	2004	2007	2010	Diferencia 04- 10
Mendoza	39	96	108	69
Salta	10	21	15	5
San Juan	4	11	13	9
La rioja	1	3	7	6
Catamarca	2	8	6	4
Río Negro	2	7	5	3
Total país	62	152	166	104

Fuente: Elaboración propia en base a "Impacto de la vitivinicultura en la economía argentina" FVM (2010)¹³⁰

Mendoza representaba también aquí el 70% del total nacional del rubro, encabezando el crecimiento nacional del sector, que era del 168% en seis años. De las 152 bodegas abiertas al turismo en 2007, 12 tenían alojamiento y 52 servicios gastronómicos (II Informe Comisión Nacional de Turismo Vitivinícola de Bodegas de Argentina, 2007).

Respecto de la composición de los visitantes, en 2004 el 72% eran nacionales y el 28% extranjeros, relación que tendía a equilibrarse hacia 2008 (56% nacionales y 44% extranjeros). Luego, la crisis financiera mundial se reducía el porcentaje de extranjeros al 21%, contra un 79% de origen nacional (FVM, 2010).

En una nota del diario Los Andes (06/03/10) titulada "*Mendoza entre los 50 destinos "Top" del mundo*", se relataba que la provincia era seleccionada por la Revista Traveler (National Geográfico) entre los 50 "*lugares imperdibles del mundo para visitar antes de morir*", siendo el único destino elegido de Argentina y uno de los 4 de América Latina, puesto que compartía con la Isla de Pascua, Dublin, Florencia o Berlín. Como virtudes de Mendoza se resaltaba la combinación de montañas, viñedos, espacios

¹³⁰ <http://www.fce.uncu.edu.ar/upload/investigacionvitiv.pdf>. El informe fue realizado en base a datos de la Comisión Nacional de Turismo Vitivinícola de Bodegas de Argentina. El mismo refiere específicamente a *turismo vitivinícola* (quienes visitan los Caminos del Vino) el cual se estima representó el 21% del total de turistas de Mendoza que fue en 2010 de casi dos millones de personas (FVM, 2010). El informe estima también el ingreso directo generado por enoturismo para Argentina, que resulta de \$251.714.063 para el año 2010, del cual se estima el 70% (\$176.199.844) corresponden a Mendoza.

verdes, ríos, actividades culturales y gastronómicas. La arquitecta Eliana Bórmida, elegida para *“hablar de Mendoza”* señalaba: *“en el mundo destacan cómo hemos logrado transformar un lugar desértico en un oasis. Les llama la atención que en este contexto se haya podido desarrollar una importante cultura vitivinícola, de la cual es posible obtener uno de los mejores vinos del mundo”*.

Otra nota del mismo diario (28/02/2010), revela la consolidación del “turismo de lujo” dentro del crecimiento del rubro. Con el título *“Mendoza VIP”* y el copete *“Los gustos y deseos de los visitantes adinerados se satisfacen. El turismo de lujo es una realidad en nuestra provincia”*, se afirmaba: *“Desde hace 7 años las inversiones tanto nacionales como extranjeras han sido muy fuertes y siempre apostando al turismo de lujo”, “Argentina es considerado en el mundo un destino exótico”, y “El mundo del vino se maneja con alto nivel de exigencia”*. A partir de consultas con agencias especializadas se describía el “target”: *“No son del montón. Por lo general el pasajero VIP es extranjero, personas que viajan por el mundo siguiendo su pasión”* (aves, vinos, paisajes; sibaritas); en general tienen más de 40 años, son de *“clase alta argentina y alta y media alta extranjera”*; buscan en el destino *“por sobre todas las cosas la personalización de los servicios”*. Como ejemplos de quienes componían el segmento se indicaba: *“embajadores, artistas internacionales, CEO de industrias multinacionales [...], también bodegueros nacionales e internacionales, importadores, periodistas...”*. Finalizando la nota remataba: *“La industria sin chimeneas tiene un efecto multiplicador, requiere que toda la comunidad se transforme en verdaderos anfitriones”*.

La nota dejaba entrever las tensiones y contradicciones que el nuevo destino “Top” a nivel mundial presentaba. Se afirmaba que todos los consultados *“estuvieron prestos a brindarnos todos los datos. La sorpresa fue que solicitaron no ser nombrados ni a modo personal ni a través de la empresa ¿Las razones? la constante fue la inseguridad, también esgrimieron que su público no es local”*. Como se advertía en múltiples notas periodísticas la “inseguridad” atentaba directamente contra el avance del turismo de alto nivel, para lo cual era mejor *“hacerse invisible”* en el ámbito local, población a la que además no se dirigían estos servicios. Por su parte, la idea de que *“debemos transformarnos en anfitriones”* era compartida por actores sociales de la nueva vitivinicultura. Así lo planteaba el gerente de un emprendimiento francés:

“Toda esa actividad, que eso normalmente en los pueblos como Tupungato o Tunuyán no se ve, es muy importante porque da, puede dar una oportunidad muy grande de trabajo, y de mejores salarios a la gente que vive en esos lugares. Tienen problemas realmente en conseguir gente en esos lugares, que sepa inglés, que sepa atender a la gente [...] son una cosa que se deberían dar cuenta las autoridades lo importante que es eso, que se tiene que enseñar desde la escuela primaria, desde primer grado [...] crear ese amor al ambiente, al cuidado, y de capacitación, de idioma, de buen trato, de oficios que puede ser desde alguien que te arregle algo a alguien que te sepa servir una copa de vino o atender, un recepcionista o una persona que es una mucama en un hotel” (Entrevista,

2010).

La cuestión del *servicio personal* a turistas “VIP” o “Top” resultaba indudablemente un punto central. Como “*medio para ganarse la vida*” ante el nuevo perfil productivo provincial; y como una “*cuestión estratégica y de Estado*” que debía enseñarse a los pobladores desde pequeños, “*porque es cultura*”, afirmaba el gerente entrevistado. Ello se vincula a que la oferta turística en este segmento se basa en los conceptos clave de “personalización”, “exclusividad”, “flexibilidad” y “adaptación” al cliente.

En una nota sobre la reciente actividad enoturística de Finca La Celia, el “responsable de Hospitalidad y Turismo de la compañía” expresaba sobre el proyecto (una posada de 80 años con lugar para 9 personas):

“El objetivo es que el cliente se sienta parte y no una persona más. Acá no vemos al turista como el visitante número 15 o número 100. Ese es el concepto. [...] Sabemos que lo que nos va a diferenciar es la experiencia personalizada. Somos una bodega grande, es cierto, pero la posada es algo más pequeño, es otro concepto. Nosotros queremos que el turista viva una experiencia realmente distinta [...]. Si llega un turista y hay que buscarlo al aeropuerto, lo hacemos. Si un día quiere variar el menú y, por ejemplo, que se prepare un asado, también podemos hacerlo. Nuestra filosofía es adaptarnos, dentro de nuestras posibilidades, a lo que quiera el turista”¹³¹.

Esta “*experiencia personalizada*” -dos conceptos centrales que articulaban la oferta turística Top- era la que permitía *distinguirse* de un turismo entendido como *commodity*: *masificado, anónimo e impersonal*. En la búsqueda de distinción y competencia por la novedad, se ofertaban una serie de actividades en reconocidas y prestigiosas bodegas. Por ejemplo, propuestas de “maridajes” del vino con arte (plástica o música), gastronomía (menús para “sibaritas”), naturaleza (safaris fotográficos, observación de astros), sociabilidad, experiencias culturales y didácticas (una sala de aromas “*con estímulos olfativos en torno a Baco*”), ser vendimiador o enólogo por un día (“*hacer su propio blend*” y “*experimentar la cosecha*”), entre otras (Los Andes, 08/03/09). Bajo el título “*Descorchando experiencias*” se afirmaba en esta nota que en torno al vino “*danzan otros placeres*” y se resaltaban estas “*propuestas innovadoras*” orientadas a “*que el visitante se lleve una experiencia, una vivencia concreta, momentos compartidos, enseñanzas y cultura*” (*ibíd.*).

En otra nota “Mendoza VIP” se hacía un paneo de servicios “*ultra personalizados*”:

“Paseos en globo sobre viñedos, tours fotográficos en ultralivianos, esquí fuera de pista o heliesquí; pic nics o almuerzas en plena montaña con un chef que cocina en un gacebo sólo para dos; partidos y demostraciones de polo para un grupo Top; cenas en cavas centenarias con vinos de colección; paseos en carruajes o en autos antiguos, degustaciones Premium y un largo etcétera por detrás” (Los Andes, 28/2/2010).

El subtítulo de la nota “*De todo para pocos*” era una buena síntesis del tipo de oferta

¹³¹ <http://www.iprofesional.com/notas/126829-Enoturismo-en-Finca-La-Celia-cuando-el-secreto-est-en-los-detalles> (06/12/2011).

enoturística que se estaba configurando y de las estrategias de mercado de la misma.

3.2. Estética y concepto de las nuevas bodegas

La arquitectura atractiva de las bodegas, el cuidado y diseño del “paisaje vitivinícola” son elementos centrales del enoturismo, afirmaba Eliana Bórmida. Su estudio, especializado en el rubro al calor del boom vitivinícola, había realizado en 2011 más de 30 bodegas en Mendoza¹³². Al principio -explica Bórmida- se dedicaban a modificar bodegas existentes, ya que hasta entonces el sector “se veía se como una industria sin ninguna gracia”; “empezamos arreglando salas de degustación” afirma, ya que los pedidos eran sobre todos para espacios vinculados a turistas.

La experta relata el “despertar de la arquitectura de bodegas” del siguiente modo: a fines de los 80 no había comenzado el resurgimiento del vino en Mendoza pero ya se observaban movimientos en Napa Valley (EEUU) y Francia. En ese contexto “algunos empresarios y bodegueros argentinos viajaron y vieron cómo el vino se posicionaba como un producto de muy alta calidad”. Las bodegas extranjeras recurrían a estrategias comunicacionales que remitían a fines del siglo XIX en Francia, “cuando los comerciantes invitaban al público a los Chateau con la intención de que relacionaran la arquitectura de los mismos a la nobleza de sus productos”. En el Napa Valley, habrían tomado este modelo “pero de forma más democrática”, trabajando sobre el territorio vitivinícola para que el paisaje comunicara las “bondades de la tierra, la naturaleza y la pureza del producto”. En ambos casos se hacía evidente la necesidad de crear una arquitectura propia de las bodegas.

En cuanto a la vinculación con el enoturismo, su inclusión a gran escala habría alterado la concepción contemporánea de las bodegas, como lo habían hecho los enólogos con los vinos de alta gama. En la órbita del vino –afirmaba Bórmida- siempre han girado muchas otras actividades y significados: “el comercio, la sociabilidad y la representación simbólica han estado presentes en las bodegas desde el principio en todas las regiones del mundo”. Así, las imágenes de las bodegas son muy mediáticas, ya que acompañan al producto en su imagen externa, el diseño debe acompañar “una expresión del lugar”, pero también depende de lo que el cliente desee transmitir: algunos bodegueros se proponen deslumbrar con una arquitectura innovadora “que represente a los vinos del nuevo mundo”, otros se inclinan por una bodega tradicional “para representar a su familia de bodegueros” (ibídem).

¹³² Entrevistas a Eliana Bórmida, arquitecta, profesora universitaria e investigadora sobre Patrimonio cultural del vino en Mendoza (Los Andes, 08/01/11 y <http://www.ciudaddemendoza.gov.ar/blog/eliana-bormida-la-arquitecta-que-construye-los-deslumbrantes-caminos-del-vino/>)

En términos generales se identificaban tres etapas de la arquitectura que acompañan las de la vitivinicultura: a la etapa fundacional correspondía la “bodega patrimonial”, “que fueron orgullo de Mendoza a principios del siglo XX”; las “bodegas tradicionales” (posteriores al terremoto de 1961) coincidían con la etapa industrial masificada; mientras que el período actual se correspondía con un estilo “eclecticista”, funcional a la estrategia de diferenciación e identidad de marca (ibídem).

Así, el exitoso estudio de arquitectos resaltaba como valores de éxito y reconocimiento local e internacional: “*tender buenos puentes entre tradición e innovación*” y “*buscar la expresión de una identidad regional contemporánea [...] indagando en nuestra cultura y nuestra naturaleza, en el marco de los intereses globales que compartimos con el mundo*” (ibídem).

3.3. Valores y sentidos de la nueva vitivinicultura “Top”

El nuevo mundo de la vitivinicultura mendocina Top globalizada, apela a una serie de conceptos, valores y sentidos que se reiteran de manera regular en entrevistas, slogans, folletos, notas periodísticas y páginas especializadas.

Un primer núcleo de sentidos se asocia a “rescatar la cultura local”, expresada también como “identidad regional”, remitiendo a la historia más que a la actualidad, y apelando por un lado a la idea del “esfuerzo y el trabajo que convirtieron un desierto en oasis”, adjudicado generalmente a los inmigrantes europeos; y por otro a “lo andino”, “indígena” o “Huarpe”, sobre todo de manera nominal, con la creciente utilización de voces indígenas para nominar vinos o bodegas o para expresar las particularidades del “terroir”¹³³.

Un segundo grupo central de conceptos e imágenes apela a los valores de la “naturaleza y el paisaje”. Remite a los “valles cordilleranos”, “imponentes cerros”, “ríos” y “vertientes naturales” que provienen de Los Andes. El “paisaje vitivinícola” reúne elementos de la naturaleza, “las viñas” y la “arquitectura de bodegas”, y resalta también los materiales constructivos propios del lugar como la piedra.

Estos tres elementos “cultura”, “naturaleza” y “paisaje” se fusionan en la idea de un “terroir único” que se caracteriza como “singular”, “exótico” y “privilegiado”. En virtud de ello, las bodegas se ocupan de resaltar el “compromiso con la región” y la “responsabilidad social empresaria”, en relación a “lo ambiental” o de manera abstracta “la cultura”, “la historia” local y regional. De este modo, los capitales asociados a la nueva vitivinicultura realizan una apropiación privada tanto de bienes

¹³³ Por ejemplo, el folleto de una bodega francesa relataba la “*Historia del Valle de Uco y Estancia Atamisque*” refiriendo que “*Uco fue un cacique indio, de la tribu de los Huarpes Millcayak, los primeros habitantes de este valle desde hace siglos*” (Bodega Atamisque, Tupungato, 2011).

materiales y recursos naturales, como de bienes simbólicos, históricos y culturales, que son resignificados y ofrecidos como mercancía al mercado nacional y mundial.

En tercer lugar, siendo el consumo de vino y los servicios turísticos mayoritariamente *intangibles*¹³⁴, un conjunto fundamental de conceptos remite al valor de la “experiencia” y lo “vivencial”. Se vincula con significantes como “pasión”, “placer”, “sentimiento”, “sentidos”, “aventura” y “descubrimiento”. Frases como “experiencia única”, “recuerdos inolvidables”, “juego de placeres” o “despertar de los sentidos” suelen utilizarse para presentar vinos y propuestas turísticas¹³⁵. Dentro de los valores experienciales, otro conjunto apela al *conocimiento, la curiosidad y los aprendizajes*, vinculados al *saber de la naturaleza y/o los secretos de la producción* y el *consumo de vino*. Como señala Gnovatto (2012), el principal clivaje de distinción entre consumidores es “*saber tomar vino*”, “degustar”, en oposición a “tomar” vino, como consumo masificado. Bórmida usaba el concepto de “marketing experiencial”, vinculado a *saberes, placeres y sociabilidad*: “*Como el enoturismo tiene un fuerte componente de sociabilidad, los programas complementarios que incorporan gastronomía, artes plásticas, música, teatro, deportes, vida al aire libre, ecoturismo y otros, están cada vez más presentes*” (Los Andes, 08/01/11).

Así, vinculado a emociones y conocimientos se encuentra *la sociabilidad*; los placeres y saberes que confiere el mundo del vino no se experimentan en soledad, sin *otros* no hay *prestigio ni distinción* que valga, o bien, la distinción no funciona sin espectadores. En cuarto y último lugar, encontramos un conjunto de expresiones y slogans que intentan reunir en un punto medio valores antitéticos que remiten a *lo local y lo global*, y a *tradición e innovación*. Al tiempo que se resalta la “singularidad” y “unicidad” del paisaje, la cultura y los sabores “propios del lugar” se remite al cumplimiento de “estándares internacionales de calidad”. En la oferta gastronómica por ejemplo, se reúne “lo casero” con “lo gourmet”, lo “regional” y “local” con lo “internacional”. Asimismo, las bodegas suelen rescatar en su arquitectura, imágenes y productos “lo moderno” y “lo tradicional”. Se apela a la “innovación”, la “vanguardia”, la “aventura” y lo “exótico” pero se afirma paralelamente un piso de *seguridad*, en base a “estándares internacionales de calidad”. Además, “lo tradicional” asume una doble valoración: *negativa*, en relación a “atrasado” o “perimido”, *positiva*, apelando a la “respetabilidad” de las familias acomodadas y los pioneros de la actividad.

¹³⁴ A pesar de que el objeto “botella de vino” tiene también un rol destacado en el consumo, y de ahí la importancia del diseño de las etiquetas, el packaging, etc.

¹³⁵ Por ejemplo, así se describía a los vinos Tamarí: “*Nuestros vinos transmiten un sentimiento que nace de la pasión por hacer vinos que expresen los sabores y aromas que nuestros viñedos nos dan*”. Uniendo este tópico con el anterior, la página web de Salentein describía el “terroir” como: “*Un lugar abrazado por el sol y los vientos de la cordillera con su imponente paisaje. Un lugar que es también un momento en la vida de quien lo visita*”.

En síntesis, esta asociación de significantes así como la *dinámica de la distinción*, el “de todo para pocos”, evidencia que detrás de la construcción de la “calidad” está la *élite*, tanto local como nacional y mundial. También, que la nueva vitivinicultura se construye como un “life style”, signo de alto status y distinción social.

4. Impacto en la zona y visiones de sus habitantes sobre las transformaciones

En entrevistas y conversaciones con habitantes del Valle se destacaba como impacto positivo de las nuevas inversiones un mayor movimiento económico. Su beneficio se vinculaba a los pequeños y medianos comercios y servicios de la zona, a la mayor demanda de trabajo en vitivinicultura, turismo y construcción, y a la reactivación del precio de las uvas. También solía resaltarse el mayor reconocimiento de la zona a nivel provincial, nacional e internacional, y la atracción de visitantes y expertos de todo el mundo que ello implicaba; era frecuente escuchar: *“Ahora nos conocen en todo el mundo”, “El Valle de Uco está instalado en el mapa mundial del vino”*.

El secretario de Desarrollo Económico y Planeamiento de un municipio local refería sobre las transformaciones recientes y su impacto:

“Hoy las bodegas son muy bonitas, tienen restaurante... Antes ni se pensaba en eso ¡jamás! Mi abuelo tuvo bodega toda la vida y ¡nunca se nos ocurrió poner un restaurante! [Se ríe] aparte se hacían vinos comunes, mezclabas malbec, cabernet, merlot, se hacía un solo tipo de vino. Todo eso se fue cambiando, se cambió la mentalidad de la gente y gracias a eso estamos como estamos ahora también, que las producciones han empezado a valer lo que tienen que valer. El año pasado se pagó un quintal de Malbec hasta \$420 ¡es muy buena plata!” (Entrevista, 2011).

Quienes planteaban esta postura solían señalar que las nuevas inversiones portaban “progreso” y un “cambio de mentalidad”, ya que traían a la escena local ideas y prácticas que a la gente del lugar “nunca se les hubiera ocurrido” o “hubieran imaginado”. En muchos casos, estas opiniones eran, al mismo tiempo, matizadas con consideraciones críticas: se valoraba el crecimiento económico, la alta tecnología y calidad y la atractiva estética de las bodegas, pero se cuestionaba que muchas fueran extranjeras, y el control que ello implicaba sobre el territorio:

“Hay bodegas muy lindas, pero todas de afuera, por ejemplo son ingleses, son franceses, de todo hay [y a usted qué le parece, le pregunto] Mire, hay que hacer buen vino, y ¡esa gente es la que ha aumentado el precio de la uva! Ahora ¡jojo!, está todo controlado ahí en las entradas” (Entrevista productor mediano, 2011).

Entre los productores, algunos habían pegado un salto en cuanto a la valoración y colocación de sus uvas mientras que otros no calificaban para “integrarse” a la nueva vitivinicultura. Un tercer grupo lograba vincularse pero sólo en condiciones relativamente ventajosas. Entre estos, un productor de 71 años con sólo 3 ha pero de un Malbec de 80 años que vendía a una bodega francesa de Tupungato, decía:

“Y... para la bodega es bueno, pero yo todavía no saco diferencia con los que sacan 120 quintales. A mí, rentablemente más me convendría tener una viña nueva. Sí debo agradecer que me favorece porque no tengo problema en colocar el producto... así que dentro de todo es beneficio, por lo menos no tengo que luchar con las bodegas...”¹³⁶
(Entrevista, 2010).

Mientras que la bodega obtendría una gran rentabilidad por el alto precio del vino elaborado con su uva, por su parte se contentaba con colocar bien el producto, ya que recordaba *“tuvimos 15 años de malaria”* (entre 1980 y 1995), cuando ni siquiera había a quién venderle la uva. Ante un pasado cercano de profunda crisis y falta de alternativas, la situación actual se presentaba como un alivio: *“ahora estamos bien”*.

[las inversiones externas] *“han venido re bien, muy bien, y yo los felicito, porque desgraciadamente los argentinos, y lo digo porque lo he vivido, no son emprendedores, prefieren guardar, son muy conservadores”* (Entrevista, 2011).

Otro grupo lograba reubicarse en el nuevo escenario a través del sector cooperativo. Dos jóvenes productores medianos (20 y 30 ha) vendían bien su uva a una cooperativa de la zona que, a partir de la fusión de dos viejas cooperativas y el remate de parte del patrimonio había logrado tecnologizarse y *reconvertir* la bodega, posicionarse y aprovechar las ventajas del repunte de la zona. Siendo tercera generación de viticultores, sus fincas estaban ahora rodeadas de grandes emprendimientos multinacionales. Expresaban su sensación al respecto: *“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”* (Entrevista, 2010). También señalaban que *“nadie nunca acá se había imaginado que se podía producir ahí arriba en el piedemonte”*, fuera del oasis irrigado. Ello resultaba prohibitivo para los productores nativos, una hectárea en la zona costaba entre US\$30.000 y US\$50.000, y una perforación para obtener agua unos \$150.000 (Entrevistas INTA, 2010). Hipotetizaban con cierta frustración que, de haber tenido la oportunidad, apoyo financiero y técnico, *“lo podríamos haber hecho nosotros...”*.

Así, los sentimientos de *temor*, *incertidumbre* y *desplazamiento* eran frecuentes entre los productores del Valle, aun cuando -por el momento- lograban insertarse en el mercado o integrarse a la industria en condiciones relativamente favorables. También, como vimos, los sentimientos de *orgullo* eran frecuentes. El cambio de categorización del Valle de Uco y su creciente valoración e instalación a nivel mundial implicaba sentimientos de orgullo y superioridad entre empresarios, funcionarios y vecinos, así como nuevas *identidades* y *alteridades* a nivel provincial y global. El presidente de la mencionada Cooperativa Vitivinícola expresaba: *“El Valle de Uco es el Napa Valley de Estados Unidos. Las uvas del Napa Valley son diferentes; es lo mismo que de*

¹³⁶ Con un viñedo de 120 qq/ha, a \$3,20 el Kg obtenía \$38.400 por hectárea, mientras que con su malbec de 80 años que rendía 70 qq/ha y lo pagaban \$4,10 obtenía \$28.700 (Entrevista, 2010).

Mendoza, el Valle de Uco es otra cosa” y concluía “y nosotros tenemos la suerte de estar en el Valle de Uco”¹³⁷. Del mismo modo, el secretario municipal resaltaba la diferencia entre el Valle de Uco y la Zona Este:

“Son dos zonas totalmente distintas. Si vos vas al Este, allá se produce mucho más que acá [...] pero cuáles es el problema, son uvas de baja categoría, son mucho más importante las de acá del Valle de Uco que las de allá [...] La diferencia es que acá tenés calidad y allá tenés porquería, digamos. Pero hay muchas más bodegas, entonces vienen acá se llevan la materia prima y con eso mejoran sus vinos allá”.

Por el contrario, con la Primera Zona reconocía cierta paridad, en base a la tradición de aquella zona: *“Ahí estamos más o menos igual... Luján a lo mejor tiene un poco más calidad que nosotros, por antigüedad, no por calidad de la producción sino porque allá están las bodegas ¡está Norton...! tienen 80 años elaborando vinos buenos”.* Vemos como aquí el sentido de la “calidad” desborda lo productivo para constituirse en un modo de *rankear* el prestigio de las zonas, y, quienes, “por suerte”, quedaban en la cima de la jerarquía experimentaban un sentimiento de éxito y orgullo.

En relación a los beneficios que dejaban las bodegas extranjeras para la zona, a través de impuestos, el funcionario municipal explicaba:

“Pagan todos lo que pagan los argentinos normales, IVA, ingresos brutos; no tienen ningún beneficio impositivo, digamos. Lo mismo para el argentino que para la multinacional [...] Lo que pasa es que uno... siempre está la desconfianza de que ellos vienen a lavar dinero acá, pero, a nosotros ¿qué nos beneficia? por ejemplo la zona ésta de los 7 clones y todo eso, por más que laven dinero, yo sé que hay 4 ó 5 bodegas que están laburando, y que están dando mano de obra y que están dando un montón de cosas” (Entrevista, 2011).

Desde esta perspectiva, las inversiones eran bienvenidas con tal que aportaran algo, típicamente demanda de mano de obra. No tenían beneficios impositivos, pero tampoco había regulación pública ni protección a los actores locales ante las grandes asimetrías entre jugadores. En cuanto a las arcas municipales: *“Nada, nosotros recibimos la coparticipación del gobierno y de las regalías petroleras del departamento, nada más. Las tasas municipales son irrisorias, una casa por ejemplo son \$120 al año. Las bodegas pagan un poco más, pero no es nada”.* Sobre la regulación estatal de las nuevas inversiones afirmaba: *“No se reguló nada, acá se dejó todo librado, todo, ni el departamento ni la provincia hizo nada de eso”.*

Por su parte, otros entrevistados planteaban una visión más crítica de las nuevas inversiones y las transformaciones de los últimos años. Desde una perspectiva diferente, un empleado municipal opinaba sobre las nuevas bodegas:

“No cambió nada, pagan poco a la gente, se abusan de la gente. A mí me dijeron que pagan lo mismo que cualquier otra bodega, pero ¿cuánta plata tienen ellos? Yo tengo un

¹³⁷ El “Valle de Napa” es una 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 fusiona la producción con la gastronomía y el turismo.

verno que trabaja ahí en los franceses... y cobran igual que nosotros, o menos también...” (Entrevista, 2011).

En esta visión, que los extranjeros “pagaran” igual que otras bodegas o el municipio resultaba cuestionable en términos de la ampliación de las *brechas sociales* que significaba la riqueza que ostentaban las nuevas bodegas, su alto poder económico y simbólico. Al respecto es útil el concepto de Gabriel Kessler (2014) sobre las diversas *intensidades de la desigualdad* entre períodos, al que nosotros podemos agregar, diversas intensidades en *la percepción* de las desigualdades, de acuerdo a las condiciones subjetivas, políticas y culturales, en tanto construcciones de sentido dominantes en cada período en torno a determinados niveles de desigualdad “tolerables” o “aceptables” y su cuestionamiento o legitimación.

Para Kessler, las *intensidades diferenciales de la desigualdad* “son el resultado de una *conjunción de procesos, tanto aquellos que producen como los que contrarrestan la desigualdad en cada esfera*” (2014: 46). Tanto éstas como su percepción se habían incrementado en nuestro caso: al tiempo que aumentaban las asimetrías materiales y simbólicas desaparecían mecanismos centrales de compensación del período precedente, como la regulación del sector para los pequeños productores que ejercía Giol, y la regulación del mercado laboral por su flexibilización en los años 90, procesos que dejaban desprotegidos a los sectores más vulnerables. Asimismo, se percibía una mayor distancia y brecha social entre los actores sociales tanto entre clases sociales como al interior de las mismas, en relación al período precedente¹³⁸.

En este sentido, otras voces críticas afirmaban: “*Acá el tipo que tiene guita es el que hace la guita*”. No se experimentaba así una *igualdad de oportunidades*, sino que las *posiciones sociales* ya conquistadas eran determinantes de las oportunidades y condiciones de ascenso social¹³⁹. También se señalaba, como vimos, “*hoy hay mucha más competencia, más envidia [...] sobre todo desde que las cosas empezaron a cambiar económicamente, en los años 90*”.

“Lo que pasa es que acá, no es como era antes; si hay un tipo allá sentado y entra alguien humilde antes le decían vení sentate, ahora ya no, se creen que porque andan montado en una camioneta... Hoy usted puede estar muy bien y mañana ¡no sé cómo!

¹³⁸ En términos de Bourdieu (1984: 284), las clases son “[...] *conjuntos de agentes que ocupan posiciones semejantes y que, situados en condiciones semejantes y sometidos a condicionamientos semejantes, tienen todas las probabilidades de tener disposiciones e intereses semejantes y de producir, por lo tanto, prácticas y tomas de posición semejantes*”.

¹³⁹ Kessler (2014: 47 y 48) distingue, siguiendo a François Dubet, entre dos *ideales de igualdad*: *igualdad de posiciones* (cuyo referente empírico sería el norte de Europa) e *igualdad de oportunidades* (más cercano al ideal estadounidense). El primero implica que los diversos grupos sociales ocupen lugares más o menos similares en la estructura social. El segundo se rige por la idea de *meritocracia* y consiste en asegurar que todos puedan *competir* en igualdad de condiciones por los lugares más deseados de la estructura social. Si bien el autor aclara que no son excluyentes, afirma que la *igualdad de oportunidades* no ha tenido ejemplos reales de aplicación, mientras que los casos que se han aproximado a la *igualdad de posiciones*, también han favorecido a la primera.

Nosotros la hemos pasado y sabemos lo que es” (Entrevista a pequeño productor, 2010).

En el marco de reconocimiento del crecimiento económico de la zona y la mayor demanda de trabajo solía afirmarse *“acá el que no labura es porque no quiere”*, porque *“trabajo hay”*, es más, *“¡falta mano de obra! la vid requiere mucho trabajo”*. Sin embargo se afirmaba a continuación: *“la gente de acá no quiere laburar”*, y se vinculaba de manera regular a la existencia de *“planes sociales”*:

“Acá no hay villas miseria, pero problemas hay, como en todos lados... gente que está marginada, que no hace nada, acá la gente se acostumbró muy mal [...] los planes sociales, todas esas cosas, han traído muchos problemas ¡acá la gente no labura! El año pasado para levantar la cosecha se usó mucha maquinaria, porque ¡no había gente para levantarla! Si no viene el boliviano, el santiagueño, toda esa gente del norte, ¡no se levanta la cosecha!” (Entrevista a funcionario municipal, 2011).

Como analizaremos mejor en los capítulos 5 y 6, la *“pérdida de la cultura de trabajo”* de los jóvenes locales era atribuida reiteradamente a los *“planes sociales”* y el desarraigo del campo. Ello colocaba en una posición ambigua a los migrantes o pobladores *“norteños”* y *“bolivianos”*. Si bien estos eran valorados *como trabajadores*, ya que eran rápidos, disciplinados, bien dispuestos y permitían levantar la cosecha, por otro lado eran cuestionados como *habitantes de la zona y como ciudadanos*. Ello se denotaba en cuestiones vinculadas al uso de servicios públicos, el modo de vida y consumo. Al respecto decía el funcionario municipal en tono intimista:

“Sabes cuál es el problema, el boliviano es un tema muy delicado acá en el departamento, el boliviano es una persona que no aporta absolutamente nada al departamento; porque él hace sus cosas, no paga impuestos, no paga nada... aparte si hay ajo comen ajo, si hay uva comen uva, si hay manzana comen manzana.... Aparte te utilizan los hospitales, la posta sanitaria, te utiliza las escuelas, y ¡no hacen aportes!”

Estas tensiones se profundizaban en el marco de un *crecimiento económico* de la zona que, hasta el momento, no redundaba en *desarrollo social* y urbano (Altschuler, 2008). Algo en lo que todos coincidían era el déficit del sistema de salud, *“nosotros para ir al médico tenemos que ir a Mendoza. No hay nada acá”*, se quejaba un entrevistado. Una técnica del INTA afirmaba contundente *“es un desastre la salud en Valle de Uco, no hay médicos”*.

En relación al modo de vida de los *“norteños”* o *“bolivianos”*¹⁴⁰ un productor mediano afirmaba, dando cuenta del sentido común que circulaba sobre dicho grupo social:

“¡Uy bolivianos! los bolivianos no sé si comen o no comen pero están haciendo unos chaleses terribles (...) No, ellos hacen su vida, una vida muy distinta, casi no hablan con la gente de acá. Algunos viven bien, tienen negocio, y no fían a nadie” (Entrevista, 2010).

En conversaciones con habitantes se afirmaba que los *“bolivianos”*, o *“norteños”* no se

¹⁴⁰ Si bien se aclaraba que *“muchos son del norte argentino, no son bolivianos”*, se afirmaba que *“la idiosincrasia de ellos es igual, muy parecida”*. Se trata de *“gente que vino de Bolivia y se radicó acá, hoy están bien”* (Entrevista a funcionario municipal Valle de Uco, 2011).

juntaban mucho con los “locales”, no solían “pasear por el centro” los sábados o domingos, ni frecuentar los negocios de los poblados. Efectivamente durante mi estadía en la zona noté que éstos no frecuentaban los mismos espacios y circuitos que el resto de los pobladores. Vivían y circulaban mayormente “*tranqueras adentro*”, abocados a las tareas de las chacras, la vid y el ajo, asentándose mayormente en zonas rurales y al interior de las fincas. La siguiente foto, captada durante una “siesta” mendocina, retrataba uno de los pocos momentos en que me crucé con un grupo de “norteños” en las afueras de un poblado rural.



Familia de “norteños” entrando a una finca. Valle de Uco (Foto propia, 2011).

A pesar de la fuerte presencia de población “norteña” y “boliviana” en la zona, estos constituyen grupos sociales más bien separados del resto y con baja visibilidad; sobre ellos se realizaban comentarios elogiosos en términos de su capacidad de trabajo, comparándolos con los “trabajadores locales”, a la vez que se cuestionaba su modo de vida y consumo, y el uso de los servicios públicos.

Se planteaba así entre pobladores locales una disputa en torno a *extranjeros legítimos e ilegítimos*: inversores extranjeros y trabajadores migrantes constituían dos extremos de la cadena y de las posiciones sociales en términos de desigualdad. Quiénes aportan al desarrollo de la zona y quiénes no aportan nada eran cuestiones en disputa y las respuestas variaban de acuerdo a las posiciones sociales y las dimensiones consideradas.

Conclusiones del capítulo 3

Las recientes transformaciones del Valle de Uco implicaron un proceso de creciente *diferenciación social* de los territorios (hacia afuera y hacia dentro de “la zona”), de los productos y servicios ofrecidos (lógica de la distinción) y de las personas y grupos

sociales (mayor diferenciación, desigualdad y fragmentación social).

En cuanto al territorio, se abren mayores distancias en los modos de categorización y valoración social *entre zonas*, por el creciente encumbramiento de las regiones altas y el prestigio y fama que le imprimen a éstas las nuevas inversiones. Hacia *dentro* de la zona “Top”, la adopción del concepto de “*terruño*” para designar ciertas localidades, y hasta ciertos lugares, da cuenta de la adopción de conceptos internacionales en la configuración del territorio local, produciendo nuevas jerarquías, mayor fragmentación y competencia entre territorios, en vistas de su instalación en el mercado mundial.

Asimismo, se verificaba un cambio en las formas de vida y uso del territorio. Por un lado, se produce una creciente *enajenación y desarraigo* de la tierra por parte de sus antiguos pobladores (tanto trabajadores rurales como productores que vivían en las fincas), lo cual implica una urbanización de la vida, y una mayor separación del espacio vital y el espacio laboral/productivo, aumentando la distancia con las labores rurales, especialmente para los jóvenes. Por otro lado, se experimentaba una mayor *privatización del espacio*, produciendo nuevos territorios de exclusión con fuertes barreras de entrada y control de acceso a ciertos territorios, otrora, si no de propiedad pública, al menos de *uso común*. Ello implicaba también una importante apropiación privada de recursos naturales vinculados a la tierra, el agua y el ambiente.

Al interior de un mismo *terruño* o lugar encumbrado como “Top-Top”, en tanto territorios producidos como “nuevos espacios para el capital” (Harvey, 2004), las nuevas inversiones de lujo agudizaban enormemente los contrastes y brechas sociales entre los nuevos servicios e instalaciones y poblaciones históricamente marginadas y carentes de conectividad y servicios básicos.

En cuanto a los productos y servicios turísticos, la diferenciación seguía la lógica de la búsqueda de *singularidad y distinción*. Con este propósito solía apelarse a patrimonios naturales, históricos y culturales de la zona, vinculados al paisaje, la tradición y los pueblos originarios. Estas *apropiaciones simbólicas* por parte de nuevos inversores (principalmente extranjeros) implicaban la (re)construcción y (re)significación de estos elementos como mercancías, en muchos casos de exportación. En la apropiación material y simbólica por parte de *nuevos inversores externos*, se denotaba una impronta racista, eurocéntrica y neocolonial en las construcciones de sentido, modos de auto valorarse y valorar a los otros, que no puede dejar de mencionarse.

Mientras en el ámbito socio-laboral y productivo se iban perdiendo lazos de sociabilidad, familiaridad y relaciones personales, al ritmo de las nuevas inversiones (especialmente trans o multinacionales, no tanto así en el caso de empresas de origen local y familiar), este trato personal, afectivo, singular y familiar era al mismo tiempo ofrecido como mercancía a los turistas. De este modo, lo que se iba perdiendo como

sociedad por otro lado se mercantilizaba y ofrecía al turismo en el marco de una lucha competitiva en clave de *distinción y exclusividad*, que ofrecía vivenciar y disfrutar la actividad vitivinícola.

Una *mayor diferenciación y fragmentación social* también se hacía patente entre personas y grupos sociales de la cadena, posibilitando nuevos modos de relación y formas de desigualdad social. La expulsión y desplazamiento de algunos productores, en base a procesos de mayor selectividad y exigencia, resultaba en una creciente competencia y menor integración social, habilitando sentimientos de envidia, miedo, incertidumbre, vergüenza y desplazamiento por parte de quienes se veían menos beneficiados por los cambios; y, en contraste, sentimientos de orgullo y superioridad por parte de quienes lograban aprovechar las ventajas de estar en el Valle de Uco.

En este complejo proceso se verifican procesos de *movilidad social selectiva tanto ascendente como descendente*. Ascendente para un pequeño porcentaje de productores de uvas muy valoradas por la nueva vitivinicultura; así como de personal técnico, profesional y trabajadores calificados que lograban insertarse en las nuevas bodegas, en algunos casos a costa de altos márgenes de explotación y malestar en el trabajo. Descendente para un porcentaje mayoritario de trabajadores no calificados sometidos a condiciones laborales de alta flexibilidad y precariedad, acordes a las nuevas estrategias empresarias, y de productores primarios que no lograban *aggiornarse* a las nuevas condiciones de producción y mercado y se veían crecientemente desplazados y amenazados por la integración vertical de las bodegas con viñedos propios.

Con las nuevas inversiones externas y la llegada de personal técnico y profesional proveniente de otras latitudes, el status de “extranjero” adquiere una polaridad que expresa los extremos de la cadena agroindustrial: poderosos inversores valorados como símbolos de prestigio, promotores del crecimiento económico y la demanda de empleo; y trabajadores migrantes de países limítrofes que son requeridos como brazos para tareas estacionales pero a su vez cuestionados como ciudadanos con igual rango y derecho que los locales. Es decir, extranjeros legítimos y no legítimos.

Finalmente, en muchos casos aunque no en todos, a pesar de los cuestionamientos a las nuevas desigualdades tanto *materiales* como *simbólicas* implicadas en las transformaciones del período, diversos entrevistados se inclinaban por avalar los cambios producidos, en virtud principalmente del recuerdo de la crisis precedente, y de la actual instalación del Valle en el mapa provincial, nacional y global de la vitivinicultura.

CAPÍTULO 4:

“Finos y comunes”. Disputas hegemónicas en torno al paradigma de la calidad. Las miradas desde el Este.

Introducción

Para comprender el modo en que diversos actores sociales construyen significados que dan sentido a sus vidas (Ortner, 2005), cuáles de estos se convierten en hegemónicos en determinados contextos y qué visiones alternativas existen, es necesario recurrir al estudio de las *categorías y concepciones nativas*. Asimismo, dado que la hegemonía nunca es un proceso completo o acabado, sino que existen grupos sociales que sostienen disputas, resistencias y tensiones (Williams, 1977), nos proponemos en este capítulo dar cuenta de diversos posicionamientos de los bodegueros del Este sobre el proceso de reestructuración del sector. Éstos se vinculan con la cuestión de la desigualdad social, ya que remiten a “ganadores” y “perdedores” de los procesos de transformación acaecidos, así como a la desigual capacidad de agencia y poder entre grupos sociales para imprimir el sentido de tales cambios.

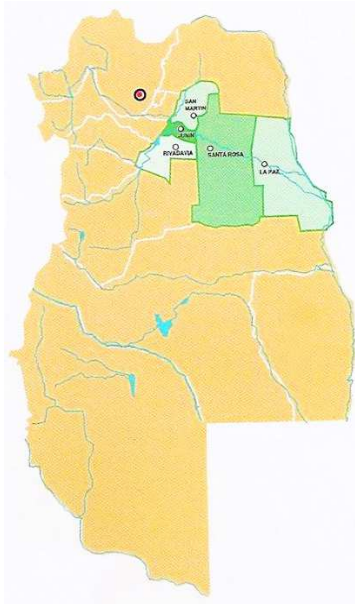
Como vimos, la relevancia de la Zona Este en el conjunto del sector está dada por su *peso productivo* (51% de las uvas y 48% de los vinos de Mendoza). Ello tiene un correlato en la cantidad de agentes sociales que involucra: el 52% de los productores y el 45% de las bodegas se encuentran en esta zona. Ahora bien, este peso socio-productivo no se condice con su *peso político* y su *valoración simbólica*. Este fenómeno, así como sus efectos y cuestionamientos por parte de los actores del Este constituyen elementos clave de nuestra indagación en el presente capítulo.

Si bien la Zona Este posee una diversidad de actores y territorios, es *englobada* como una “vitivinicultura de segunda” en la nueva configuración del sector, pesando sobre la misma un *estigma*. El modo en que éste es construido y sostenido en la actualidad es una parte central del funcionamiento de la frontera social, territorial y simbólica de la vitivinicultura mendocina que venimos analizando. En este contexto, indagaremos en los cuestionamientos que los bodegueros del Este realizan a la hegemonía de la *nueva vitivinicultura*, y los argumentos que para ello se utilizan. Pero también, el modo en que esta hegemonía moldea los discursos y las prácticas, afianzándose como tal frente a los sectores que subalterniza. Este capítulo se propone así mostrar que hay hegemonía de la *nueva vitivinicultura*, que ésta es disputada, pero que igualmente funciona, implicando procesos de subalternización, adaptación, invisibilización y/o exclusión de actores sociales y territorios. En virtud de ello, nos proponemos asimismo determinar el *lugar y función* que ocupa el Este en la configuración mayor.

1. Presentación del escenario: configuración socio-histórica de la Zona Este

La llamada “Zona Este” se ubica dentro del Oasis Central, a unos 40 km de la ciudad capital. Sus 5 municipios conforman el 14% de la población provincial, con una media de más del 40% de población rural.

Mapa 7: Mendoza y Zona Este



Fuente: Revista “Fin de Cosecha”. CVBE, 2010

Se ubica en torno a los 600 msnm, implicando climas más cálidos, suelos arenosos y profundos. Se trata de la zona con mayor cantidad de pozos subterráneos que complementan la demanda hídrica para riego. La escasez de agua proveniente de los ríos se acentúa a medida que avanzamos hacia el Este (extremo del oasis), más aún en los últimos años, por el crecimiento de la ciudad y las plantaciones en Valle de Uco.

Mapa 8: Circuito Este



En: <http://www.argentinaviajera.com.ar/mendoza/circuitoeste.html>¹⁴¹

¹⁴¹ Es interesante señalar que, a diferencia de la Zona Alta del Río Mendoza y el Valle de Uco, prácticamente no se encuentran en la Web imágenes disponibles de mapas de la “Zona Este” como tal.

En la zona han predominado históricamente las variedades de uva “criolla”, “cereza” o “moscatel”, de alto rendimiento, dado su desarrollo tardío desde 1950, coincidiendo con la expansión del consumo hasta los años 70. El desplazamiento productivo hacia la zona fue alentado por una política provincial de incentivo fiscal para la “colonización de la región oriental”, a través de desgravaciones impositivas, como hemos señalado. Así, inducidas en buena medida por el Estado, numerosas inversiones se localizaban en los extremos del oasis (Santa Rosa y La Paz), configuradas en fincas y establecimientos industriales de grandes dimensiones. Estos coexistían con una gran cantidad de *pequeñas unidades*, muchas de las cuales desaparecieron una vez desatada la crisis. Así lo recordaba una técnica referente del INTA Santa Rosa:

“Yo veo el Valle de Uco ahora y me hace acordar a Santa Rosa en el 75, lleno de inversiones, se hacían pozos, se instalaban empresas [...] Acá entramos todos en la crisis de mediados, fines del 70... esas inversiones que eran... no te digo extranjeras, la mayoría eran empresas de Buenos Aires, de Córdoba... se fueron, cerraron todo y se fueron. En esa época se abandonaron muchas fincas. Y en los últimos 10 años se ha concentrado, muchas medianas o pequeñas las han comprado inversionistas que han comprado fincas que estaban en un estado de abandono” (Entrevista, 2010).

Antes de la crisis, durante los “buenos años”, el ahorro y las abundantes cosechas permitían a numerosos trabajadores y contratistas rurales acceder a su primera propiedad, típicamente en unidades de hasta 5 ha. La gran presencia de unidades pequeñas en la zona se explica también por los menores costos de la tierra, dada su distancia respecto al núcleo central. Hasta el período actual, y a pesar de la creciente concentración, el Este poseía la mayor cantidad de unidades pequeñas y medianas de Mendoza: más de 3.000 productores menores a 30 ha, en relación a unos 400 en la Primera Zona y 300 en el Valle de Uco (CDV, 2008).

Si bien tiene el 45% del total de bodegas de Mendoza, la principal característica de la zona es la presencia de bodegas *trasladistas*, sin fraccionamiento propio ni marcas reconocidas en el mercado, componentes centrales del valor agregado en la actualidad. Este sector industrial fue definido por el Gerente del Centro de Viñateros y Bodegueros del Este (CVBE), institución que los representa, por aquello que no tenían o les faltaba:

“Bodegas trasladistas, o sea, elaboradores que no tienen marcas ni venden ni fraccionan... En la Zona Este hay hoy, de las 511 bodegas que había hace 10 años, hay 382 calculamos, y sólo tenemos 60 fraccionadores” (Entrevista, 2009).

Resulta de interés sociológico el origen socio-histórico de este amplio sector de trasladistas. Se trata en muchos casos de productores primarios que lograron avanzar en la cadena de valor hacia la elaboración de vinos, *integración agroindustrial hacia adelante* y *movilidad socioeconómica ascendente* mediante, pero sin llegar a integrar el fraccionamiento y la comercialización. Procesos que se explican por el período de

expansión de la actividad y su posterior crisis, y tienen incidencia en la estructura actual del sector. Según lo explicaba un alto funcionario del INTA Zona Este:

“El grueso de las bodegas de acá son trasladistas. Acá hubo una evolución suponete, en la época de Greco 1 litro de vino valía 1 dólar [...] y cuando las cosechas eran buenas la gente se iba haciendo de un capital. Bueno, en esa época, mucha gente que tenía 50 ó 60 hectáreas, en vez de implantar más, lo que hizo fue hacerse su bodeguita, entonces se auto elaboraban sus vinos. Entonces queda un grueso de esas bodegas trasladistas, con una tecnología totalmente vieja” (Entrevista, 2010).

Así como el “contratista de viña” representa una *figura híbrida* entre “trabajador” y “productor” (Poblete, 2013), propia de la vitivinicultura mendocina, el “bodeguero trasladista” se ubica a mitad de camino entre un “productor” y un “bodeguero”. Ambos grupos sociales expresan parte de la singularidad histórica y social de nuestra configuración, caracterizada por procesos de expansión y ascenso social hasta la década del 70. Más aun, los trasladistas no constituyen sólo un *segmento de la cadena* sino que emergen como *grupo social con identidad propia* y considerable peso político y económico, aunque declinante en la actualidad:

*“Imaginate, en el año 80 se pagó 1 dólar el litro de vino de traslado acá en San Martín, **nosotros** teníamos 600 millones de litros, ¡eran 600 millones de dólares! Ahora que se paga a 20 centavos, son 120 millones; o sea, ese año **todos** nos compramos tractores, camionetas cero kilómetros, los últimos tractores que hay son de esa época; vos no vas a encontrar finca en la zona Este, salvo 5 ó 6 que viven de otra cosa, que tengan tractores más nuevos del 80”* (Entrevista bodeguero trasladista, 2009, resaltado nuestro).

El uso del “nosotros” y del “todos” en referencia al conjunto de trasladistas, expresa un sentimiento de pertenencia y de grupo, que se define en oposición a un “ellos”, los “fraccionadores” (compradores del vino de traslado) ubicados primero en Buenos Aires y luego en la Primera Zona, predominantemente. Los trasladistas emergían como *empresarios agroindustriales* y *grupo social* como resultado de una estructura socio-histórica y económica particular: un período de crecimiento económico y ascenso social, favorecido además por una coyuntura de precios altos en la época de Greco. Los trasladistas representaban así la *capa superior* de los productores vitícolas, que habían logrado adquirir propiedades y capitalizarse, llegando a instalar -en general- una pequeña y precaria bodega, de acuerdo a los parámetros socio-técnicos de la época. Este proceso se vería truncado con la crisis de la actividad: muchos establecimientos cerraban sus puertas y otros tantos se sostenían pero sin capacidad de “reconvertirse”, “innovar” e “invertir”.

Hoy encontramos en el Este, por un lado, una gran cantidad de pequeñas y medianas bodegas con diversos grados de tecnificación; y por otro, un grupo minoritario de grandes trasladistas que no pueden pensarse ya dentro de la categoría “productor” sino que se conforman como elaboradores y/o acopiadores de vino a granel, y actúan como *intermediarios* entre los viticultores y los fraccionadores de la Primera Zona.

1.1. El “estigma” de la zona Este

Diversos entrevistados afirmaban que sobre la Zona Este pesaba un *estigma*. Éste no sólo se relacionaba con sus condiciones agroecológicas y el tipo de producción predominante de uvas y vinos “comunes” que eran históricamente asociados a “vinos malos”, sino también a una serie de cuestionamientos que podemos caracterizar como *morales y políticos*. Entre ellos se destacan: 1) la trayectoria de quiebras y fraudes empresarios que tienen como hito el “Caso Greco”, el cual produjo un antes y un después en la vitivinicultura mendocina y cuyo epicentro fue San Martín; 2) la falta de “genuinidad” de los vinos y las prácticas de adulteración, desde el “estiramiento con agua” -muy común en el pasado cuando “faltaba vino”-, hasta los más complejos casos de envenenamiento por el agregado de sustancias ilegales –como el alcohol metílico-; y 3) la escasa *inversión e innovación tecnológica* de un sector de bodegueros que, si bien “se modernizó”, no alcanzó a adoptar las tecnologías consideradas “de punta”.

Así explicaba el origen del *estigma* un alto referente del CVBE, dueño de una de las bodegas trasladistas más grandes de Mendoza:

“La imagen viene de los años 70, acarrearón una historia muy fuerte por este grupo Greco, por otras empresas que se mandaron maniobras fraudulentas, estafas, falsificaciones... se creó un estigma, lo cual nos hizo perder mucho mercado, y la culpa se le echó a esta zona, que hacíamos vino de muy baja calidad... cosa que puede haber sido cierto; pero hoy en día ya no es así, hoy estamos haciendo convenio con bodegas como Norton, La Esmeralda, Chandon mismo, para venderles vino [...] O sea, la zona ha hecho un gran esfuerzo, pero ese estigma es muy difícil de sacarlo...” (Entrevista, 2011).

Se creó un *estigma territorial*, vinculado a la zona, que se asociaba también de manera directa al *sector de trasladistas*. Desde el punto de vista de la producción, la baja incorporación tecnológica, el acopio de grandes volúmenes indiferenciados de vino y su traslado para ser fraccionamiento en otros establecimientos daban lugar a sospechas y acusaciones de baja calidad, adulteración y fraude. Incluso en la actualidad, algunos conocidos grandes trasladistas del Este eran apodados “sapo” o “totora”, en alusión a que “crecen con el agua” (Entrevistas, 2010).

Por el lado del consumo, todos los cañones apuntaban al envase *Tetra Brik*. Un informe del Fondo Vitivinícola Mendoza (FVM, 2013) que analiza las estrategias comunicacionales del “Vino Argentino” afirmaba: *“El vino en “tetrabrik” encarna el estereotipo del vino de precio bajo y como tal, carga con ciertas imágenes estigmatizantes”*. Estas devienen de la asociación directa bajo precio- baja calidad, así como de su vinculación con la figura del “borracho”, que consume por necesidad, y valora fundamentalmente el precio¹⁴².

Se sumaba a esta “mala imagen” del Este, la mayor combatividad de los pequeños y

¹⁴² http://www.fondovitivinicola.com.ar/media/archivos/2013/08/Informe_FVM.pdf.

medianos productores (recordemos que el 52% de los mismos son esta zona), algunos de ellos organizados y protagonistas de protestas y “piquetes” en los últimos años¹⁴³; de modo que resultaba un lugar común en el escenario vitivinícola mendocino oír que “cuando hay quilombo, siempre es el Este” o bien que “resolver el problema del Este es resolver el problema social de la vitivinicultura”.

En relación al proceso de “reconversión” de uvas, el referente del INTA Zona Este aludía a esta imagen deteriorada en los siguientes términos: “Muchos decían que el pecado original de acá eran las variedades comunes [...] pero hoy la reconversión varietal en el Este es mayor al 50%”. Y el referente del CVBE completaba:

“Lo que pasa es que la Zona Este está muy mal conceptuada, porque la gente piensa que acá lo único que se hace es uva criolla, y desde el año 93, 94, la zona se ha reconvertido casi en un 70% a variedades finas, o sea que nosotros de uva criolla, no nos queda más de un 30%, que es prácticamente para mosto” (Entrevista, 2011).

Sin embargo, a pesar de la creciente reconversión hacia varietales, los mayores controles y tecnificación de las bodegas, este *estigma* perduraba sobre la zona y sus agentes productivos, con consecuencias materiales y simbólicas para los mismos.

El *estigma* constituye un concepto clave para analizar el modo en que se cristalizan las relaciones de poder y los vínculos entre grupos sociales en una determinada configuración social. Elias (1976) y Goffman (2008) entienden al estigma como un producto de las relaciones sociales y de las interacciones particulares entre los individuos y los grupos. Para Goffman: “El término estigma será utilizado para hacer referencia a un atributo profundamente desacreditador; pero lo que en realidad se necesita es un lenguaje de relaciones, no de atributos” (2008: 15). De modo que para comprender el sentido de un estigma debe enmarcárselo en los procesos de construcción social y en las relaciones sociales del cual forma parte.

Elias (1976), analiza el estigma en el marco de los “diferenciales de poder” entre grupos sociales, distinguiendo entre el “carisma distintivo de grupo” de unos y la “deshonra grupal” de otros. El primero se funda en el “valor humano superior” auto-atribuido por parte de grupos “establecidos” que detentan el poder en una determinada configuración, en virtud de su antigüedad, cohesión interna y control de los espacios de poder; la *deshonra de grupo* se produce en base a las categorizaciones atribuidas por éstos a los grupos “outsiders” de acuerdo a las pautas dominantes, quienes son vistos por aquellos como “inferiores”. En esta interrelación entre *unos* y *otros* operan procesos de “estigmatización”. Para este autor, el *estigma* se vincula a una red de interdependencias particulares, implicando procesos de constitución y afirmación de *identidades* y *alteridades* sociales; y resulta un arma poderosa utilizada por los grupos

¹⁴³ Como es el caso de APA (Asociación de Productores en Acción) asociación “combativa” de productores.

establecidos para marcar distancias y diferencias con los *outsiders*. Estos son estigmatizados como “*anómicos*”, “*indisciplinados*” y “*desintegrados*”, constituyendo un conjunto heterogéneo y difuso de personas unidas por lazos sociales menos intensos que los establecidos (Elias y Scotson, 2000). Desde esta perspectiva, si bien el estigma no es suficiente por sí mismo para garantizar el diferencial de poder (en ello intervienen condiciones materiales y relaciones estructurales entre grupos sociales), constituye un arma poderosa dado su “*poder de herir*”, producir sentimientos de “*inferioridad*” y “*vergüenza*”, por no corresponder a las normas establecidas.

En este marco, los atributos conferidos a los tipos de vino, las formas de categorización de las zonas y el funcionamiento del estigma resultan claves analíticas que nos permiten estudiar los modos de constitución de *identidades* y *alteridades*, así como las relaciones de poder y estatus social entre grupos; en nuestro caso, entre los *bodegueros integrados de vinos finos* de la Primera Zona y el Valle de Uco y los *bodegueros trasladistas* del Este.

2. Diversidad de bodegueros, trayectorias y territorios en el Este¹⁴⁴

El mundo socio-productivo de la Zona Este -así como su interrelación con las otras zonas- resultaba mucho más complejo que las visiones englobantes y estigmatizantes de una zona dominada por bodegueros trasladistas y producción de uvas y vinos comunes. Del trabajo de campo realizado se desprendía una diversidad y complejidad respecto del tipo de agentes, sus trayectorias y los territorios de inserción al interior de la zona. Tampoco se correspondía la realidad con una visión idealizada y victimizada de los trasladistas como subordinados en el marco del nuevo paradigma, ya que entre estos algunos ocupaban posiciones estratégicas necesarias para sostener la actual configuración de poder y los mecanismos de desigualdad hacia abajo de la cadena, con respecto a la masa de productores primarios.

Entre los actores empresariales identificábamos diversos *tipos de bodegueros*: *trasladistas innovadores y diversificados* que elaboraban varietales y poseían estrategias productivas y de mercados diversas; *bodegueros pequeños integrados*, algunos de tipo *boutique*; *grandes bodegueros diversificados*, que producían toda la gama de vinos desde básicos hasta alta gama; y *trasladistas tradicionales* que vendían su producción a importantes bodegas de vinos finos de la Primera Zona para su fraccionamiento y comercialización. Presentamos a continuación ejemplos de estos tipos, cuyas visiones y posicionamientos serán puestos en juego más adelante.

¹⁴⁴ Los casos presentados en este apartado fueron seleccionados dentro del conjunto de entrevistas por representar *diversos tipos de empresarios* existentes en la zona.

2.1. Un trasladista innovador y diversificado

Juan, a quien ya presentamos en el capítulo 2, era un enólogo y empresario mediano que “militaba” en la Cámara de San Martín, poseía 40 ha y una “pequeña bodeguita artesanal” para vinos de alta gama. Como el grueso de nuestros entrevistados, tenía *trayectoria familiar* en la vitivinicultura: siendo su familia de origen español, adquirió su primera finca en el año 56, cambiando su categoría *de trabajador a productor*. Al momento de la entrevista (2009) tenía varios proyectos en danza, una línea de *uva en fresco* (actividad poco desarrollada en Mendoza), de mayor rentabilidad que la uva para industria, y una línea de exportación de vinos de alta calidad en pequeñas cantidades a España. Se trataba de un empresario dinámico e innovador que se valía de sus conocimientos de la producción y el mercado y de su estructura familiar para desplegar diversos negocios de mediana escala. En su finca, producía varios tipos de uvas para diversos mercados. Su alta diversificación era posible por la escala productiva y la “espalda económica” que le garantizaba el tener otros ingresos. Sin embargo, explicaba las dificultades de comercialización que enfrentaba: *“la comercialización en los vinos de alta gama es muy difícil; o sea la pirámide es así: los vinos de 30 pesos para arriba vendes el 1%, después empieza a bajar, vinos de 20, de 10 y la mayoría arranca con los vinos de 3 ó 4 pesos, entonces, es muy poquito el embotellado y el resto a traslado, y ahí no tiene buen precio”*. Juan se definía como “productor trasladista” (el 60% de su uva iba para traslado) y calificaba este mercado como “muy monopólico”, explicando que *“hay pocas bodegas fraccionadoras, entre 3 o 4 tienen el 80% de la producción”*. Se trataba de los grandes jugadores de la Primera Zona (FeCoVitA, Garbín, RPV) que, dado su poder de mercado, acaparaban el grueso del valor producido. En “vinos finos” sucedía algo similar aunque entre un número mayor de jugadores, *“entre 10 o 15 bodegas monopolizan el 60, 70% del mercado, está Catena, Arizu, La Rural, Peñaflor, está Zucardi también, que comercializa 10 millones de botellas al año”*.

Así, el nivel de integración en la cadena (cuyas modalidades analizamos en el capítulo siguiente) resultaba un elemento fundamental en la apropiación del valor y, en nuestro caso, esto tenía un correlato territorial ya que las zonas se especializan en diversos segmentos de la cadena.

2.2. Un bodeguero pequeño e integrado

Jorge, también vinculado a “la cámara”, representaba la tercera generación de bodegueros en la provincia. Su abuelo, de origen italiano, adquirió su primera propiedad en 1907 y en 1926 construyó una bodega. Su padre había mantenido la actividad, pero ya en los años 90 la antigua bodega destinada a vinos comunes entró

en crisis y dejó de producir. Tras liquidar el patrimonio heredado y a través de una fuerte inversión (US\$240.000) en 2005 montó una pequeña *Bodega Boutique*, o “llave en mano”, con moderna tecnología proveniente de Italia y España: *“Aplicó alta tecnología, a diferencia de lo que tenía [...] Hoy tengo una bodega reducida, con alta tecnología y con mano de obra intensiva”*. En la misma, utilizaba trabajo manual mayormente de mujeres jóvenes para la selección de la uva, el fraccionamiento y etiquetado de los vinos, servicio que también ofrecía a terceros. En la época de molienda empleaba unas 12 personas temporarias en la línea de elaboración y 3 personas fijas, luego se mantenía con sólo dos personas para el resto del año: *“una bodega de 3 millones de litros hoy te puede ocupar 3 personas por turno; yo hago 800.000 litros y tengo 15 personas; o sea, tengo un costo de mano de obra muy grande”* afirmaba.

Jorge se había convertido en un empresario “chico” (30.000 botellas) pero “integrado”: elaboraba, envasaba y comercializaba distintas gamas de vinos de alta calidad. Su estrategia era “diferenciarse” del grueso de los trasladistas de la zona, orientándose a “vinos de autor”, ligados a “lo personal” y “el terruño”. Comercializaba su producción en vinotecas y restaurantes especializados de Buenos Aires y otras ciudades del país¹⁴⁵. Sin embargo, reconocía las dificultades y la suerte corrida por otros “colegas”:

“Toda esto es con mucha voluntad y no mucho éxito. O sea, hay otros colegas productores que no pueden acceder a la tecnificación y no han podido hacer inversiones y que están muy mal. Es complicado, porque yo lo que hago, en definitiva, es defender mi litro de vino con precios mucho más altos. Pero cuando vos vas y lo vendés al precio de traslado las cosas cambian rotundamente”.

Sus saberes profesionales de enólogo y agrónomo le habían permitido “diferenciarse” de los trasladistas y, no sin dificultades, adaptarse a las nuevas modalidades imperantes. Pasaba así de la lógica del mercado de vinos comunes a granel que, en tanto *commodity* se caracterizaba por la baja rentabilidad, economías de escala y alta concentración, a la de los *specialities*. Como otros empresarios, aplicaba una estrategia “piramidal”, en base a primeras, segundas y terceras marcas: un pequeño porcentaje de vino de muy alta calidad daba “prestigio” y abría mercado para el grueso de producción de calidad intermedia¹⁴⁶. Pero también en el segmento de vinos finos competía con mucha dificultad con “grandes jugadores” de 10, 15 y hasta 50 millones de botellas al año, lo cual les permitía aplicar estrategias de “dumping”:

¹⁴⁵ Esto era posible dada la alta especialización del sector. Algunas empresas de transporte, viendo el potencial de mercado dado por el crecimiento de las pequeñas bodegas, ofrecían un servicio por el que superando las 10 cajas de vino, buscaban la mercadería en su finca y en 48 hs ésta llegaba a cualquier punto del país, por un costo aproximado de 1\$ por botella.

¹⁴⁶ Elaboraba un 5% de un vino de alta calidad (A), de unos \$60 la botella, cuya función era dar “prestigio” a la bodega; un 15% de un vino medio (B) de \$35; y un 80% de vino “fino” pero más económico (C), unos \$25 la botella, el cual le daba “flujo de caja”. Así, los segmentos A y B “iluminan la circulación” de C.

“Nosotros levantamos cabeza ¿no es cierto? un poquito, y nos encontramos en el mismo sector con marcas que tienen otra espalda. Entonces, qué pasa, yo voy y hago un negocio con vos, vinoteca, y te bajo 2 cajas de vino y te cobro 2 cajas de vino. Hoy hay bodegas grandes que tienen líneas de vinos finos de gama y alta gama, que te bajan 4 cajas y te cobran 2; entonces, yo ya no puedo competir ahí; es muy sencillo” (Entrevista, 2009).

En este contexto de estrechas elecciones y apretados márgenes, se defendía elaborando y fraccionando vinos para terceros y con su actividad profesional como consultor. Jorge representaba un caso de “reconversión” empresaria bastante común, pasando de gran elaborador de vinos comunes a bodega “boutique”, trayectoria seguida por varias familias tradicionales de bodegueros mendocinos.

Promovía además en su bodega la realización de conciertos de música clásica, degustaciones y otros eventos artísticos o turísticos a la usanza de las bodegas de la Primera Zona. Sin embargo, tenía que lidiar para ello con su entorno social, ya que su bodega, ubicaba de manera contigua a su propia casa, en una zona periférica del Este, lindaba con una “destacada” villa miseria, asentada al lado del basural de San Martín. Al respecto me decía: *“Mi apuesta es a largo plazo... es un estilo de vida también. Yo vivo en lo que era antes la bodega, que era el galpón de fraccionamiento de mi abuelo [...] ahí vivo yo, con mi esposa, mi hijo... y 3 perros Rottweiler...”*.

Jorge se había asentado en la “zona rural” según sus palabras (periurbana más bien), reconvirtiendo el viejo galpón en un moderno y equipado “loft”, y defendía esta elección como “un estilo de vida”. Sin embargo, no sólo el tipo de vino, los mercados y las maquinarias habían cambiado, también el contexto social se había transformado. Según me relató vivía acosado por robos y hasta había entrado algunas veces a la villa para “negociar” la “recompra” de sus pertenencias.

2.3. Grandes bodegueros diversificados

El tercer caso que nos interesa introducir es el de un bodeguero ubicado en Santa Rosa que sobresalía del conjunto de trasladistas porque integraba la producción y el fraccionamiento, y por haber ganado numerosos premios y medallas por sus vinos en concursos internacionales. “Don Emilio”, de 74 años y estudios secundarios, siempre trabajó en el sector: *“yo he hecho todas las tareas, desde cosechar fruta, uva, aceitunas, atar, desbrotar [...] Mis primeros 30 años fueron en relación de dependencia y luego me independicé”*. En 1974 compró junto a su padre su primera finca y en 1978 construía su propia bodega. Era propietario -según sus palabras- de *“la bodega más tecnificada de la zona Este”* (12 millones de litros) y de 230 ha de viñedo. Elaboraba en su bodega *“63 tipos de vinos, desde vinos Top hasta damajuana”*.

Afirmaba *“Elegí esta zona para mis inversiones porque es una zona muy buena, por el suelo, microclima...”* pero se lamentaba de que si necesitaba cualquier insumo o

servicio debía buscarlo en San Martín o “Mendoza”. Denunciaba la desigualdad entre regiones y afirmaba que los gobernantes tendrían que tomar medidas para “*igualar las condiciones de esfuerzo*”, señalando como ejemplo que en los últimos 5 años Santa Rosa no había aumentado su población, y que para la cosecha 2010 necesitaba una cuadrilla de 80 cosechadores, pero sólo había conseguido 20. A pesar de ser un “bodeguero exitoso” dentro de su contexto, me comentaban técnicos y productores de la zona que “*acá en la zona no lo quieren mucho, porque paga poco*”.

El caso de Don Emilio resultaba paradigmático ya que a pesar que cuestionaba la clasificación imperante sobre variedades de uvas y zonas (como veremos), también ilustraba las *coacciones* que el nuevo *modelo hegemónico* imponía: a pesar de estar en una zona *marginal* de la provincia, empobrecida y repleta de fincas abandonadas y establecimientos cerrados, tenía 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.



Vista exterior de la bodega. Nave industrial con mural pintado por artista neoyorquino.



Interior bodega, toneles de madera y decoración del proyecto “Paraguas por la Paz”, del mismo artista.



Sala de degustación de la bodega.
(fotos propias, 2010)



Vitrina de premios y distinciones obtenidos en concursos nacionales e internacionales.

Ello expresaba la fuerza del nuevo modelo globalizado de imponer determinadas prácticas, sentidos y valoraciones de la actividad.

2.4. Trasladista tradicional que vende su producción a bodegas de la Primera Zona

Fernando, de 53 años y estudios de Perito Mercantil, era dueño de una rústica bodega trasladista de 1 millón de litros. Él mismo construyó la bodega junto a su padre en 1979, época que recordaba como “los buenos años”. Al igual que Don Emilio, constituía un ejemplo del avance en la cadena de valor de los productores primarios durante la época de Greco. Ambos se hallaban además ligados al Centro de Viñateros y Bodegueros del Este como entidad empresaria. Era propietario de 7 fincas pequeñas, con un total 35 ha, lo cual ilustraba la particularidad histórica del modo de ascenso social señalada. Su producción se asentaba en Medrano, una localidad contigua a Maipú, cruzando el río Mendoza, considerada por su altura y microclima “una de las mejores del Este”.

Su situación socioeconómica, la escala, el nivel tecnológico y modo de gestión de su empresa eran un buen ejemplo de una bodega *promedio* de la zona, y de la gran diferencia de éstas con las bodegas del Valle de Uco y la Primera Zona. Así refería a su evolución, las dificultades para tecnificarse y la falta de incentivos públicos para la transformación:

“Y bueno, hemos ido progresando muy de a poco, porque las posibilidades son muy pocas en una bodega chica y como los viñedos que tenemos son pocos... es muy difícil ponerse a tono con la transformación, los costos son muy exuberantes, entonces la bodega no te da para ir al ritmo de crecimiento. Vos viste que las transformaciones son a veces muy abruptas. Del cemento... primero era al epoxi, del epoxi al acero inoxidable... y bueno. Vamos tratando, los créditos han sido muy escasos, eso de que el ‘Fondo’ da créditos baratos y a plazos... ¡no existe!” (Entrevista, 2010)¹⁴⁷



Vista frente de la Bodega (Fotos propias, 2010)



Oficina y balanza donde se pesan los camiones

Su bodega trasladista detentaba un nivel tecnológico intermedio, pudo comprar una bomba nueva y recubrir las piletas con epoxi, pero no llegó a las de acero inoxidable y menos aún a las barricas de roble que con orgullo se exhibían en las bodegas “Top”. Con este nivel tecnológico, sin embargo, elaboraba vinos comunes y “algunos tintos”

¹⁴⁷ Con el cemento, el epoxi y el acero inoxidable refiere a los materiales de las piletas de la bodega, que en ese orden cronológico eran considerados adecuados. Con “el Fondo” refiere al Fondo Vitivinícola Mendoza, que se plantea como apoyo a la inversión en el sector.

que vendía en el mercado de traslado a importantes firmas de la Primera Zona. En la bodega trabajaba él, un encargado, el enólogo, que *“viene cada tanto a firmar”*, más una secretaria un par de horas por día. Sólo tenía 1 obrero fijo y 3 más en el período de elaboración, *“según la necesidad”*. Es decir, unas 8 personas en pleno periodo de cosecha. Sobre su situación empresaria afirmaba: *“Al ser una bodega chica me tengo que encargar de todo [...] Acá tendría que haber un contador... y no podés. Yo tengo una chica dos horas que me ayuda con los papeles... porque hoy estoy acá [en la oficina] pero capaz mañana estoy entregando fichas, o te falló un chofer y estoy en el camión”*.

Su caso, como el de tantos, ponía en evidencia que reglas iguales para jugadores heterogéneos implicaban resultados diferenciales en cuanto a esfuerzos y ganancias: *“Porque yo le tengo que pagar lo mismo a mis obreros que la bodega grande, y tengo los mismos costos laborales y tengo las mismas leyes sociales, entonces... la ganancia se achica y el trabajo personal se agranda”*.

En sus fincas tenía sobre todo “uva mezcla”, pero también una parte de Malbec y de Shyrá. Se definía entre los que tienen una “mentalidad” más orientada a la cantidad que a la calidad: *“yo tengo un parral que... vos tenés que hacerlo intensivo para que te reditúe, o al menos esa es mi mentalidad, producir mucho...”*. En su bodega elaboraba la uva de 8 productores de Medrano, y luego vendían juntos el vino, para lograr mayor escala en la negociación con la bodega compradora. Respecto de éstas señalaba:

“Andan desesperados por el Malbec de acá. El Malbec de esta zona no tiene nada que envidiarle a la Primera Zona... los fenólicos, todo. Yo por ejemplo, con poca tecnología elaboro mis variedades y... mirá esta gente que me llama es de Flichman; le elaboro a Navarro Correa, a Trivento... a Norton le vendí el año pasado... Quiere decir que... pasa que es todo un verso. Nosotros estamos en la Primera Zona, si no que nadie se ha preocupado... somos muy desunidos acá en Medrano [...] nunca nos unimos para potenciar la zona, somos muy cómodos”¹⁴⁸.

Así, este bodeguero chico, ubicado en el Este, con su rudimentaria bodega, su gestión empresaria elemental y la tecnología “atrasada” que poseía, proveía de vino a grandes firmas de capitales extranjeros de la Primera Zona, y cuestionaba la división tajante entre ésta y la Zona Este¹⁴⁹. A pesar de estar orientado a la cantidad y producir de manera intensiva –más de 250 qq/ha- encontraba compradores entre importantes firmas extranjeras, que también utilizaban una estrategia de primeras y segundas

¹⁴⁸ Afirmaba que por sus características agroecológicas, Medrano debería pertenecer a la Primera Zona, aunque como “no han tenido grandes catástrofes” eran “desunidos” y “cómodos”, por lo que no se habían organizado para que la zona sea revalorizada y considerada como tal.

¹⁴⁹ La firma Flichman, de origen local vendía en 1997 la mayor parte de su paquete accionario a Sogrape Vinhos (Portugal); Navarro Correa era vendida en 1996 a Cinba (filial local de la multinacional de origen Británica Diageo); Trivento pertenecía a capitales chilenos; y Norton era vendida en 1992 a capitales austríacos (Gernot Swarovsky), (Azpiazu y Basualdo, 2003).

marcas¹⁵⁰.

2.5. Diversidad y homogeneización de actores y territorios

Entre los bodegueros del Este encontramos una diversidad de *trayectorias empresarias*: a) *bodegueros reconvertidos*, segunda o tercera generación que heredaba y reconvertía en consonancia con las pautas tecnológicas actuales un antiguo patrimonio familiar; b) los que venían *desde abajo*, en tanto familia de trabajadores que accedía a la propiedad de la tierra en los años 50- 60 y en los 70 construía su propia bodega, en el contexto de expansión y ascenso social descripto; c) los que *provenían de la comercialización y distribución* de vinos (muchos oriundos de Buenos Aires), actividad que les permitía acumular capital y conocimiento de los mercados e integrarse *hacia atrás*, adquiriendo fincas y bodegas en los 70 y 80¹⁵¹; y d) una *última ola* de bodegueros que, hacia el año 2000-2002, aprovechando la reactivación del sector, adquirirían activos rematados por la crisis para instalar una pequeña o mediana empresa familiar, algunas de tipo boutique.

También, encontramos una diversidad de situaciones y matices en las características de los territorios y sub-zonas dentro del Este. Por un lado, los departamentos de San Martín, Junín y Rivadavia constituían un núcleo densamente poblado y de fuerte actividad agroindustrial, mientras que Santa Rosa y La Paz tenían índices decrecientes de población y signos notorios de retracción económica¹⁵². Junín se encontraba cultivado en un 90%; en Santa Rosa el oasis, en cambio, apenas alcanzaba al 3% del territorio, siendo el resto desierto, y entre 30.000 y 40.000 hectáreas abandonadas (Entrevista referente INTA, 2010). Y este no era un dato meramente geofísico, sino histórico y social, ya que el límite entre oasis y desierto depende, como vimos, en buena medida de la acción social¹⁵³.

A su vez, dentro de los tres departamentos centrales, se reconocen al menos dos extremos que pueden representarse por los distritos de Medrano y Montecaseros.

¹⁵⁰ Cuando le vendía a Navarro Correa le hicieron bajar el rendimiento de 400 qq a 250/ha, le convenía porque le pagaban muy bien, pero luego cambiaron al gerente y dejaron de comprarle. Es entonces cuando comienza a venderle a Flichman.

¹⁵¹ Ejemplos de este tipo son Falasco, propietaria de la marca Los Haroldos, con amplia cobertura de mercado y Familia Zucardi, propietaria de la marca Zucardi y Santa Julia, entre otras.

¹⁵² San Martín poseía casi 120.000 habitantes en 2010 y un crecimiento poblacional del 9,3% en relación a 2001; en el otro extremo, Santa Rosa poseía unos 16.000 habitantes y un crecimiento del 1,8%, siendo el departamento que menos creció en la provincia (CNP 2001 y 2010). Mientras San Martín, Rivadavia y Junín poseían 133, 75 y 71 bodegas respectivamente, Santa Rosa poseía 27 y La Paz 2 (INV, 2008).

¹⁵³ Los oasis implican un avance de "la sociedad" y "la cultura" sobre el desierto, al ampliar progresivamente las *áreas de riego* a través de grandes obras (diques, canales), así como su expansión y mantenimiento a través prácticas cotidianas vinculadas a la "cultura de riego" y el mantenimiento de las *hijuelas*, que conducen el agua hacia las fincas. Así como los oasis pueden expandirse, también pueden retraerse por el abandono de fincas por ejemplo, en lo que se denomina proceso de *desertificación*. Para un análisis de la construcción socio-histórica de los oasis mendocinos ver Martín, 2010.

Mientras éste último era el “*primer productor de uvas de Mendoza (91.272.955 kg)*”¹⁵⁴, conformándose como *principal exponente del modelo productivista* predominante en el Este, la zona de Medrano se posicionaba como “*una de las mejores zonas del Este*” y su Malbec era considerado entre los cuatro mejores de la provincia (siendo las otras zonas Luján, Maipú y el Valle de Uco). Sin embargo, por pertenecer a la Zona Este, tendía a ser desvalorizado: “*Si en Medrano pagan \$2 el kilo de Malbec, en Montecaseros pagan \$0,80 y en la Primera Zona 3 ó 4 pesos*” (Entrevista INTA, 2010). En síntesis, a pesar de la heterogeneidad y diversidad al interior de la zona Este, en su conjunto esta ocupaba un *lugar común* que la ubicaba “un escalón por debajo” en la configuración actual, en base a su englobamiento y estigmatización como productora en volumen de vinos comunes. Así como en el Valle de Uco los “nuevos terruños” representaban *lo Top dentro de lo Top*, en la Zona Este las diversidades internas representaban *lo mejor dentro de lo peor y lo peor dentro de lo peor*.

3. Posicionamientos ante la reestructuración del sector y la frontera Este-Oeste

Una serie de cuestiones eran referenciadas como hitos en el proceso de reestructuración y objeto de disputas y debates: la Ley de Fraccionamiento en Origen (1984), que abría una temprana ola de transformaciones; la reconversión hacia la calidad y las perspectivas sobre la orientación del sector; el modo de categorización actual de las uvas, vinos y zonas vitivinícolas; las nuevas inversiones externas en el sector; y la orientación de la producción hacia el mercado interno o externo. Atravesando estas cuestiones, las disputas en torno al rol del Estado en el sector y las políticas públicas hacia el mismo.

3.1. La Ley de Fraccionamiento en Origen

Esta ley, promovida por el entonces diputado nacional y luego gobernador de Mendoza José O. Bordón, fue promulgada en 1984. Establecía que el fraccionamiento de vinos “*deberá realizarse exclusivamente en las zonas de origen de producción de las uvas*”¹⁵⁵. En línea con un avance mundial de las regulaciones sobre denominación en origen, se argumentaba que la misma favorecería una mayor “genuinidad” del producto, evitando las adulteraciones. Fue presentada por funcionarios, técnicos y empresarios como “una conquista para la provincia” y un “hecho estratégico”, no sólo

¹⁵⁴ El distrito es además un importante productor de ciruelas y duraznos, con muy buenas calidades frutícolas. Página Web municipal (<http://www.gsanmartin.gov.ar/?q=node/67>, consulta marzo 2014).

¹⁵⁵ La ley 23.149, establece en su artículo 2 que “Se considera zona de origen aquella donde se produce la uva utilizada para la elaboración del vino”. Al considerar Zona a las jurisdicciones provinciales, quedaban prohibidos los traslados interprovinciales de vino, salvo por permisos especiales del INV para realizar “cortes” (INV).

en vistas de la calidad sino también porque contribuiría a “endogeneizar” la cadena, creando mayor valor agregado y empleos en el territorio provincial.

Ahora bien, su implementación conllevó contradicciones y se tradujo en posiciones controversiales, especialmente por parte de los trasladistas, quienes se vieron directamente afectados por la ley. Juan relataba el proceso del siguiente modo:

“Antes, en los 80, había un sistema de plantas fraccionadoras en todo el país, eso era excelente... Argentina es un país muy grande, entonces cada planta era de uno que era del lugar, suponete Gualeguaychú, Corrientes, Misiones, entonces vos le mandabas el vino en tanques y él vendía y cobraba, sabía cobrar y vender. Entonces nosotros, los trasladistas, no teníamos que caer en bodegas... mandábamos en esos tanques. Por una ley que inventó un tarado, que dijo que `todo el vino sale fraccionado de Mendoza`, el fraccionamiento en origen es para vinos “Top”, para vinos de calidad, pero para vinos comunes... si nosotros en el año 96 mandamos 500 millones de litros de vino a España, vino en tanques ¡cómo vas a prohibir en tu país que se lleve en tanque! Y eso destruyó la industria vitivinícola, fue uno de los grandes fracasos [...] contribuyó a la mayor concentración [...] antes como eran muchos había más competencia, tenías 300 demandantes de vino, ahora vos tenés 5 u 8” (Entrevista, 2009).

Implementada en un contexto de desregulación, la cadena agroindustrial tendía a una fuerte concentración y subordinación de los eslabones más débiles, impactando en la trama local en detrimento de los trasladistas y a favor de los pocos fraccionadores que existían en Mendoza. La expresión “caer en bodegas” reiterada en numerosas entrevistas, expresaba el escaso margen de maniobra del productor en un mercado oligopólico, debiendo acatar sin poder de negociación las condiciones de venta y precio; condición sintetizada en la literatura como “productores cautivos” (Azpiazu y Basualdo, 2003; Rofman y Collado, 2005).

En esta misma línea, Fernando, que se vio directamente afectado porque además de trasladista en aquella época tenía camión y transportaba vino hacia los mercados consumidores, opinaba sobre la Ley: *“Fue el pedo más grande para Mendoza. Se cortó uno de los principales eslabones, la comercialización. Hoy se maneja por grupos, macro negocios. Eliminaron a todos los chicos e intermediarios”¹⁵⁶*. En su fuerte oposición a la Ley, agregaba a la cuestión de la concentración, la caída del consumo de vino, en la disputa por el mercado con las cervezas y gaseosas:

“El fraccionamiento en origen fue la caída del precio del vino, la caída del consumo, porque nosotros sabemos producirlo pero no sabemos venderlo, y nos costó mucho eso. Imaginate, el mismo que tenía un fraccionamiento de vino le prohibieron que fraccionara y empezó a vender cerveza, vendía gaseosa... para mí fue la peor de las leyes”.

Según este bodeguero antes de la Ley obtenía mayor ganancia, ya que vendía directamente al “plantero”, lo cual le permitía a su vez, según su relato, pagarle mejor al productor. Finalmente Jorge consideraba, al igual que otros empresarios, que el

¹⁵⁶ Es habitual entre los productores el oficio de chofer como complemento de ingreso o actividad secundaria en períodos de crisis. Ello se vincula con la ubicación estratégica en términos logísticos de Mendoza en el llamado “corredor transandino”, hoy “ruta del Mercosur”, por la salida de Brasil al Pacífico.

fraccionamiento en origen era conveniente para los vinos de alta gama, ya que su elevado precio lo justifica, no así para los vinos comunes, cuestión que no fue discriminada por la ley:

“Fue catastrófico... una cosa tremenda [...] Yo que elaboro Malbec, Shirah y toda esa gama, no me iría a 1.100 km para envasarlos; pero sí un vino competitivo, me parece que es mejor envasarlo allá [...] Pero bueno, la tendencia fue esa y se hizo por el tema de, obviamente adulteraciones y demás, pero también hubo otro trasfondo en esa ley, bastante complicado, se aliaron muchas empresas e hicieron su manejo juntas. Es un cisma en la industria vitivinícola la ley de envasado en origen”.

Así las cosas, el fraccionamiento en origen implicaba una medida de fuerte impacto en la trama agroindustrial que modificaba la configuración de actores y la correlación de fuerzas hasta entonces imperante. Con el objeto de promover la ley surgía y se fortalecía la antes mencionada Asociación de Fraccionadores de Vino en Origen (AFVO), luego convertida en la UVA, liderada por un exitoso empresario mendocino. Los *fraccionadores locales* eran entonces llamados de manera despectiva por los *bodegueros tradicionales* (que hasta entonces fraccionaban en Buenos Aires) “*los damajuaneros*”, en virtud del envase de 5 litros –damajuana- con el que empezaban a fraccionar, por ser más económico. Los “damajuaneros” venían a representar un nuevo sector que alteraba la composición de la burguesía vitivinícola, en tensión y oposición con *aquellos*, agrupados luego en la poderosa institución Bodegas de Argentina (BA). Tal forma de categorización sintetizaba buena parte de las tensiones internas de la vitivinicultura mendocina y de las formas de estigmatización, vinculadas a la producción y el consumo de bajo rango social.

Mientras que para los fraccionadores locales la ley contribuía a la “*genuinidad del vino*” y eliminaba a los “*intermediarios que distorsionaban la cadena*”, para los trasladistas la ley eliminaba a los “*pequeños competidores*” en beneficio de los grandes jugadores. Tales posicionamientos y controversias daban cuenta de que el fraccionamiento en origen -como toda política- no representaba *sólo beneficios* ni estos eran *para todos por igual*, sino que afectaba diferencialmente a los grupos sociales que componían la cadena. En el marco de una estructura socioeconómica históricamente desigual, la ley, al “no discriminar” por tipos de vinos ni regular la competencia, terminaba fortaleciendo a los jugadores más fuertes y cristalizando los intereses de un sector.

Este hecho se insertaba en un proceso de fondo que apuntaba a un cambio de modelo, impulsado por la dirigencia política junto a un grupo de empresarios locales con poder de *lobby*. El mismo se completaba con la promoción de la “reconversión del sector”, orientada al recambio varietal, la introducción de tecnología y la exportación¹⁵⁷.

¹⁵⁷ Se suceden en el período tres gobernadores del partido justicialista: Bordón (1987 y 1991), su ministro de economía, Rodolfo Gabrielli (1991- 1995) y Arturo Lafalla (1995- 1999). Se hablaba entonces de una “nueva dirigencia política”, con un perfil “profesionalizado” y de “moderna gestión pública” (Entrevistas).

El análisis de esta política demostraba también que a la supuesta “neutralidad técnica” con que la misma era presentada, subyacía un necesario e implícito posicionamiento político que, no sólo beneficiaba a unos en detrimento de otros, sino que abría además el camino a la instauración de un nuevo paradigma socio-productivo.

3.2. Calidad – cantidad y posicionamientos ante la reconversión del sector

Hemos planteado que el “paradigma de la calidad”, con sus sentidos particulares en esta configuración, se volvió hegemónico en el escenario actual. Ello implica que sus límites y presiones se hacen sentir en los sectores que subalterniza, al tiempo que subyacen visiones *alternativas y contrapuestas* que lo disputan (Williams, 1977). En particular, nos referiremos aquí a las controversias en torno a las categorizaciones y jerarquías impuestas entre tipos de uvas/ vinos y zonas vitivinícolas y, vinculado a ello, a diversos sentidos en pugna sobre “calidad” y “tecnología”.

Como hemos señalado, estudios recientes han avanzado para el caso de Mendoza en el análisis de las dimensiones simbólicas, sociales y culturales que intervienen en la “construcción social del gusto” (Bourdieu, 1979) y en lo que se considera “calidad”. F. 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).

Entre los elementos que forman parte de la clasificación que hacen los agrónomos y enólogos sobre la “calidad de la uva” se destacan 3 cuestiones: *la variedad, la zona y el rendimiento*. En cuanto a la *variedad*, se realiza una primera clasificación entre “finas” y “comunes”, dentro de las primeras se diferencia entre “finas A, B y C”, de acuerdo a su “potencial enológico”. Mientras que las llamadas variedades “nobles” (francesas) constituyen las finas A, en el otro extremo las llamadas “criollas” se encuentran en la base de las uvas “comunes”. Esta forma de clasificación y jerarquización resulta por demás significativa e implica un complejo entrelazamiento de factores técnicos, culturales, políticos e históricos de orden mundial que a su vez tienen consecuencias socioeconómicas, territoriales y simbólicas en el ámbito local. La jerarquización entre variedades -y su legitimación 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 éstos. Como señalaba Don Emilio:

*“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 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!” (Entrevista, 2010 resaltado nuestro).*

Este bodeguero, que gana premios internacionales, aun cuando su bodega se ubica en la tranquila y distante Santa Rosa, a la vera de una vía muerta del antiguo ferrocarril, disputa la clasificación que hacen los “especialistas” y la “jerarquía” entre variedades, al tiempo que plantea que “las nuevas tecnologías” (uno de los fetiches del nuevo paradigma), en vez de asegurar la superioridad de unas variedades sobre otras, permite hacer vinos “tan buenos o mejores” con diversas variedades. En su visión, la calidad no está dada por una variedad particular, sino que con varias de ellas se pueden obtener “vinos de excelencia”.

Efectivamente, tanto en las entrevistas como en la literatura, encontramos diversos sentidos en disputa sobre *calidad*. Las voces disidentes a la versión dominante tendían a cuestionar la vinculación directa y naturalizada entre: *calidad, variedad, tecnología e innovación*. Así, se afirma que *“calidad no es siempre sinónimo de superioridad [...] sino que también supone diversidad, unicidad, flexibilidad productiva, adaptación permanente a la demanda, especificidad, marketing”* (Goldfarb, 2007: 18). Por otro lado, calidad no siempre resulta en “innovación”, ya que existen viñedos viejos que se pueden clasificar en nivel tecnológico bajo, pero su destino es el vino de alta gama (Pizzolato, 2005). Es decir que los niveles tecnológicos no son necesariamente representativos de una determinada calidad y precio de la uva. Según Maclaine Pont y Thomas (2009), hoy se maneja un concepto de calidad vinculado a *“sensaciones de diferentes grupos de consumidores”*, a partir del descubrimiento de las *propiedades sensibles* de las uvas (polifenoles), de modo que la *“enología sensible”* debe conocer y comprender lo que los grupos de consumidores buscan y usar sus conocimientos para lograr esas sensaciones.

Desde las visiones nativas, los representantes del Este afirmaban que el “piso de calidad” se había elevado desde la reestructuración para todos los agentes:

“Yo creo que la vitivinicultura ha hecho un cambio en calidad muy bueno, pero todos, hasta el más desastre de los elaboradores, todos incorporaron tecnología ¿Que hicieron? compraron la tecnología que sacaba, qué se yo, Chandon, esas cosas se dieron, la maquinaria que sacaron, vino a parar a las bodegas de vinos básicos, que para este vino ¡es una maquinaria espectacular! (Entrevista Referente del CVBE, 2011).

Un alto referente del INTA afirmaba: *“Hoy es muy difícil obtener malos vinos; muy difícil, por todos los años de experiencia de la actividad”*. Así, “calidad” no se vinculaba directamente con el tipo de producto y el nivel tecnológico, ya que se producían uvas y vinos comunes con mayor o menor calidad y con tecnología moderna o tradicional, pudiendo existir múltiples combinaciones. En estas miradas “calidad” no estaba asociada a *alta sofisticación y precio*, sino más bien a un *piso común* de buenas prácticas agroindustriales.

Por último, un destacado bodeguero (tanto por la calidad como por el gran volumen de su producción), vinculaba la calidad al factor humano, lo cual se convertía también en un tipo particular de gestión de la mano de obra:

“... a partir de un concepto que es que la calidad no sólo está relacionada con el clima y el suelo, sino también con la gente; que el vino es una expresión de las personas. Y en definitiva la calidad de un vino tiene muchísimo que ver con el cuidado de una serie de detalles, donde las personas involucradas son sumamente importantes. Entonces tratamos de invertir firmemente en lo que es, digamos, la formación de la gente” (Entrevista, 2010).

En síntesis, podían identificarse en el campo social diversos sentidos en disputa sobre lo que significa producir uvas y vinos de “calidad”, que intentaban cuestionar la asociación lineal entre variedad, zona, tecnología, precio y segmento de mercado.

Por otra parte, muchos bodegueros del Este tenían claro que el mercado de vinos *finos, Top, Premium y Ultra Premium* no podía contener a todos los agentes. Mientras que la exportación representaba como máximo un 20% de las ventas, en el mercado interno los vinos “finos” representaban una pequeña porción en la pirámide de consumo. En 2011, con un consumo per cápita de 25 litros/año, el mercado interno implicaba el 75% del total de despachos de vino y presentaba la siguiente estructura de precios:

Cuadro 12: Franjas de precios en Bodega Fraccionadora

Valores en \$	%	% Acumulado
Hasta 4	47%	
De 4 a 8	28%	75%
De 8 a 16	15%	90%
De 16 a 20	6%	96%
Más de 20	4%	100%
Total	100	

Elaboración propia en base a INV, 2011.

Como vemos, el 90% correspondía a vinos de menos de \$16. Además, el 75% eran vinos “sin mención varietal” y sólo el 20% “varietales”, siendo el resto espumantes u otros vinos. El 73% correspondía a vinos tintos y el 27 a blancos. Un 54% se comercializaba en botellas, un 40% en tetra pack y un 6% en damajuanas (INV, 2011). Datos que contradecían con fuerza una visión naturalizada sobre el significado de la reconversión vitivinícola como un viraje masivo hacia vinos finos y de exportación.

En este marco, muchos bodegueros entrevistados se orientaban a mantener un “equilibrio” en la diversificación de la oferta, producir distintos tipos de vinos que apuntaban a diversos segmentos de mercado. Un bodeguero grande e integrado opinaba: *“Hay que hacer las dos cosas, calidad y cantidad. Ir todo hacia calidad es un error, hay gente que no puede acceder ni al tetra”*. Otros sostenían de modo similar: *“La producción de altísima gama no es para todos”*, *“Nosotros hacemos todo tipo de vinos, la base de la pirámide siempre es el tetra y no se puede descuidar ese mercado”*. Así, la mayoría se mostraba a favor de la diversificación y de una *estrategia productiva y comercial piramidal*.

La estrategia piramidal se reproducía, a otro nivel, en las escalas nacional y mundial. Como se explica en la nota “Los 10 vinos más caros de Argentina” (iProfesional, 2009), en su disputa competitiva, las bodegas “Top” elaboran vinos de altísimo nivel y precio para posicionarse en el mercado: *“Se trata de partidas ultra premium, verdaderas joyas que logran posicionar a la bodega en lo más alto de la élite del negocio vitivinícola”*. El gerente de la consultora Área del Vino explicaba en la nota:

*“Las bodegas necesitan sacar al mercado estos productos para **construir imagen**, porque, a partir de estos vinos súper exclusivos, traccionan el resto de las ventas [...] El alto valor del vino no es por la materia prima, es por la gran cantidad de atributos intrínsecos a la marca, intangibles que empujan a que alguien compre esa etiqueta para adquirir ese **diferencial de status** [...] Estos **vinos ícono funcionan igual que un Rolex** [...] quien lo usa no lo hace solamente para mirar la hora, sino que lo tiene en su muñeca como **símbolo de distinción** porque esa marca logró sintetizar la máxima exclusividad”¹⁵⁸ (Resaltado nuestro).*

Mientras los “vinos íconos” funcionan como *símbolo de distinción* (y representan un “partido” reservado a la elite para muy pocos jugadores) en el otro extremo, el “tetra”, funciona como un *estigma*. No se trata del tipo de envase en sí mismo (por el contrario reconocido como muy aséptico) sino del lugar que el mismo ocupa en la escala social del vino, y las figuras a las que se asocia. En base al estudio realizado por el Fondo Vitivinícola Mendoza (FVM, 2013), con grupos focales de consumidores¹⁵⁹, un informante clave reflexionaba:

“Vos fijate que en la leche, en los jugos, el envase Top es el tetra; en el vino no ¿Por qué? Porque se asocia con el borrachín, qué se yo; entonces tenés como un estigma; ese estigma es muy difícil...” (Entrevista Referente del CVBE, 2009)

Como señala Goffman: *“Un atributo que estigmatiza a su poseedor puede confirmar la normalidad de otro, y por consiguiente no es ni honroso ni deshonroso en sí mismo”* (2008:15). El estatus simbólico del *tetra* no puede analizarse fuera del contexto de

¹⁵⁸ <http://www.iprofesional.com/notas/90552-Con-ustedes-el-famoso-dream-team-los-diez-vinos-ms-caros-de-la-Argentina> (23-11-2009).

¹⁵⁹ Los grupos focales se realizaron en Buenos Aires con diversos estratos socioeconómicos y etarios, con el fin de elaborar las estrategias comunicacionales para la campaña “Vino Argentino”, a cargo del FVM.

relaciones sociales y significaciones del que es parte. En el mencionado informe del FVM se resaltaba que ante el cambio de los valores y prácticas de los consumidores desde los años 90, y librada la regulación del sector a las fuerzas del mercado en el período, en la “comunicación de atributos” de los vinos se produjo una fuerte orientación hacia los más finos y sus prácticas particulares de consumo, en detrimento de los vinos base. Los vinos de alto precio se vincularon al “saber, la solemnidad y la sofisticación”, por el contrario, en los vinos de bajo precio se produjo un “vacío discursivo” donde el único atributo era el precio:

“Así, se consolidó un discurso que jerarquiza al vino y lo coloca en un espacio de exquisitez y refinamiento. Paralelamente, se percibe un abandono de la comunicación de la franja de bajo precio. El resultado de este proceso acrecienta la idea de que a mayor precio corresponde directamente mayor calidad y, por ende, a menor precio, menor es también la calidad de los vinos” (FVM, 2013: 19)¹⁶⁰.

Bajo precio, baja calidad, bajo estatus social. Esta carga negativa y sus efectos vergonzantes se verificaban en los estudios con consumidores:

“...después se hacía a ciegas la degustación... Y dio mejor el tetra en calidad y todo lo demás. Porque el tetra es un envase, nada más; el vino que va en la botella de ¾, lo que antes llamábamos “finitos”, no necesariamente es de mejor calidad. Lo que pasa es que está este estigma social del envase; por eso vos te encontrás en el supermercado a la señora que va con el tetra escondido debajo de la caja de arroz, con una botella arriba, para que se vea” (Entrevista Referente CVBE, 2009).

Ello dejaba espacio para el avance de bebidas sustitutas (como la cerveza), que en el mismo segmento de precios implicaba “menos exigencias” y reportaba “mayor estatus social”, vinculado a una fuerte carga publicitaria en los últimos años.

Esta *realidad de mercado* imponía en el sentido común una suerte de *espejismo* sobre la configuración socio-productiva del sector, por lo que los referentes del Este se esforzaban en mostrar la *otra realidad*: que a pesar de la caída constante del consumo, el grueso de la producción y el mercado seguía centrándose en los vinos base, muy distante de aquella imagen sofisticada y de “glamour”:

“Y... estás viendo otra vitivinicultura, los canales gourmet y las grandes bodegas, y una cosa y otra cosa [...] Esto es la otra vitivinicultura, es así, no es que los vinos TOP, de alta gama, que madera... No es así ¡para nada es así! [...] lo que pasa es que todas estas inversiones, hacen que el vino se internacionalice, desde el punto de vista estético, visual, como quieras llamarle, como concepto; y el vino empezó a ser un elemento relacionado con la calidad de vida, con el glamour, dejó de ser popular, pasó a ser una cosa Top...” (Entrevista a representante de la Cámara de San Martín, 2010).

El estigma de los vinos de bajo precio afectaba así al grueso de los consumidores, bodegueros y productores. Ahora bien, la paradoja es que este *espejismo e imagen*

¹⁶⁰ El “Informe ejecutivo 2000- 2010” (FVM, 2013) concluye que dada la complejidad que supone el conocimiento de diversos atributos del vino en la actualidad (variedad, marca, bodega, zona), la calidad del mismo es directamente vinculada al precio por los consumidores medios, de manera lineal, a mayor precio mayor calidad y viceversa.

glamerosa que se construye, al tiempo que era desmentida, era reconocida por buena parte de los agentes como positiva, ya que *traccionaba* al resto de la pirámide, instalando el “vino argentino” –y mendocino- en el mercado mundial. Resultaba así una *ficción necesaria* y por tanto para muchos, legitimada.

3.3. Disputas en torno a la categorización y jerarquía entre las zonas

Dijimos que en la determinación de la calidad los especialistas señalan a la *zona vitivinícola* como un factor *excluyente*, ya que sólo algunas zonas permitirían que ciertas variedades “se expresen” en toda su “tipicidad”: mientras las zonas altas como el Valle de Uco reunirían condiciones ideales para las tintas A (Malbec, Cabernet), las tintas B y C (Bonarda, Syrah) se obtendrían con buenos resultados en zonas bajas y cálidas, como el Este. Por ello, mientras un Malbec del Valle de Uco podía pagarse hasta \$4 el quintal en 2010, el de la Zona Este se pagaba \$1,50. Ello explicaba por qué la “reconversión” de la Zona Este hacia “uvas finas” no solucionó el problema de baja rentabilidad de los productores y el hecho de que muchos prefirieran seguir con sus “uvas comunes”.

Los bodegueros de la zona cuestionaban la frontera entre Este y Oeste. Don Emilio por ejemplo, señalaba sobre los cambios del sector en los últimos años:

“Nosotros... lo hemos hecho en forma particular... pero gran parte del sector ha acompañado esa transformación. En otras regiones de la provincia se nota más porque 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? capitales extranjeros, ¿Chandón? capitales extranjeros, ¿Nieto Senetiner, Lurton..? bueh, seguimos...”

Cuando le pregunto por qué “mal llamada Primera Zona” responde que ese status se vinculaba al origen de los capitales, lo cual permitió que *“allá se ha podido tecnificar mucho antes y mucho más, desde los viñedos hasta las plantas industriales, fraccionadoras y comercializadoras...”*

*“- ¿Ud. se refiere a Lujan y Maipú o también al Valle de Uco...?
-Y, prácticamente incluye, es un conglomerado que en general cuando se menciona se ubica aquella región ¡inclusive de afuera! 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 [...] y los de acá son cómplices. Porque yo en la London¹⁶¹ discutí con la gente del Pro- Mendoza¹⁶² porque en las cartillas que habían hecho para promocionar la vitivinicultura argentina... ¡no figuraba la zona Este! Y fui y se lo planteé, “uh, ha sido un error, nos hemos equivocado y no nos hemos dado cuenta” bueno, esas son muchas de las cosas...”*

El entrevistado cuestiona no sólo la *jerarquía* instituida entre regiones y la *invisibilización* de la Zona Este sino también la actuación de los representantes

¹⁶¹ Refiere a la “London International Wine Faire” que celebró en 2010 su 30ª edición, siendo uno de los principales encuentros internacionales del sector y siendo Londres uno de los principales destinos de vinos argentinos.

¹⁶² Organismo del Gobierno de Mendoza, surgido en los años 90, para la promoción de las exportaciones.

públicos que convalidaban tal jerarquía. Esta omisión en las cartillas oficiales podía interpretarse como una *parte deshonrosa* de la vitivinicultura mendocina que sería mejor ocultar; un “olvido” no intencional pero que traslucía la subestimación de la zona; o el resultado del poder de lobby de los empresarios de la Primera Zona sobre los representantes de gobierno. En cualquier caso el resultado era la invisibilización de la mayor zona productora de la provincia.

La creciente diferenciación entre zonas se había producido, como vimos, con la reestructuración del sector, cobrando desde entonces sentidos renovados. La categoría “Primera Zona”, que se había originado con el inicio de la vitivinicultura en la “zona núcleo” y perdía vigencia en los largos años dominados por la producción en masa, volvía a emerger como estrategia de *identificación y diferenciación regional* a fines de los años 80. El presidente del INTA Zona Este afirmaba: *“tiene mucho que ver con el marketing que hizo el INTA [sede central de Luján], que también tiene sus pecados capitales. Entonces esa división se instaló sobre todo desde los años 80”*.

Esta estrategia de *marketing territorial* resultaba así tanto una imposición *desde afuera*, resultado de la creciente internacionalización del sector, como una estrategia promovida *desde adentro*, por la estrecha vinculación entre poderosos empresarios entonces sentados en el Consejo Regional del INTA Luján, desde donde se promovían los cambios del sector. Así, el grupo empresario y la zona con mayor peso socioeconómico y simbólico obtenían ventajas para posicionarse en esta carrera.

Los técnicos del Este también cuestionaban las implicancias de tal división: *“La Primera Zona, yo no digo que sea un invento del marketing, porque es verdad que hay vinos y uvas de calidad enológica muy buena, ¡pero no implica que acá no los haya!”* (Entrevista, 2010). La Primera Zona no es un “invento” del marketing, pero es la estrategia de marketing la que impone una jerarquía entre zonas, visibiliza y valoriza unas sobre otras. Cuestión que se difundía e instalaba en el sentido común en muchos lugares, incluso en los actos oficiales de Vendimia:

“En la Fiesta de la Vendimia, cuando aparecía la reina de Maipú empezaron a decir la ‘cuna del Malbec’. Y en realidad, acá en Santa Rosa, yo leía el otro día en un libro que en 1800 acá había Malbec; sí había allá bodegas muy prestigiosas que se instalaron allá... pero nada dice que acá no había Malbec en esa época” (Entrevista, 2010).

Así, entre Luján y Maipú se disputaban quién era la “cuna del malbec”, y los actos de vendimia jugaban un papel en la instalación de estas categorías y su legitimación.

Un elemento más de asimetría y desigualdad se agrega a este cuadro de situación, vinculado al recurso clave de la producción en Mendoza: el agua. El Valle de Uco tiene claras ventajas *de acceso* al mismo en calidad y cantidad, por la cercanía a los afluentes cordilleranos, lo cual tiene consecuencias para el Este, que se abastece,

aguas abajo, del mismo río:

“Todo el desarrollo que han hecho en el Valle de Uco, pequeños causes y perforaciones, se ha hecho sobre la cuenca subterránea del Tunuyán Superior [...] eso disminuye la cantidad de agua acá y aumenta la salinidad, porque no se planificó [...] el secano y el problema del agua, acá va a afectar, no allá!” (Referente Cámara de San Martín, 2010).

La *desigualdad en el acceso* se reafirmaba por una *igualdad en la distribución de los costos*, lo cual derivaba en disputas sobre el manejo de la cuenca:

“La cuenca del río Tunuyán tiene dos administraciones, superior e inferior [...] estos pagan 50 y estos 50, pero allá sale con más presión, más calidad... entonces, si vos administrás esta agua y yo esta agua, ¡es desigual! La cuenca se tiene que administrar como cuenca entera, tiene que ser integral, no se puede manejar por separado”.

La histórica disputa por la distribución del agua en Mendoza –en tanto “bien común”- se acentuaba en los últimos años con las nuevas inversiones y el auge de nuevas zonas vitivinícolas¹⁶³. A la *desigualdad de acceso* se sumaba una *desigualdad de manejo*, condicionada por la inversión de capital y la *cultura de riego* histórica en la provincia. En el Este predomina el “riego tradicional”, por “surcos” (hileras de la viña) o a “manto” (inundando toda la finca), mientras que en las nuevas plantaciones se riega cada vez más de manera automatizada por goteo:

“Tema del agua, acá se gasta mucho, es un precio muy caro, la sociedad nos va a pasar factura por esto [...] Entonces hoy, en vez de decir en el Este producimos porquerías, porque no decimos ¡en el Este se cuida el agua!” (Referente INTA Zona Este, 2010).

Sin embargo, la cultura de riego arraigada de los productores y las inversiones que requiere su transformación eran obstáculos para la “racionalización” del agua. Otra vez la paradoja y acumulación de ventajas para unos y desventajas para otros: *más y mejor agua, junto a un uso más eficiente de la misma versus menos y peor agua, unido a un manejo tradicional e “ineficiente”*¹⁶⁴. En Mendoza, donde la “cultura del agua” es una de las bases de la constitución sociocultural y productiva, los locales “derrochan” más agua que los recién llegados, que traen consigo nuevos conocimientos y tecnologías de riego, y, por supuesto, hacen alarde de ello cuando de “responsabilidad empresarial” se habla.

También, la disputa se planteaba en términos de manejos y “desmanejos” del agua, vinculados a privilegios en el otorgamiento de permisos y prácticas ilegales de “venta” del agua de las fincas abandonadas:

“Acá el agua de la gente que dejó de ser productora, por ejemplo en La Paz quedaron

¹⁶³ Ello se agudizaba en los últimos años por el incremento de proyectos mineros, que compiten directamente por el uso del agua con la agricultura. Si bien no abordamos esta problemática en la tesis, vale resaltar el gran activismo de la “Asamblea Popular por el Agua” en Mendoza, donde el peso de la vitivinicultura se ha traducido en una resistencia significativa al avance minero.

¹⁶⁴ Se considera *ineficiente* en función de una mirada economicista cuyo valor supremo es la maximización de la ganancia. En oposición a ello, una entrevistada se lamentaba por la impermeabilización de un canal cercano a su casa, que implicó que se secaran los árboles y se “apagara el verde” circundante por falta de riego, implicando una transformación del paisaje y el territorio en tanto espacio para la vida.

muy poquitos productores, fue a parar a manos de grandes inversiones. Por ejemplo se hizo un canal nuevo para proveer de agua a una finca muy grande, como de 500 ha, que no tenía derecho [de riego], es como que la compran; no está permitido en la Ley de Aguas, pero se hace” (Referente INTA Santa Rosa, 2010).

En síntesis, la desigual distribución de la cadena agroindustrial y las relaciones de poder dentro de la misma, que involucran al Estado y sus políticas, imprimían a los procesos históricos determinada direccionalidad técnico-política. Estos procesos se imbrican complejamente con la configuración socio-histórica de los territorios y el factor de localización, produciendo y reproduciendo asimetrías entre zonas y agentes: acumulación de ventajas por un lado y de desventajas por otro. Ello hacía posible, no sin disputas, la hegemonía de ciertos valores y prácticas y la subordinación, estigmatización e invisibilización de otros.

4. La Identidad herida del “Gigante Vitivinícola”. Disputas en torno a la hegemonía del nuevo paradigma.

Como señalé en el capítulo 2, llegué al Este para entrevistar a algunos empresarios de la “Cámara de Industria y Comercio de San Martín”. Esta institución mantenía cierta rivalidad con el más tradicional en la zona Centro de Viñateros y Bodegueros del Este (CVBE), el cual, según aquellos, se orientaba a representar “sólo a los trasladistas grandes” (Entrevistas, 2009)¹⁶⁵. Los representantes de una y otra institución empresaria señalaban que *la otra* entidad no era lo suficientemente comprometida con los “pequeños”, mientras que se arrogaba para sí su defensa, lo cual daba cuenta de cierta fragmentación e intereses contrapuestos al interior de los trasladistas. De todos modos, ambas entidades se diferenciaban aún con mayor énfasis de Bodegas de Argentina, la cual era señalada como la “representante de los grandes bodegueros de la Primera Zona”, y de “los grandes fraccionadores”, y a la que acusaban por estar “copada por las bodegas extranjeras” (Entrevistas, 2009).

Del grueso de las entrevistas realizadas en el Este, así como de la publicación oficial del CVBE, Revista “Fin de Cosecha”, puede captarse un *questionamiento a la hegemonía* del nuevo paradigma, así como un esfuerzo persistente por *revertir el estigma* que pesa sobre la zona y su posición subordinada en el escenario actual. Puede captarse también la *identidad en crisis y dañada autoestima* del “gigante vitivinícola”, categoría nativa de autoreferenciación de la zona usada en dicha revista. Esta publicación permite identificar categorizaciones y posicionamientos de los empresarios del Este en la arena política del sector y la trama de disputas entre

¹⁶⁵ Tal como se verifica en la composición histórica del directorio de la entidad, donde sobresalen los grandes trasladistas. Incluso el propio Greco había sido presidente de la entidad en los años 70.

actores, constituyendo una tribuna de debates político- empresarios¹⁶⁶. Así, en la Editorial 2007 se afirmaba:

“Desde el primer Almuerzo de Fin de Cosecha -2002-, la tribuna de los oradores es el escenario donde los que ascienden marcan los territorios que pisan y defienden. Para el Presidente del CVBE, es entregar el balance anual poniendo el acento sobre las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para el Gigante vitivinícola que integran San Martín, Junín, Rivadavia, Santa Rosa y La Paz. No sólo es tiempo de rendir cuentas. Es el instante de trazar el pensamiento, la opinión, misión y visión de los productores y empresarios sobre los grandes ejes” (Revista Fin de Cosecha 2007:14).

Además de fijar posición en el debate sobre los grandes lineamientos políticos, dicha publicación dedica gran parte de sus páginas a 1) *revertir el estigma* que pesa sobre la región comparándola con otras zonas y resaltar las virtudes propias; 2) *deslegitimar* la hegemonía de *los otros*: Primera Zona y Valle de Uco, bodegas “Top” de origen nacional o extranjero que encarnan el corazón de la nueva vitivinicultura, y 3) plantear la necesidad de *reconstruir una identidad e imagen* de la zona que permita revalorizarla y reposicionarla en el nuevo contexto. Veamos los argumentos que para ello se utilizaban y su significación.

4.1. Intentos de revertir el estigma y reposicionar a la zona

En una nota titulada “*Nuestro Valle de viñedos, bodegas y vinos*” se presentan datos de la cosecha 2005 con fuentes del INV y se afirma:

“El oasis del Valle Central de Mendoza es el gigante vitivinícola de la Argentina. Un emporio de viñedos, bodegas y vinos que no fue casual [...] Uvas: Ninguna región de la Argentina supera al Este. Si echamos un vistazo a las vendimias se entenderá el por qué del calificativo de gigante [...] Vinos y Mostos: Tecnología de punta para vinos de calidad. La producción se identificaba con las uvas comunes, y la reconversión fue un soberbio mirar a los varietales de calidad enológica. Las bodegas acompañaron los aires de cambio, incorporaron tecnología de punta y hoy elaboran vinos de alta calidad. Premios y medallas nacionales e internacionales dicen del camino que se está recorriendo [...] Desde los volúmenes de vinos y mostos [la Zona Este] también es un titán” (Revista “Fin de cosecha” 2006: 26 y 27. Resaltado original).

Las mismas ideas se reiteran en un artículo de la edición 2007. Bajo el título “*Paraíso de oportunidades*” se compara la producción regional con sus “pares”: “*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*”. Paradoja del “Gigante” en el paraíso perdido, el “Este” es la zona vitivinícola más extensa de Argentina, pero ni siquiera se la conoce

¹⁶⁶ En este apartado tomaremos como corpus de análisis, además de las entrevistas, la Revista Fin de Cosecha, del CVBE (Ediciones 2006 a 2010). La revista comienza a editarse en 2002 y se publica anualmente luego del tradicional “Almuerzo de fin de cosecha”. En este caso, el almuerzo “esteño” reproduce de manera regional una práctica tradicional de las “fuerzas vivas” que se edita desde hace décadas al promediar la cosecha. Constituye un evento de gran importancia política, en tanto tribuna de debate de empresarios y funcionarios públicos. Concurren al almuerzo empresarios, técnicos y funcionarios provinciales, y a veces nacionales. El corazón del acto lo constituyen los discursos del gobernador y los representantes de las cámaras, que suelen poner en evidencia los lineamientos políticos y tensiones del sector.

como tal. Su “fortaleza”, basada en el *volumen o cantidad*, se encuentra en crisis y en contradicción con los *valores hegemónicos* de la vitivinicultura actual: la *calidad*, la *diferenciación*, la *sofisticación*, la *identificación regional*. Calificativos como “gigante”, “emporio”, “titán”, no hacen más que afirmar una fortaleza extemporánea a los tiempos que corren y los valores dominantes en la vitivinicultura provincial, nacional y global. Mientras Luján o el Valle de Uco y, dentro de estos, algunos “terruños” en particular, se posicionan a nivel mundial comparándose con California, Francia o Australia, aquí los referentes y alteridades siguen siendo de escala provincial y regional. Sin embargo, el renombramiento del Este como “Oasis del Valle Central” (apelativo alternativo a “Zona Este” que usa el CVBE y algunos empresarios para *desmarcarse*) y la expresión “Valle de viñedos, bodegas y vinos” (que suele usarse para describir regiones vitivinícolas a nivel mundial) intentan *reposicionar* a la zona y *adaptarla* al nuevo discurso. Por su parte, las referencias a la “reconversión”, la alusión a la “alta calidad” y las “tecnologías de punta”, se proponen revertir las principales críticas que se hacen a la zona.

4.2. Argumentos contra-estigmatizantes y descalificadores de “los otros”

Como contrapartida, 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 *moral y políticamente* 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 estaría conformado por “*empresas familiares*”, “*Pymes*” y “*capitales genuinos de la vitivinicultura*”. En un artículo de la edición 2006, se presentan datos estadísticos de explotaciones por tamaño y se afirma:

“Otra marca de fuego [de la Zona Este] es la extensión de los viñedos según escala de superficie [...] Conclusión: La mayor cantidad está en la franja menores o iguales a 5 hectáreas y hasta 25. Representan el 92,3% de los viñedos y el 58,41% de la superficie cultivada. Todo un símbolo: señala la participación que poseen los pequeños y medianos productores” (Fin de Cosecha, 2006: 28).

La misma posición planteaba Don Emilio quien, comparando con *aquella zona* dominada por los capitales externos, decía sobre el Este:

“¿Y acá en la zona? ¿Brandí 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 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%. Todo lo reciclamos acá, compramos una casa, cambiamos el auto, la camioneta... En cambio, todas esas otras empresas tienen la posibilidad cierta de llevarse las utilidades para afuera. Entonces, el día que no les es negocio a criterio de ellos, automáticamente

*abandonan la empresa ¡la cierran!*¹⁶⁷ (Entrevista, 2010).

La escasez de “grandes capitales” o de “inversiones extranjeras” en tanto *debilidad* de la zona, es *revertida* para convertirse en un argumento moral y político favorable, anclado en la idea de “empresas familiares” y “capitales locales” que reinvierten sus utilidades en la región. Junto a ello, la zona intenta posicionarse como la “*gran proveedora de mano de obra*”, en base al uso intensivo del factor trabajo y la escasa incorporación tecnológica, argumento que también es revertido aquí como una fortaleza de la zona. Así lo expresaba el presidente del Centro en su discurso 2008:

“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 de una actividad que tiene que ver con la gente. Vale recordar que en cada racimo de uvas se encuentra el trabajo de muchas personas cuyo destino está vinculado a nuestra tierra” (Fin de Cosecha, 2008: 16).

Y en la misma edición el Gerente del CVBE agregaba:

“Las pequeñas y medianas empresas no solamente se diferencian de las grandes por su tamaño y los mercados en los que operan [...] se destacan por el espacio de movilidad social que motorizan como generadoras de empleos. En términos generales puede afirmarse que son un negocio familiar [...] Las pymes vitivinícolas son un claro ejemplo de ello” (Fin de Cosecha, 2008: 4).

Estos argumentos toman relevancia en la *perspectiva histórica* que hemos señalado de la actividad como “proveedora de mucha mano de obra”, lo cual se encuentra en retracción en otras zonas donde predominan las nuevas inversiones y una mayor tecnificación de los viñedos¹⁶⁸. Asimismo, cobran relevancia en el *debate político* del sector, argumentándose sobre la capacidad de la Zona de “retener a la gente en el campo” y de “fomentar la cultura de trabajo”. En la amplia mayoría de las entrevistas con bodegueros y productores, como ya anticipamos en el capítulo 3, hay un reiterado señalamiento a la “creciente escasez de mano de obra”, la “dificultad para levantar la cosecha”, la “poca disposición de los jóvenes para trabajar” y, vinculado a ello, la “proliferación de planes sociales”, la “despoblación del campo”, la “marginalidad y aumento del delito en la zonas rurales y la ciudad”; conjunto de problemáticas ligadas de manera directa en las narrativas y que plantean serias tensiones a la actividad.

Se plantea aquí la disputa en términos de “modelos productivos”, que remiten a la confrontación entre *agricultura familiar* y *agronegocio*, de manera similar a los procesos de cambio de la región pampeana en tiempos de globalización (Gras y Hernández, 2009), transformaciones que conllevan la crisis y subordinación de la

¹⁶⁷ La mayoría de los empresarios que nombra forman o formaron parte del Consejo Directivo del CVBE, habiendo sido él mismo presidente del Centro hacia fines de los 90.

¹⁶⁸ La introducción de riego por goteo y prácticas de “labranza cero o mínima” en los cultivos, la cosecha mecánica y otras innovaciones tienden a disminuir la mano de obra requerida, especialmente la de baja calificación. Volveremos a ello en el capítulo 6 cuando analicemos el mundo del trabajo vitícola.

primera ante la *hegemonía material y simbólica* del segundo. El *paradigma de los agronegocios*, pensado como un marco ideológico que legitima un nuevo modo de organización de la sociedad (Hernández, 2009), puede aplicarse al caso de la vitivinicultura mendocina, en lo que hemos denominado la *nueva vitivinicultura*¹⁶⁹.

En este marco, en discursos públicos de máximas autoridades de la CoViAR se refiere a la voluntad de sostener “*una vitivinicultura con viticultores*” -parfraseando un *slogan* que suena fuerte en las voces críticas a la expansión sojera: “una agricultura con agricultores” (ibídem)- o “*un modelo de pequeñas fincas*”, como “*el que dio origen a la viticultura mendocina*”¹⁷⁰. El siguiente fragmento de la entrevista a un alto miembro del CVBE resume en buena medida las tensiones y posiciones en disputa:

*“Nosotros [en el Este] tenemos un esquema vitivinícola muy distinto, el 70% del costo de producción es mano de obra. Entonces si nosotros empezamos a dedicarnos a una vitivinicultura del Rio Mendoza para allá, fijate que no tienen mano de obra, es todo mecanizado. Y la prueba está en que vos haces ese camino tan bonito que han hecho... [Refiere al corredor productivo] ¡Es un sueño! Entonces la gente que llega, claro, se encandila con aquello, pero no ves escuelas, no ves almacenes, porque ¡no hay gente! Entonces estas llevando también un problema social, y ¡así estamos! Toda la tecnificación que estás poniendo, eso es mano de obra que se va... riego por goteo, cosecha mecanizada [...] Las economías regionales, no es esa mirada de, yo quiero hacer lo que hacen de aquel lado [...] Además, eso se mantiene porque es plata que no vive de la vitivinicultura, ellos son grupos que vienen invierten, o lo tienen como un hobby, o no saben qué hacer con la plata en Europa y acá les sale más barato; que es lo que no ven los gobiernos de acá... En Europa han erradicado casi 80.000 ha de viñedo, y los han indemnizado con muy buena plata, entonces ellos con esa plata, han venido y han comprado 3 veces más tierra de lo que tenían allá. Pero ese vino, no lo están sacando a su país, ese vino nos está matando en el mercado interno. Por ejemplo Salentein, espectacular por donde lo mires, pero no exporta el 100%, nos lo meten acá, entonces, **ellos han sacado un problema de Europa y nos lo han traído acá**. Pero cuando no les conviene más cierran y se van, no es como acá en la Zona Este que es de familia, de tradición, que tenés promedio 7, 8 ha por productor **¡es otro tipo de vitivinicultura!** Es cierto que acá se han quedado un poco o mucho los productores, lo que pasa es que acá se hace todo con plata genuina, si la actividad da se hace, si no, no” (Entrevista, 2011, resaltado en frases dichas con énfasis).*

Apelando a la tradición de la actividad como “economía regional” se plantea la cuestión en términos de “modelos” o “tipos de vitivinicultura”. Una economía regional no implicaría sólo un negocio para los inversores (un *agronegocio*) sino un desarrollo societal, que incluye las problemáticas de las familias, el empleo y el acceso a servicios en el medio rural. A la *problemática social* se agrega la cuestión del *mercado*, ya que las firmas “extranjeras” estarían disputando a las “locales” –“familiares”- espacios crecientes en elpreciado mercado interno argentino. El entrevistado explica el desembarco de inversores extranjeros en términos de una transferencia de

¹⁶⁹ Valeria Hernández plantea que “*el paradigma de los agronegocios es una suerte de caballo de Troya, a través del cual se hace referencia a un modelo de organización societal que supone mucho más que una mera opción de negocios. Es posible pensarlo como el marco ideológico que construye sentido y legitima (social y políticamente) el nuevo modo de relacionamiento agroproductivo argentino, cuyo horizonte se ha globalizado definitivamente*” (2009: 43).

¹⁷⁰ Discurso del Presidente de la CoViAR en actos de vendimia, 2010. Notas de campo.

problemas del centro a la periferia y señala la falta de regulación y promoción pública al respecto, en comparación con Europa. Desigualdad, en este caso de las relaciones y estructuras internacionales -a la que aludían muchos entrevistados- en relación a la regulación del uso del suelo y la inversión. Así lo planteaba Juan en la entrevista:

“Cuando se globalizó la economía, empezamos a tener inversiones de todo el mundo, de Estados Unidos, Francia, Italia, Alemania, Holanda, Suiza...y esas inversiones tienen la ventaja de que Argentina les brinda muchas ventajas, por ejemplo la libertad absoluta; en ningún país del mundo vos podés ir a plantar 1.000 hectáreas, te dan un cupo de 5 o de 10, o le tenés que comprar el cupo a los productores. Acá tenemos libertad absoluta...”

Este tipo de argumentos se condicen con un lineamiento político fuerte planteado por el CVBE desde 2004, *“anticipándose a otras entidades”*: la demanda al gobierno para que *“prohíba o controle la plantación de nuevos viñedos”* ante la *“caída del consumo”* interno y global, y el consecuente *“excedente de uvas”* (Fin de Cosecha, 2007); y se proponía que *“las nuevas plantaciones que se autoricen sean en sustitución por iguales superficies de viñedos declarados, como sucede en la Comunidad Europea”*. Estos discursos se contraponían con los de la entonces Ministra de Economía de Mendoza, quien planteaba que la cuestión *“tiene que dirimirse en la CoViAr”* (Ibíd. Discursos del Almuerzo del Este, 2007). De este modo, el Estado libraba el problema a la correlación de fuerzas allí imperante, donde otras entidades, como BA se mostraban opuestas a toda intervención y regulación estatal.

La polémica develaba una disputa de poder y legitimidad de fondo entre diversos sectores empresarios, que podía plantearse en términos de *quién sobra y quién manda*. Como expresaba el Presidente del CVBE:

“Quienes vienen a plantar viñedos nos dicen que lo hacen con la vista en los mercados externos. No es así, al poco tiempo encontramos sus vinos en las góndolas de nuestro apetecible mercado interno y encima llegan opinando y mandando, como cuando se dijo recientemente que la Zona Este debe dedicarse solamente a hacer mosto, ¡qué tupé!” (Fin de cosecha, 2007:16).

Algunos ribetes de esta disputa podrían traducirse en ¿quiénes producen los excedentes de uva: los viejos productores del Este o los nuevos inversores del Valle de Uco? ¿Cómo se distribuyen los beneficios materiales y simbólicos entre unos y otros? ¿Quién y cómo se define hacia dónde debe orientarse la actividad? Cuestiones que retomaremos en el capítulo 7 de la tesis.

Ahora bien, en estos argumentos empresarios se jugaba un doble discurso y el uso de ciertas categorías para justificar las propias posiciones e intereses y deslegitimar a los adversarios. En primer lugar, no todas las nuevas inversiones correspondían a capitales extranjeros, entre las bodegas que encabezan el ranking de producción de variedades y exportación se encontraban tanto empresas de capitales extranjeros como nacionales y locales (Chazarreta, 2012). En segundo lugar, las interpelaciones –al

gobierno, los empresarios y la opinión pública- se hacían desde posiciones sociales – “pymes”, “productores”, “viticultores”- que no se condicen con el lugar que ocupan los referentes del CVBE en la cadena. Estos son más bien grandes empresas trasladistas y acopiadores de vino que, *hacia abajo de la cadena*, tienen como *variable de ajuste* a productores y trabajadores. En tercer lugar, si bien se apela como argumento al sostenimiento del empleo, y por ende al mantenimiento de las familias en el campo, en otras notas y discursos se cuestionaba con énfasis el “costo laboral” que implican las políticas de protección a los trabajadores y se reclamaba la “*modificación de la legislación laboral y de las ART, que sólo incentivan la industria del juicio, exponiendo a las empresas a su desaparición*”, o la “*abolición de la doble indemnización por despidos*” (Fin de Cosecha 2006: 14). Así, por un lado, la vitivinicultura de la zona era una “gran proveedora de mano de obra”, y por otro, los costos y legislaciones laborales impedían la “sustentabilidad” de la producción.

4.3. *Los intentos de reconstruir una identidad e imagen regional*

A pesar de los argumentos que intentaban reposicionar a la zona a partir de sus “fortalezas”, queda claro que la identidad del “gigante vitivinícola” estaba en crisis, ante los *límites y presiones* que imponía la hegemonía del nuevo paradigma que se asienta “del otro lado del Río Mendoza”. Ello se trasluce en los reiterados llamados a “*la búsqueda de identidad*” y a los intentos de “*construcción de una marca regional*” que permitiera “*identificar y diferenciar*” a la Zona para reposicionarla en el nuevo contexto. En una nota escrita por el Gerente del CVBE (Edición 2007) titulada “*Todo por hacer. Trabajar ahora por nuestra identidad*” se lanza la idea de construir una “Marca Regional” para la Zona Este:

*“Como Centro de Viñateros y Bodegueros tenemos la ineludible responsabilidad de poner en el ruedo el debate sobre nuestra identidad para los tiempos que vendrán [...], debemos examinar y acordar cómo **relanzamos integralmente** a la Zona [...] hay que partir de un diagnóstico elaborado por organismos técnicos y en un foro evaluar **hacia dónde queremos ir, renombrar o no al terruño** y los lineamientos estratégicos de cada sector [...] Debemos decidir **desde dónde articularemos el discurso que exprese nuestro lugar en el mundo: Zona Este, Valle Central, Región Este, cargarlo de contenidos, encolumnarnos y atarlos al desarrollo turístico [...]** nuestro rico patrimonio histórico. Posicionar y promocionar una imagen del territorio [...] **Revertir la condición regional de proveedora de materias primas** a otra cuya producción genere valor agregado [...] Es un tema colosal que anuncia la necesidad de trabajar, ahora, por nuestra identidad”* (Fin de cosecha, 2007: 7 y 8. Resaltado nuestro).

Esta idea vuelve a plantearse en la Editorial del 2008, bajo el título: “*Queremos identificarnos y diferenciarnos*” se expresa la necesidad de trabajar por la “*postergada tarea de diseñar una estrategia de Marca Regional*”, que “*genere valor agregado*” y “*jerarquice sus vínculos con los distintos actores*”. Alude a la necesidad de “*un cambio*

de paradigmas de gestión adecuado a las condiciones de un mundo globalizado, cambiante, paradójico y saturado de información que nos obliga a identificarnos”.

La idea del “relanzamiento integral” de la zona aludía directamente a su *crisis de identidad* y su posición de *subordinación y desprestigio* en el nuevo contexto, de ahí el llamado a que la marca “jerarquice sus vínculos con los distintos actores”. Y aquí nuevamente la paradoja: mientras “Mendoza” ha ganado un lugar en el mundo en el nuevo contexto, ya que antes “no la conocía nadie”, en el mismo movimiento y a partir de la inclusión de “conceptos globales” como *calidad, identificación y diferenciación* (Neiman, 2003; Martín, 2009) la zona de mayor producción de la provincia se veía desplazada y debía “renombrarse”, “articular un discurso”, “posicionar una imagen”, buscar “un lugar en el mundo”, en el nuevo mundo de la vitivinicultura global que los “obliga a identificarse”. Se acudía también para ello al concepto de “terruño”, una de las categorías que, como vimos, se vuelve central en el nuevo paradigma. Todo ello da cuenta de la fuerza con que el nuevo paradigma y los valores dominantes se imponen, disciplinando los discursos y las prácticas, marcando los debates y disputas por las categorizaciones del sector.

El llamado era también a “*revertir la condición regional de proveedora de materias primas*”, dada su falta de establecimientos fraccionadores y marcas propias. Ello colocaba a la zona no sólo como “una vitivinicultura de segunda”, en virtud del tipo de uvas y vinos, sino también, como ya vimos, en una condición de *subordinación al interior de la cadena*, ya que las uvas o el vino a granel elaborado en el Este –tanto común como varietal- es vendido a la Primera Zona¹⁷¹. No se trata así solamente de un problema de “marketing”, sino de todo un entramado de interdependencias históricas favorable para unos y desfavorable para otros.

Se superponían así dos condiciones de subordinación y desigualdad para el Este: por un lado la producción de vinos “indiferenciados” o de “baja calidad” (aun tratándose de varietales y reconociéndose en ello excepciones) y por otro, la falta de fraccionadores y marcas propias con valor de mercado.

El proyecto de “Marca Regional” no alude sólo a las empresas y productos sino a la zona toda, involucrando a actores públicos y privados. El mismo vuelve a resaltarse en 2010, luego de la firma de un “convenio” entre los cinco intendentes municipales del Este y el gobierno provincial para el “Diseño de la estrategia de Marca Regional”¹⁷². Se aludía a la construcción de una “*identidad corporativa y un posicionamiento nacional y*

¹⁷¹ Donde se ubican los grandes fraccionadores de vinos comunes: Peñaflo, FeCoVitA, Garbín y RPV.

¹⁷² El “proyecto” estaría a cargo del Programa “Place Marketing” ejecutado por el Ministerio de la Producción, Tecnología e Innovación de Mendoza y tendría “cuatro fases”: diagnóstico estratégico del territorio, diseño de la estrategia consensuada por los diferentes actores, implementación y seguimiento” (Fin de Cosecha, 2010: 9).

mundial” por el que fueran reconocidos los vitivinicultores, los gobiernos locales, los vecinos, los servicios turísticos, etc. (Fin de Cosecha, 2010). Con la entrada en escena de los gobiernos locales y provincial y los *saberes técnicos especializados* en materia de *planeamiento territorial y estratégico* se advierte un viraje en los conceptos y discursos: se habla de “identidad corporativa” aunque se apela a la *sociedad toda*, en función de la “construcción de marca”, como una mercancía que se ofrecía al turismo y el mercado mundial.

Se conjugaban en estos discursos y políticas una serie de enfoques que se volvieron dominantes desde los años 90 en Argentina y América Latina, al ritmo de los procesos de achicamiento del Estado y descentralización, imitando una vez más las tendencias de los “países centrales”. Los mismos apelaban a toda una tecnocracia del “marketing territorial”, la “planificación estratégica” y el “desarrollo local participativo”, de manera conjunta con los dispositivos -también importados de los centros de poder- de “identificación geográfica” y “denominaciones de origen controladas”, que se articulaban a la noción de “terruño”. Toda una batería político-conceptual y tecnocrática atravesada por tendencias y relaciones de fuerza a nivel local, nacional y global, con la misión de “promocionar” y “posicionar” un territorio y volverlo “competitivo” en el escenario global.

Paralelamente a la iniciativa de la marca regional del CVBE, otras surgían en el mismo sentido pero desde actores públicos y privados enfrentados con estos, como el “Plan Estratégico de la Zona Este”, promovido por la UVA unos años después (2010). Planteado como un Programa dentro del PEVi, esta iniciativa lograba articular a instituciones como el INTA, cámaras empresarias locales, gobiernos municipales del Este y la Universidad Nacional de Cuyo, entre otras. Pero estas estrategias (según nuestro seguimiento), aun cuando lograban cierto consenso entre actores locales y provinciales, perdían dinamismo a mediano plazo quedando en buenas intenciones o acciones aisladas que no logran revertir la correlación de fuerzas del sector, favorable en términos territoriales, económicos, políticos y simbólicos a la Primera Zona y el Valle de Uco.

5. “Finos” y “Comunes”: el lugar del Este en la configuración mayor

5.1. Las alternativas para el Este y el funcionamiento de la hegemonía

Algunos entrevistados señalaban líneas de desarrollo *alternativas* para el Este. Varios apuntaban a la revalorización de las variedades Bonarda y Syrah, que se obtienen con muy buenos resultados en el Este; otros a la producción para uva en fresco, pasas o jugo de uva, para lo cual las variedades criollas –“grandes y jugosas”- resultan muy

competitivas. Desde estas perspectivas, no se trataría de zonas *mejores* o *peores* sino *distintas*, con diversas potencialidades, cuyo desarrollo requeriría otras estrategias. Así lo explicaba la referente del INTA Santa Rosa:

“Hay uvas y variedades que son excelentes en la Primera Zona y hay variedades que son excelentes en nuestra zona ¡que son otras! [¿Qué variedades se dan bien en la zona?] El Syrah, por ejemplo, todas las bodegas que lo elaboran de la Primera Zona, Nieto Senetiner, Navarro Correa, Trivento, todas compran el Syrah de Santa Rosa, nada más que ¡no hay ningún estudio que diga de dónde vino esa uva!... bueno, lo que pasa es que en la Primera Zona se hizo un desarrollo de marketing muy grande”

“Compran aquí pero venden allá”, “tienen la bodeguita allá para el turismo pero producen acá que es más barato”, “en una botella de vino de la Primera Zona hay vino del Este, pero no lo dice en la etiqueta”. Estas eran afirmaciones muy extendidas y sentidas entre los actores del Este; la invisibilización de su producción y su rol de proveedores calaba hondo ya que hería su orgullo, como productores y como lugareños. La ya citada expresión de un referente de la Cámara de San Martín: *“acá está la uva, allá está el negocio”* sintetizaba la existencia de dos *fronteras internas* de la vitivinicultura mendocina: la desigual distribución de la cadena entre zonas (*dimensión territorial u horizontal*), y la desigual apropiación del valor generado entre agentes de la cadena (*dimensión socioeconómica o vertical*), en ambos casos producida y sostenida en virtud de diferenciales de poder entre grupos sociales.

Dada esta correlación de fuerzas, el desarrollo de alternativas y estrategias propias en el Este se veía truncado por la existencia de *dos construcciones hegemónicas que confluían*: una más reciente, la hegemonía de la *nueva vitivinicultura* sobre el Este y del paradigma de la calidad sobre el de la cantidad; y una histórica, la hegemonía de la industria sobre los productores de uva. Respecto de la primera, resultaba sintomático el modo en que explicaba el problema un alto funcionario del INTA Zona Este:

“Otro de los pecados capitales del Este, la autoestima, no sé por qué viven pendientes de la Primera Zona [...] Somos muy proclives a los esnobismos, entonces aparecieron los vinos de altura, producidos en zona fresca, está bien, para algunos vinos es ideal, pero no para todos, por ejemplo si querés un vino frutado ¿por qué no exaltamos el Syrah? ¿o nuestra Bonarda? [Le pregunto cuál es la variedad emblemática del Este] Acá no hay una variedad emblemática. Podría ser la Bonarda, pero hay que trabajar para eso, el Syrah también anda muy bien... ¡Pero ni en eso nos ponemos de acuerdo! [...] entonces, criticamos a los de la Primera Zona, pero seguimos poniendo Malbec, porque Malbec es lo que se vende ¡pero el Malbec no anda acá!” (Entrevista, 2011).

La cuestión de la “autoestima”, la *imitación* y *copia* de lo que hacen “los otros”, llámense “exitosos” o “poderosos”, la *emulación* en términos de Elias y Tilly, son síntomas de esta hegemonía que estamos analizando.¹⁷³

¹⁷³ La *emulación*, junto a la *adaptación*, son dos de los mecanismos que Tilly (2000) identifica como constitutivos de la *desigualdad persistente*, ya que permiten que ésta se extienda y reproduzca en diversos ámbitos sociales, rutinizando las desigualdades categoriales. Elias (1993) señala a la *emulación*

Pero además de la “autoestima”, ¿no era también un problema de mercado?

“Tampoco es la realidad, creo que se exporta el 10 o el 15%, ¡y eso es de lo que se nutre el marketing vitivinícola! El resto es mercado interno, y ¿quién es el principal proveedor de eso? el Este y San Juan, que a nosotros nos vinculan con San Juan. Pero San Juan ha hecho las cosas bien, copia lo que a vos te posiciona mejor, pero ni eso hacemos acá ¡Pretendemos copiar lo que no hay que copiar!” (Entrevista, 2011)

En el juego de similitudes y diferencias, el Este mendocino era comúnmente vinculado a San Juan, pero esta provincia presenta históricamente una diversificación productiva mayor que Mendoza, donde la uva con destino a vinos y mostos alcanza más del 99%, siendo sólo el 1% para fresco o pasas (INV, 2010). Esta configuración histórica de la cadena mendocina devenía en una construcción hegemónica de más larga data: la de la producción vínica sobre otras posibles alternativas para la uva. Así lo explicaba el referente de la Cámara:

“El productor ve su finca y no lo ve como hectáreas de uva sino que lo ve como vino. Aunque un montón de criollas no sean para hacer vino, podrían ser para uva en fresco, pero ¡se usan para hacer vino! Menos del 2% se usa para uva en fresco. Porque la unidad de medida es el vino, la unidad de medida no es la uva, la uva ¡no vale nada!, en todo caso lo que vale es el vino [...] y el viñatero, al no haberse desarrollado, es un problema cultural... queda de alguna manera cautivo de ese paradigma económico... y es el que le hace frente a todo...”

Como señala Grimson *“Se trata de comprender que la hegemonía es, también, un proceso histórico de institución de límites precisos a la imaginación social y política”* (2007:12). En nuestro caso, los *límites de la imaginación* alcanzan la dimensión económica y socio-productiva, dada la supremacía de poder histórica del bodeguero sobre el viticultor. Un ejemplo de cómo el vino era tomado como unidad de cuenta y medida podía leerse en los relatos de un productor mediano: *“Hay años buenos y años malos. Un factor de comparación que yo tengo es el de los autos [...] Por ejemplo en el 2004 yo le compré un gol a mi señora que me costó 20.000 litros de vino [...] hoy día, yo necesito 60.000 litros de vino para comprar ese auto”*.

Estas dos construcciones hegemónicas se vinculan a la doble frontera señalada. Una construcción histórica de larga data: los productores ven en la uva vino, por su inserción persistentemente subordinada al interior de la cadena; y otra como efecto de la *nueva vitivinicultura*, la imitación y emulación del Este respecto de lo que hacen en la Primera Zona y el Valle de Uco. La falta de una variedad emblemática y de una estrategia que permitan desarrollar una vía propia y explotar las ventajas del Este eran un síntoma del mismo problema. *“Tenemos que aprender a vender la zona, la imagen. Nosotros tenemos un montón de valores, pero la gente está pendiente de lo que pasa allá”*, sintetizaba el referente del INTA. Ello requería consensos y organización por

como un mecanismo por el cual los grupos sociales subalternos, en el marco de determinada balanza de poder, imitan las conductas y normas de los grupos de mayor rango social.

parte de los actores locales, y también inversión e infraestructura (para la cadena de frío que requiere la uva en fresco, por ejemplo) lo cual daba cuenta de la *dimensión material de la hegemonía* (acumulación de infraestructura y servicios) tanto territorial como de la producción vítica, que debía ser subvertida para una estrategia alternativa. Pero los actores del Este no lograban reunir el poder político, económico y simbólico para dejar de ser una zona periférica y de ocupar una posición subordinada en la cadena. Disputaban la jerarquía establecida entre variedades y zonas, pero no tenían una variedad emblemática propia.

Así, la hegemonía es a la vez socioeconómica, cultural y política, es decir, material y simbólica. Hegemonía como un modo de distribución específica del poder y la influencia, como la capacidad de instituir los lenguajes de la disputa social y de subalternizar, de definir el campo de sentidos y constituir la imaginación política de los opositores (Williams, 1977; Grimson, 2007). Ésta podía leerse en la subordinación y desorganización de los subalternos, la emulación de los exitosos o poderosos, y la dificultad para generar una vía propia.

5.2. El lugar del Este en la configuración mayor

Entre quienes descalificaban las uvas del Este para hacer vino, había quienes afirmaban que la zona tenía que dedicarse a producir “azúcar”, es decir, mostos:

“Está toda la tendencia de intentar reconvertir al Este de la provincia en una productora de azúcar, al decir ‘no, las uvas no sirven para nada, la calidad enológica de las uvas que ustedes producen no sirve, se tienen que dedicar a producir azúcar’. Mostos, un commodity, que en definitiva no va a hacer un negocio para el productor, para los mosteros sí, pero no para el productor” (Referente INTA Santa Rosa).

Esta disputa se planteaba en el marco de un escenario signado por el excedente de uvas, ante la caída del consumo de vino en los últimos años. En términos *económicos*, no representaba un *negocio o solución* para el productor, ya que las uvas para mosto detentan los precios más bajos del mercado. En términos *políticos y simbólicos*, remitía a la disputa que hemos referido sobre *quién genera los excedentes y quién manda* en la vitivinicultura mendocina, ya que la posición y estatus social de un “bodeguero” resultaba muy superior a la de un “mostero” en nuestra configuración.

Pero además, no todas eran uvas de baja calidad enológica en el Este. La “aptitud vitícola” de la zona lo demostraba el hecho de que uvas y vinos varietales eran vendidos a reconocidas bodegas de la Primera Zona, aunque esta producción apenas alcanzaba la mitad del valor pagado en la Primera Zona. También, el hecho de que muchas de las fincas abandonadas en el Este eran compradas por inversores orientados a la calidad, pudiendo llegar a tener fincas de 1.000 ha. Así, importantes bodegas ubicadas en la Primera Zona obtenían el grueso de sus uvas de fincas del

Este (cuestión que era resaltada con bronca en los relatos esteños). Efectivamente la tierra allí era mucho más barata que en otras zonas de mayor categoría: una finca con viñedos podía costar entre \$15.000 y \$30.000 en Santa Rosa, mientras que en el Valle de Uco, una hectárea sin producción ni derecho a riego podía ascender a US\$ 60.000 (INTA Santa Rosa y La Consulta, 2010).

Todos estos elementos muestran el *lugar y función* que ocupa el Este en la configuración mayor, como proveedora de materia prima y bienes intermedios a bajo costo y en grandes volúmenes, tanto para las grandes bodegas y fraccionadoras que producían cantidad, como para quienes combinaban calidad con cantidad. Funcionaba también así como *variable de ajuste y flexibilidad* ante los imponderables climáticos y variaciones de la demanda interna e internacional:

“Casi todas las bodegas de la Primera Zona empezaron con uvas del Este, luego empezaron a implantar viñedos, cuando los viñedos entraron en producción, lo que hacen es ver, si no tuvieron accidentes climáticos, si tuvieron buena sanidad, calidad, color, se olvidan de las variedades del Este. Si les falta uva, o si les falta color o azúcar, vienen y lo buscan acá. Pero lo pagan diferente” (Referente INTA Santa Rosa, 2010).

Ello resulta importante para comprender la complejidad de la configuración que estamos analizando. El “Este” y la “Primera Zona”, así como la “calidad y la “cantidad” no constituyen configuraciones productivas y de mercado *independientes, separadas o paralelas*, sino que se encuentran en interconexión e interrelación. La existencia al mismo tiempo de disputas y tensiones así como de vínculos y “vasos comunicantes” *entre* las zonas complejiza la configuración mayor, aunque no anula el efecto de las fronteras que estamos analizando y sus consecuencias desiguales para los agentes productivos y sociales.

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

Como hemos señalado, 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 (Durkheim y Mauss, 1903). Así, “fino” o “común”, “noble” o “criollo” y la clasificación en A, B y 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, denotando relaciones de superioridad/ inferioridad y poder/ subordinación entre actores sociales y territorios. La disputa se plantea claramente en términos *personales*, en tanto *categorías de personas*, y *grupales*, en virtud del “carisma grupal” de aquellos sectores sociales establecidos y autodefinidos como “la buena sociedad”, en oposición a la “deshonra grupal” y estigmatización de aquellos que no son parte de ésta (Elias, 1976).

Ahora bien, la relación entre las *categorizaciones* y las *posiciones sociales* de los actores en las configuraciones socio-productivas concretas es compleja. Las *categorizaciones*, producidas en determinados contextos de disputa e interacción, tienden a simplificar y generalizar de *los otros* aspectos que quieren resaltarse como negativos, y del propio grupo, los que quieren presentarse como positivos. Se construyen así categorizaciones duales, o “pares de oposiciones”, que “condesan el universo de sentidos” (Segura, 2010). Pero, “no se trata, sin embargo, de sentidos fijos. Al contrario, nos encontramos con un conjunto de clasificaciones dicotómicas que son movilizadas por los actores sociales para caracterizar un mundo social no dicotómico”; tales “oposiciones binarias” realizadas por los actores sociales “son un indicador confiable de modos específicos de leer la desigualdad e incluso de justificarla” (Segura, 2010: 175)¹⁷⁴.

Para nuestro caso, hemos encontrado que la oposición Este-Oeste condensa una serie de categorizaciones y construcciones de sentido que podemos sintetizar en los siguientes cuadros:

Cuadro 13: Formas de categorización y construcción de sentidos desde las miradas del “Oeste” (Valle de Uco y Primera Zona)

Oeste	Este
Zonas altas	Zonas bajas
Uva varietal- francés- noble	Uva mezcla- criolla- común
Productos diferenciados, <i>specialities</i>	Productos indiferenciados, <i>commodities</i>
Top	Común o básico
Alta calidad	Preocupación por la cantidad sin importar la calidad/ mala calidad.
Alta tecnología	Tecnología atrasada/ obsoleta
Exportación	Mercado interno
Emprendedor, Innovador, arriesgado	Subsidiado, no innovador, cómodo
Integrado	Desintegrado: sin bodega, sin fraccionamiento
Turismo enológico	Producción industrial
Artesanal. Arte	Fábrica. Industria

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas (2009 a 2011).

Cuadro 14: Formas de categorización y construcción de sentidos desde las miradas del “Este”

Este	Oeste
PyMes	Grandes capitales inversores
Empresas familiares	Grupos económicos
Capitales locales y genuinos de la vitivinicultura	Capitales extranjeros y provenientes de otros sectores
Generan empleo y sostienen a la gente en el campo	No generan empleo, desarraigan a la gente del campo
Reinvierten en la localidad	Se llevan las utilidades afuera
Preocupados por su comunidad (“economía regional”)	No se involucran ni preocupan por la comunidad

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas (2009 a 2011).

¹⁷⁴ Ramiro Segura (2010) trabaja las representaciones y experiencias sobre la Ciudad de la Plata, en este marco, analiza la oposición de los vecinos de la periferia entre las categorías “barrio” y “asentamiento”.

Hemos analizado en este capítulo, cómo estas categorizaciones son movilizadas selectivamente para justiciar las propias posiciones, revertir el estigma que pesa sobre la Zona Este y relegitimarse, o bien, deslegitimar a los otros, en el marco de relaciones asimétricas de poder socioeconómico y simbólico.

Como hemos señalado, la “calidad” no es nueva en la historia vitivinícola mendocina y constituye una categoría disputada en la actualidad, existiendo distintos sentidos sobre la misma. Pero su significado y determinaciones hegemónicas se vinculan a la *sofisticación y diferenciación* del consumo: la “estetización” del vino y su inserción global, su asimilación a lo “fino” y la “elite”, a un estilo de vida “exclusivo” y de “alto estatus”, al “glamour” y lo “gourmet”, en detrimento del consumo “interno”, “indiferenciado” y “popular”. Ello es resultado de un proceso histórico en el que intervienen transformaciones políticas y de la estructura social argentina en las últimas décadas, la correlación de fuerzas imperante entre grupos sociales de la vitivinicultura y el accionar (u omisión) del Estado en uno u otro sentido, así como el dominio cultural de ciertas pautas, estéticas y sentidos a nivel global.

Puede reconstruirse además una *historicidad* de estas clasificaciones, valoraciones y jerarquías en diversos períodos, que inclina consecuentemente la “balanza de poder” (Elias, 1979) entre territorios y actores sociales. 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. De este modo, el tipo de producción, la calidad y el territorio de inserción de los agentes son los modos actuales de determinar nuevos claseamientos y fronteras sociales, económicas y simbólicas al interior del sector.

Conclusiones del capítulo 4

El auge del Este en el período de mayor consumo y producción de vinos de la historia argentina (1950 a 70) significó la inclusión y ascenso social de sectores de trabajadores a la propiedad de la tierra y de productores primarios a la elaboración industrial. Este proceso se vio truncado hacia los años 80 y mostró un comportamiento opuesto en los 90, cuando la actividad se volvió crecientemente competitiva y expulsiva de agentes socio-productivos.

En la configuración vitivinícola actual, a pesar de su considerable peso socio-productivo, la Zona Este ocupa un lugar subordinado y desprestigiado, que se traduce en ocasiones como descalificación directa y en otras como invisibilización. El *estigma* que pesa sobre la zona se construye desde variables *morales* (falta de innovación y

preocupación por la calidad, fraudes, comodidad), *simbólicas* (uvas y vinos “comunes” de bajo status, asociación del “tetra” al borracho), y *naturales* (baja altura, tipo de suelo y clima), todas ellas atravesadas por correlaciones de fuerza y poder.

A pesar de los matices existentes entre actores sociales y territorios que componen el Este, esta posición subordinada y estigmatizada actúa como un englobamiento que afecta al conjunto. Los actores sociales de la zona que intentaban revertir el estigma disputaban el sentido de las categorizaciones, fronteras y jerarquías establecidas, al tiempo que apelaban a dualizaciones movilizadas selectivamente en los discursos para reposicionarse y/o deslegitimar a *los otros*. El interés analítico de los posicionamientos de estos empresarios *desplazados* del escenario central (pero que representan la mitad de la producción y los agentes) y *descalificados* en virtud de los valores hegemónicos del nuevo paradigma, es que sacan a la luz una parte de las tensiones y contradicciones que subyacen a la configuración vitivinícola actual.

Sin embargo, ello no implica que el Este no cumpla una función en el escenario actual o que actúe como un subsector completamente separado del resto. Esta figuración contiene grupos sociales -al mismo tiempo- *separados y unidos* por un lazo tenso y desigual de interdependencia. Hay una fuerte interrelación entre Este y Oeste para el abastecimiento de materia prima y productos intermedios. Buena parte de los trasladistas de hoy son grandes elaboradores y acopiadores que hacen de *punte* entre ambas zonas, cumpliendo la función de garantizar la flexibilidad de la producción ante los cambios en las cosechas y los mercados, y como proveedores a bajos precios para segmentos medios y bajos, captados y comercializados luego por empresas de la Primera Zona.

La hegemonía de la *nueva vitivinicultura* y de los grupos sociales a ella vinculados, el lugar de subalternidad ocupado por el Este se evidencia en una serie de elementos: el poder económico, técnico-político y simbólico *de unos* (empresarios “Top”); la dificultad para cohesionarse, revertir las categorizaciones y valorizar las fortalezas propias por parte de los *otros* (empresarios y actores el Este), la imitación e intentos de adaptación de éstos a las nuevas modalidades, estrategias y valores dominantes.

La hegemonía en su faz material se constituía por la *condición estructural que impone el territorio*, acumulación de infraestructura y ventajas para unos (proximidad, acceso a bienes y servicios), aprovechados particularmente por la Primera Zona, y de desventajas para otros, volviéndose un factor crítico en los distritos más alejados.

Así, todos los argumentos desmitificadores de la Primera Zona y las estrategias e iniciativas contra estigmatizantes del Este no resultaban suficientes para revertir las fronteras y jerarquías establecidas en el sector. Los agentes económicos, técnicos y políticos del Este no poseían el poder necesario para revertir las categorizaciones

dominantes, poner en valor sus fortalezas y tomar un rumbo propio, dado que el mayor poder socioeconómico y de marketing, las condiciones infraestructurales, paisajísticas y agroecológicas más favorables están del otro lado, cruzando el Río Mendoza. Se trata así de una *acumulación y entrelazamiento de ventajas* y condiciones favorables para unos, y de *desventajas y condiciones desfavorables entrelazadas* para otros, que refuerzan la hegemonía territorial, socioeconómica y simbólica *de la* nueva vitivinicultura y la *desigualdad persistente* entre ambas zonas.

La hegemonía de la nueva vitivinicultura implica una *crisis de identidad* para el Este, dado que sus fortalezas no se condicen con los valores dominantes en la vitivinicultura actual. Pero esta *crisis de identidad* no se corresponde con una *crisis de ganancia* para los grandes empresarios del Este. A pesar que en las últimas décadas los niveles de consumo y precio de los vinos “comunes” vienen decayendo -aunque seguían siendo mayoritarios en volumen y valor en 2010-, los costos de la crisis y de esta posición subordinada eran *tirados hacia abajo* de la cadena por los grandes trasladistas, cuya variable de ajuste eran los productores, y de estos los trabajadores, como veremos en los capítulos siguientes. A la doble hegemonía le correspondía así una doble subordinación de los actores más vulnerables: *una histórica*, por ser los eslabones más débiles de la cadena; y una *nueva hegemonía*, por ubicarse en la zona Este, en tanto territorio periférico en el escenario actual.

CAPÍTULO 5:

Los productores vitícolas: trayectorias y posicionamientos del “eslabón más débil de la cadena”

Introducción

En este capítulo caracterizamos al segmento de productores vitícolas, en el contexto de su evolución histórica y peso actual en términos socioeconómicos y políticos. En particular, estudiamos las trayectorias y dinámicas de diversos tipos de productores, así como las estrategias desplegadas y posicionamientos adoptados en relación a las transformaciones de los últimos años. Tomamos para el análisis tres dimensiones relacionadas: la posición estructural dentro de una trayectoria dinámica (posición/trayectoria), las prácticas y estrategias socio-productivas adoptadas, y las visiones y posicionamientos políticos sobre el proceso más amplio de reestructuración. Para ello realizamos un triple abordaje metodológico: análisis de datos estadísticos a partir de fuentes secundarias, análisis cualitativo a partir de entrevistas, y el seguimiento de un grupo de productores del Este desde una perspectiva etnográfica.

Las características históricas que asumen estos actores paradigmáticos constituyen una de las particularidades de nuestra configuración en relación a otras regiones vitivinícolas del mundo. Nominados como “viñateros”, “productores primarios independientes” o simplemente “productores” según los períodos y casos, son considerados el “eslabón más débil de la cadena” por diversos autores y discursos.

La creciente heterogeneidad interna, retracción numérica y complejidad del segmento nos lleva a problematizar la categoría misma de “productor” y a preguntarnos qué se entiende por la misma en el período actual; a indagar sobre los diversos tipos que pueden identificarse y sus *dinámicas socioeconómicas ascendentes y/o descendentes*; y a abordar el problema clásico de la *integración agroindustrial*, poniendo en cuestión qué implica “estar integrado a la cadena” hoy para diversos actores.

Desde el enfoque figuracional, analizamos a los productores en sus vínculos de interdependencia con el “eslabón superior”, bodegueros e industriales, y con los trabajadores rurales, “último eslabón” de la cadena, atendiendo a los *mecanismos de poder y desigualdad* que operan entre estas categorías sociales, así como sus visiones recíprocas. En este marco, también analizamos al Estado y las políticas implementadas para el sector desde la CoViAr.

La situación de alta vulnerabilidad actual de la mayoría de los productores, el avance de los *agronegocios* y la creciente integración vertical industrial nos lleva a un

interrogante de fondo: ¿pueden desaparecer los productores vitícolas? Los que subsisten, ¿en qué condiciones lo hacen? y ¿qué lugar y función cumplen en la configuración actual?

1. Los productores del Este: entre la producción y la asistencia

Es una tarde de fines de febrero de 2010 en Mendoza y estamos en plena cosecha de la uva. Más precisamente en Montecaseros (San Martín), localidad que señalamos como el *corazón* del modelo productivista¹⁷⁵. Acompaño a Carlos, un “técnico territorial” de la Subsecretaría de Agricultura Familiar (SSAF) a una reunión de productores del “grupo Montecaseros”. Había entrevistado días antes a Carlos en las oficinas del INTA, donde al igual que en Valle de Uco realizo mi base de operaciones para abordar el campo¹⁷⁶.

Según me explica Carlos, el grupo había surgido a fines de 2009 cuando, poco antes de empezar a cosechar, “una manga de piedras” –como llaman los productores a la caída de granizo- les hizo perder cerca del 80% de la producción. Este episodio, parte del triste folclore del sector para estas fechas, se agravó en esta oportunidad ante la inacción del municipio, ya que sus funcionarios no informaron los daños a la provincia, y por tanto los productores no fueron registrados para recibir “el subsidio”¹⁷⁷.

La bronca de los productores –cuyas fincas se ubican sobre las márgenes del Costa Canal Montecaseros- llegó a su punto máximo al oír de un funcionario local que “en San Martín no había habido pérdidas”. Por esta razón decidieron realizar una protesta en las oficinas municipales. Fueron varias veces pero no recibieron respuesta, sólo les ofrecían unas bolsas de sulfato –para hacer curaciones en la vid-, así que se fueron “a Mendoza” para hablar con algún representante del Ministro de Agricultura. A partir de ello, algunos organismos provinciales y nacionales coordinaron acciones para “asistir” al naciente grupo.

Aquella tarde de lunes iba a realizarse la segunda reunión del grupo en la casa de un productor, a las 20 horas, siendo el horario en que terminan las labores rurales en verano. En la galería exterior de la casa ubicada en la misma finca había unas 20

¹⁷⁵ Montecaseros tiene unos 6.000 habitantes, 68% es población rural. Una gran parte del departamento no posee derecho de riego superficial, siendo el distrito que posee mayor número de perforaciones de riego de la provincia. Sólo el 27% de la población completó algún nivel educativo. El 22% de la población posee NBI (Informe “Mesa de Desarrollo Productivo de San Martín”, IDR, marzo 2010).

¹⁷⁶ La SSAF pertenece al ámbito nacional, surge en 2009 y proviene del “Programa Social Agropecuario” (PSA). Se orienta a los productores pequeños e incluye a trabajadores rurales, a diferencia del INTA que históricamente se orientó más a medianos y grandes productores. Ello resulta una suerte de *división del campo* –y de tensión y disputas entre ambos organismos- entre atención *social* en el primer caso y *productivo- tecnológico* en el segundo (Entrevistas con técnicos de INTA y SSA, 2009- 2010).

¹⁷⁷ Se trata de un fondo para “desastres agropecuarios” que funciona como “seguro agrícola”, gestionado por el área de Contingencias Climáticas de la provincia.

personas. Bajo el tradicional “parral” -que tanto en el campo como en la ciudad suele cubrir el patio formando una galería-, se habían dispuesto sillas en forma de círculo.

Los productores eran en general varones y mayores de 50 años. Había 5 mujeres, dos se presentaron como “esposas” de productores que no pudieron asistir. En cuanto a los técnicos, además de Carlos, se encontraban un representante de la Secretaría de Agricultura provincial, un técnico del Instituto de Desarrollo Rural (IDR) y un referente del PROSAP (Programa de Servicios Agrícolas), perteneciente a Nación¹⁷⁸.

Carlos me presenta como una “colaboradora” del INTA y la SSAF, señalando que estaba haciendo un estudio con productores de la zona. Agregó que el objetivo era “conocer la situación del sector, de los productores y trabajadores de la zona, así como sus visiones sobre las transformaciones de los últimos años” y que haría luego algunas entrevistas, cuestión que todos parecían tomar con bastante naturalidad¹⁷⁹.

Habla primero el técnico del PROSAP sobre la posibilidad de “créditos a tasa cero a pagar en 10 años”, pertenecientes al Fondo de Transformación y Crecimiento de Mendoza (FTyC)¹⁸⁰. También menciona una “línea de subsidios para productores”; para acceder a los mismos es necesario estar asociados a la “Inspección de Causas de Montecaseros” y “querer hacer alguna inversión”, pudiendo obtener hasta \$600.000 por grupo. Se abre al respecto un intercambio ya que los productores de este tramo del canal no tienen “derecho a riego”, por lo cual no están inscriptos en la Inspección, debiendo utilizar pozos con bombeo eléctrico para obtener agua¹⁸¹.

Viene luego el turno del técnico provincial, quien presenta una “línea” de la SePyME (Secretaría de la Pequeña y Mediana Industria de Nación). Se trata de subsidios que se otorgan a condición de ser propietarios de la finca, tener “los papeles en regla” y estar inscriptos en la AFIP. Además tienen que formar un “grupo asociativo de al menos 5 productores” y presentar una “contraparte” del 40%. Los productores escuchan atentos y realizan algunas preguntas, las dudas se orientan a los papeles que deben presentar, ya que muchos no tienen “en regla” la titularidad de la finca por estar en sucesión, juicio o hipoteca, o por no estar al día con la AFIP. Sin embargo, uno de ellos plantea interpelando a sus pares: *“Yo creo que también hay que*

¹⁷⁸ Según su página Web, el PROSAP es el “instrumento de inversión pública del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (MAGyP). Para su operatoria cuenta con recursos del Estado Nacional, de los Estados Provinciales y de préstamos concedidos por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)” (<http://www.prosap.gov.ar/>, 10/ 05/11). El IDR es un instituto provincial destinado al estudio y promoción del desarrollo rural.

¹⁷⁹ Por mi experiencia de campo, en general los productores están acostumbrados a contestar encuestas, llenar planillas y hacer registros para vincularse con programas e instituciones, incluso algunos me dijeron que ya habían sido entrevistados/ encuestados en otras ocasiones.

¹⁸⁰ El fondo se constituye en 1993, en el contexto de privatización de los dos bancos estatales de la provincia. Hoy se presenta como una “herramienta financiera para apoyar a las empresas de Mendoza” (<http://www.ftyc.com.ar> noviembre, 2010).

¹⁸¹ Como explicamos en el capítulo 2, el “derecho a riego” es dado a determinadas parcelas por la ley de Aguas. Las inspecciones de cause administran el agua de los canales secundarios y las redes de riego.

agarrarlo... acá todo centro hay que cabecearlo" (Notas de campo, febrero 2010).

Finalmente Carlos presenta la oferta de la SSAF. Una línea de subsidios diferente a la anterior porque se orienta a "familias", pudiendo recibir hasta \$7.500. Para ello tienen que hacer el "registro de agricultor familiar", luego de lo cual reciben un "carnet" que los acredita como tales. A diferencia de los otros organismos, la SSAF también incluye contratistas, arrendatarios y obreros rurales, y no solo a propietarios¹⁸².

El grupo intercambia algunas ideas y decide sin muchas discusiones conformar un grupo para acceder a los subsidios. Para registrar al grupo en la SSAF hay que ponerle un nombre, alguien propone llamarlo "Costa Canal Montecaseros", lo cual es aceptado por todos. Al grupo "asociativo" además se le asigna un técnico que realiza su seguimiento, canaliza los trámites y los ayuda a realizar los "proyectos de inversión". Son casi las 10 de la noche y se da por terminada la reunión. Antes de partir converso con algunos productores para concertar las entrevistas.

...

De este modo, el "grupo" emergía por la necesidad de visibilizarse y protestar ante la omisión del gobierno local. Se constituía como tal y se daba un nombre por la interpelación del Estado, y como condición para acceder a programas públicos. Los sujetos, eran categorizados por el Estado según los casos, como *empresarios*, como *propietarios*, como *agricultores familiares* y/o como *trabajadores*. Ahora bien, ciertos requisitos limitaban el abanico de posibilidades, quedando restringido a la posibilidad de un pequeño subsidio como productores familiares.

El modo en que se sucedía la reunión y el intercambio hacían notar que el discurso técnico era en general asimilado por los participantes y que la lógica de presentar proyectos para conseguir recursos públicos, a pesar del esfuerzo y dificultades que representaban, resultaban bastante familiares y corrientes.

Pero ¿quiénes eran estos productores y cómo podemos caracterizarlos en el contexto más amplio de la cadena agroindustrial? Para responder a esta cuestión y centrarnos luego en el análisis de diversos tipos y situaciones, presentamos primero una breve caracterización histórica y estructural de los agentes vitícolas. Ello nos permitirá comprender su devenir y transformaciones recientes, los modos de integración agroindustrial, así como el peso de conjunto de estos actores sociales en la cadena.

¹⁸² La SSAF considera "agricultor familiar" a los productores que utilizan principalmente mano de obra familiar, pudiendo tener hasta 2 empleados fijos. Deben vivir en la propiedad agrícola (o en las cercanías) y ser éste su principal ingreso, pudiendo tener otros siempre que no superen la suma de 3 sueldos de un peón (Entrevista al Delegado provincial de la SSAF, 2009).

2. Una visión histórica y estructural del segmento de producción vitícola

La vitivinicultura mendocina se caracterizó históricamente, como vimos, por ser una agricultura intensiva de oasis basada en una gran mayoría de unidades pequeñas y medianas que coexistían con un porcentaje mínimo de grandes propiedades. Tal estructura se mantenía hasta el último cuarto del siglo XX, cuando el 89% de las explotaciones agropecuarias (EAPs) poseía hasta 15 ha. Esta amplia base social era expresión del acceso a la tierra y ascenso social de un considerable número de trabajadores contratistas, mayormente de origen europeo, en detrimento de la población nativa¹⁸³. Ya a fines del siglo pasado tal estructura de propiedad comenzaba a transformarse de modo rotundo y constante.

2. 1. Evolución de la superficie cultivada y la cantidad de viñedos en Mendoza

El pico histórico de superficie y cantidad de productores se alcanzó en 1978, con 253.000 ha de vid y más de 32.000 viñedos. Con la crisis de los 80 se perdieron más de 80.000 ha y unos 9.000 viñedos. La retracción continuó durante los 90, aunque con menor intensidad (se perdieron unas 3.000 ha y 4.000 viñedos). Si bien desde 2001 se produjo una recuperación, ésta no alcanzó los niveles históricos, en 2008 existía casi la mitad de viñedos que 30 años antes: unas 159.000 ha distribuidas en casi 17.000 viñedos (ver cuadro 4, capítulo 1).

La pérdida de agentes productivos fue muy importante, más aun considerando la fuerte implantación de viñedos nuevos desde los años 90¹⁸⁴. La mayoría de ellos eran plantaciones en nuevas áreas productivas como el Valle de Uco, que venían de la mano de grandes inversores, por lo que no debe presuponerse la continuidad de los mismos agentes. La mayor caída de viñedos se dio entre los menores a 5 ha y entre 5 y 15 ha, al mismo tiempo que aumentaban las fincas de más de 25, 50 y 100 ha¹⁸⁵.

¹⁸³ Martín (2010) discute con la historiografía regional mendocina –que habría privilegiado una “historia progresista de la vitivinicultura”- la tesis del acceso masivo de inmigrantes a la tierra. En base a trabajos de Marianetti (1948) y Salvatore (1986), afirma que si bien en comparación con otras regiones argentinas un número importante de inmigrantes accedió a la tierra en Mendoza, el grueso de ellos no lo hizo. Más aún, resalta la “discriminación étnica” que -conscientemente o no- el inmigrante significó en detrimento de la población nativa: “El énfasis en demostrar el acceso a la tierra por parte de los muchos o pocos inmigrantes, ocultó el conjunto de dispositivos que impidieron el acceso a la tierra por parte de las clases subalternas nativas” (2010: 203), las cuales quedaban relegadas como trabajadores y sometidos a mecanismos disciplinadores para aceptar duros trabajos rurales.

¹⁸⁴ En los 90 se implantaron 30.755 ha de vid en Mendoza y entre el 2000 y 2006 otras 35.664 (INV, elaboración propia en base a Superficie con viñedos según año de plantación. Serie histórica).

¹⁸⁵ En este contexto se consideran “muy pequeños” a los viñedos menores a 5 ha, “pequeños” entre 5 y 15, “medianos” entre 15 y 50, “grandes” entre 50 y 100 y “muy grandes” a los de más de 100 hectáreas.

Cuadro 15: Cantidad y Porcentaje de viñedos según escala de superficie, 1990, 2001 y 2008 y variaciones porcentuales

Tamaño del Viñedo. (Hectáreas)	Viñedos	%	Viñedos	%	Viñedos	%	Variación % 1990-2001	Variación % 2001-2008	Variación % 1990-2008
	1990		2001		2008*		I	II	III
menos de 5	12.910	64,2	9488	58,6	9658	56,9	-36,1	1,8	-33,7
5,01 a 15	5.138	25,5	4545	28,1	4826	28,4	-13,1	5,8	-6,5
15,01 a 25	1.143	5,7	1134	7,0	1289	7,6	-0,8	12,0	11,3
25,01 a 50	613	3,0	671	4,1	769	4,5	8,6	12,7	20,3
50,01 a 100	224	1,1	272	1,7	317	1,9	17,7	14,2	29,3
más de 100,1	90	0,4	86	0,5	119	0,7	-4,7	27,7	24,4
total	20.118	100,0	16.196	100,0	16.978	100,0	-24,2	4,6	-18,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos INV. Cantidad de viñedos según superficie.

* Datos provisorios CNA 2008.

Así, las dos últimas décadas se caracterizan por una concentración económica, expresada en un crecimiento mayor de la superficie por sobre la cantidad de unidades; desaparición de pequeñas unidades e incorporación de nuevos agentes económicos en inversiones de gran envergadura, mayormente vinculados a la *nueva vitivinicultura*. Este fenómeno no constituía un hecho aislado a nivel nacional sino que se correspondía con procesos análogos en las “pampas sojeras” y otras regiones, dada la consolidación de los “agronegocios” y la “ruralidad globalizada”, con similares efectos sobre la estructura social agraria (Gras y Hernández, 2009)¹⁸⁶.

Aun así, las pequeñas unidades en Mendoza seguían siendo muy significativas: en 2008 el 57% tenía menos de 5 ha y el 85% menos de 15. Pero este 85% poseía cerca del 40% de los cultivos, mientras que el 15% restante acaparaba el 60% (INV, 2008). Además de concentración económica, ello implica un problema socio-productivo, dadas las dificultades competitivas de la pequeña escala en tiempos de agronegocios y globalización. En este marco, nuestros productores entrevistados (40% de los cuales tenía hasta 15 ha) deben considerarse *sobrevivientes* de este proceso, y en este contexto deben interpretarse sus dichos.

Además, como resultado de la reestructuración del sector, se verificaba un proceso de creciente *heterogeneidad y diferenciación* entre productores (como vimos en el capítulo 3), fenómeno que era captado también por otros estudios recientes (Bustos, 2003; Martín, 2009). Por tanto, para analizar la etapa primaria no basta en el período actual con considerar la superficie cultivada, sino que un conjunto de variables se vuelven clave, como la ubicación geográfica, el tipo de uvas producidas y el modo de

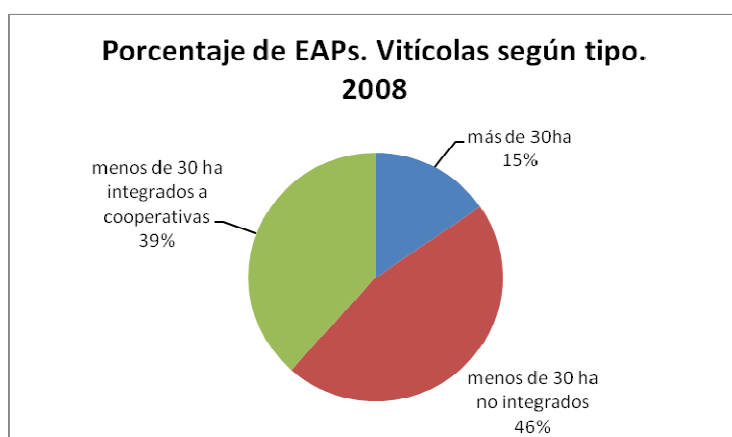
¹⁸⁶ Estas autoras apuntan que según los Censos Nacionales Agropecuarios (CNA), ente 1988 y 2002 se perdía cerca del 21% de las EAPs, al tiempo que aumentaba su tamaño medio (587 ha en 2002). Las mayores pérdidas se daban en las unidades chicas mientras aumentaba el peso relativo de las explotaciones mayores (entre 1.000 y 2.500 ha) (Gras y Hernández, 2009: 24). Para el caso de Mendoza entre 1988 y 2002 se había perdido el 17% de las EAPs y entre 2002 y 2008 (datos provisorios), estas disminuían un 20% (CNA, 1988, 2002 y 2008).

gestión del cultivo, los niveles de tecnificación y capitalización y las formas de integración con la etapa industrial. A grandes rasgos puede afirmarse que en la actualidad es alta la vulnerabilidad de más del 80% de los agentes, ya que para que un productor pueda vivir de la vitivinicultura tiene que tener una media de 15 ha y en buenas condiciones técnicas (Entrevistas con técnicos del INTA, 2009 y 2010).

2.2. Tipología de “productores” vitícolas y estructura social agraria

Pero ¿qué se entiende por “productor” en el contexto actual y qué diversos tipos pueden identificarse? Los 17.000 viñedos que existían en 2008 se estima correspondían a unas 13.000 EAPs¹⁸⁷, de las cuales unas 11.000 eran menores a 30 ha. De éstas, cerca de 6.000 correspondían a productores “no integrados a cooperativas”, la mitad de las cuales se ubicaba en la Zona Este (CDV, en base a CNA 2008)¹⁸⁸, y 5.000 a productores “integrados horizontalmente” en cooperativas vinculadas a FeCoVitA (Entrevista con Gerente, 2010). Las 2.000 restantes correspondían a unidades de más de 30 ha, consideradas “grandes” en este contexto.

Gráfico 5:



Fuente: Elaboración propia en base a CDV, CNA, 2008 y entrevistas

Ahora bien, dentro del conjunto de EAPs, la categoría de “productor” tenía límites difusos. Entre los técnicos existía consenso en que *productor* es quien trabaja en la finca, ya sea solo, en base al trabajo familiar, y/o con trabajo asalariado. En segundo lugar, solían excluirse de la categoría los extremos de la escala productiva: aquellos que por tener explotaciones muy pequeñas (menores a 5 ha) y/o con fuertes procesos de descapitalización “se caen de la categoría de productor” y pasan a la de “asistidos”;

¹⁸⁷ Ya que se estima que cada productor tiene en promedio 1,3 propiedades. Ello deviene de la configuración histórica del sector. Un productor puede tener, por ejemplo, 4 o 5 fincas de 5ha. Así, el registro por “viñedos”, realizada por el INV, requiere de su agregación para cuantificarlo como EAPs, unidad que utilizan los Censos.

¹⁸⁸ La fuerte concentración del segmento en la Zona Este es lo que nos llevó a centrar nuestro análisis etnográfico en un grupo de productores de esta zona, así como también buena parte de las entrevistas.

o bien, aquellas explotaciones grandes o muy grandes (más de 30 y 50 ha) en las que el propietario no trabaja en forma directa, correspondiendo al tipo *empresario*, ya sea que tenga o no otra actividad. Como vemos, tanto la categoría de “productor” como la definición de una estratificación al interior de la misma resultaban complejas y no podía realizarse a partir de una sola variable.

Al respecto resultan relevantes los aportes de Murmis (1991), quien advierte sobre la construcción de tipologías, más aun cuando se trata de categorías no teóricas sino de uso corriente o en el marco de políticas públicas -“*cuasi conceptos*”-, como “*pequeños productores*” o, más en general, “*campesinos*” en el contexto latinoamericano. Según este autor, la *unidad campesina*, definida en forma pura por la “*combinación de tierra y trabajo familiar*” (1991: 82), tiende a estar “*en flujo hacia*” o “*resistiendo el flujo hacia*” otros tipos de unidades, pudiendo presentar procesos de “*descomposición*” tendientes hacia la dependencia laboral o la capitalización. Lo fundamental de su aporte es que advierte sobre considerar a las unidades productivas en el marco de una estructura social dinámica y en transformación, evitando esencializar las categorías construidas. Ello resulta muy pertinente en nuestro caso dados los procesos de retracción y diferenciación de los agentes vitícolas señalados.

Teniendo en cuenta esta advertencia, una clasificación general resulta útil para analizar el sector a grandes rasgos y en el marco de procesos dinámicos. De acuerdo a nuestro análisis empírico resulta útil -por ser a la vez sintética y analítica- la tipología propuesta por Martín (2009: 74 y ss.) construida en virtud de dos variables, el tipo de mano de obra utilizada y el nivel de capitalización, de lo que resultan tres categorías de agentes sociales vitícolas: *Productores Descapitalizados Pluriactivos*, *Productores Familiares Capitalizados* y *Empresarios*.

Los *Productores Descapitalizados Pluriactivos* se caracterizan por utilizar mano de obra permanente familiar, con la posibilidad de contratar personal temporario directa o indirectamente para tareas de cosecha, poda, etc.; no poseen maquinaria y realizan diversas tareas agrícolas -*pluriactividad*¹⁸⁹, incluida la posibilidad de emplearse permanente o temporariamente para tareas extra prediales. Estos representaban en 2002 el 25% del total (Martín, 2010)¹⁹⁰. Los *Productores Familiares Capitalizados* serían aquellos que, manteniendo la relación social básica familiar como mano de obra permanente, poseen mayor nivel de capitalización, lo cual se refleja principalmente en

¹⁸⁹ Entendida como la combinación de actividades “prediales” y “extraprediales” (es decir, dentro y fuera de su propiedad) por parte de los hogares de los productores, pudiendo desarrollarse estas actividades dentro del sector agropecuario o en otros sectores económicos y en ámbitos urbanos (Quaranta, 2006).

¹⁹⁰ El peso de las diversas categorías se calculó en base a datos del CNA 2002, ya que existen dudas sobre la confiabilidad de los datos del CNA 2008 por realizarse durante el llamado “conflicto con el campo”. Tal como señala Martín, el objetivo de la tipología no es intentar cerrar el histórico debate sobre los límites entre categorías o su denominación correcta, ya que por el contrario “*todas las categorías son relacionales y no tipos aislados y, por lo tanto no delimitables y/o inteligibles individualmente*” (2010: 208).

la posesión de maquinaria (tractor) de diversa antigüedad. Estos eran el 21% del total en 2002. El 54% restante de las EAPs correspondía en 2002 al tipo *Empresario*, definido por contar con mano de obra asalariada permanente y diversos grados de mecanización.

Es decir que del conjunto de agentes productivos vitícolas, a principios del siglo XX poco más de la mitad tenía un perfil de tipo “empresario” y la otra mitad un perfil “familiar”, con mayor o menor nivel de capitalización¹⁹¹. En este marco, resultan de interés los aportes de los antropólogos Archetti y Stölen (1975), quienes proponen la categoría “*campesinos capitalizados*” para referir a aquellos que logran una “*reproducción ampliada*” por la incorporación de fuerza de trabajo familiar o asalariada. Señalan así la existencia de un tipo “*híbrido*” de unidad productiva, que *no sería enteramente campesina ni capitalista*, al que llaman *farmer*. Si bien esta categoría se enmarca en un contexto socio-histórico diferente¹⁹², puede ayudarnos a analizar algunos agentes vitícolas, ya que si bien tradicionalmente el *viñatero* utiliza mano de obra familiar, la contratación de mano de obra (directa o indirecta a través de un intermediario o “*cuadrillero*”) resulta imprescindible en todos los estratos para las tareas de cosecha y de poda o atada en el invierno, siendo las tareas que más mano de obra ocupan en el cultivo de la vid.

2.3. Integración agroindustrial y relevancia del segmento de “productores”

La cuestión del *modo de integración entre agricultura e industria* resulta un tópico fundamental de los estudios agroindustriales ya que se vincula a la distribución del poder y la correlación de fuerzas entre agentes de una cadena. En Mendoza, la configuración de ésta en grupos sociales separados (*productores de uvas* por un lado, y *elaboradores de vino* por otro), llevó a una histórica rivalidad entre ambos, condensada en frases corrientes como “el año del productor y el año del industrial”. Ésta expresa la conformación histórica y estructural de intereses contrapuestos: *si un sector gana el otro pierde*, dependiendo de la fluctuación de las cosechas y los precios de la uva cada año. Cuando la cosecha es abundante (porque no hay fuertes heladas, lluvias o granizo), la uva vale *menos*, y a la inversa, cuando hay poca uva, ésta *vale más*. Así, el funcionamiento –imperfecto– de la ley de oferta y demanda conlleva esta

¹⁹¹ Otras tipologías incorporan dentro de lo que consideran “agricultura familiar” a los productores que, usando mano de obra familiar, poseen hasta 2 empleados permanentes, como es el caso de la SSAF, por lo que se amplía el porcentaje bajo esta categoría.

¹⁹² Esta categoría, surgida de la experiencia de los agricultores norteamericanos, en el caso de Argentina sería equivalente al “colono” del nordeste o al “chacarero” de la región pampeana. Las diferencias principales tendrían que ver con las relaciones de producción dominantes en la sociedad más amplia en que se insertan. Mientras que el *farmer* estaría altamente integrado en una sociedad industrializada en el marco de relaciones capitalistas de producción e intercambio, la economía campesina parecería subsistir en el marco de bajos niveles de división del trabajo, industrialización y desarrollo capitalista de las economías nacionales (Bidaseca, 2005).

paradoja: *más es menos y menos es más*. Así lo relataba un productor mediano de manera desgarradora: “*Un ejemplo patético es la finca grande de mi madre, el año que mayor producción tuvo fue en el 95 ¡y casi se funde! Fue una producción el doble de lo normal, y el precio se fue abajo [...] entonces el resultado económico ¡era catastrófico! y la finca estaba preciosa, una producción extraordinaria...*” (Entrevista, 2009).

Esta configuración contrastaba con la *paradigmática Francia*, conformada por *pequeñas bodegas familiares* que integraban la producción primaria y la elaboración, más un alto porcentaje de bodegas cooperativas y fuertes regulaciones estatales¹⁹³. Por el contrario, diversos autores recalcan que en Mendoza la producción primaria constituía “el eslabón más débil de la cadena” y el “cuello de botella de la producción” para el avance del *paradigma de la calidad* (Azpiazu y Basualdo, 2003; Neiman y Bocco, 2005; Stein, 2008). Por ello, una de las características centrales de éste es la creciente *integración vertical* de bodegas con viñedos propios, cuyo avance dejaría a un sector de los productores en situación de *prescindencia*, especialmente a aquellos vinculados a la producción de uvas menos demandadas en el mercado. También se ha caracterizado esta situación como una “*sobredimensión de la etapa primaria*” destinada a producir uvas comunes, en relación a las perspectivas del mercado mundial de vinos (Martín, 2010: 210).

Sin embargo, la configuración socio-productiva realmente existente mostraba una diversidad de modos de *integración agroindustrial vertical*, que combinaban de manera compleja los cuatro tipos básicos descritos por Teubal (1995): a) por propiedad, b) contractual (total o elemental), c) asociativa o cooperativa y d) vía poder de mercado¹⁹⁴.

¹⁹³ Mientras en Francia el modelo vitivinícola integraba a los productores como pequeños industriales, en Mendoza estos se dividían en grupos sociales con funciones diferentes y vinculados por relaciones asimétricas (Richard-Jorba, 2006, Martín, 2010). El modelo francés se completa con una fuerte presencia cooperativas (870 bodegas que controlan el 52% de la producción) y una fuerte regulación del mercado por parte del Estado (Pan- Montojo, Juan, 2009).

¹⁹⁴ En la *integración vertical por propiedad* la empresa agroindustrial integra la producción primaria, la industrial y la comercialización. En la *contractual* la agroindustria controla los procesos técnicos de producción primaria de sus proveedores (total), o bien solamente se asegura el aprovisionamiento de la materia prima (elemental). La *integración asociativa y cooperativizada*, es el caso de la asociación horizontal de productores primarios que se integran verticalmente con la producción industrial y la comercialización. La *integración vertical vía poder del mercado* se produce cuando el polo integrador controla un recurso o insumo básico en forma mono u oligopólica (Teubal, 1995).

Cuadro 16: Modalidad de ingreso de uva vinificada a establecimientos industriales en Mendoza 2000- 2010. Porcentajes.

AÑO	PROPIA	COMPRADA	TERCEROS	TOTAL	COMPRADA + TERCEROS
2000	29,8	20,8	49,4	100,0	70,2
2001	33,0	13,8	53,2	100,0	67,0
2002	37,2	11,3	51,5	100,0	62,8
2003	38,2	15,1	46,7	100,0	61,8
2004	38,6	19,1	42,3	100,0	61,4
2005	37,3	21,3	41,4	100,0	62,7
2006	35,8	25,3	38,9	100,0	64,2
2007	35,2	24,4	40,4	100,0	64,8
2008	36,6	35,7	27,7	100,0	63,4
2009	35,9	31,6	32,6	100,0	64,1
2010	37,4	26,8	35,8	100,0	62,6
Media	35,9	22,3	41,8		64,1

Elaboración propia en base a datos del INV.

Gráfico 6:

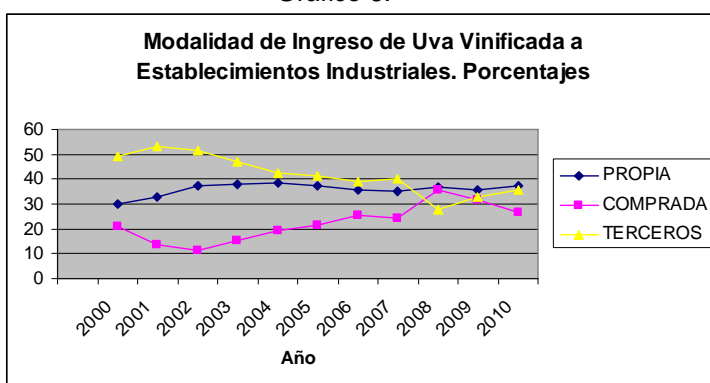
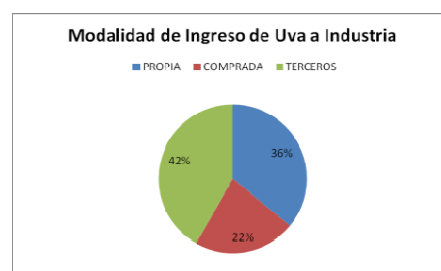


Gráfico 7: Porcentajes Promedio 2000-2010



Fuente: Elaboración propia en base a INV, 2000- 2010.

Si bien la integración vertical por propiedad (uva propia) se incrementó entre 2000 y 2010 llegando al 37%, ello no fue homogéneo ni lineal. La uva “comprada” (por la industria a los “productores independientes”) con fluctuaciones se mantiene a lo largo de la década. Mientras que la uva “elaborada a cuenta de terceros” (productores que elaboran el vino y pagan un “canon” a la bodega) era cerca de un tercio en 2010¹⁹⁵. Así, los “productores independientes” y “elaboradores a maquila” en su conjunto seguían teniendo un peso considerable, con el 64% del total del vino elaborado en 2010. Ello daba cuenta de una de las características de la reestructuración vitivinícola: un proceso *incompleto y heterogéneo*, que no permitía visiones simplistas o lineales de las configuraciones socio-productivas a que dio lugar.

La articulación agroindustrial más difundida en Mendoza era la “*integración difusa vía*

¹⁹⁵ En el caso de la elaboración de las uvas de productores “a cuenta de terceros”, la bodega le cobra al productor un porcentaje del producto en concepto de elaboración y alquiler de vasija; luego el productor puede venderle el vino a la bodega donde lo elaboró o comercialarlo con otro establecimiento. Cada 100 kg de uva se elaboran (dependiendo la variedad) entre 75 y 83 litros de vino (o mosto). De estos (dependiendo la bodega) le dan al productor entre 60 y 65 litros de vino, el resto se lo queda la bodega en concepto de “servicio de elaboración” (Entrevistas con bodegueros y productores, 2009- 2010).

poder de mercado” (Martín, 2010), resultado de una hibridación histórica entre la *integración vertical contractual* (total o elemental) y la *vertical vía poder de mercado*. Predomina una integración contractual informal, en base a acuerdos “de palabra” que pueden incumplirse hasta último momento, lo cual constituye una expresión de la histórica asimetría de poder entre productores e industriales.

Ello variaba, sin embargo, según el segmento del mercado de uvas. En el de uvas finas la *integración por propiedad* era mayor, en torno al 50% (Vitale y Van Den Bosch, 2009). También se difundía desde la reestructuración en este segmento la *integración contractual total* (control técnico de las bodegas durante el ciclo de cultivo). Así mientras los productores de “uvas comunes” se integraban con una modalidad *contractual elemental vía poder de mercado*, los de uvas finas experimentaban crecientes controles técnicos, económicos y políticos por parte del eslabón industrial, en detrimento de su capacidad de decisión sobre la producción. En ambos casos la modalidad contractual es informal.

Por último, la integración *tipo cooperativa* revestía también importancia en nuestra configuración. Como vimos, la privatización de Giol dio lugar a la conformación de FeCoVitA, Federación que reunía unas 35 cooperativas y unos 5.000 productores (cerca de 1/3 del total). Si bien se esperaba que ésta cumpliera un rol protector y regulador para los productores más chicos, como lo hacía Giol, ello sucedía sólo en parte, como veremos.

3. Una visión de conjunto de los productores entrevistados: trayectorias, estilos de vida y condicionantes materiales de la actividad

Dado que realizamos un análisis de conjunto de los productores entrevistados resulta conveniente explicitar el muestreo teórico realizado (Glaser y Strauss, 1967). Sobre un total de 25 entrevistas a productores se dio la siguiente distribución: 7 (28%) eran “chicos” del tipo *familiar pluriactivo* o medianos *descapitalizados* (entre 5 y 14 ha); 7 eran “medianos” (entre 15 y 29 ha) del tipo *familiar capitalizado*; y 11 (44%) eran productores de tipo *empresario*, con fincas de entre 30 y 50 ha y al menos dos empleados permanentes. A su vez, del total, 12 pertenecían a diversas localidades de la zona Este, 8 a Medrano y la Primera Zona y 5 al Valle de Uco. Dicha distribución guarda correspondencia a grandes rasgos con la población total de productores¹⁹⁶. Presentamos un detalle de las entrevistas en el anexo metodológico.

¹⁹⁶ No existen datos unificados sobre el número de “productores” total y por tipo, ya que, como vimos, este es un constructo. Estimamos estos datos a partir de una reconstrucción que toma en cuenta diversas fuentes: cantidad de viñedos por tamaño (INV), de EAPs (Censos Agropecuarios), y de productores menores a 30 ha no integrados a cooperativas (Centros de Desarrollo Vitícola, CoViAr).

3.1. Trayectorias familiares, socio-laborales y productivas

En las trayectorias familiares identificamos dos grandes grupos: quienes habían trabajado la tierra toda la vida desde pequeños con sus padres (más de la mitad) y quienes tenían antes otra actividad. Entre los primeros, un grupo importante provenía de trayectorias de *trabajadores rurales*, generalmente contratistas de viña, que se convertían en “productores” al acceder a la propiedad. El total de estos eran en el período actual *productores familiares* -con mayor o menor capitalización- herederos de un patrimonio material y un *saber hacer* transmitido de generación en generación.

Entre los que tenían antes otra actividad (como chofer o comerciante para los tipos *familiar*; bancario o petrolero para el tipo *empresario*) accedían a la tierra a través de una herencia, indemnización o ahorros previos; muchos de ellos coincidían con el tipo *empresario*. Por el contrario, aquellos que utilizaban su propia fuerza de trabajo o la de su familia para las labores de cultivo, coincidían con aquellos que *ascendieron* a tal categoría desde *trabajadores*, siendo lábil la frontera entre unos y otros.

En todos los tipos de productores era frecuente oír frases como: “*tengo amor por la viña*”, “*pasión por la actividad*”, “*soy un enamorado de la viña*”, lo cual constituía un elemento de identidad común dado su vínculo con la tierra y la vid mediado por el trabajo; aunque también, sobre todo entre los más pequeños, se escuchaba: “*es lo único que sé hacer*”, “*nunca estudié porque me dediqué a la viña*”, “*dejé los estudios para venir a enterrarme acá*”.

Casi un 40% de los entrevistados tenía estudios primarios (completos o incompletos), y se correspondía con el tipo *familiar pluriactivo*. Menos de un tercio había iniciado estudios secundarios pero no los había concluido, en su mayoría *familiares capitalizados*; otro tercio tenía estudios secundarios o había iniciado la universidad sin concluirla, muchos de ellos correspondían al tipo *empresario*.

Tal como sucedía en el conjunto de productores, nuestros entrevistados tenían edades avanzadas, con una media de 55 años. Más aún, el envejecimiento del sector se daba porque en la gran mayoría de los casos, los hijos ya no trabajaban con sus padres, bien porque eran profesionales y “*se han dedicado a otra cosa*” o porque se habían ido a la ciudad “*a buscar mejores oportunidades*”. El envejecimiento de los productores y la no continuidad de los hijos en la actividad constituía una preocupación patente en el sector, expresada en frases recurrentes como “*en el futuro no sé quién va a trabajar la tierra*”, “*los jóvenes hoy no quieren trabajar la tierra*”, y también “*yo no quiero que mis hijos se queden acá...*”.

En las expectativas de continuidad intergeneracional encontramos que aquellos productores que venían *en transición hacia abajo*, descapitalizándose y perdiendo posiciones, en general no querían que sus hijos continuasen en la actividad. Los que

habían logrado sostener un nivel de vida y/o avanzar en su nivel de capitalización, querían que sus hijos continuaran, pero *como empresarios*, es decir, que estudiaran y se dedicaran a otra cosa, y mantuvieran la finca como actividad secundaria.

Ello resultaba un clivaje fundamental entre los productores: aquellos que dependían de la viticultura para sobrevivir y aquellos que tenían otra actividad y la finca era un complemento. La posibilidad de contar con otros ingresos, dados los riesgos de la actividad (climáticos y de mercado) resultaba una variable que dividía aguas y contribuía a la diferenciación social del segmento. Como expresaba un empresario mediano: *“la vitivinicultura es muy vidriosa... tiene muchos altibajos, y si vos no sos cauto en la forma de trabajar [...] si te descuidás, te caés. Hoy tenés precios buenos y ¡mañana no cubrís los costos! O te cae piedra y no cosechás...”*. Un productor *empresario* decía sobre el comportamiento cíclico del sector: *“Cada 5 años hay una crisis [...] En el 90, 91 estuvo muy bueno, en el 95 se fue al desastre, 98 y 99 fue muy bueno, 2000, 2001 fue un caos, y así... el 2004 fue excelente, y ahora es malo; o sea que sigue la misma historia”* (Entrevista, 2009).

En el caso de los *productores familiares*, más de la mitad no tenía otro ingreso, mientras que el 75% del tipo *empresario* sí. Entre los que tenían otros ingresos, encontramos también dos situaciones diferenciadas: los *familiares descapitalizados* complementaban sus ingresos con actividades *extra prediales*, como trabajadores rurales o bien en oficios como albañil o chofer; también la *pluriactividad* se realizaba en la misma finca, en actividades como la cría de animales y la realización de huertas. En el caso de los *familiares capitalizados*, los ingresos extra solían provenir de pequeños comercios domiciliarios, una jubilación o pensión, o de actividades de servicios agrícolas como el manejo de una “cuadrilla”. En muchos casos, con estos ingresos extra se financiaba la actividad productiva en los años malos, permitiendo la continuidad de la explotación.

En el caso de los *productores empresarios* se predominaban los profesionales o comerciantes para los que la viticultura representaba un *extra* que sumaba en los años buenos. Como relataba un productor de 40 ha de este tipo:

“Vivir sólo de la vitivinicultura es kamikaze [...] yo siempre he tenido otra actividad, aparte que soy enólogo, he administrado fincas. Yo siempre me di cuenta de que vivir solamente de mirar el cielo, si cae helada, granizo, y después que te agarren los precios... yo siempre tuve ingresos que me permitían vivir medianamente bien, y lo de la viña era como un extra, si me iba muy bien podía cambiar el auto, comprarme otra casa, pero si me iba mal estaba cubierto. Pero el pobre que vive exclusivamente de la producción vitivinícola, es muy... muy triste” (Entrevista, 2009).

Además del reaseguro económico, tener ingresos por fuera de la finca implicaba otro tipo de *vínculos, contactos y saberes* más allá del mundo rural, lo cual posicionaba a

los productores empresarios en un lugar diferente, en un contexto en que prevalecía la idea de que “la tierra embrutece”, como veremos en el capítulo siguiente.

También los *estilos de vida* y posibilidades de acceso a bienes y servicios eran diferentes entre quienes vivían en la finca o en el poblado rural cercano (más del 40%), respecto de aquellos que vivían en la ciudad (25%), porcentaje que se elevaba a casi el 90% en el tipo *empresario*, implicando un alto ausentismo de los productores en la propiedad rural, especialmente en este tipo.

En síntesis, las trayectorias socio-laborales, edad y nivel de estudios, percepción de otros ingresos y tipo, residencia rural o urbana, implicaban *elementos de diferenciación* entre los productores, así como *factores de desigualdad* en cuanto a oportunidades de acceso a diversos recursos y formas de categorización y valoración social.

3.2. “Mentalidad”, estilos de vida y sociabilidad

Las variables señaladas se vinculaban también con determinados *estilos de vida* y *formas de sociabilidad* y con ciertas “mentalidades”, según los entrevistados. Por un lado, solían oírse generalizaciones sobre la categoría “productor” que giraban en torno a la “pasividad”, “comodidad”, “mansedumbre” e “individualismo”. En palabras de los productores: *“El productor es pasivo, manso, arriado, no se compromete ni lucha”; “El productor es cómodo, no quiere cambiar”; “nosotros no somos unidos, y los de arriba lo saben, entonces...”; “La gente de campo es muy individualista, vinimos a hacer la América. También muy envidiosa, si te va bien te copio, si no me río de vos un año”; “haces una reunión de productores y cuando salís afuera ya están todos viendo como la hacen por su cuenta”*. Sin embargo, estas visiones contrastaban también con prácticas de ayuda mutua, solidaridad y uso de lazos familiares y vecinales para diversas estrategias laborales, productivas y de subsistencia.

Desde los técnicos, se establecían asociaciones entre la “mentalidad” de los productores, tipificada como “innovadora” o “tradicional”, en relación a dos variables: *la zona* y *la edad*. Así, solía trazarse una especie de degradé en un continuum que iba del Este al Oeste, vinculándolo a más tradicional/ más innovador. Un técnico del INTA explicaba que así como *“Mendoza está dividida en dos, del Río Mendoza hacia el Este y hacia el Oeste”*, también la Zona Este podía dividirse en dos:

“Santa Rosa y La Paz son más parecidas a San Luis que a Mendoza, son más tranquilas... Pasan otra realidad, no miran con tanto optimismo. Hay productores más chicos y más fincas abandonadas, hay muchos problemas con la falta de agua, apenas les entregan el turno de riego cada 40 ó 50 días [...] la gente ya busca más que se les ayude con subsidios que ser productores [...] Acá en San Martín, Junín, Rivadavia en general intentan mejorar, cambiar algo; allá están más resignados” (Entrevista, 2010).

Dentro del Este, en Medrano -ubicada en la frontera oeste y límite con la Primera

Zona-, los productores tenían características “más innovadoras” (Entrevistas INTA). En la Primera Zona, tenían características “tradicionales”, pero en un *sentido positivo*, no en tanto *comodidad u oposición al cambio*, sino como herederos de la tradición y el *saber hacer* histórico de la vitivinicultura mendocina. Estas categorizaciones daban cuenta de la *doble valencia* de la categoría “tradicional”, que podía tener un sentido positivo o negativo según los casos. Así, en el Valle de Uco podían encontrarse los productores más innovadores y dispuestos a “modernizarse” y producir calidad. Algo similar sucedía en otras regiones de Argentina, como señala Gras (2009) en su estudio de los grupos de productores de la pampa húmeda. La cuestión de la “nueva” y la “vieja mentalidad” en el agro atravesaba a los actores y sus organizaciones, vinculada a la incorporación tecnológica y los “saberes expertos”, aunque también a cuestiones morales e intangibles como la disposición (o no) a emprender, innovar y anticiparse a los cambios. Todo lo cual abonaba al viejo eje *moderno-tradicional*.

También la *edad* marcaba una diferenciación a favor de los más jóvenes y en detrimento de los “productores viejos”. Estos solían caracterizarse como “arraigados a prácticas e ideas del pasado”, “resistentes al cambio y las transformaciones”. En este contexto, eran consideradas “innovadoras” una serie de prácticas como la incorporación de variedades y la reconversión, una gestión del cultivo orientada a obtener menores rindes, el uso de herbicidas y “labranzas mínimas”, o la predisposición para tomar créditos, entre otras¹⁹⁷.

Algunos técnicos señalaban también una *temporalidad* particular de los productores, marcada por “el tiempo en que hay hojas” y el en el que no las hay. El primero se inicia con el “despertar de la viña” en la primavera, cuando comienzan los brotes y aparecen los primeros racimos, y se va acelerando a medida que se acerca la cosecha. En este tiempo “todo es ya”, “hay una inquietud”, “una preocupación permanente”, la posible caída de granizo, o las intensas lluvias pueden arruinar la uva, y con ello el fruto del trabajo y la inversión de todo un año. Cuando “no hay hojas”, en el invierno, la viña “queda dormida” y con ella el “mundo viñatero” parece entrar también en un letargo, en el que la urgencia e hiperactividad del verano quedan atrás (Entrevistas a técnicos del INTA y SSAF). Estas visiones implicaban una categorización moral: el productor respondería a la urgencia, en detrimento de su capacidad de previsión y de una planificación “racional” de la producción. Esta crítica moral traslucía una valoración positiva del desarrollo de tipo capitalista, en menoscabo de otros tipos de desarrollos vinculados a la producción familiar y/o comunitaria.

¹⁹⁷ La *labranza cero o mínima* incorpora el glifosato como herbicida y se basa en principios semejantes a la *siembra directa*, característica del sector sojero y el “nuevo modelo agrícola” (Gras y Hernández, 2009).

3.3. Condiciones materiales y estructurales de la actividad vitícola

En relación con las trayectorias y “mentalidades” (o visiones del mundo), una serie de variables materiales se interrelacionan de manera compleja e inciden en las condiciones de producción y obtención de beneficios: la *zona de ubicación*, que se vincula también a la mayor o menor exposición a granizos o heladas, existiendo “zonas más castigadas” que otras; la *escala* de la explotación, que implica mayor o menor margen de maniobra y dificultades competitivas para la pequeña escala; el *acceso al agua*, su costo y su calidad; el *tipo de variedades* cultivadas y el grado de “calidad” obtenida según la “gestión del cultivo” realizada; y la obtención de un buen *mercado* (bodega compradora), que reconozca precio y calidad.

A medida que se acerca el período de cosecha, junto al aumento en la carga de trabajo, se incrementan para los productores los sentimientos de angustia, estrés y temor por la posibilidad que el granizo o la lluvia destruyan la cosecha. El momento de cosechar no dependerá de él y su cálculo, sino de que el enólogo de la bodega compradora visite la finca y dé el visto bueno. Además, si el productor no está integrado a una bodega, puede que al momento de cosechar aún no sepa a quién venderá su uva; o bien, si ya realizó un acuerdo de venta, es probable que hasta el día de la cosecha y aun después no sepa el precio que le pagarán. Estas cuestiones, vinculadas a los “acuerdos de palabra” que dominan este vínculo asimétrico, dificultan para el productor la previsión y planificación que por otro lado se le exige.

Así, un elemento de desigualdad estructural entre viticultor e industrial es que mientras la uva es un producto altamente perecedero, el vino, además de tener mayor valor, puede ser almacenado en bodega a la espera del mejor momento para la venta. Por ello, los productores que pueden, optan por elaborar vino en vez de vender la uva a la bodega, servicio por el cual ésta se queda con un porcentaje de la producción, como vimos. Esta estrategia varía cada año según los precios de la uva y la situación económico-financiera del productor: si la uva tiene buen precio (dependiendo de los volúmenes de cosecha y stock de vino), su venta permite hacerse de un buen capital a corto plazo; si la uva vale poco, y el productor tiene “espalda” para esperar la elaboración y posterior venta del vino –por el que obtendrá un valor superior- *puede optar* por “elaborar como tercero” en la bodega. En caso de no poder esperar deberá vender -o “rematar”- la uva al precio corriente de mercado para pagar los altos costos que significa la cosecha y/o para subsistir durante el año. Cuando es posible, el productor combina ambas estrategias: vende una parte de la uva y con el resto elabora vino, lo cual representaba un ahorro e inversión a mediano plazo, pudiendo luego obtener mayores ganancias.

Desde el *punto de vista del bodeguero*, estas alternativas constituyen opciones

estratégicas para mantener *flexibilidad* ante los cambios de la demanda -interna y externa- de vinos, disminuyendo las rigideces que implica la producción primaria, ya que la implantación de viñedos requiere de al menos 3 años para obtener la primera cosecha. Así, la posibilidad de comprar uva a los productores permite al sector industrial una alta flexibilidad y adaptación a la demanda, trasladando buena parte del *riesgo* a los productores primarios.

Por último, la gestión de la mano de obra resultaba otro tema complejo para los productores, especialmente para los pequeños, con mayor énfasis durante la temporada de cosecha, dada la “dificultad para conseguir cosechadores”. La mano de obra significa cerca del 70% de los costos de un viñedo y los rendimientos son decrecientes para la pequeña escala, implicando una dificultad para la mayoría. En términos generales se utiliza 1 persona cada 7 u 8 ha en “labranza tradicional”, y cada 10 o 12 ha en “labranza cero o mínima” o cuando se dispone de mayor tecnología. La cuestión radica en que con 2 ó 3 empleados pueden llevarse 15, 30 y hasta 50 ha, pero para menos de 15 igualmente se necesita un mínimo de 2 (Entrevista INTA, 2009). Al respecto un productor familiar chico explicaba: “*Vos para salvarte tenés que producir \$20.000, 25.000 por hectárea [...] de gastos tenés 13, 15.000, los jornales, todo está caro; por eso trabajo mucho y para ahorrar la mano de obra*” (2010).

3.4. El problema de la “integración” de los pequeños productores vitícolas

Al igual que en otras cadenas, el problema de la *integración agro-industrial* traslucía una de las principales tensiones de la cadena, dada la asimetría de poder entre un segmento agrícola formado por una gran cantidad de pequeños productores debilitados, descapitalizados y en retracción cuantitativa, y un sector industrial crecientemente oligopólico, transnacional y de fuerte dinamismo. Dentro de los productores se consideraban “más vulnerables” a los de hasta 30 ha no integrados a cooperativas (46%), sector al que dirigían su atención los CDV de la CoViAr.

El tema resultaba crucial en la realidad económica y sociopolítica de la vitivinicultura mendocina, ejemplo de lo cual era el “Programa de Integración de Pequeños Productores a la Cadena Vitivinícola”, ejecutado desde 2009¹⁹⁸. El mismo consistía en acordar un “contrato por un mínimo de 10 años” entre un “grupo asociativo” de productores y un establecimiento industrial para la provisión de materia prima. A partir del mismo ambos agentes de la cadena recibían subsidios y beneficios para la realización de inversiones¹⁹⁹. Desde la CoViAr se afirmaba que el programa se

¹⁹⁸ El programa es ejecutado por la CoViAr en el marco del PEVi 2020, con fondos del BID por US\$50 millones, y con el aval del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.

¹⁹⁹ Para ingresar al programa se debía conformar un “Grupo Asociativo de Pequeños Productores” (GAPP) de entre 10 y 30, con hasta 20 ha de vid, en articulación con un “establecimiento líder” (bodega,

proponía sostener el “*modelo social y productivo de nuestro país*”, “*una viticultura con viticultores*”, y que no constituía un subsidio tradicional sino que apuntaba a la mejora productiva y tecnológica de los viñateros. Sin embargo, el Programa despertaba críticas y desconfianzas entre productores y técnicos, ya que el productor quedaba “atado” por 10 años a la bodega pero el contrato no establecía ningún precio de referencia para la uva, de modo que se orientaba más a dar previsibilidad a la industria que garantías a los productores (Altschuler, Palazzo y Silva, 2010)²⁰⁰.

En base a ésta y otras experiencias resulta lícito problematizar qué se entendía por “estar integrado” desde diversas perspectivas. En algunas ocasiones se hablaba de “integración a la cadena” y en otras de “integración al negocio vitivinícola”. Mientras la primera implica la provisión de uva a la industria, la segunda implicaría además participar en los beneficios empresarios. Algo similar sucedía con la idea de “sustentabilidad”, ya sea se pusiera el acento en “la cadena” o “el productor”. Ello se traducía en lineamientos políticos en tensión: para unos se debía ir hacia la “especialización” del productor en el cultivo de vides de alta calidad enológica; para otros era deseable la “diversificación” de las uvas y otras producciones (animales, huertas, frutales u olivos), que permitieran la subsistencia de los productores ante los cambios abruptos del sector vitivinícola.

4. Dinámicas y posicionamientos de los productores según tipo

Veamos ahora las características, situaciones y posicionamientos de diversos tipos de productores desde un análisis cualitativo de casos seleccionados. A partir de ello reconstruimos las principales dinámicas, estrategias y mecanismos de poder que operan en el sector, analizamos cómo juegan y se combinan las variables de diferenciación antes señaladas así como otros *clivajes*, *fronteras* y *diferencias internas* entre los productores.

mostera, pasera, galpón de empaque en fresco). A partir del productor número 11 el bodeguero que los integraba recibía un aporte no reembolsable (ANR) de US\$1.500 por productor y ventajas crediticias. Los productores integrados recibían un subsidio para mejoras productivas, de hasta US\$3.000 por ha y de hasta US\$20.000 por productor, pero no recibían dinero, sino que se pagaba a los proveedores de los insumos o servicios solicitados de acuerdo al proyecto de inversiones. El programa financiaba también un ingeniero o enólogo que acompañara la implementación del Plan Integrado de Negocios (PIN).

²⁰⁰ Así, constituye más un seguro de abastecimiento de materia prima para el industrial que un resguardo de rentabilidad para el productor, el cual en muchos casos accedía al programa tentado por la obtención del subsidio. En 2010 se habían presentado en Mendoza 72 carpetas de proyectos, que integraban un total de 1.672 productores, con una media de 23 por grupo (Altschuler, Palazzo y Silva, 2010).

4.1. Los descapitalizados pluriactivos: dinámicas descendentes y acumulación de desventajas

4.1.1. Hijo agrónomo, productor “tradicionalista”

Francisco (68 años) y su mujer vivían en la propia finca y eran parte del recientemente creado grupo Montecaseros. De las 20 ha que poseían sólo 7 estaban en producción. Perdieron 6 ha de *“una uva fina que tenían por el problema del agua, se estaba secando, así que dejamos la parte que aguanta más, los dos parrales con uva Cereza”*. El pozo estaba roto hacía 6 años, podían sacar algo de agua pero *“de muy mala calidad”* ya que estaba salinizada. Por el consumo eléctrico de la bomba pagaban \$1.000 por mes, *“con subsidio del gobierno nacional”*, si no serían cerca de \$2.000, para realizar sólo un riego al mes, cuando lo necesario eran al menos dos. Para hacer un nuevo pozo tendrían que pedir un crédito, ya que costaba unos \$250.000 en 2010. En las 7 ha tenían uvas Cereza y Bonarda (“comunes” y “finas B” respectivamente), *“pero nos está costando mucho, tuvimos la mala suerte de que cuando empezamos a plantar vino la piedra y nos la hizo tira, se pasmaron el 70% de las cepas”*, por lo que hacía varios años que no cosechaban casi nada²⁰¹. Poner tela antigranizo en el parral les resultaba *“¡Imposible! Vale \$42.000 la ha, y yo antes tengo que arreglar el agua, si no tengo agua para qué quiero la tela”*²⁰². Por otra parte, ponía en duda, *“Todos dicen que el agua no alcanza”* pero él lo ponía en duda: *“La ley de agua es clara, vos no puedes tener más agua que tierra, pero ahora como hay muchas fincas abandonadas, esas horas de riego se venden a gente que tiene arreglos [...] nos la podrían dar a nosotros, si se estira un poco, el agua podría llegar”*.

Por la crisis que estaban atravesando tuvieron que prescindir de los trabajadores que tenían y ahora trabajaban ellos nomás. En los últimos tiempos se *“rebuscaban”* criando pollos *“como para ir puchereando un poco”*. Además, él tenía *“la jubilación del gobierno, la del ama de casa”* (\$980 mensuales y cobertura de salud), ya que durante los 16 años que trabajó como encargado de una finca sólo le habían hecho 1 año de aportes, y con el 5% de la cosecha que le daban cada año habían comprado la finca. A pesar de las dificultades, pudieron *“con mucho sacrificio”* darles educación a sus hijos. Unos de ellos era ingeniero agrónomo. Él se había referido (en entrevista) a su padre como un productor *“tradicionalista”* y *“no muy dispuesto a los cambios”* que él mismo solía aconsejarle. A pesar de tener fuertes desventajas Francisco opinaba: *“Esta zona de Montecaseros debe ser una de las mejores zonas que hay. Son zonas muy lindas, tierras muy buenas, y muy productivas”*. Claramente su visión se anclaba

²⁰¹ Cuando la vid es afectada por la piedra (granizo), no sólo se pierde la producción anual sino que el daño producido puede afectar el rendimiento futuro, por al menos un par de años.

²⁰² Como hemos señalado, el “parral”, correspondía a la producción “tradicional”, mientras el “espaldero alto” a las nuevas plantaciones. En el primero además era más costosa la colocación de tela antigranizo.

en criterios productivistas y la fama de la zona cuando estos eran dominantes. Del mismo modo, se posicionaba en contra de la reconversión de cultivos:

“Yo no estoy en acuerdo con reconvertir la variedad, yo no veo cuál es el beneficio, para mí no es negocio. Yo tuve uva fina y para mí fue un fracaso, los primeros años pagaban muy bien el quintal (en el 93, 95) pero cuando empezaron a plantar grandes cantidades en Lujan y Maipú, ahí se empezó a hablar mucho de la Primera Zona, y ocupaban la uva de allá porque decían que tenía mejor calidad y acá te la pagaban como blanca común”.

Es decir que, si bien como muchos afirmaban, había una cuestión de “mentalidad” sustentadas en la idea de que *“los productores mayores viven con ideas del pasado”* y *“no quieren cambiar”*, esto era solo parte de la cuestión, ya que las decisiones de cambio y reconversión se basaban en variables complejas e interrelacionadas.

Sintetizaba finalmente Francisco su situación: *“estamos en esto, o hacemos un pozo nuevo, o partimos”*²⁰³.

4.1.2. Entre la crisis de la cooperativa y las degustaciones de CoDEVin

Otro integrante del grupo era Luis, un productor más joven (45). Carlos había dicho sobre él: *“es diferente a los demás, seguro trabaja de otra cosa también...”*. Siendo tucumano, vino a trabajar de chico a Mendoza con su padre. Su tercer año de economía era un elemento que lo diferenciaba del resto: *“dejé el estudio de ciencias económicas para enterrarme en las viñas porque me recibí de marido, después me empezó a gustar, me apasionó el trabajo, lo hago de alma porque me gusta”*. Vivía con su mujer, docente de escuela media y sus dos hijos en un barrio de San Martín. Trabajaba una finca de 12 ha del suegro, con quien llegaron a tener 85 ha en el pasado, y estaban integrados a una “cooperativa familiar” que tenía una bodega de 12 millones de litros para vinos comunes. Hablaba de “nosotros” en referencia a la sociedad con su suegro y otros familiares: *“Cuando mi suegro falleció esto entró en sucesión, mis cuñadas no querían saber más nada de finca así que decidieron vender [...] yo me quedé con este pedazo”*. Su caso daba cuenta de un hecho común: la continuidad de la actividad *por línea masculina*, en general las mujeres vendían sus partes heredadas, salvo como en este caso, en que el marido continuaba la actividad. A pesar de producir uvas y vinos “comunes”, Luis era secretario de la Comisión de Difusión y Evaluación de Vinos (CoDEVin) del Este²⁰⁴, donde participaba voluntariamente, *“allí aprendí a tomar buenos vinos”* explicaba con orgullo; aunque ello no se condecía con el *negocio* que significa producir calidad, desde el punto de vista económico, se mostraba también contrario a la reconversión:

²⁰³ Transcribo sus frases tal como las escucho, según su propia forma de hablar.

²⁰⁴ Comisión fundada por la Asociación de Enólogos de cada región, organiza mega degustaciones anuales de vinos de cada región para evaluar y difundir su calidad.

“Mirá, hay mucha gente que ha reconvertido, porque lo tentaron mucho con el gobierno de Lafalla, que había que reconvertir, reconvertir... Nosotros no hemos reconvertido porque yo siempre he respetado las ideas de mi suegro [...] Bueno, no quiso nunca reconvertir, y hoy le doy la razón [...] Yo lo veo así, el que ha reconvertido y no tiene bodega, ha hecho un negocio para el bodeguero, porque a él no le van a dar lo que tiene. Si tiene varietal todo, siempre las bodegas se quedan con la diferencia de grado, te dicen que no responde a la variedad 100% y te hacen descuentos... y ¡depende la bodega! porque si vos llevas una uva con todos los requisitos, nadie te garantiza que te entreguen el vino que corresponde, en general te dan cualquier cosa”.

En cuanto a su trayectoria y situación actual relataba:

“En los años 70, 80, en los años de auge nuestro ¡logramos levantar 27.500 quintales propios! pero después empezaron a venir años para atrás, para atrás, para atrás. Hasta la caída de Greco, esto era floreciente todo porque valía el vino... vos lo que hacías te redituaba, hoy no reditúa nada; hoy, de chiripa que estamos... estamos realmente sobreviviendo, subsistiendo y vamos cada vez para atrás, para atrás, para atrás...”

A la situación de quiebras generalizadas que había significado la caída de Greco se sumaban los vaivenes inflacionarios y devaluaciones de aquellos años, la caída del consumo y el precio del vino en el mercado²⁰⁵. Otro hito marcaba un antes y un después en la sustentabilidad de los productores y el mundo viñatero:

“Aparte si no era Greco estaba un ente regulador del Estado, que era la Bodega Giol. Cuando estaba Giol, se regulaba un precio, decías bueno, vale esto o no. Después de eso se cayó, se despelotó todo, empezaron a manejar 3 ó 4 grandes nomás el tema del vino, y bueno... ellos manejan el mercado. Así que hemos sufrido penurias, hemos vendido vinos años enteros por 3 centavos, 5 centavos. No, esto dejó de ser rentable, esto se cayó, ¡pero mal!”.

Fue en los años 90 que la cooperativa de Luis decidió avanzar en la cadena de valor desde el traslado al fraccionamiento propio:

“Por llegar al fraccionamiento pasamos las penurias que pasamos [...] eran años malos para vender a traslado, por el precio, entonces hicimos una patriada y dijimos bueno, vamos a fraccionar, y teníamos muchos clientes, todo, pero fue la mala administración que empezamos a dar mucho fiado, y eso pasó a ser incobrable, le daban a cualquiera, no pedían garantía, nada”.

Intentar avanzar en la cadena podía resultar tan peligroso como quedarse quieto en el lugar. La mala administración, las dificultades en la gestión de la propiedad familiar cooperativa y la caída de los precios eran elementos contundentes para la quiebra. Para pagar las deudas vendieron una finca de 30 ha y otras propiedades, *“pero le pagamos a todo el mundo, eso sí”*, afirmaba. Ello no era un dato menor, ya que en el sector, donde las transacciones son “de palabra”, era una práctica corriente declararse en quiebra y “enganchar” en la caída a productores, trabajadores y proveedores de

²⁰⁵ Según un estudio de la Cámara de San Martín (2006), el precio promedio del vino pagado al productor pasó de 1 dólar en los años 1979- 80 a 0,05 centavos en 1989- 90, manteniéndose entre 0,10 y 0,30 centavos de dólar durante los años 90, con recuperaciones y caídas periódicas.

todo tipo. En su caso, le había sucedido al menos dos veces, “nos clavó un empresario mostero grande, que por segunda vez se declaraba en quiebra”, “enganchando” a mucha gente de Mendoza y San Juan. Este relato y la sensación de impotencia que implicaba eran frecuentes:

“¿Y qué vas a hacer? ¿Vas a demandar? no tienen nada a nombre de ellos, son quiebras fraudulentas, preparadas para eso [...] también pasó en Rivadavia... y en la cooperativa de Medrano, también cayó... Ese es el riesgo que tenemos todos los productores, incluso los trasladistas [...] te dan un cheque a 30, 60, 90 días, y a 90 días ya no tenés ni el vino, ni la plata ¡ni nada! se declaran en quiebra. Y que vas a hacer ¡lo perdés! Y eso es peor que si te cae una manga de piedra, porque ese vino yo ya he pagado cosecha, he pagado elaboración ¡he pagado todo! Y ¿sabés cómo te deja? con las ruedas realmente volcadas, porque para trabajar ¡lo único que tenés es eso!”

Piedra, precios, fraudes... eran muchas las dificultades y amenazas que debía sortear un productor para cosechar y cobrar la producción. Luis tenía además, como otros de la zona, el problema del agua:

“Acá el agua es vida, más en esta zona que son muchos arenales, si no tenemos agua no tenemos nada [...] Teníamos 3 pozos, los 3 se rompieron, y veníamos regando 2 años con la misma agua ¡le estábamos echando veneno a la planta! Entonces pedimos un crédito al Banco Nación, hicimos el nuevo pozo, estábamos en el año 2001, a los 6 meses nos agarró la inflación impresionante esa que venía galopante y bueno, decidimos vender otra finca de 25 ha para pagar el crédito”.

Cuando los vecinos empezaron a poner parrales en los años 60, no tener derecho a riego no representaba la imposibilidad de producir. Los buenos rendimientos de la época justificaban regar con pozo. Pero con la caída de la actividad, mantenerlos en buen estado y pagar la luz se hacía casi imposible. Para completar el cuadro, con la piedra del 2008 había perdido el 100% de la cosecha y los daños en la cepa determinarían bajos rendimiento en años siguientes.

Sobre la continuidad de sus hijos de 24 y 29 años en la actividad decía: “No, no... no quisiera que siguieran trabajando en esto porque esto no es rentable, ya es demasiado con que me cague de hambre yo, o pase las penurias que he pasado ¿viste?, para ellos no quiero eso, están terminando de estudiar”. Si bien por momentos Luis pintaba un panorama desolador, no perdía las esperanzas: “Yo veo que he levantado más uva de lo que pensaba este año, gracias a Dios... Dios creo que me ha premiado, como el año pasado me ha castigado [...] yo soy un agradecido siempre a Dios, no me puedo quejar...”. Su creencia en Dios no era el único recurso que tenía para subsistir. Por un lado, el sueldo de su mujer amortiguaba “por lo menos para parar la olla hay”. Por otro, hacía 5 años había montado una pequeña empresa de servicios rurales, “maneja un grupo de 27 cosechadores”, una “cuadrilla” de trabajadores para cosecha y poda:

“Yo tengo muy muchos amigos que son productores y siempre te dan una mano, vení a levantarme la uva, les cobro una ficha por quintal que levanto [...] Este año voy a sacar

unos 12.000 quintales, me estoy levantando \$17.000 en dos meses. Me sirve para tirar, para pagarle al obrero, [el único que mantenía en su finca], no para mí, yo mal que mal me las arreglo, pero eso es lo que más me preocupa, esa familia que depende de mí”.

Este servicio empresarial se valía, como otros, de *lazos de sociabilidad y ayuda mutua* entre pequeños y medianos productores. También mantenía un trato *personal* con los cosechadores del barrio “Los Parrales”, en la periferia de San Martín (al que volveremos en el capítulo 6), a los que conocía porque hacía 25 años que trabajaban con él: “*Yo salgo a las 6 de la mañana ya estoy levantando gente [...] los voy a buscar, los saco y los llevo a la cosecha [...] yo almuerzo con la gente ahí nomás, y estamos meta tacho, hasta las 5, 6 de la tarde!*”. Eran cosechadores entre 18 y 70 años: “*me siguen porque los tengo a todos en blanco, les pago salario familiar, escolaridad*”.

Finalmente, decía Luis sobre el grupo de productores en tono bajo...

“... lo veo... no sé, con poco peso, nos van a dar un subsidio así de chiquitito, ya vamos por la sexta, séptima reunión y todavía no empezó, y te vuelven a preguntar lo mismo... hay muchos productores que nos cansamos, yo ya estoy cansado, por \$7.500, y tenés que presentar todo tipo de papeles ¡Hasta papel higiénico te piden! lo que pasa es que bueno... la necesidad es grande”.

4.1.3. Trayectorias descendentes y estrategias de subsistencia

La historia de ascenso social y posterior caída de estos productores acompañaba los períodos del sector. Pasando de trabajador a propietario primero y consolidándose luego como *clase media rural* que podía dar estudios universitarios a sus hijos; en algunos casos la opción cooperativa permitía avanzar en la cadena de valor aunque los riesgos eran altos. Después la crisis, la falta de agua, la piedra, la edad, la dificultad para acceder a créditos, etc. reflejaban la situación en que se encontraban muchos *productores familiares descapitalizados*, en *dinámica descendente* y al borde de abandonar la actividad.

Al igual que la Ley de Fraccionamiento para los trasladistas, la privatización de Giol y la caída de Greco marcaron un quiebre en la temporalidad, entre un periodo previo, caracterizado por la regulación e intervención estatal, y el actual. Así lo expresaba un productor mediano: “*Hasta que estaba el ente regulador, que era Giol, esto más o menos la manejábamos [...] pero ahora se terminó eso; ahora las bodegas éstas ¡cobran lo que quieren! [...] Antes había una guía, alguien ordenaba la cuestión, ahora no está más. Ahí empieza a morir la industria mendocina*” (Entrevista, 2009). Giol tenía diversos beneficios para el productor: aseguraba la compra, formaba un precio sostén para la uva y hacía recomendaciones técnicas de qué y cómo producir. Con su venta y desregulación del sector, el productor quedaba “librado” a la búsqueda de acuerdos con bodegas año a año y sometido al poder de fijación de precios y condiciones de

pago por parte de éstas.

Así, vemos cómo se *entrelazaban negativamente* en estas trayectorias diversas cuestiones: en el nivel *micro*, las decisiones particulares de los agentes individuales y familiares; en el nivel *meso*, el lugar que ocupaban en la configuración territorial y al interior de la cadena; y en nivel *macro*, el contexto nacional y global y su transformación. Estos productores, que parecían resumir buena parte de las crisis sucesivas del país y el sector, no representaban casos excepcionales sino ejemplos de un *entrelazamiento acumulativo de dificultades y desventajas*. “Es una cadena”, decía Luis: para mejorar la producción necesitaba mejorar la infraestructura, así podría aumentar los rendimientos, pero para ello necesitaría más agua. Por el contrario, a menor inversión, menores rindes y así sucesivamente. Se producía así un *espiral descendente de descapitalización y decadencia*, que los dejaba en buena medida a merced de la dependencia estatal, encontrándose entre la producción, la asistencia pública y la protesta.

El alto porcentaje de *productores familiares* que tenía rentabilidad negativa, ya sea por un período determinado y causas específicas (pérdida de la cosecha) o porque se encontraba en el *espiral descendente de crisis y descapitalización*, llevaba adelante diversas *estrategias de producción, reproducción y subsistencia*, que podemos clasificar como *activas y defensivas*. Las activas tendían a ampliar o mantener el nivel de ingresos. Dentro de estas la principal era la *pluriactividad*, tanto extra predial (como en el caso de Luis), como dentro de la propia finca (en el caso de Francisco).

Otra estrategia orientada a disminuir los riesgos por la inestabilidad de demanda y precios era la *diversificación*: dentro de la vitivinicultura, manteniendo cierta proporción entre uvas *tintas y blancas* y entre *finas y comunes* y/o derivando una parte de estas a mostos²⁰⁶; o con otras actividades, como la frutícola y la chacra. En relación a los riesgos climáticos -dada la falta de crédito para acceder a tela antigranizo-, una estrategia era producir en varias fincas pequeñas ubicadas en diversas zonas.

También identificamos iniciativas de elaboración y comercialización de manufacturas y agregado de valor a la producción, como la realización de vinos caseros y conservas. Otras opciones eran integrarse a una cooperativa (para obtener insumos por ejemplo y asegurar la venta); intentar acceder a programas públicos de crédito o subsidio; y apelar a redes de ayuda vecinales, familiares o religiosas.

Entre las *estrategias defensivas*, que implicaban un achicamiento de la capacidad productiva y los niveles de vida, la principal era la sustitución de trabajo asalariado por trabajo familiar (*proletarización*), lo que podía implicar el abandono de los estudios o

²⁰⁶ Las variedades blancas finas se usan como base de espumantes, cuya demanda viene creciendo en los últimos años, a diferencia de los vinos blancos cuya demanda se encuentra en retroceso.

de actividades laborales fuera de la finca y auto explotación familiar. También solía recurrirse al ajuste de la *economía familiar* (donde lo *productivo* y *reproductivo* se encuentran estrechamente unidos) ya sea retrayendo inversiones y labores en las fincas, o bajando los niveles de consumo y satisfacción de necesidades, o una combinación de ambas. Sobre el primer caso, así lo explicaba un productor mediano que conocía bien el paño:

“Es muy sencillo, es como vos en tu casa, si vos necesitas 5.000 pesos para vivir y ganas 2.000, no limpiás los pisos, te falta comida, te falta ropa, te falta todo; o sea en las fincas, si hay que hacer 4 aradas se hacen 2, si hay que pulverizar 2 veces se hace 1, si hay que cambiar algún elemento no se cambia, el tractor a veces hay que empujarlo...” (Entrevista, 2009).

Esto era sostenible por un período, entendiendo que *“hay años buenos y años malos”*, pero en muchos casos se verificaban, como vimos, ciclos largos de caída y descapitalización. La segunda opción llevaba a un creciente empobrecimiento, como relataba un técnico del INTA:

“... la realidad es que año a año se van descapitalizando, y cuando uno los va a ver dice, ‘de qué vive esta gente’; en el fondo viven de la salud, porque no se cuidan, con mirarlos la boca vos te das cuenta cómo están, no tienen dientes... ellos van dejando su actividad de vida, no salen, están ahí encerrados, si tienen un pariente al lado toman mate, y vuelven a trabajar” (Entrevista, 2009).

En muchos casos solía sacrificarse primero la satisfacción de necesidades antes que las inversiones en finca, porque éstas redundaban en menores ingresos futuros. En casos extremos de retracción y descapitalización –como el de Luis- se recurría a la venta de activos, ya sea para cubrir necesidades, pagar deudas u obtener capital de trabajo para iniciar un ciclo productivo.

En varios casos, la continuidad en la actividad se producía simplemente por las fuertes *barreras de salida* de la misma, ya sea por falta de opciones laborales para quienes sólo habían “trabajado en la viña toda su vida”, o porque vivían en la propiedad rural sin opciones de migrar hacia aéreas urbanas.

En estos casos de *transición hacia abajo*, de descapitalización, proletarización y empobrecimiento, era lábil la frontera entre productores y trabajadores rurales.

4.2. Medianos en transición: productores familiares capitalizados y empresarios

Dentro de los productores que podemos considerar “medianos”, en relación a su tamaño y nivel de capitalización, encontramos dos grupos que se diferenciaban tanto por sus estrategias productivas como por sus posicionamientos en relación a la transformación del sector: aquellos que habían podido reconvertir la producción y se insertaban en mejores condiciones en el mercado y aquellos que seguían vinculados a las uvas comunes y la producción en cantidad.

4.2.1. Productor “innovador” en zona rezagada

David (64 años y estudios primarios) formaba parte también del grupo Montecaseros pero se distinguía de la media del grupo por presentar mayor nivel de reconversión y buenos vínculos comerciales. Al igual que Francisco, era descendiente de italianos, *“somos todos gringos en la familia”*, decía. Él y su hermano empezaron con su padre como contratistas en Lujan, y en los años 70 compraron una finca en la zona Este, donde la tierra resultaba más accesible. En sociedad con tíos y primos llegaron a tener 4 fincas, pero luego empezaron los problemas familiares y terminaron la sociedad en malos términos: mientras que “ellos” querían incorporar “variedades finas” y otras innovaciones, su tío y primos se mostraban opuestos a las inversiones y los cambios. Dos de sus hijos eran ingenieros agrónomos y trabajaban en instituciones del sector. Tenían con su hermano 29 ha en dos fincas, en las que cultivaban una gran diversidad de uvas que combinaban cepas antiguas con nuevas plantaciones y reconversión a variedades de mayor calidad desde los 90, como estrategia de diversificación.

“Quien nos dio una mano enorme en ese sentido de cambio fue Falasco [...] Es el menos malo de la Zona Este [...] antes eran sólo moledores de uva a granel [...] pero cuando empezó el cambio entró un enólogo joven y hacían reuniones con los productores para que pongamos esta uva, esta otra... incluso cuando plantamos el Cabernet en el 2004, ellos mismos consiguieron el crédito del Fondo”²⁰⁷.

Falasco era una de las bodegas más grandes del Este (30 millones de litro al año, dueña de la marca Crotta y Los Haroldos, entre otras) a la que David y su hermano llevaban la uva hacía 20 años. La firma tenía 500 ha propias, pero el 80% de la uva era provista por unos 200 productores con los que estaba “integrada” (Entrevista a gerente, 2011). Además los asesoraban sobre el tipo de poda orientada a la calidad y las nuevas prácticas de labranza mínima. David se posicionaba así a favor de la innovación y la reconversión: *“al que cambió le fue bien [...] el que hoy tiene mucho volumen sólo puede vender para mosto, y no pagan nada bien”*.

Ellos no vendían la uva sino que elaboraban el vino en la bodega y luego se la vendían a ésta, lo cual como vimos resultaba una estrategia conveniente para los productores que tenían más “espalda” y capacidad de inversión. En las dos fincas trabajaban tres *“obreros al día”*, *“en blanco, con todos los libros, todas las reglas”* me aclaraba. Se trataba así de un *productor familiar en transición a empresario e integrado a la bodega*, con la que mantenía un vínculo estrecho y se sentía como tal: *“con el dueño tenemos un trato amistoso [...] se toma el tiempo para atender a cada productor personalmente”*. Su sentimiento de integración se expresaba en la afirmación: *“cuando la bodega está bien, y hace buenos negocios, nosotros los viñateros estamos bien”*,

²⁰⁷ Fondo de Transformación y Crecimiento.

inversamente a lo que expresaban otros productores que aseveraban que el objetivo de las bodegas era siempre “*exprimir*” o “*reventar*” al productor. David explicaba con orgullo que él era “*considerado palabra santa en la bodega*”, ya que: “*Con mi hermano jamás tratamos de equivocarnos [...] no peleamos, si tenemos que aguantar un cheque lo aguantamos, si tenemos que esperar el pago esperamos, ese es el diálogo que tenemos con ellos*”. Se trataba así de una relación de *implicación*, pero no entre capital y trabajo sino entre diversos tipos de capitales que se consideraban *socios* en la cadena.

A diferencia de otros productores que añoraban tiempos pasados, David consideraba que el sector y su situación personal estaban “*mejor*”, aunque en 2001, cuando valía centavos el litro de vino, estuvieron muy mal. Fue entonces cuando se metió en la APA (Asociación de Productores en Acción)²⁰⁸ y participó en “tractorazos” y “cortes de ruta”. Si bien a él “no le gustaban esas cosas”, había participado activamente en la organización por un tiempo. Años después había sido uno de los promotores de la protesta y conformación del grupo Montecaseros, sobre el que expresaba “*y, son muy unipersonales, salvo 2 ó 3, el resto están todos por los \$7000*”.

4.2.2. Jóvenes en transición ascendente en zona privilegiada del Este

A diferencia de Montecaseros, vinculada a la producción en cantidad, Medrano, como vimos, es una de las zonas mejor consideradas del Este. En esta localidad fuertemente vitivinícola, encontrábamos tanto productores orientados a la calidad como a la cantidad. Dentro de los primeros, Juan José, un productor joven (34 años), que poseía 14 ha de uvas finas, vendía hacía 15 años una parte de su producción a la renombrada bodega francesa Chandon. Se presentaba a sí mismo del siguiente modo:

“Mi papá era contratista, o sea somos de cuna viñateros. Yo nunca estudié, me dediqué a la finca, tengo la primaria y nada más; toda la vida he trabajado la tierra [...] Yo, como muchos, me considero un buen productor; vendo bien el producto, tengo la finca con malla... o sea... hay productores que nunca han querido cambiar ¿entendés? y bueno, yo apunto a la tecnología... a muchas cosas... Y yo me defiendo; yo no me voy a quejar porque yo estoy bien, soy un productor que está medianamente bien” (Entrevista, 2009).

En relación a los diversos tipos de productores afirmaba: “*Y, están los que hacen calidad, los que sacan cantidad y están los productores de 5 hectáreas, que no les da para comer; 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*”. Mientras estos pequeños que no subsisten “*son la mayoría*” -casi el 60% en la zona-, sólo un 15% hacía calidad y el resto, a los que definía como “*los del medio*”, hacían cantidad. La suerte corrida por

²⁰⁸ La APA se forma en 2001 y representa a los pequeños productores, con base principalmente en la zona Este. Constituye una de las pocas organizaciones de productores que ha realizado medidas de fuerza o presión en los últimos años.

cada uno dependía de su disposición para innovar y mejorar y de la obtención de un buen mercado:

“Son contados los que tienen buen mercado; si vos tenés un mercado de calidad ¡te va a ir bárbaro! pero si no lo tenés, te vas a fundir [...] Yo hace como 15 años que le vendo a Chandon... Y, ellos son bodegas número uno. O sea... Si yo cayera con ese producto a otra bodega acá del Este... soy hombre muerto ¿entendés? No puedo defender el producto como lo estoy defendiendo [...] somos muy poquitos los productores de Medrano que le vendemos a Chandon, 2 ó 3... Porque buscan uva de allá arriba”.

Lograr colocar bien la uva era cuestión de vida o muerte en términos productivos. Cuando le pregunté a Juan José de qué dependía ello y si le daban pautas técnicas desde la bodega respondía: “Sí, sí. Yo hago lo que ellos quieren, porque ellos compran la uva... Y sí, yo tengo la camiseta de ellos y bueno”. Este fragmento ilustraba el poder de las grandes bodegas “Top” de imponer prácticas de calidad e implicación a aquellos productores que lograban venderle; también el diferencial entre estas bodegas “número uno” y el grueso de las del Este, en cuanto al *precio* y *trato* con el productor.

En la disputa competitiva entre productores y zonas, en la que sólo algunos pocos lograban insertarse exitosamente, además de capacidades técnicas y productivas -ya que la uva fina requería labores y cuidados especiales- se requería el despliegue de *estrategias comerciales y empresariales*, así como de *contactos personales*. Federico, otro productor joven de la zona (36 años), con 20 ha de diversas uvas finas, que ubicaba bien su producción con bodegas de la Primera Zona, me explicaba cómo empezó a venderle a unos chilenos que tenían una bodega en Maipú y exportaban más del 90% de su producción:

“Yo empecé con ellos porque el enólogo era amigo de mi hermano, entonces le dijo, mi hermano tiene un Malbec, y vinieron a verlo, hicieron un vino y les gustó, y de ahí empecé a venderle todos los años” (Entrevista, 2010).

Conseguir “un buen mercado” se vinculaba también con *redes sociales y personales*, es decir, con la *posición social* del productor, que en el caso de Federico era muy buena. A Federico y Juan José *les gustaba* producir calidad y se posicionaban a favor de la reconversión, ello implicaba beneficios tanto económicos como simbólicos: además de obtener un precio diferencial, mantenían un trato especial y más estrecho con los ingenieros y enólogos de la bodega, recibían invitaciones a participar en reuniones y degustaciones, para opinar, formarse, probar los vinos, etc. Es decir, les otorgaba un alto status como productores, lo cual les producía orgullo y satisfacción.

4.2.3. “Los del medio”: medianos orientados a la cantidad y cooperativistas

Entre los productores medianos con dificultades o en *transición hacia abajo* estaba Marcos, un productor de 55 años de Medrano que tenía 25 ha con sus dos hermanos y

un negocio de rubros generales en la casa. Era uno de los que tuvo que vender su uva Malbec a una bodega de la zona Este, por la que obtuvo \$100/qq, mientras que Juan José obtuvo \$230 (en el año 2009).

Según los parámetros dominantes en la fijación del precio de la uva se consideraba, además de la zona, el *bajo rendimiento*. En esta visión, *“la cantidad producida por hectárea es inversamente proporcional a la calidad de la uva que se obtiene”* (Martín, 2009: 85). Mientras un parral de uvas criollas puede llegar a rendir 300 quintales por hectárea, un valor de referencia que se manejaba para las uvas finas es de 100, o menos. Ello se vincula al tipo de gestión del cultivo y 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 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, si yo no tengo kilos, no tengo negocio” (Entrevista, 2009).

El problema radicaba, en que las bodegas exigían menores rendimientos, pero no pagaban, salvo en zonas y uvas muy demandadas, los diferenciales de precio correspondientes. Motivo por el cual muchos productores de zonas menos favorecidas no reconvirtieron, o si lo hicieron, en muchos casos se arrepintieron. Carlos, por ejemplo, relataba sobre el proceso de reconversión:

“En el 97, 98 injerté Malbec sobre criolla en sólo 1 hectárea y media y me arrepentí [...] venían Gabrielli, Lafalla y nos decían: El mundo quiere Malbec de Medrano [...] pero hoy es más negocio tener uva criolla que Malbec”.

Y explicaba el siguiente razonamiento: la uva Criolla rinde 300 qq/ha, y vale \$0,50. Un camión con 20 cosechadores en una hora levantan la cosecha. El Malbec rinde 150 qq/ha, lo pagan \$0,80 y necesitas todo el día para cosechar (ya que es más difícil la cosecha, debiendo hacerse con tijera y no con la mano). Es decir que en *términos económicos*, el mayor precio no compensaba el menor rendimiento y los costos mayores de cosecha.

En este segmento de productores, también encontrábamos trayectorias más o menos estables entre los cooperativistas. Don Emir, 55 años, origen árabe y estudios primarios, tenía 18 ha en Medrano además de una tienda de ropa en la casa. Producía uvas Bonarda, “tintas B”, de calidad y rendimiento intermedio, y se mostraba a favor de la reconversión. Decía de la situación actual respecto de 15 años atrás:

“... hoy está mucho mejor, porque los precios están mejor... ahora realmente conviene más... Por supuesto que ¡va a depender también de cada productor! El que se quedó en los laureles... no hizo reconversión, se quedó con la uvita mezcla, y bueno ¡Lógico! y otra cosa también, yo opino que... por ejemplo yo cuando tenía 5 hectáreas no me

convenía, ahora que tengo 18 más o menos te defendés de otra forma... el que tiene 5 hectáreas ¡no sé si vive con eso!" (Entrevista, 2010).

En cuanto a la "mentalidad", muchos entrevistados referían a la dificultad de los productores más viejos, lo que traslucía una *desigualdad intergeneracional*, ya que muchos productores mayores no lograban adaptarse al cambio, y ello era relevante ya que la media de edad rondaba los 55 años.

Dentro de las argumentaciones acerca de por qué a algunos les fue mejor y a otros peor, encontrábamos explicaciones que ponían el acento en la "actitud" y "voluntad" del productor, particularmente en su *disponibilidad para cambiar y adaptarse* a los nuevos tiempos, y otras más estructurales, que hacían hincapié en las condiciones materiales externas al productor, aunque muchas narraciones combinaban ambas. La referencia a "quedarse en los laureles", se vinculaba a la *comodidad* y poca *disposición para innovar*. "Me parece a mí, que pasa por el tema de la mentalidad... lo vemos en la cooperativa, hay gente que se quedó con uva mezcla y es muy difícil que cambie" decía Emir; aunque también reconocía que la escala incidía en las posibilidades de cambio. Por el contrario, Carlos afirmaba:

"¿Quién puede, a ver, romper 20 km de campo y poner todas las plantitas y poner riego por goteo y hacer un pozo, ¿quién lo hace? Alguien lo hace... ¿Quién es el que tiene plata acá? puede ser un extranjero o puede ser uno de acá, que tiene mucha plata, que maneja situaciones [...] Yo hablo desde mi situación, que es la de un montón de productores chicos que estamos subordinados a una bodega, que entregamos el producto a un precio que lo pone la bodega y que no lo ponemos nosotros [...] Entonces, algo hay ahí... de eso se da cuenta cualquiera, que no es el sector que trabaja ni el productor chico el que crece. Yo laburo, laburo, laburo, y no puedo crecer ¿cómo es la cuestión? ¡Está mal repartida la cuestión entonces! cualquiera lo ve".

Para este productor, su suerte se vinculaba al "manejo de situaciones" de sectores con poder y al "reparto de la cuestión", a la desigualdad estructural y concentración del sector que no favorecía a la gente que trabaja:

"¿Qué es la democracia? Que estemos todos bien; el que está más abajo, el que esté más arriba, y el que esté más arriba. Pero acá, se agigantó la de abajo, que es el sector que tenía menos, se achicó la media, que éramos nosotros los pequeños productores y crecieron los de arriba, que son las fincas grandes y las grandes bodegas [...] la realidad es esta: en este momento, en Mendoza hay 3, 4 bodegas formadoras de precio".

Es decir, no se proclamaba por una *igualdad* entre todos los actores sino por una *desigualdad más equilibrada*, en la que el Estado tenía que intervenir a favor de los más pequeños y la "gente que trabaja".

Encontramos así diversas estrategias y posicionamientos ante el cambio de paradigma productivo y de mercado, que pueden ubicarse con distintos matices entre dos polos: adaptación e implicación con la bodega o resistencia y cuestionamiento a las transformaciones. Incluso en las mismas localidades y en segmentos similares de

productores encontramos situaciones diversas en las formas de pensar y actuar. En ello se manifestaba una dialéctica entre adaptación/ resistencia al cambio (Martín, 2009) y legitimación/ cuestionamiento de la desigualdad social resultante.

Así como entre los *productores familiares descapitalizados* era lábil la frontera entre *productor y trabajador*, entre los *capitalizados* era lábil la frontera entre *productor y empresario*.

En síntesis, identificamos a grandes rasgos las siguientes situaciones, dinámicas y posicionamientos de los productores vitícolas:

1) En primer lugar, la “caída” de buena parte de las explotaciones pequeñas implicaba un cambio sustancial: “antes” -siendo la demarcación los años 80- una familia con 5 ha de vid “podía vivir dignamente” y hoy ya no. Este grupo implicaba casi al 60% de los viñedos en 2008. El segmento siguiente, hasta 10 ha (80%) se encontraba en situación de alta vulnerabilidad. Sus visiones sobre las transformaciones solían ser negativas, añorando tiempos pasados. Su caída se vinculaba a las dificultades de la pequeña escala, tanto para la gestión de la mano de obra como para las decisiones de reconversión. En ello también intervenía la variable *zona*: mientras las uvas finas permitían sacar a flote y vivir medianamente bien a algunos productores con 5 ha en el Valle de Uco, otros no sobrevivían con esa escala en la Zona Este.

2) Dentro de los “medianos” (entre 10 y 30 ha) había tanto *productores familiares* como *empresarios* y, según los casos, *en transición “hacia abajo” o “hacia arriba”*. Entre los primeros, estaban aquellos que no habían reconvertido su producción, o bien lo habían hecho en parte, pero no lograban cerrar buenos acuerdos comerciales con bodegas. La mayoría de éstos consideraba que su situación y la del sector habían empeorado en los últimos años y presentaban miradas críticas hacia los cambios. Este grupo y el anterior identificaban la privatización de Giol como un hito en su “caída” y resaltaban la mayor subordinación a las bodegas y la desigualdad de poder con éstas.

3) Otro grupo dentro de los “medianos” eran aquellos que habían reconvertido hacia uvas finas e incorporaban nuevas formas de gestión del cultivo, al tiempo que lograban insertarse mejor en el mercado, obteniendo mejores precios por sus uvas. Este grupo mayormente consideraba que su situación y la del sector habían mejorado, aunque también experimentaban crecientes procesos de control por parte de las bodegas y pérdida de autonomía.

4) Un cuarto grupo eran los productores integrados a cooperativas, la mayoría de las cuales vendía el vino elaborado a FeCoVitA. Estos se encontraban en general en una situación de *estabilidad o comodidad*: aseguraban la venta, recibían insumos por adelantado y pagos en cuotas, que se asemejaban a un salario. Como contraparte, perdían en períodos de mayor ganancia (cuando el vino subía), ya que éstas no eran

distribuidas entre los “asociados”. Si bien el peso del sector cooperativo era considerable en el conjunto, su “gestión democrática y cooperativa” era cuestionada por la baja participación económica y política de los “socios”, o porque las cooperativas elaboraban un alto porcentaje para “terceros”, con los cuales se comportaban “como una empresa más”. También porque en el caso de ingresar en mercados más rentables (por ej. la marca “Estancia Mendoza” de FeCoVitA), se desvinculaba de la gestión cooperativa, creando una “unidad de negocios separada” (Entrevista con gerente de la Federación, 2010).

4.3. Reconvertir... no reconvertir: la tensión calidad-cantidad entre los productores

El posicionamiento y estrategia adoptada en torno al proceso de reconversión sintetizaba en buena medida la adaptación o resistencia al cambio de paradigma, así como su cuestionamiento o legitimación. Algunos lo atribuían a decisiones más individuales y otros a condicionantes más estructurales. En la perspectiva del gerente del Centro de Viñateros y Bodegueros del Este:

“Al productor se le obligó a reconvertir sus variedades de alto rendimiento en la década del 90 por variedades de bajo rendimiento, teóricamente “nobles” que, en el tiempo, la relación precio– rendimiento no le daba rentabilidad [...] Porque el mensaje cuál era, `El que no cambia se muere`, y en el camino quedaron 8.000 productores, pero no porque no cambiaron sino porque pasaron de producir 300 quintales por hectárea a producir 80 ó 100 [...] Ahora, esas empresas no se integraron, no se asociaron con ese productor; cuando se autoabastecieron con sus propias plantaciones los productores quedaron sin posibilidad de colocar sus uvas. Entonces, en la medida en que yo te diga `Yo te compro pero tenés que cambiar`, vos cambiás porque tenés que vender, pero llega un momento que te dicen `Yo no te puedo comprar más`” (Entrevista, 2009).

La reconversión había sido impuesta *vía poder de mercado*, por la necesidad de los productores de vender, así como también activamente promovida por el poder político provincial, apelando al poderoso argumento del mercado global. En el desincentivo para reconvertir incidía la *zona* (dimensión territorial), y la *posición ocupada en la cadena* (dimensión vertical), ya que los productores, por no poseer bodega, se veían sometidos a diversos *mecanismos de poder y apropiación del excedente* por parte de éstas. También influía la *escala productiva*, para los más pequeños reconvertir resultaba arriesgado, ya que tendrían que esperar al menos 3 años para cosechar, y la política de promoción de la reconversión no había sido acompañada de facilidades crediticias amplias y masivas que amortiguaran el cambio.

En cuarto lugar, impactaba la *temporalidad* de los cambios, ya que dentro del proceso de reconversión podían identificarse distintas etapas: 1) primero, cuando los nuevos capitales que llegaban necesitaban aprovisionarse de uvas finas, etapa que favoreció a los que tenían variedades desde antigua data o podían reconvertir rápidamente, 2)

cuando se empezó a saturar el mercado de uvas finas y los precios comenzaron a bajar (hacia fines de los 90), y 3) cuando se saturó el mercado por el efecto combinado de la reconversión y las nuevas plantaciones. En este momento los productores quedaron cautivos de un mercado de uvas muy competitivo, incierto y dominado por la etapa industrial.

En la dialéctica de adaptación/ resistencia al cambio de paradigma deben considerarse también las prácticas de acción colectiva y protesta, en las que, además de argumentos económicos y simbólicos encontrábamos otros de orden político. La idea de la superioridad de la calidad sobre la cantidad implicaba asumir (como yo misma pensaba antes de empezar el trabajo de campo) que el productor que no reconvirtió fue *porque no pudo y no porque no quiso*. En función de esta hipótesis consulté a los entrevistados si deseaban aumentar su nivel de reconversión, tendiendo cada vez más a la producción de uvas finas, encontrando para mi sorpresa varias respuestas negativas. En la mayoría de los casos los productores aludían a la ventaja económica por el alto rendimiento de las uvas comunes, pero también encontramos un argumento político que cuestionaba el *paradigma de la calidad* en su base. Un pequeño productor militante de APA sostenía: *“Nosotros al producir mosto estamos produciendo azúcar, alimento para el mundo, mientras que el vino fino es una mentira, es solo para algunos”* (Entrevista, 2009)²⁰⁹. Este grupo sostenía en los últimos años, como veremos, iniciativas de protesta y acción colectiva.

5. Los vínculos con otros actores sociales y eslabones de la cadena

5.1. El “eslabón superior”: mecanismos de poder y apropiación de las bodegas y posicionamientos del Estado

Así como en la relación capital- trabajo, los mecanismos de poder que producen y reproducen la desigualdad se vinculan principalmente a la *explotación* del trabajo, en la relación entre tipos de capitales al interior de la cadena agroindustrial -productores y bodegueros-, predominan mecanismos de *exacción y apropiación del excedente*. Entre éstos estaban la fijación del precio de la uva y el vino y las modalidades de pago por parte de las bodegas, pero también otros más invisibles, como la apropiación de la “diferencia de grado” en la elaboración a “cuenta de terceros”. Recordemos que en esta modalidad los productores no tienen control sobre la uva que entregan ni el vino que reciben, por lo que la bodega puede recibir una uva con determinado grado de azúcar y entregar un vino con menor nivel de alcohol. También suelen realizar “descuentos en el pago” por considerar que la uva no cumple con parámetros de

²⁰⁹ En su forma más concentrada el mosto es “azúcar”, y suele usarse como sustituto de ésta.

calidad y/o tipicidad de la variedad. Según los relatos, estas constituyen prácticas regulares de apropiación del valor por parte de las bodegas, sin tener los productores capacidad de control sobre el proceso. En un caso extremo de apropiación, el industrial se declara en quiebra, perdiendo los proveedores toda su producción.

Estas prácticas implican diversos niveles de conflictividad y/o sometimiento en la integración agroindustrial. En el segmento de alta gama, los mecanismos de poder se centran en el *control de la calidad y los rendimientos*. Entre los que producen uvas comunes y venden a bodegas trasladistas, era común escuchar frases como: *“Acá el negocio no es producir sino comprarle al que produce”* y *“la variable de ajuste del bodeguero es reventar al productor”*. Para aquellos que venden sus uvas para mosto, las menos valoradas del mercado, la situación es aún peor, por presentar una altísima concentración en la etapa industrial.

Ello nos lleva a analizar dos escenarios: las acciones colectivas de protesta de algunos sectores más combativos de productores, y las intervenciones del Estado en relación a las asimetrías de poder. Resulta de interés al respecto lo sucedido en 2009, cuando la empresa trasnacional Gancia pretendía pagar \$0,38 el kilo de uva, siendo que en 2008 se había pagado \$0,53. Tal situación indignó a los productores que, nucleados en la APA, amenazaron al gobierno con “empañar los festejos de vendimia”:

“Gancia está manejando el 60, el 70% del mosto de la provincia, y ¡pone el precio que quiere! [...] antes de la cosecha, los bodegueros se ponen de acuerdo y salen a comprar barato... Este año, nosotros, los productores, se dijo que si salían a comprar a esos precios ¡terminamos en el cementerio! [...] Entonces, sale APA y empieza a hacer lío [...] se hicieron reuniones y empezamos a convocar a nivel provincial y se juntaron muchos, muchos productores, más de 500 [...] Qué pasa, un día antes de la fiesta de la Vendimia, el gobierno manda a llamar al dirigente de APA a una reunión privada, y arreglan, APA le pide que el gobierno haga un fideicomiso para salir a comprar a \$70 el quintal de uva para mosto [...] Se arregló esto porque APA lo amenaza al gobernador que si esa misma tarde no llegan a un arreglo, el día sábado, para la fiesta de la Vendimia, y en el Carrusel, APA se iba a hacer sentir [...] Los bodegueros, estos pícaros que estaban pagando precios viles, tuvieron solos que empezar a levantar el precio. Y eso fue un beneficio grandísimo para los productores” (Entrevista con referente de APA, 2010).

Tal “acuerdo” se viabilizó a través del “Operativo compra de uva” realizado por el gobierno provincial –política suspendida años más tarde-, por la que el Estado aseguraba la compra de uva a un “precio sostén” hasta cierto volumen, lo cual permitía sobrevivir a los pequeños²¹⁰. En palabras de un funcionario del INTA Zona Este, si no fuera por esta política *“estaríamos en guerra civil, estarían fuera de combate todos”* (Entrevista, 2010). En este caso, la capacidad de movilización de esta asociación

²¹⁰ El “Operativo de Compra de Uva para Mosto” se instrumentaba en Mendoza en 2005, a través del FTC y Mendoza Fiduciaria, en parte como respuesta a las crecientes protestas de productores agrupados en APA, por los bajísimos precios de las uvas comunes. En la negociación también intervino el CVBE, que en muchas ocasiones actuaba en acuerdo con APA (Entrevistas 2009 y 2010 y Fin de cosecha, 2006).

lograba imponerse en la negociación económico-política, modificando levemente y por un tiempo las reglas de juego del mercado y su distorsión -como es la extrema concentración-, interviniendo en la fijación de precios y la puja distributiva al interior de la cadena a favor de los productores. Pero esta dinámica de tensión, protesta y negociación volvía a ponerse en escena cada año, sin resultados predeterminados. En otras situaciones, las presiones venían desde los grandes bodegueros, y el Estado jugaba a su favor, “especulando con los números de la cosecha”, por ejemplo. Cada año el INV realiza un “pronóstico de cosecha”, por el cual se estima la cantidad de uva, y por tanto los precios de cada temporada. Diversos entrevistados denunciaban que ello daba lugar a la “especulación”: si se estimaba mucha producción el precio bajaba, y viceversa. Un alto funcionario del INTA Zona Este afirmaba al respecto (2009):

“La cultura del bodeguero es explotar al productor, entonces, qué es lo que pasa, el precio lo tiran abajo; a tal punto llegó la deshonestidad que este año el INV dijo que había ¡un 40% más de uva!, y sobre esa base se calcularon los precios”.

En 2008 “se pronosticaron 20 millones de quintales y se cosecharon 11, y los precios se dispararon” (Entrevista, 2009). Juan José arriesgaba sobre ello: “El INV siempre pronostica más de lo que se cosecha, yo creo que está presionado por los grandes bodegueros para descomprimir un poco la situación que se crea”. Así, el manejo de los números de la cosecha por parte del Estado, bajo presión de sectores poderosos implicaba también un mecanismo de poder que permitía la *apropiación del excedente* al interior de la cadena por parte de las bodegas y un *mecanismos de exacción* que hacía que los recursos “fluyan de un sector social a otro” (Reygadas, 2008).

5.2. La gestión de la mano de obra, los planes sociales y el trabajo de menores

La gestión de la mano de obra era una de las cuestiones más complejas y problemáticas para el productor, y asumía diversas características y perspectivas según el tipo y la escala. Un productor grande tipo empresario señalaba:

“El tema de la mano de obra es lo peor que tiene la vitivinicultura [...] leyes laborales, mucha presión fiscal... El obrero cualquier cosita lo lleva a perder al patrón, ahí nomás entran las leyes, los viejos y queridos abogados... eso lo pone mal al productor. Es muy difícil hoy trabajar con el personal: la gente quiere trabajar menos y ganar mucho, todo son leyes sociales, cuando no es la escolaridad, o esto, o lo otro, es difícil, y cualquier cosita tenés un abogado encima” (Entrevista, 2010).

Esta situación era titulada por productores y bodegueros como “la industria del juicio”. Pero además, los problemas remitían en gran medida a la falta o escasez de mano de obra disponible, especialmente para las tareas estacionales de cosecha. Al respecto, el grueso de los entrevistados afirmaba categóricamente “*la gente de acá no quiere trabajar*”. Los “trabajadores locales” eran categorizados como “*vagos*”, “*exigentes*” y

“problemáticos”. En cambio, los *“norteños”*, trabajadores golondrinas provenientes de Tucumán, Jujuy o Santiago del Estero eran bien ponderados: *“son calladitos”, “vienen a trabajar”, “por suerte viene gente de afuera a cosechar”*. David, por ejemplo, utilizaba mano de obra local pero explicaba que *“para no tener problemas”* contrataba *“trabajadores evangelistas, son gente buenísima”* señalaba, pero *“los de acá no... toman, provocan peleas, roban, abandonan el trabajo...”*. Otro productor de tipo empresario afirmaba: *“hay problemas permanentes con los obreros [...] la gente en el campo no hace huelga porque son pocos, pero trabajan a desgano, no ponen interés”*. Si bien, por un lado, muchos reconocían que el trabajo en la viña *“es muy sacrificado”* y *“los obreros cobran poco”*, también la mayoría afirmaba *“El mendocino es vago”* y cargaba contra los planes de empleo: *“porque le dan sueldos a gente que puede trabajar”*. Ante esta situación, muchos planteaban como salida la creciente tecnificación, el uso de cosechadoras mecánicas, aunque reconocían que *“técnicamente no es lo mismo, te hace un desastre, te rompe el racimo.... No hay como la cosecha manual”*.

Así, en el grueso de las entrevistas, cuando se tocaba este tema, emergían tres cuestiones candentes e interrelacionadas: *los planes de empleo, el delito y la prohibición del trabajo de menores*. Respecto de los “planes”, Francisco hacía la siguiente diferencia:

“La jubilación del ama de casa es una de las mejores cosas que hizo este gobierno, porque es gente que ha trabajado toda su vida. Yo con lo que no estoy de acuerdo es con esos planes que regalan a gente joven que puede trabajar [...] y no trabajan, vos vas a la casa de ellos y están panza arriba rascándose el ombligo”.

David, como el grueso de los productores, cargaba contra la reciente prohibición del trabajo de menores en las fincas:

“Yo una de las cosas que no estoy de acuerdo, es que no dejen cosechar a los chicos menores de 15 años... los chicos de 12, 13, 14 años [...] vos ves la televisión llena de chicos, entonces ¿los están explotando, no? ¿Por qué a ellos se lo permiten y no le permiten a mi obrero que el hijo vaya a cosechar? [...] ¿Por qué no pueden ir los chicos, medio día y ganarse la platita para comprarse los útiles? Nosotros lo hicimos y no nos morimos, ¡y íbamos a la escuela!”.

El grueso de los productores remitía al pasado, cuando ellos eran chicos e iban con sus padres a cosechar, aprendían el oficio y se ganaban unos pesos; y se cuidaban de diferenciar el trabajo de menores *en el marco del trabajo familiar*, de la *explotación de menores*. Un productor grande decía al respecto: *“Yo me acuerdo cuando era chico, tenía 10, 12 años ¡iba a cosechar con mi papa! Hoy en día, viene la gente del Ministerio de Trabajo y te ve un niño cosechando, con sus padres [aclara] y ¡tenemos serios problemas!”*. En esa memoria del pasado en que predominaba el trabajo familiar muchos recordaban a *“la vendimia como una fiesta”*. En cambio ahora, todo había

cambiado:

“Yo soy un reflejo de todos los productores, todos piensan lo mismo. Antes la vendimia era una fiesta, eso se ha perdido esa cultura, porque... la gente hoy tiene otra mentalidad, hoy viven al día: ya sacaron el día, sacaron 50 tachos, y empiezan vámonos... en cambio los cosechadores de afuera vienen a tra- ba- jar”.

La pérdida de “cultura de trabajo” era vinculada de manera directa en los relatos con los planes sociales, la cuestión del “delito” y la “inseguridad”:

“La inseguridad es provocada por el mismo gobierno porque no los dejan trabajar. Un pibe de 16 años puede robar, matar, pero no puede trabajar [...] yo prefiero 10.000 veces que trabaje, que aprenda, que sea un hombre de bien. Si no puede trabajar que te queda, ¡salir a robar!”.

En esta cuestión sensible y compleja (que analizaremos mejor en el capítulo siguiente), las diferencias señaladas entre tipos de productores se hacían borrosas y emergía un “espíritu de grupo” que reflejaba los intereses patronales del sector así como la experiencia colectiva vivida con el cambio de época. La oposición de los productores en bloque a la prohibición del trabajo de menores -tema candente y controvertido- resultó un emergente inesperado del trabajo de campo, que interpretamos como una *frontera étnica* (Barth, 1976) en tanto grupo social que, al menos sobre esta cuestión, compartía una mirada propia del mundo y opuesta a la de otros grupos sociales.

5.3. Las fronteras sociales y simbólicas con los grandes inversores

Algo similar sucedía en relación al posicionamiento respecto de los grandes inversores: pesar de las diferentes situaciones y posiciones de los productores todos coincidían en la distancia abismal que existía entre *ellos*, “productores de toda la vida”, “viñateros de cuna”, y las “nuevas inversiones” llegadas a la provincia desde los 90. Particularmente -coincidiendo en esto con los *bodegueros* del Este- las nuevas plantaciones de vid eran vistas por los productores como una fuerte amenaza que atentaba contra su supervivencia. Incluso quienes se mostraban a favor del cambio y la reconversión se manifestaban críticamente sobre este punto. Federico, por ejemplo, evaluaba los cambios de los años 90 distinguiendo:

“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 algunas bodegas aprovechan y pagan poco [...] Una finca de 100 hectáreas ¿cuántos productores chicos son?... Dejaron mucha gente afuera”.

Emir, opinaba sobre la misma cuestión, resaltando las fronteras internas del sector:

“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 [...] En eso 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”.

Vemos aquí cómo se *acoplan* tres diferencias y fronteras internas: según la escala (productores chicos y grandes), según el origen de los capitales (productores genuinos y nuevos inversores) y según la zona de inserción (frontera Este- Oeste).

En esta visión, además de las distancias materiales se resaltaba una diferencia en el *reconocimiento y mayor visibilidad* de la *otra* vitivinicultura, y por tanto la invisibilidad del sacrificio de ellos:

“...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... ¡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”.

Como tantos otros, este entrevistado señalaba la diferencia categórica con *aquella* vitivinicultura, las dificultades propias y las ventajas de *ellos*, ventajas que eran *acumulativas* y fundadas en el capital disponible y no en el esfuerzo realizado. Mientras sus logros dependían del esfuerzo y sacrificio de varias generaciones, los nuevos capitales irrumpían en la realidad provincial y en poco tiempo tenían “todo el circo armado”, captando además toda la atención del conjunto social.

Entre quienes no habían sido tan favorecidos por las transformaciones recientes las opiniones sobre los nuevos inversores eran aun más contundentes. Luis señalaba:

“Y es malo para nosotros, porque vos fijate, yo estoy tratando de ver si recupero 12 hectáreas de lo último que me queda y vienen esta gente y te ponen 500 hectáreas como sí, ¡no les da ni la tos de poner 500 ha! y te compran allá en el pedemonte donde vale... nada prácticamente, porque ellos traen euros [...] consecuencia: más volúmenes de vino, ¡nos cagan más los precios a nosotros!”

Estos testimonios, al igual que aquellos que presentamos en el capítulo 3 del Valle de Uco, expresaban un sentimiento de haber sido desplazados, una impotencia ante el diferencial de poder de unos y otros. Francisco, por último se manifestaba en el mismo sentido, argumentando en relación a la creación de trabajo:

“Acá hay que apuntar al mediano y pequeño productor, porque es el eje de la provincia. Acá se habla mucho de los grandes inversores, pero ellos vienen con su dinero, su tecnología ¡perfecto!, pero yo le pregunto al gobierno ¿qué mano de obra ocupan? Cuando vienen con 200, 400 hectáreas y meten 20 personas, donde vos agarrás un pequeño productor, en 400 hectáreas vas a meter 100 personas, entonces, la desocupación me parece que mermaría por ahí”.

Productores chicos, medianos y grandes, del Este o del Valle de Uco se sentían crecientemente desplazados y amenazados por la *nueva vitivinicultura*.

6. Séptima reunión del Grupo Montecaseros: celebración del subsidio y confirmación de la asistencia

De todos los programas, líneas de subsidios y créditos presentados en reuniones anteriores los productores sólo podrían acceder al subsidio de la SSAF, ya que para los otros no califican. Casi pasan la reunión firmando: la asistencia, la constitución del grupo, el protocolo interno del mismo que traía redactado un técnico... *“Qué manera de poner firmas [dice una señora] hoy hemos debutado con las firmas”* ¿Qué implican estas firmas? Los productores ratificaban su interés por cobrar el subsidio, aunque ello significara muchas molestias; y el Estado ratificaba, a cuentagotas, su atención al sector, reencausando una protesta social que se venía desencadenando. Habían tomado el camino de la acción colectiva cuando elevaron una voz de protesta; pero ahora *debían* constituirse como *grupo productivo y asociativo*.

En la reunión se percibía un clima denso: la gente se veía desanimada y molesta por todos los trámites que debían realizar, por todas las reuniones a que debían asistir y no dejaban de preguntarse si valía la pena. A pesar de los objetivos declarados en los programas públicos: *incentivar la autogestión grupal frente a la acción individual; permitir el desarrollo de la comunidad a partir de la participación; priorizar la planificación y reflexión de los grupos de productores*, entre otros²¹¹- lo que se traslucía más claramente entre los presentes era el interés por ver qué podían conseguir. Más que un entusiasmo asociativo o por desarrollar un proyecto, éstas eran las condiciones necesarias para acceder a un dinero que a la mayoría le resultaba vital.

Una buena parte de ellos, según los propios técnicos, *“se cae de la categoría de productor”* porque las condiciones de su actividad ya no eran sustentables. Lograr un crédito implicaba papeles, contactos y garantías que muchos no tenían; pero lograr un subsidio también tenía implicancias: asistir a reuniones, actos y eventos, registrarse y llenar planillas y en parte también, implícitamente, renunciar a acciones de confrontación y protesta.

6.1. El asado de celebración del subsidio

Vuelvo a encontrarme con los productores del grupo cuando me invitan, junto con Carlos, a un asado para festejar la recepción de los \$7.500, un año después de las primeras protestas. El mismo se hacía en la “casa de campo” de Luis, heredada de su suegro, una casa de finca que ya no tenía finca, porque la vendieron cuando la crisis,

²¹¹ Estos objetivos eran propuestos en el Informe “Mesa de Desarrollo Productivo de San Martín” (IDR, marzo 2010) “mesa” que reunía a los actores institucionales presentes en las reuniones.

aunque conservaron la casa con pileta. Era una casa de campo de *clase media rural*: bonita pero no lujosa, vieja pero no antigua, espaciosa pero no un “chalet”. Simbólicamente reflejaba la situación actual de muchos productores vitícolas: una clase media rural que tuvo cierto esplendor en el pasado y hacía décadas venía cayendo, que conservaba ciertas costumbres y estándares de vida y enviaba sus hijos a la universidad pero cuya situación productiva y económica era muy vulnerable y, en algunos casos, insostenible.

Los productores estaban con sus esposas, todos bastante arreglados, las mujeres estaban en la cocina y los hombres afuera, junto a la parrilla con pollos. Todos se veían algo incómodos, tímidos, me entero entonces que era el primer encuentro social del grupo. Además de la celebración por el subsidio, el asado tenía también como motivo entregarle a Carlos un obsequio (una maleta para notebook) para agradecerle por su trabajo y dedicación, que había hecho posible completar y presentar todos los papeles y proyectos de inversión de cada uno. Este aprecio de su trabajo expresaba la realidad de muchos “técnicos territoriales” de programas provinciales y nacionales que, teniendo incluso contratos precarios en el Estado (como era el caso de la SSAF), recorrían con su propio vehículo largas distancias en amplísimas zonas rurales, atendiendo problemáticas complejas y personalizadas. En el caso de Carlos, estaba a cargo del área rural de dos departamentos grandes, en los que coordinaba alrededor de 10 grupos de productores.

Once productores recibieron el dinero y la mayoría iba a invertirlo en cambiar las maderas y alambres de la viña o en reponer algunas plantas. Me cuentan que a pesar de que no estaban muy de acuerdo, tuvieron que asistir “para la foto” al acto del municipio donde se entregaron los subsidios, a pesar de que estos provenían de nación. *“Cuestiones políticas [me dice uno] yo fui por Carlos, pero con el intendente no quiero saber nada”*.

Durante la cena, en la que se toma vino sin etiqueta, cerveza y gaseosas, hablamos entre otras cuestiones, de lo que sienten ellos cuando salen a comer afuera y tienen que pagar un vino \$20 o \$30. Un productor dice: *“¡ni loco, te da una rabia!, si a nosotros nos pagan \$1,50 el litro”*. Reparo entonces también en ellos como consumidores y en ese abismo que separaba su actividad de vender uvas y vinos a granel y el consumo de una botella en un restaurante. Otro productor, que era además docente y vice director de una escuela de la zona, cuenta que desde la CoViArlos invitaban a degustaciones para aprender a apreciar un buen vino y por tanto, según el razonamiento, a producirlos mejor. Entonces afirma: *“claro, cuando empezás a tomar vinos ricos ¡ya no querés los otros! Entonces a veces, es preferible no saber”*. La frase resultaba significativa en relación a las diversas posiciones sociales ocupadas por los

actores de la cadena y el estudio de la desigualdad social en el sector. Reflexiono entonces sobre el lugar del “saber” y el “acceder”, de la “costumbre” y “el conformarse” y su incidencia en la legitimación o cuestionamiento de tal desigualdad.

Tiempo después Carlos y otros productores del “grupo” me contaron que si bien las reuniones siguieron luego del subsidio, de a poco estas se fueron abandonando y el grupo estaba casi parado. Quienes seguían participando eran algunas de “las esposas”, que asistían a charlas y capacitaciones organizadas por la SSAF, destinadas a “mujeres que quieren emprender oficios y actividades cuenta propia”.

Conclusiones del capítulo 5

Un efecto claro de la reestructuración sobre el segmento de productores era su creciente *heterogeneidad y diferenciación social*, no sólo entre distintos tipos sino también al interior de los mismos. Otro era su mayor subordinación, diversa según los casos, a un complejo industrial crecientemente concentrado y transnacionalizado.

La *caída* de un amplio sector de productores contrastaba con el status socioeconómico que este grupo social había alcanzado en el período precedente, caracterizado por la expansión de la actividad y la movilidad social ascendente. En aquel entonces, los “*documentos de uva*” por ejemplo, eran una muestra del *crédito* y la cómoda posición social de que gozaban los productores durante el auge de la actividad²¹².

El análisis de conjunto daba cuenta de que con la desregulación, las oscilaciones abruptas del mercado y la caída del crédito, el hilo se cortaba por lo más delgado, alejando aún más un horizonte de *igualdad de oportunidades*: el que estaba “mejor parado”, tenía “espalda” y no estaba apurado por vender era el que se encontraba en posición de negociar, esperar mejores condiciones y precios o evitar caer en transacciones de riesgo, y viceversa.

En la profundización de las asimetrías entre agentes vitícolas, que se traducían en crecientes niveles de desigualdad social, identificamos procesos de *entrelazamiento acumulativo de dificultades y desventajas y dinámicas de espiral descendiente de descapitalización* entre los que se encontraban en transición hacia abajo; y, en el otro extremo, *ventajas acumulativas entrelazadas* para los grandes inversores. Estas asimetrías determinaban fronteras sociales y simbólicas entre productores e inversores y, al decir de los primeros, la existencia de “dos vitiviniculturas”.

De todos modos, el peso en cantidad de agentes y quintales de uva de los productores

²¹² Los “documentos de uva” certificaban la producción que el productor tenía en la bodega y servían como garantía para comprar a crédito: “Hasta el año 80 el crédito era muy fácil, cualquier productor con sólo tener documentos de uva era plata constante, era como dólares [...] comprabas la mercadería para todo el año, llenabas una camioneta con bolsas de azúcar, con yerba, con harina...” (Entrevista, 2009).

es aun considerable en la vitivinicultura mendocina. La no integración vertical total de las bodegas se explica por las rigideces y riesgos que implica la producción primaria por cuestiones climáticas o de mercado. Así, la existencia de un mercado de uvas extenso y muy competitivo resulta funcional al sector industrial, a costa de transferir a los productores buena parte de los riesgos y de su subordinación a la cadena, mediante diversos *mecanismos de poder y exacción* como los identificados -de los más visibles a los más invisibles- que aseguran la apropiación del grueso del excedente producido en la cadena por parte de la industria.

El análisis de las situaciones y posicionamientos de los productores nos permitió también identificar *estrategias y mecanismos de adaptación al cambio, resistencia y/o conflicto*. Con la transformación vitivinícola, muchos productores pasaban a ser prescindibles y tendían a desaparecer, otros quedaban subordinados a prácticas oligopólicas del mercado de vinos comunes y mostos. Un tercer grupo experimentaba crecientes demandas de calidad, controles y prácticas de fidelización con la industria: “ponerse la camiseta de la bodega” implicaba una forma de consentimiento de pequeños productores “independientes”, en el marco del nuevo paradigma de calidad. Otros productores eran más proclives a la acción colectiva y las protestas, las cuales generaban conflictos y presiones que podían alcanzar cierta efectividad, especialmente para la época de vendimia. Ante estas situaciones el Estado desplegaba una serie de dispositivos y programas para *contener* la protesta y *convertir el conflicto en asistencia*. Asistencia a *cuentagotas* y a *demanda* que, a falta de una política reguladora que disminuyera las grandes asimetrías y de una protección más sistémica del segmento de productores (con facilidades crediticias por ejemplo), venía a *auxiliar* estallidos del conflicto y la emergencia. Un dispositivo común a varios programas públicos para productores era la creación de “grupos asociativos” como vía para acceder a créditos, subsidios, asistencia técnica o capacitación. Si bien ello podía decantar en algún nivel de agregación y asociativismo, en general, al no sustentarse en verdaderos procesos horizontales, se traducía en *artificios* poco sustentables en el tiempo.

Si bien había productores que sólo producían “calidad” y otros sólo “cantidad”, la mayoría mantenía estrategias diversificadas. En las estrategias y posicionamientos de los productores ante el cambio de paradigma y la reestructuración del sector intervenían una serie de variables interrelacionadas de manera compleja tales como: la zona, el lugar ocupado en la cadena, la escala productiva, la disponibilidad de ingresos por fuera de la finca, la posición social ocupada, el acceso a redes sociales, saberes técnicos y mercados. Dentro de cierta *diversidad*, estas variables identificadas permitían analizar una tendencia hacia uno u otro polo, y por tanto comprender la

“lógica de la heterogeneidad” de esta “configuración sociocultural” (Grimson, 2015) y socio-productiva. Adaptarse o resistirse al cambio, estar orientado a “la calidad” o a “la cantidad” dividía aguas también entre los productores -incluso entre familias- y establecía *clasificaciones y fronteras sociales y simbólicas* entre los mismos, aunque estas resultaban porosas para la mayoría.

Finalmente, la relación inversa entre *rendimiento y calidad* en la producción de uvas -y los diversos posicionamientos al respecto- traslucía una de las aristas fundamentales de la tensión calidad-cantidad que analizamos en nuestra configuración. Por su *posición intermedia* dentro de la misma (patrones sometidos a otros patrones) y su ubicación en la *frontera difusa entre capital y trabajo*, los “productores vitícolas” se veían atravesados –a diferencia de los agentes del “agronegocio”- por la ambivalencia de una doble lógica de la actividad: la lógica del *trabajo* (que valora el amor por el mismo y su fruto), y la del *capital* (que maximiza el beneficio) e impone una dinámica en que *más es menos y menos es más*.

CAPÍTULO 6:

Trabajadores vitícolas y transformaciones del mundo rural

Introducción

De los distintos actores sociales de la vitivinicultura mendocina que hemos analizado, los trabajadores constituyen el segmento más invisibilizado. En los múltiples estudios e informes existentes sobre la “cadena vitivinícola”, éstos no suelen ser considerados o se analiza la cuestión desde el punto de vista de la “creación de empleos” o la “demanda de mano de obra”, pero no se los incluye como un actor social con peso y voz propia²¹³. Diversos autores coinciden en señalar la invisibilidad y opacidad de los trabajadores vitivinícolas y, entre éstos, en mayor medida, la de los trabajadores rurales “temporarios”, quienes se ubican en el último peldaño de la escala socio-laboral (Azpiazu y Basualdo, 2003; Bocco y Dubbini, 2008; Heredia y Poblete, 2013). Ello se denota tanto en la carencia de estadísticas oficiales -lo cual contrasta con una gran cantidad de información disponible sobre producción, variedades, calidades, mercados, precios, bodegas, etc.- como en la resistencia de muchos empresarios entrevistados a hablar sobre la cuestión. A ello se suma la debilidad y/o cooptación de los sectores gremiales obreros, particularmente rurales –en oposición también aquí a un históricamente fuerte e influyente gremialismo empresario- y la falta de representación de los trabajadores en los organismos del sector. Así lo planteaban Azpiazu y Basualdo, en su ya clásico estudio sobre el sector:

No existe fuente de información alguna que permita, siquiera, estimar, la cantidad de ocupados en la cadena vinícola y, menos aún, la del complejo en su conjunto [...] En ese campo no resulta casual que de las entrevistas realizadas, el tema o las consultas referidas a la ocupación ha tenido, en general, una respuesta evasiva o, directamente, negativa. [...] En tercer lugar, el Instituto Nacional de Vitivinicultura que desarrolla una muy activa política en materia de información sobre el complejo vitivinícola, no cuenta con información (por lo menos pública) sobre la evolución del empleo en el sector. En cuarto lugar, como se desprende de la conformación de las instituciones que vienen desarrollando el PEVi, se destaca la inexistencia de representación alguna por parte de los trabajadores que, en realidad, dentro de la compleja trama de relaciones que se establecen en el interior del complejo, aparecen como un segmento casi ignorado (Azpiazu y Basualdo, 2003: 22).

Así la CoViAr, que se plantea como un espacio de concertación público-privada de “amplia” representación, y que suele ponerse como ejemplo a nivel nacional de organización sociopolítica de una cadena agroindustrial, presenta una total exclusión

²¹³ Nos referimos a estudios provenientes de instituciones del sector, como CoViAr, BA, INTA, INV, no a los provenientes de las ciencias sociales, dentro de los cuales diversos autores trabajan sobre las transformaciones del trabajo rural vitícola (Neiman y Bocco y Martín, 2001; Quaranta y Goldfarb, 2005; Bocco y Dubbini, 2008, Fabio, 2010, Poblete, 2011 y 2012, entre otros).

del segmento de trabajadores.

Históricamente, la sub-consideración del *factor trabajo* se vincula al uso de *mano de obra familiar* invisibilizada, y la marcada *estacionalidad* de la actividad, características que facilitaron la informalidad laboral rural, al igual que en otros sectores agrícolas. También es producto de las relaciones jerárquicas entre capital y trabajo que caracterizan al sector, que oscilan entre el “paternalismo y la coacción” (Villulla, 2008) y acentúan las posiciones sociales de *bodegueros* y *viñateros* por sobre los trabajadores en los diversos eslabones de la cadena.

Con la reestructuración productiva, esta situación no se modifica sustancialmente, aunque plantea modalidades renovadas, tensiones y consecuencias sociales propias. Según se afirma desde sectores empresarios, públicos y medios de comunicación, una de las mayores dificultades que atraviesa la actividad en los últimos años es la “falta de mano de obra rural”, situación que recurrentemente se agudiza y toma estado público para la época de cosecha, aseverándose que amenaza con la imposibilidad de “levantar la uva”.

En este contexto, una pregunta que emerge del trabajo de campo guía nuestra indagación: ¿cómo explicar la disímil percepción de “falta de mano de obra”, según afirman bodegueros y productores, con los dichos de los trabajadores de que “cada vez hay menos trabajo”? Para responderla nos proponemos restituir una serie de elementos que hacen a la transformación del mundo laboral y rural y que no suelen ser considerados desde los eslabones superiores de la cadena. En ellos circulan como *sentido común* aseveraciones simplistas, esencialistas y culturalistas tales como “los mendocinos son vagos” o “la gente no quiere trabajar”. Intentamos así restablecer la complejidad a partir de analizar el lugar que ocupan los trabajadores en términos materiales y simbólicos en la configuración vitivinícola. Tomamos para ello en cuenta las transformaciones del trabajo vitícola y del mundo rural en los últimos años, sus consecuencias para los propios trabajadores y trabajadoras, así como las alternativas socio-laborales con que cuentan y las redes de ayuda mutua y contención social que se tejen a su alrededor. Reintroducimos la historia de la conformación del mercado de trabajo rural, y la voz y visión de diversos trabajadores, procurando no separar de manera abstracta el “factor trabajo” de las personas y el espacio vital que éstos habitan y su transformación. Finalmente, intentamos extraer reflexiones sobre la desigualdad social, sus formas de cuestionamiento y legitimación, a partir del análisis micro de distintas categorías sociales de una figuración social particular y su inserción en agregados mayores.

1. Conformación histórica y transformaciones recientes del trabajo rural vitícola

1.1. Lo histórico estructural

Introducimos aquí un breve recorrido histórico de la formación del mercado de trabajo rural vitícola que nos permitirá una mejor comprensión de las particularidades de nuestra configuración. Ello nos lleva a constatar, en primer lugar, que los problemas de “escasez de mano de obra” no resultan nuevos en el sector. Según Campi y Richard-Jorba (2001), el problema de escasez de mano de obra “desvelaba” a los patrones mendocinos desde la segunda mitad del siglo XIX, ante la demanda de “brazos” que imponía el despegue económico de la actividad vitivinícola²¹⁴. La necesidad de contar con una fluida mano de obra, hasta entonces “crónicamente escasa” (2001: 98) condujo a la adopción de diversas políticas de “coacción extraeconómica” como la “papeleta de conchabo”, obligatoria para aquellos que no poseían propiedad, oficio o profesión, en el marco de las llamadas “leyes contra la vagancia”²¹⁵. Esta normativa estuvo vigente en Mendoza durante toda la segunda mitad del siglo XIX, forjando en gran medida el mercado de trabajo necesario para la expansión vitivinícola. Ello no estuvo exento de prácticas de resistencia por parte de los trabajadores, como la “fuga de peones” (2001: 114).

Un régimen similar pero aun más severo, extensivo y prolongado en el tiempo se aplicaba en el mismo período en Tucumán, ante el crecimiento de los ingenios azucareros. A diferencia de Tucumán, Mendoza contaba con un considerable aporte de migrantes europeos, que eran excluidos de tal normativa, y gozaba además, en términos generales, de salarios más elevados. *“Los altos salarios iniciales y los bien pagados trabajos a destajo promovieron desde los años 1890, la constitución de una clase de pequeños propietarios vitivinícolas relativamente prósperos, fenómenos que no tiene correspondencia en el caso tucumano”* (2001:120).

Así, para el período fundacional de la vitivinicultura:

La carencia de mano de obra va a constituirse en uno de los problemas fundamentales de la actividad. Mendoza no disponía de un 'ejército de reserva', la anterior actividad ganadera no requería de un importante caudal de fuerza de trabajo [...] y la población nativa y mestiza tenía una presencia residual [...] Es por ello que la provincia, conjuntamente con el Gobierno Nacional, favorecen una inmigración selectiva orientada fundamentalmente a hombres que fueran prácticos en todas las labores agrícolas, con especialidad en el cultivo de vid y la elaboración del vino (Collado, 2003:16).

Para el censo de 1914, los inmigrantes europeos representaban ya el 34% de la

²¹⁴ Este estudio de corte histórico resulta de especial interés, ya que compara la vitivinicultura con la región cañera de Tucumán, patrón histórico de comparación en tanto economías regionales. Además, el grueso de los trabajadores golondrinas que llegan a Mendoza para la cosecha provienen de Tucumán.

²¹⁵ La “papeleta de conchabo” certificaba relación de dependencia con un patrón. La normativa afectaba principalmente al trabajo rural y al servicio doméstico, siendo aplicada a varones desde los 14 y mujeres desde los 12 años (Campi y Richard-Jorba, 2001: 121).

población urbana y el 30% de la población rural (ibíd.). A esta migración europea -de fines del XIX y principios del XX- le sucedía en las siguientes décadas una migración de otro tipo, vinculada al ciclo de producción agrícola y proveniente de provincias y países limítrofes. Las llamadas “migraciones golondrinas” tienen en la región vitivinícola y en Argentina una larga historia (Sabalain y Reboratti, 1980)²¹⁶. Desde el punto de vista de la empresa capitalista *“la migración temporaria es un modo de solucionar el problema omnipresente planteado por las fluctuaciones en la demanda de mano de obra durante el ciclo anual de producción”* (Balan, 1978). Si bien todas las actividades agrícolas poseen cierta estacionalidad, no siempre implican desplazamiento de población. Ello depende del grado de mecanización de la cosecha (que en el caso de Mendoza es muy bajo), del tipo de cultivo y la complementariedad del mismo con otras actividades en la misma localidad (como es el caso de la ciruela, el durazno y el olivo en Mendoza), y la existencia de salarios y/o beneficios diferenciales con respecto a las áreas de emisión de trabajadores (Sabalain y Reboratti, 1980). Existen en Argentina dos grandes sistemas migratorios, uno en el Oeste y otro en el Este del país, en los cuales participan tanto migrantes internos como extranjeros²¹⁷. La vitivinicultura se inserta en el circuito Oeste, que incluye la zafra de la caña de azúcar en Jujuy, Salta y Tucumán, realizada con mano de obra regional y boliviana. Terminada la zafra, se producen migraciones hacia Mendoza para la vendimia (donde confluye mano de obra local, tucumana, puntana y boliviana), y hacia Río Negro, para cosecha de la pera y la manzana²¹⁸. Hacia fines de abril se produce “el reflujo” hacia el norte, donde un mes después recomienza la zafra.

Según estudios más recientes (García Vázquez, 2005), la migración boliviana en Mendoza cobra relevancia desde finales de 1940 y en las décadas siguientes. Para el censo de 1991 la provincia ocupaba el quinto lugar nacional de atracción de migrantes bolivianos²¹⁹. La cosecha de la uva representa una atracción inicial para la llegada de bolivianos, quienes rápidamente se reorientan hacia otras actividades, como la hortícola (cultivo de papa, cebolla, tomate y ajo) o bien a actividades urbanas como la construcción y la venta informal en el caso de las mujeres. Según García, la atracción

²¹⁶ Como señalan estos autores, las “migraciones temporarias”, es decir, “aquellas que no tienen intención de fijar residencia permanente en otro lugar”, constituyen “desplazamientos rítmicos de población que se ajustan al ciclo de producción agrícola”, implican “zonas de recepción” y “áreas de emisión” de migrantes e incluyen tanto el marco rural- rural, como urbano- rural (Sabalain y Reboratti, 1980).

²¹⁷ El circuito del Este incluye la cosecha del algodón, el té y la yerba mate y ocupa principalmente mano de obra local (provincias del NEA), santiagueña y paraguaya. Hay migrantes estacionales “de lanzadera”, que alternan su lugar de residencia con una sola cosecha, y “estacionales itinerantes”, que rotan de cosecha en cosecha (Sabalain y Reboratti, 1980: 5).

²¹⁸ Esta se produce de manera paralela a la vendimia y utiliza mano de obra local, tucumana y chilena.

²¹⁹ En los años 60 los bolivianos ocupaban el segundo lugar como población extranjera limítrofe en Mendoza, luego de los chilenos, y en los 90 eran el segundo grupo en relación al conjunto de extranjeros, superando a los de origen europeo. A diferencia de los chilenos -75% de los cuales se ubicaba en zonas urbanas- al menos un 55% de los bolivianos se asentaron en zonas rurales (García Vázquez, 2005: 75).

de migrantes hacia la provincia se debía a la “imagen de Mendoza” en los 60 y 70, vinculada a la idea de que “*en Mendoza se cosechaba plata*” (2005: 94). Sin embargo esto no siempre era cierto, dados los vaivenes de la actividad y las duras condiciones laborales y de vida que implicaba. La presencia de migrantes bolivianos, considerados por la población local en términos genéricos junto a otros trabajadores argentinos como “braceros del norte”, se explica en tanto “*mano de obra dispuesta a aceptar inestabilidad laboral y bajos salarios*”, categoría de trabajadores que no era suministrada en número suficiente por la estructura social local (2005:104).

Estos estudios daban cuenta, en síntesis, de una serie de particularidades de interés sobre el mercado laboral y la estructura social agrícola provincial: 1) Mendoza presentó un número de *inmigrantes europeos* muy superior al de otras provincias; 2) diversas cuestiones convergieron en la formación de una clase de *pequeños propietarios rurales* que no se equiparaba con otras economías regionales del país; 3) la figura del *contratista de viña* resultó una pieza clave para el anclaje de brazos al territorio, en tanto promesa y vía de acceso a la tierra, aunque muchos otros no lo lograron sino que siguieron procesos de proletarizaron; 4) el modo *coactivo* de constitución del mercado de trabajo rural en Mendoza y su configuración diferencial respecto del sector cañero tucumano, que históricamente revestía condiciones socio-laborales más duras y peor retribuidas; y 5) la existencia de salarios históricamente más altos que en otras economías regionales, su condición de mano de obra intensiva con fuerte estacionalidad y el bajo nivel de mecanización de la cosecha convertían a la vitivinicultura mendocina en una zona de fuerte atracción de migrantes temporarios del norte argentino y bolivianos.

1.2. Las figuras centrales del trabajo rural

Dentro de la mano de obra permanente, encontramos históricamente la figura paradigmática del “contratista de viña”, que estructura la organización del trabajo rural vitícola desde el período de expansión de la actividad hasta hace algunas décadas. Según el *estatuto del contratista* (que data de 1973), éste realiza todas las tareas correspondientes al ciclo de cultivo durante los 10 meses que dura el contrato (de mayo a febrero), tiene derecho a una vivienda dentro de la finca, por lo que “*la casa y el trabajo constituyen una unidad indivisible*” (Poblete, 2011), y se vale de la *fuerza de trabajo familiar* para realizar las labores culturales. Se trata de un “estatuto híbrido”, a mitad de camino entre obrero rural y arrendatario (ibídem) ya que, por un lado, percibe un jornal o salario mínimo (unos \$100/ha en 2010) durante los 10 meses del contrato (que es fijado por paritarias e incluye el aguinaldo), y por otro, recibe un porcentaje de la cosecha (alrededor del 18%), el cual constituye su ingreso principal. De este modo

“participa” de una parte de los riesgos y beneficios de la cosecha con el patrón.

La centralidad de la figura de contratista se debe a que permitía a un propietario explotar superficies medianas y grandes a partir de la administración de varios contratos, y resultaba particularmente funcional a la necesidad histórica de flexibilidad de la mano de obra rural: *“Al estar la residencia subordinada al trabajo, la fidelización de los trabajadores está garantizada. Además, el hecho de que toda la familia del contratista viva en la propiedad agrícola permite la movilización de una mano de obra suplementaria, sin costos adicionales, en los momentos de mayor actividad”* (Poblete, 2011). Asimismo, según Salvatore (1986) el sistema de contratista *“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 los inmigrantes europeos ocupaban puestos de mayor jerarquía por sus conocimientos del cultivo, se constituían como *intermediarios* entre los propietarios y la masa de peones criollos (ibídem).

Junto al contratista, se destacan más recientemente el “obrero al día”, mensualizado y en blanco, y los obreros “al tanto”, generalmente en negro y temporarios. El trabajo “al tanto” constituye una especie de “changa” por la que se cobra según el trabajo realizado, en tareas como abrir zanjas, desmalezar u otros. Esta modalidad venía creciendo en los últimos años y resultaba la más precaria de las tres, por no mediar ningún tipo de relación contractual ni obtener ningún beneficio laboral. Para los períodos de mayor intensidad de trabajo, como la cosecha (enero a abril), cuando la demanda de mano de obra llega a triplicarse, y en menor medida para *la poda* (julio a agosto), se recurre en todos los casos a *fuerza de trabajo eventual*, cubierta tradicionalmente por “cuadrillas de trabajadores”, tanto “golondrinas” como locales, bajo el comando de un “cuadrillero”.

Así, podemos mencionar como características históricas del trabajo rural vitícola, la alta participación del trabajo familiar, y dentro de éste de mano de obra invisibilizada de mujeres y niños, y un importante porcentaje de trabajadores temporarios sobre los permanentes (Cerdá, 2007).

1.3. Transformación recientes del trabajo rural y pérdida de centralidad del contratista

A pesar de la inexistencia de datos cuantitativos -o su no disponibilidad-, el grueso de los estudios coincide en señalar que la profunda contracción de los viñedos, así como la reestructuración del sector, implicaron una disminución general y transformación del empleo rural vitícola (Azpiazu y Basualdo, 2003; Neiman, Bocco y Martín, 2001; Quaranta y Goldfarb, 2005; Bocco y Dubbini, 2008, Fabio, 2010, Poblete, 2011 y

2012)²²⁰. En ello incidieron la incorporación tecnológica en fincas tendiente a la “modernización de los viñedos”, los cambios en las prácticas de cultivo orientadas a la calidad y las nuevas modalidades de gestión y contratación de trabajadores, generalizadas desde los años 90. En segundo lugar, los autores coinciden en señalar la *heterogeneidad* de situaciones, acorde al desigual alcance de la reestructuración vitivinícola en diversas zonas y explotaciones. Se constata que las mayores transformaciones se producen en las fincas orientadas a la calidad, en las que se observa una disminución general de la mano de obra requerida, con mayor énfasis en la de baja calificación, así como un aumento relativo de la demanda de mano de obra calificada, para tareas de poda y cosecha especializada, manejo de riego por goteo computarizado, etc.²²¹ En tercer lugar, se verifica un aumento generalizado del modo de contratación *temporaria* y la *externalización* de mano de obra, no sólo ya para tareas estacionales como se producía históricamente, sino también para tareas permanentes, cubiertas de manera creciente por “agencias de empleo eventual” y “cooperativas de trabajo” (Fabio, 2010; Poblete, 2011).

Estas tendencias, iniciadas en los años 90 y profundizadas en la siguiente década, se articulan con el objetivo de las empresas de lograr una mayor *flexibilidad laboral* y *disminución de costos*, en el marco de la creciente competencia global. Un reciente estudio resaltaba que en el segmento de producción primaria vitícola un 77% de los puestos de empleo eran temporarios y sólo el 23% permanentes (FVM, 2010). El mismo permitió estimar, a grosso modo, un total de 38.600 “puestos de trabajo” en el sector vitícola mendocino, considerando tanto la mano de obra permanente como la estacional, de los cuales el 70% correspondía a “viñedos tradicionales” (espaldero bajo y parral) y el 30% a “viñedos modernos” (espaldero alto)²²².

De modo que hoy es habitual que coexista un pequeño núcleo de trabajadores estables, con mayor calificación, con una gran cantidad de trabajadores temporarios y

²²⁰ Existían en 2008 la mitad de viñedos y el 60% de la superficie cultivada que en 1978, récord histórico (INV, serie histórica).

²²¹ En las fincas con mayor tecnología (tractores modernos, riego por goteo, uso de herbicidas, etc.) y orientadas a la calidad, hay una serie de tareas culturales que ya no se realizan (como abrir surcos, desorillar, desmalezar) dada la combinación de “labranzas mínimas o cero” y el uso de herbicidas; mientras que otras nuevas tareas se incorporan (como el desbrote -raleo de ramas y racimos para evitar la proliferación de frutos y bajar los rendimientos-, el deshoje -para tener mayor luz solar-, y la aplicación de un tipo de poda especial).

²²² El informe señala que “*resulta particularmente complejo estimar la cantidad de personas que se encuentran empleadas*” en esta etapa de la cadena ya que la dedicación suele ser “*parcial o secundaria*”, por lo que se introduce el concepto de Equivalencia a Dedicación Plena (EDP) con el fin de transformar el dato de personas físicas en EDP. Para ver en detalle la metodología utilizada <http://www.fce.uncu.edu.ar/upload/investigacionviti.pdf> (FVM, 2010: 95). El informe toma el agregado nacional, por lo que el número total de puestos se estima según la cantidad de viñedos y superficie correspondientes a Mendoza, alrededor del 70% en 2010. Recordemos que el “espaldero bajo” corresponde al modo tradicional de conducción de la vid, el “parral” es típico del período productivista y de las uvas comunes, y el “espaldero alto” es utilizado en las nuevas plantaciones y para uvas finas; estos representaban el 14%, 48 y 38% respectivamente en Mendoza en 2010 (INV, 2010).

tercerizados, menos calificados. Este proceso es concomitante con la retracción de la figura del *contratista* (y otros cambios que analizaremos luego), especialmente en las fincas medianas y grandes y en los nuevos viñedos orientados a la “calidad”, en las que se tiende a la “modernización” de las relaciones laborales –lo cual no implica necesariamente una mejora en las condiciones laborales-, la “racionalización” y mayor control sobre la fuerza de trabajo. En sustitución del contratista y su fuerza de trabajo familiar se extiende la figura del “encargado” o “administrador”, que comanda un núcleo pequeño de obreros asalariados. Como hemos señalado, el avance de tales transformaciones varía en virtud de las escalas productivas y las zonas. Muchos productores continúan utilizando contratistas, quienes siguen siendo figuras importantes en zonas como el Este.

Del mismo modo y en cuanto a la externalización de mano de obra y contratación de personal temporario, mientras que los productores chicos o medianos seguían utilizando los servicios de un “cuadrillero” (forma tradicional), las grandes firmas recurrían de manera creciente a agencias de empleo y “cooperativas de trabajo”. Las agencias -orientadas al sector agropecuario en las últimas décadas como extensión de las actividades urbanas, industriales y de servicios- son contratadas especialmente por grandes fincas o bodegas con producción vitícola, dadas las ventajas de desvincularse de la problemática tarea de reclutar trabajadores, así como de las cargas sociales, la organización del trabajo y los pagos. Las agencias reclutan el personal, proveen el transporte y la logística de la jornada laboral, asumiendo las cargas sociales y el pago del jornal. Sin embargo, hemos detectado (como en el caso analizado del Valle de Uco), que las mismas agencias recurren a “cuadrilleros” para asegurarse mano de obra, ya que éstos tienen capacidad de reclutar trabajadores a través de contactos personales, familiares y territoriales, por su vínculo histórico con la actividad.

En cuanto a las “cooperativas de trabajo”, se extendieron en el sector vitivinícola desde fines de los 90, generalizándose esta modalidad en la década siguiente (Poblete, 2011). Esta figura jurídica resulta la mayoría de las veces, un modo de eludir los costos vinculados a beneficios sociales como obra social, aportes jubilatorios y ART. En general los trabajadores no tienen opción cuando se les plantea que deben asociarse a una cooperativa para sostener la fuente de trabajo (Millán, 2010; Poblete, 2011), y en muchos casos se trata de “cooperativas fantasmas” operadas por las mismas empresas²²³. Así, las fincas grandes suelen mantener a tractoristas, regadores, encargados y administradores como asalariados registrados, mientras que

²²³ Tanto las Agencias como las Cooperativas pasaron a considerarse “ilegales” para la contratación de personal en el medio rural a partir de la nueva Ley de Trabajo Agrario de 2011 (Ley 26.727), reglamentada en 2013. Sin embargo, la misma no contempla al sector vitivinícola.

otras tareas de tipo permanente y estacional, con menores requerimientos de calificación son cubiertas a través de estas figuras.

En síntesis, el nuevo escenario implica menor nivel general de empleo, disminución del empleo permanente, mayor demanda de trabajadores calificados y niveles crecientes de tercerización y externalización de la fuerza de trabajo rural. Como consecuencia, se verifica una mayor flexibilización, precarización, diferenciación y segmentación de la mano de obra (Bocco y Dubbini, 2008; Heredia y Poblete, 2013). Una primera división se da entre trabajadores de bodega y de finca. Los primeros suelen ser más calificados, mejor remunerados y gozar de una mayor formalización de las relaciones laborales²²⁴. Dentro de los obreros de finca, una frontera clara es entre asalariados permanentes y temporarios (que corresponden al grueso de los trabajadores). Entre los temporarios, también encontramos una frontera entre trabajadores registrados y no registrados, o “en negro”, quienes se encuentran en la mayor situación de vulnerabilidad social y precariedad laboral. A ello se agregan los trabajadores estacionales migrantes o “golondrinas”, quienes junto con los trabajadores “en negro” se encuentran en la base de la escala socio-laboral. Como señalan Bocco y Dubbini, *“Si se trazara una línea de situación de mayor vulnerabilidad social a menor vulnerabilidad social, se debería ubicar primero al trabajador migrante o golondrina, seguido por el trabajador temporario, el trabajador rural y el operario de bodega”* (2008: 25).

Veamos a continuación las consecuencias y tensiones que implican estas transformaciones, las visiones y opciones de los trabajadores en este contexto, así como algunas redes de ayuda y contención que sobre ellos se tejen, y las condiciones generales de vida en el área rural.

2. Mundo de vida, relaciones sociales y trabajo en el medio rural

2.1. Ángela: la viña, la iglesia y el servicio doméstico

Conocí a Ángela en la reunión de productores del “Grupo Montecaseros”. Era una muchacha vecina de la localidad, de unos 30 años, trabajadora rural, que acababa de enviudar. Como su marido era contratista de una finca, al morir, los patrones decidieron discontinuar el contrato y por tanto debía dejar la casa de la finca donde vivían. Los productores la habían invitado para ver si “había alguna ayuda para ella”, pero Ángela no *encuadraba* dentro de ningún programa, ya que no era productora, y

²²⁴ Si bien nos hemos referido particularmente al empleo rural, los estudios citados dan cuenta de que los trabajadores industriales, en términos relativos, detentan mejores condiciones de trabajo y mayores salarios, aunque también los fenómenos de la flexibilidad laboral y la tercerización afectan al sector, generalizándose la subcontratación a través de agencias de empleo, tal como vimos en el capítulo 3.

además necesitaba ayuda para vivienda, y no para desarrollos productivos, por lo que se decidió buscar otras posibilidades por el lado “social”. Como en muchas otras circunstancias, la propiedad de la tierra demarcaba las posibilidades de acceso (o no) a determinados recursos, tanto estatales como del mercado. Este caso ponía en evidencia también la frontera lábil entre productor y trabajador, que se verificaba asimismo en la figura híbrida del contratista, en los productores familiares pluriactivos y sus trayectorias de ascenso social desde el trabajo, así como en los vínculos de proximidad en las fincas y de vecinalidad que componían el espacio rural.

Ante esta situación -y dado que estaba yo trabajando en la zona y quería estrechar vínculos con trabajadores rurales- le ofrezco a Ángela acompañarla al municipio, donde debería ver a la asistente social. Nos encontramos en la sede de “Acción Social” del municipio. Ángela llega con Fany, una amiga que “ya tenía experiencia en estas cosas” porque su marido, que también era contratista, se enfermó y estaba jubilado. El marido de Ángela tenía 36 años cuando murió; antes fue “obrero al día”, luego “consiguió el contrato en la finca”, por lo que se fueron a vivir allí, pero a los 7 meses se enfermó de cáncer. Un productor me había dicho al respecto: “...ayúdala en lo que puedas porque le cuesta mucho, casi no ha salido de la finca, es muy callada, no sabe salir a pedir algo” (Notas de campo). A pesar de que ella “sabe hacer todas las tareas del cultivo”, cuando su marido murió “el patrón” le rescindió el contrato, por lo que además de perder su fuente laboral tuvo que dejar la casa en la finca. El peso de las *relaciones de género* en la configuración del sector se hacía evidente: si ser trabajador rural era estar en los últimos peldaños de la escala social y laboral, ser trabajadora rural resultaba una posición social aun más abajo.

Cuando nos atiende la asistente social le hacen el “Registro APRO” (Alta Programa Social, especie de *pasaje* de la categoría de “trabajador” a la de “asistido”) por el cual ella puede llevarse una bolsa de mercadería, pero “plata para vivienda no hay”. La asistente social se interesa por saber quién soy, por lo que me presento y comento que estoy haciendo un estudio con productores y trabajadores de la zona, a partir de contactos del INTA. Conversamos unos minutos sobre la situación general y la vida rural. Luego ella dice “a ver un momento...” se levanta y va hacia otra oficina. Vuelve diciendo que le darán a Ángela un subsidio para pago de alquiler, unos \$600 por algunos meses, que le ayudarán a palear la situación. Entiendo que mi presencia y vinculación con el INTA había influido probablemente para que la asistente pasara de un “plata para vivienda no hay” a ofrecer el subsidio de alquiler, que no había mencionado antes; incluso me preguntó si yo conocía “líneas de subsidio para mujeres emprendedoras” con las que trabajaba en la zona. En el *mercado de los bienes públicos*, también las relaciones institucionales y las jerarquías profesionales pesaban.

Cuando salimos, Ángela me cuenta que *“El padre Juan Pablo [de una iglesia ubicada en las afueras de San Martín] me ayuda, me aconseja, él me consiguió para que compre un lotecito por \$10.000, para pagar en muchos años. Me lo dejan así porque es por intermedio del padre”*. También le ayudaban los “misioneros de la iglesia”, quienes tenían una abogada y una escribana que le estaban tramitando la pensión del marido. Según Ángela, su familia no la podía ayudar porque *“todos son obreros y están en la misma”*. También *“me ayuda la directora de la escuela de los chicos”*, quien le había dicho que le buscaría trabajo como empleada doméstica en la ciudad. Esta idea le daba risa, como inhibición: *“yo no sé tampoco, nunca trabaje ahí, tendré que aprender, porque yo siempre trabajé la viña, otra cosa no sé hacer”*.

Desde que se cortó el contrato, había estado trabajando unos meses en “el galpón”, donde cortan, limpian y ponen en cajas la uva para consumo en fresco. Cobraba \$50 por día, pero *“en negro y por la temporada nomás”*. Si bien el trabajo era de 8 horas, normalmente se quedaban a diario al menos unas dos horas más. Como me cuenta Ángela: *“No tienen muchos trabajadores, en época de cosecha es difícil retener a los obreros. En la cosecha podés sacar el doble, un hombre puede hacer 50 tachos por día, a \$2 el tacho son \$100, contra 50 que te pagan en el galpón”*. El “tacho de uva”, que pesa entre 20 y 22kg, había dejado ya una huella en el cuerpo de Ángela, que trabajaba en la viña desde pequeña. Me muestra el hombro derecho, donde tenía un notorio bulto, que a veces le dolía bastante²²⁵.

Fany afirmaba entonces, *“el obrero rural cobra muy mal, pero esto no es de ahora, siempre cobró mal. Es muy sacrificado, tenés que vivir muchas privaciones...”*. Y comparaban entre “el contrato” y ser “obrero al día”:

“... con el contrato vas aguantando, tirando, con las privaciones que tenés vas ahorrando y a fin de año tenés una platita ¡si cosechas! Con eso también vas tirando al año siguiente... El obrero al día gana un poco más, pero a fin de año nada ¡es al día! Día a día” [explicaba Ángela, y Fany agregaba] *“lo que tiene es que el obrero al día, es **su** día, en cambio el contratista, por el mismo sueldo ¡trabajan todos! y si me pongo a contar mi día, el día de los chicos... no da”*.

Entre los trabajadores entrevistados, en términos generales los de mayor edad preferían “el contrato” que trabajar “al día”. Si bien reconocían que el primero implicaba “más trabajo” e “ir a riesgo”, también valoraban el manejo de sus tiempos y el control de su trabajo, mientras que el obrero al día *“tiene todo el tiempo encima al capataz”*, implicando un mayor control sobre el proceso de trabajo. Como contraparte, en el contrato, con “trabajan todos” Fany se refería a toda la familia, de modo que mujeres y

²²⁵ Otros cosechadores refirieron lo mismo, lo cual se produce por el peso del tacho, que es cargado al hombro. Se trata de un tacho de metal con forma de canasta (como era antiguamente). Por cada tacho de uva volcado en el camión el cosechador recibe una “ficha”. El “fichero” suele ser alguien de suma confianza del patrón, un hijo, su mujer, o él mismo. El total de fichas conseguidas suele pagarse en forma semanal (Notas de campo).

niños constituían la mano de obra rural invisibilizada²²⁶. Sin embargo, las transformaciones aludidas, junto a la prohibición del trabajo de menores en las viñas desde hacía unos años, venían a desestructurar esta modalidad laboral predominante.

2.2. “Opciones” laborales y condiciones de vida en el mundo rural

Vuelvo a ver a Ángela luego de unos 20 días, esta vez en su “propio ambiente”, la localidad de Montecaseros. Me esperaba con unos mates en el almacén de su amiga Mari, sobre la ruta, junto a la escuela primaria de la zona. El marido de Mari era también un ex contratista que para entonces sólo trabajaba “al tanto” para algunas fincas grandes. Conversamos sobre las diversas tareas rurales. La “poda”, “el desorillado”, “poner los palos de la viña” y “hacer mugrones” eran tareas que generalmente hacían los hombres; mientras que las mujeres hacían “la atada”, “la desbrotada” y participaban de la cosecha²²⁷.



Cosecha de la uva en viña. Zona Este.



Cola para descargar la uva en el camión.
(Fotos propias, 2010).

En el invierno, generalmente “*el hombre poda y la mujer ata*”, aunque como últimamente no hay mucho trabajo, “*emplean a los hombres nomás*”. De marzo a junio Ángela no tenía nada para hacer en la viña, “*por eso agarré la casa*” me dice, el trabajo que finalmente le consiguió el padre Juan Pablo en una casa de familia en la ciudad de San Martín. Nuevamente el *género* la ubicaba en un puesto de trabajo “femenino”, cuyo lugar en la *escala de valoración y prestigio socio-ocupacional* resultaba equivalente al trabajo rural, estando ambos en el escalón inferior.

El paso de trabajadora rural en la viña a empleada doméstica en la ciudad le resultaba inquietante, tener que viajar a la ciudad y la entrada a una casa de “gente de plata” le

²²⁶ Teniendo en cuenta que una persona sola puede trabajar unas 5 ha, si el contrato es de 10 ha por ejemplo, se van sumando otros integrantes del grupo familiar, “ayudas familiares” remuneradas o no.

²²⁷ Se llama *mugrones* cuando se toma el sarmiento (rama de la vid) y, sin cortarlo, se entierra para que arraigue y produzca nuevas plantas. La *poda* se realiza en los meses de invierno, luego cada sarmiento se “ata” a los alambres de la viña para sostener la planta. El *desbrote* se realiza para controlar la cantidad de racimos por planta (especialmente cuando se orienta a un bajo rendimiento de la planta).

despertaba temores e incertidumbres. *“En tres horas tengo que lavar, planchar, cocinar y limpiar [...] no... esto no es para mí, lo mío es la viña”*. Cobraba \$550 por mes, más \$420 de salario familiar por sus hijos, y comparaba: *“en el galpón de uva cobraba \$500 por quincena, pero sólo por la temporada y en negro”*. Y expresaba angustiada: *“no sé usar el microondas, ni el lavarropas... la comida que hacen ellos, yo no sé cocinar eso... te ponés nerviosa, prefiero abrir surcos, aunque sea más pesado. Te juro que voy por el camino ¡y rezo!... me trabaja mucho la mente”*.

Responder a las exigencias de un tipo de vida de clase media urbana que desconocía le producía angustia y estrés. Prefería, aunque fuera más pesado, lo que siempre supo hacer: *“nosotros desde chiquitos nos hemos criado en la viña [...] en la viña siempre hay un motivo para reírse, joder, charlar... los años más felices han sido trabajando en la viña, y en la cuadrilla”*.

Efectivamente, en mis observaciones de las “cuadrillas” de cosecha y poda, noté un clima distendido, se hacían bromas, había risas y gritos. El trabajo rural constituía un proceso laboral que, en relación a otras actividades productivas, era aún en buena medida controlado por el obrero, especialmente en el modelo tradicional, cuestión que empezaba a revertirse con las nuevas modalidades de trabajo. Ser empleada doméstica en la ciudad representaba un doble cambio, por trabajar en un ámbito urbano y en el seno de una familia de clase media, en estrecha relación al patrón.

Respecto de los jóvenes y la vida en el campo, me cuenta que había 6 colectivos por día de San Martín a Montecaseros. Su hija mayor, quien iba al colegio en San Martín, debía tomar el colectivo de las 13 horas para regresar, si no lo alcanzaba se tenía que quedar hasta las 16. Desde la ruta, debían caminar 4 km “para adentro” para llegar a donde vivían entonces: una casita “de prestado” en la finca donde trabaja de “encargado” su cuñado para unos patrones de Buenos Aires. Mari, que tenía un hijo que estudiaba turismo en San Martín afirmaba: *“... es muy sacrificado estudiar, tienen que estar todo el día afuera y además privarse de cualquier salida porque si no, no les alcanza, por eso muchos jóvenes dejan de estudiar”*. No resultaba casual que estudiara turismo, varias instituciones de la zona promovían el “turismo rural y de bodegas”, como alternativa a la crisis de las actividades agrícolas tradicionales. Finalmente afirmaban: *“acá nos ayudamos todos”*. En ese momento estaban preparando un “bingo” para juntar plata para una nena que estaba enferma, algunos negocios ayudaban con mercadería y entre vecinos se organizaban para llevar a los hermanos menores a la escuela.

Pero la vida en el campo tenía también crecientes niveles de violencia social e “inseguridad”, de modo similar o aun peor que en las áreas urbanas. Fany había relatado que su marido “estaba enfermo” porque donde vivían (en un paraje rural del

Este) tenían un negocio y le entraron tantas veces a robar que en una de esas mataron a su sobrina, en su presencia, y entonces “él quedó así, esquizofrénico”. Como ya señalamos en el caso del Valle de Uco, muchos entrevistados señalaban que no podían salir de la casa para no dejarla sola, o haber sido víctimas de robos y asaltos, algunos muy violentos. De hecho, junto a los problemas laborales y de acceso a servicios, la “inseguridad” en el ámbito rural parecía estar entre las principales causas de abandono de las fincas y emigración a la ciudad²²⁸.

En cuanto al trabajo, las opciones eran limitadas: el trabajo “en negro” en “el galpón” y por la temporada, “la atada” en los meses de invierno, “agarrar el tacho” en el verano para cosechar. Para los hombres, conseguir un “contrato” o entrar como “obrero al día” en una finca se hacía cada vez más difícil, quedaba el trabajo “al tanto” y la cosecha de la uva, también “en los frutales”, “en la aceituna” y “en la madera”, la tala y colocación de palos para las viñas. Diversos testimonios coincidían que en otras actividades rurales, como la hortícola (y particularmente el cultivo de ajo), predominantemente desarrollada por bolivianos, las condiciones de trabajo eran aun más precarias y era más corriente el trabajo en “negro” que en la viña, donde había más controles estatales.

Como expresaban muchos trabajadores rurales, “*otra cosa no sé hacer*”, la falta de estudios y de contacto con la vida urbana reducían su mundo a la viña, la cosecha, la finca. En la ciudad, la esperaba el servicio doméstico, lo cual requería toda una adaptación y el abandono de su oficio de viñatera. Para los hombres, las alternativas urbanas predominantes eran como peón en la construcción o en la cortada de ladrillos. Es importante destacar que las transformaciones laborales recientes se montaban sobre condiciones de trabajo e ingresos que históricamente eran desfavorables en el sector rural. Como señalaba Fany, “*esto no es de ahora, el obrero rural siempre cobró mal*” o, como refería un contratista que trabajaba en la viña desde los 8 años: “*el obrero de viña toda la vida ha sido mal pago y vamos a morir así*”.

2.3. Redes de ayuda mutua y contención social

Resulta interesante identificar las diversas *redes* que se tejían en torno al mundo rural. Por un lado, *redes horizontales* como la amistad y el vecinalismo, además del parentesco, eran significativas, de modo análogo a un barrio popular de la ciudad. Por otro lado, estaban las *redes verticales*, institucionalizadas, como la Escuela, el Estado y la Iglesia, dentro de las cuales sobre todo esta última tenía una presencia

²²⁸ Así se destacaba en el “Taller de Diagnóstico Territorial” de la Zona Este (23/03/10), organizado por el gobierno provincial en el marco de la Ley de Ordenamiento Territorial que se estaba entonces discutiendo. También, un entrevistado afirmaba en base a fuentes periodísticas que “*se robaron unos 400 tractores en la Zona Este en los últimos 10 años*” (Entrevista, 2010).

significativa en la vida rural. O mejor dicho “las iglesias”, ya que diversos cultos hacían base y “misionaban” por estas zonas²²⁹. Mientras que el Estado no resolvía el grave problema de la vivienda rural ni aseguraba el acceso al trabajo -salvo en casos excepcionales, a manera de subsidio y por tiempo determinado-, a través del “padre” Ángela había conseguido el lote y el trabajo y “los misioneros” viabilizaron su acceso a la justicia para tramitar la pensión. Pero también la iglesia ejercía un modo de *control social*, además del Estado y otras instituciones, como veremos²³⁰.

2.4. Transformaciones territoriales: “donde había fincas, ahora hay barrios”

Las transformaciones laborales y el modo de uso del territorio tenían mutuos condicionamientos. Así como anteriormente el contratista y otros obreros vivían con sus familias dentro de las fincas, el declive de esta figura y la “modernización” de las relaciones laborales venían a disolver la “unidad casa-trabajo” (Poblete, 2011). La ausencia de los productores en las propiedades rurales era creciente, de modo que desde los años 80 y 90, los territorios rurales se iban deshabitando progresivamente, al tiempo que crecían los barrios -o villas según los casos- tanto a la vera de los poblados rurales y cabeceras de departamento como en las cercanías del Gran Mendoza²³¹. Ello implicó una mutación considerable en las formas de vida de los trabajadores y sus familias, potenciada por la disminución general del empleo demandado, las deficientes condiciones de vida y vivienda, la dificultad de acceso a bienes y servicios y también la incidencia del delito y la “inseguridad” en el medio rural. En regiones como el Valle de Uco, la expulsión de trabajadores rurales de las fincas se vio también inducida por las nuevas inversiones, el alza en los valores de la tierra y la orientación creciente de las fincas al turismo.

Uno de nuestros entrevistados, Alejandro, resultaba un informante clave para comprender las transformaciones del mundo rural. Siendo parte de un hogar humilde de trabajadores de viña había logrado licenciarse en Filosofía y Letras y formar una asociación civil para la “recuperación de la región” desde el punto de vista socioeconómico y cultural. Se presentaba a sí mismo diciendo: “*Yo primero que nada soy hijo de viñatero, de trabajador de viña... de trabajador, no de productor. Hice mi*

²²⁹ Resultaba corriente en las zonas rurales visitadas la presencia de jóvenes rubios, de camisa blanca y pantalón negro, muy prolijos, al estilo mormón.

²³⁰ En una oportunidad, bastante tiempo después, Ángela me contó que no estaba bien con su marido, y que él “la obligaba” -no dijo qué pero por su tono pude adivinarlo- “forzada, ¡sabés que feo!”. Entonces recurrió al padre, quien le dijo que su matrimonio estaba así “porque estaba casada en el pecado”, ya que no había sido por iglesia, por lo que un tiempo después habían optado por pasar por el altar.

²³¹ Entre 1980 y 2001, la población rural de Mendoza descendió del 31% al 20%. Es decir que, 1 de cada 3 personas que vivían en áreas rurales migraron a aéreas urbanas. A su vez, dentro del área rural, la población “rural dispersa” (en “campo abierto” según INDEC) también tendió a concentrarse en población rural aglomerada (poblados “menores a 2.000 habitantes”). En 2010 la *población rural* era del 19% para el conjunto provincial, pero del 44% en promedio para el Valle de Uco, del 34% para la Primera Zona y del 37% para la Zona Este (DEIE, CNP 1980, 1991, 2001 y 2010).

secundaria trabajando en la viña, y en la chacra, o sea que, más o menos sé de qué se trata” (Entrevista, febrero 2011). El modo en que remarcaba su origen social trabajador, diferenciándolo de los productores, daba cuenta de la necesidad de distinguir posiciones sociales de clase que solían confundirse. Conocedor de la vida rural, decía sobre los procesos recientes:

“Hay una situación de postergación, la zona rural está casi abandonada, tierras fiscales tiradas [...] La gente vive en casas muy deterioradas, hay muy poco urbanismo, y a todo nivel ¿eh? religioso, cultural, político, de vivienda, la vivienda es un desastre. De la calle ésta para allá, vos tenés una postergación de prácticamente el 80% de la zona rural [...] Sin embargo, de esta calle para allá es otra cosa; donde vivían mis viejos antes, hoy es la zona urbana de la zona rural, por decirlo así, es impresionante lo que ha crecido [...] y mucha gente de aquellos sectores se ha ido a vivir, o al centro, o para este otro lado”.

En esta configuración particular entre lo rural y lo urbano, la ruralidad implica una fuerte condición de desventaja y desigualdad. Mientras que el “urbanismo” era asimilado a desarrollo, acceso a servicios o calidad de vida, lo rural era sinónimo de abandono y postergación. La migración hacia centros urbanos o la urbanización de antiguas zonas rurales conformando espacios “rururbanos”²³² resultaba un fenómeno creciente desde hacía algunas décadas. Se demarcaban asimismo fronteras al interior de los propios territorios rurales, entre territorios en crecimiento y zonas postergadas, con altos niveles de pobreza rural:

“Te encontrás con una población postergada, empobrecida, de acá [dice mientras se señala la cabeza] y de salud ni hablar ¡ni hablar! Si vos haces un testeó de rostros... viste, yo he vivido con esa gente, y hay gente que vos la ves y ¡está totalmente abandonada!”

Muchos trabajadores, al igual que los pequeños productores empobrecidos, quedaban así *sujetados* en la pobreza y la zona rural, implicando menores opciones laborales, socioculturales, y un deterioro general de las condiciones de vida y salud. En este marco, ante los desbordes en la contención de la Iglesia o el Estado crecían el juego y los “santos populares”, como explicaba Alejandro:

“... con la pobreza crece mucho la quiniela, el telequino [...] y los santos populares, el Gauchito, la Difunta, San Expedito, San La Muerte... hay un santuario enorme yendo para Vizcacheras [...] se propagan porque la gente hace promesas [...] hay mucho trapo rojo por el tema de la piedra, ya la Virgen de la Carrodilla no responde [...] la gente está cansada, hay un descreimiento muy grande”²³³.

²³² El concepto de *rururbano* alude a un *continuo rural urbano*, y es usado para matizar la dicotomía y oposición entre estas dos categorías (Barros, 1999). Según Claval (1980: 303) “En estos sectores el campo subsiste y los paisajes guardan a menudo el encanto de lo rural, pero las formas de vida son predominantemente urbanas: nos encontramos pues, en la ciudad dispersa, dentro del medio “rururbano”, que cada vez se interpone más a menudo entre los centros urbanos y las zonas acusadamente rurales”.

²³³ Con “trapo rojo” refiere al culto popular al Gauchito Gil. La Virgen de la Carrodilla es la “patrona de los viñedos” en Mendoza. Si bien la piedra (granizo) afecta directamente a los productores, de manera indirecta afecta a los trabajadores por la merma en la demanda de trabajo de las fincas afectadas.



Ofrendas al Gauchito Gil que suelen verse frecuentemente en el área rural



Ofrendas al Gauchito Gil y Virgen. Atrás Río Tunuyán (fotos propias, 2010).

El despoblamiento del campo tenía su contraste complementario en el crecimiento de barrios populares, reagrupamientos y urbanizaciones en barrios y villas, donde se producían fenómenos nuevos:

“Antes, esa zona rural de fincas estaba todo plantado, hoy queda calculale el 15% nada más, muchísima tierra abandonada. Y el contraste que vos tenés, si te vas por esa calle, vas a encontrar un montón de barrios, o sea donde había finca ahora hay barrios. Y esos barrios ¿cómo están sustentados? Con los planes sociales. O sea la gente llega a un barrio, y ¿cómo va pagando la casita y cómo va viviendo? Y con la changa, con el plan social... es decir trabajo en negro, porque si tenés plan social no podés tener un trabajo en blanco [...] Entonces viste, así viven, lo que pasa que eso qué produce, vos entenderás, una postergación en desarrollo y producción”.

Mientras en el Valle de Uco, las tierras se valorizaban y se producía un “boom” de inversiones, en los territorios postergados del Este y otras zonas se abandonaban tierras -con la consecuente desertificación- y surgían “pueblos rurales fantasma”, como Santa Rosa, que casi no vio crecer su población en la última década.

En los barrios periurbanos, convivían los planes sociales, el trabajo temporario y en negro, y en algunos casos, un pequeño porcentaje de pobladores volcados a actividades delictivas, que hacían del barrio blanco fácil de estigmatización, por extensión de la mala fama a toda su población. Un ejemplo paradigmático es el Barrio “Los Parrales”, en la zona periurbana cercana a San Martín. Construido como vivienda social en 1983, el barrio era antiguamente, como su nombre lo indica, una zona productiva de parrales. Su población había sido erradicada de la villa de emergencia “La Orqueta”, ubicada a la vera de un canal zonal, “*un rancherío de golondrinas*” me explicaba Luis -el productor tucumano que hacía servicio de cosecha- aduciendo que muchos eran trabajadores que vinieron a Mendoza y se quedaron. Luis reclutaba en el barrio desde hacía 30 años una cuadrilla de 30 trabajadores para la cosecha, “*en blanco, cobran escolaridad y salario familiar*” afirmaba, aunque algunos le decían “*che tucumano, no me pongas en blanco porque pierdo el plan*”. En el barrio casi todos

tenían “plan social” (primero), y luego la “asignación familiar”, Asignación Universal por Hijo (AUH)²³⁴.

Según su conocimiento, el 70% de sus habitantes se dedicaba a tareas rurales discontinuas y el resto a alguna changa en construcción o venta ambulante. *“El problema es que se hacen alcohólicos, vienen de cosechar que es muy sacrificado y se ponen a tomar”*, me explicaba; él los buscaba cada mañana temprano en el camión *“a algunos casi los levanto de la cama”* afirmaba. Una mujer del barrio entrevistada - de origen chilena, 37 años, 5 hijos y abuela- cuya familia había trabajado en la viña toda la vida, señalaba: *“los que no trabajan roban, están a la entrada del barrio, toda la fama del barrio viene por esa primera cuadra”*, y sobre sus hijos, que estaban desocupados, afirmaba *“si van a buscar trabajo y dicen que son de acá no les dan”*. Ellos no habían continuado los estudios secundarios, de uno de ellos relataba *“era buen alumno, pero la profesora le dijo un día `negro parralero` y ya no quiso ir mas”*. El otro hijo, que iba a una escuela técnica, había repetido de año y ya no lo recibieron. En tanto “expresión contextual” con el “poder de herir” (Elias, 1976), “negro parralero” condensaba una serie de sentidos enclasantes y estigmatizantes, por la fama marginal del barrio, por la pobreza y subordinación del obrero rural, y por la caracterización de los “parrales” como forma “atrasada” y “decadente” en la vitivinicultura actual.

Al igual que para entrar al “Clos de los 7” en Valle de Uco, había ciertas *barreras de entrada* al barrio y *códigos* que observar; de hecho, no hubiera podido entrar si no iba con Luis. Así, la segregación espacial, la estigmatización y expulsión educativa y la precariedad laboral reproducían la marginalidad y la desigualdad social, socavando las bases mismas del trabajo rural. En este contexto varios entrevistados afirmaban: *“están desapareciendo los productores y los trabajadores rurales”*; *“vamos a una catástrofe a nivel trabajo”*, por la pérdida de saberes y oficios, especialmente entre los más jóvenes, y también, *“si se cortan los planes se viene un desastre social”*.

Se producía así un círculo vicioso que provocaba tensiones y crisis en la cadena agroindustrial: *el perro se muerde su propia cola*. Pero no todos corrían la misma suerte, los pequeños productores y los trabajadores eran los más perjudicados.

²³⁴ La AUH comenzó a implementarse en Argentina en noviembre de 2009. En diciembre de 2011 el gobierno nacional anunció la extensión de la AUH a los *trabajadores temporarios*, los cuales no perderían el beneficio aun entrando en relación de dependencia temporaria. Ello fue celebrado en Mendoza desde sectores ligados a la vitivinicultura. Sin embargo, los problemas subsistieron dadas las demoras del sistema en años anteriores para otorgar “altas y bajas” y la mala experiencia de los trabajadores al respecto (Los Andes, 4 de marzo de 2011), quienes en algunos casos debían esperar hasta 3 meses para la restitución del beneficio.

3. Transformaciones laborales, planes sociales y cuestión intergeneracional

Ya entrado el siglo XXI, los problemas de “escasez de mano de obra” volvían a caracterizar críticamente al sector vitícola, particularmente en el período de cosecha. Para la vendimia 2011, los empresarios y cámaras anunciaban públicamente un faltante del 40% de la mano de obra requerida, lo cual haría peligrar buena parte de la cosecha²³⁵. Según estimamos, se necesitaban 16.000 cosechadores en Mendoza para levantar los 20 millones de quintales de uva producidos; unos 7.000 trabajadores golondrinas llegaban desde Tucumán, lo cual implicaba un requerimiento de mano de obra local y/o proveniente de otras provincias de unos 9.000 trabajadores²³⁶.

El déficit de mano de obra afectaba especialmente a la “Zona Este”, donde se ubicaban 10 de los 20 millones de quintales y a las pequeñas y medianas unidades, de menor atracción para los trabajadores temporarios, ya que, si bien pagaban los mismos salarios y precio por el tacho de uva, tenían menos capacidad de asegurar la continuidad del trabajo que las fincas grandes. Como vimos, los “viñedos tradicionales” representaban el 70% del total de mano de obra demandada (FVM, 2010).

En este contexto, nos preguntamos por el modo en que la configuración histórica y las transformaciones recientes ayudan a comprender el escenario actual. El impacto de las transformaciones laborales y del territorio se complementaban con otros cambios socioeconómicos, culturales y políticos que afectaban las formas de vida y repercutían también, por tanto, en el mercado de trabajo y en la “disponibilidad de mano de obra”. Nos referimos a transformaciones en las pautas culturales y expectativas de consumo y acceso a bienes y servicios de las familias, y los jóvenes en particular; a las políticas sociales de los últimos años, planes de empleo y Asignación Universal por Hijo, y a la regulación laboral del trabajo de menores y la predisposición de los jóvenes para trabajar la tierra.

3.1. Predisposición de los jóvenes a trabajar la tierra, trabajo infantil y cuestión intergeneracional

Resultaba un tema recurrente de preocupación en el sector el hecho de que “*los jóvenes hoy ya no quieren continuar la actividad*”, o bien “*le huyen al trabajo en la tierra*”. El desaliento de los jóvenes respecto del trabajo agrícola es un tema complejo

²³⁵ “En Mendoza y San Juan se necesitan 20 mil obreros de finca para levantar los cerca de 26 millones de quintales de uva, pero los productores dicen que sólo han cubierto un 60% de los puestos” (Clarín, Edición Rural, 04/03/11) <http://www.edicionrural.com/ampliada.aspx?ID=124>.

²³⁶ Un funcionario de la Secretaría de Trabajo de Tucumán afirmaba que viajaban en los veranos a trabajar a otras provincias entre 25.000 y 27.000 tucumanos. El 70% de ellos iba a recoger manzanas en Río Negro, el 25% a la vendimia de Mendoza y el 5% restante se repartía entre las cosechas de San Juan y La Rioja (Edición Rural, 4/3/2011, <http://www.edicionrural.com/ampliada.aspx?ID=124>).

y multideterminado, que responde a condiciones estructurales y a visiones y expectativas tanto de los padres como de sus hijos. Por un lado, los jóvenes, expresaban que habían visto a sus padres sacrificarse toda la vida y no progresar, verificando por el contrario situaciones de creciente precariedad laboral y vulnerabilidad social. Por el otro, los padres, por las mismas razones, no querían que sus hijos continuaran en la actividad, prefiriendo que buscaran otros horizontes, *“cualquier cosa, mientras no sea la tierra”*. Si esto se verificaba en el caso de los productores –como vimos en el capítulo 5- más aun entre los trabajadores. Alejandro contaba su experiencia personal y sintetizaba una visión común:

“Mi papá siempre me decía, “M` hijo, usted no se quede en la tierra” entonces siempre atrás está esa frasecita. Es una maldición trabajar la tierra, la gente no quiere trabajar la tierra. Si haces un plebiscito acá, gana no trabajar la tierra”.

Así lo expresaba un productor de tipo *empresario*:

“La vitivinicultura es muy compleja, y no es fácil. Y estos jovencitos no le van a poner el mismo esfuerzo que le pone uno, ellos son más light, han vivido mejor, están acostumbrados a otra cosa... la viña es muy sacrificada, no cualquiera trabaja, no cualquiera sabe hacer las labores culturales” (Entrevista, 2010).

Productores de diverso tipo y zona expresaban *“La gente está deprimida, cobran poco”, “El trabajo rural está mal visto, mal pago, los jóvenes tratan de esquivarle a la tierra”, “los jóvenes sienten que los miran bajo porque trabajan la tierra”*. Como vimos en el capítulo 5, un argumento extendido refería a que *“la tierra embrutece”*. Un pequeño bodeguero decía al respecto:

“... te puedo decir en general, la gente del campo es distinta a la de la ciudad [...]. Vos vas a hablar con la gente del campo y es más brutita, no se saben expresar. Si querés un término objetivo y calificativo: la tierra embrutece, y ¡es cierto! Los obreros tienen primaria y chau, ¿quién trabaja la tierra? ¡Son pocos! es un error dejar tan de lado a la gente del campo, porque son los que dan de comer” (Entrevista, 2010).

Entre estos los propios trabajadores se oían frases como: *“no me da la cabeza”* o *“no sirvo para estudiar”*. Era habitual que los trabajadores rurales se calificaran a sí mismos y fueran calificados por otros como “burros”, en el doble sentido de “no le da la cabeza para estudiar” y “no hacen otra cosa que trabajar y trabajar”. Como expresó en tono bromista –y dramático- un contratista de 57 años: *“A mí a los 5 años me echaron de la escuela porque no sabía jugar”*.

Tales visiones se encontraban incorporadas en la subjetividad de los trabajadores rurales, como naturalización de su condición inferior. Como señala Elias (1976) en relación al estigma *“dale a un grupo social un nombre malo y vivirá según él”*. En tanto ocupaban los lugares inferiores de la cadena en términos materiales y simbólicos, las “armas” de estos trabajadores para “revertir el estigma” eran menores que las de los bodegueros trasladistas u otros grupos sociales. A la dureza del trabajo en la viña, los

magros salarios, las malas condiciones de trabajo y de vida, se agregaba una dimensión simbólica de *desvalorización*, que reforzaba el lugar de “inferioridad” que ocupan los trabajadores rurales en la configuración. De ahí que muchos padres trabajadores se oponían a que sus hijos continuaran la actividad, señalando de modo generalizado *“yo quiero que estudien”*. Sin embargo, en la mayoría de las trayectorias analizadas, como “una maldición”, los jóvenes abandonaban los estudios. En ello incidían sin duda las condiciones materiales de dificultad y sacrificio que representa estudiar en las zonas rurales así como la falta de adecuación de la “educación formal” a las particularidades de estos jóvenes y la vida rural. Más aun, como explicaba Alejandro y verificamos en varios casos, muchas de las maestras eran esposas de productores, por lo que la discriminación se reforzaba a la vez por el lado del mundo laboral y del escolar.

En la no continuidad de los jóvenes en el trabajo rural incidían así otras dos cuestiones importantes. Primero, la pérdida de oficios y saberes heredados de generación en generación, y la falta de oportunidades para formarse de acuerdo a las nuevas demandas de calificación. Al respecto decía Alejandro:

“Yo por ejemplo sé podar, sé regar, pero porque yo venía de mi viejo y mi viejo me enseñaba... yo tengo 38. Pero hoy día, hay muchísima juventud que no alcanzó a aprender el trabajo de la viña, y hoy tienen hijos de 15, 17 años. Esos chicos no saben trabajar la viña, no saben manejar un tractor, y por lo tanto ¡no pueden acceder a un trabajo de viña de calidad! ¡No saben! Si esto sigue en progresión geométrica no va a quedar nadie que sepa trabajar la viña”.

Los cambios tecnológicos y laborales implicaron cambios en la cultura y el folclore tradicional del sector. Un técnico del INTA refería: *“Riego manual o por goteo, cambia mucho el panorama, técnica, cultural y sociológicamente: uno anda con la zapa todo embarrado, el otro en una oficina, con una planilla y una calculadora”*. Mientras un productor se lamentaba: *“es una cuestión cultural, el regante, ¡hay tonadas sobre el tomero! Es muy grave eso, dentro de unos años la tonada del tomero ¡va a ser el antiguo testamento!”*²³⁷.

Junto a la discontinuidad de los jóvenes en la actividad, la reciente prohibición del trabajo de menores de 16 años en las viñas -que representa un tema delicado y candente en el sector²³⁸-, tuvo fuerte incidencia en la cuestión. Hemos hallado que el

²³⁷ La “tonada” es la canción folclórica típica de las zonas cuyanas. El “tomero”, como vimos, es una figura central en el sistema de riego tradicional, en el que goza de cierto poder y respeto en tanto da y quita el agua. Existen numerosas tonadas, cuecas y zambas dedicadas al este personaje, *“El Tomero, el pastor del agua, aquel que toma y da la vida a Mendoza”*, en “Tonada larga para el país del Sol” de Daniel Talquenca y Armando Tejada Gómez (<http://revistacaminos.com.ar/app/cultura/item/49-%E2%80%99Ctraigo-una-tonada-larga-para-el-pa%C3%ADs-del-sol%E2%80%9D.html> 02/01/15).

²³⁸ En 1994 Argentina adhiere a la Convención de los Derechos del Niño, aprobada por Naciones Unidas en 1989. En 2005 se sanciona la nueva *Ley de Protección Integral de los derechos de las niñas, niños y adolescentes*, N° 26.061. La misma establece como principio general que la edad mínima para ser admitido en un empleo no puede ser menor a la que establece la obligatoriedad escolar. (Suriano,

grueso de los productores y bodegueros entrevistados, y muchos trabajadores, cuestionaban con énfasis tal prohibición y consideraban que la misma socavaba las bases mismas de la actividad, al no permitir que los jóvenes aprendieran el oficio. Típicamente los mayores comenzaron a trabajar desde pequeños ayudando a sus padres, por lo que valoraban esta experiencia formativa, y distinguían la “explotación infantil”, en tanto contratación informal asalariada de menores por parte de terceros, de el “trabajo familiar”, en el que los menores iban aprendiendo distintas tareas junto a sus padres, *iniciándose* por ejemplo como “graneros” en la cosecha²³⁹.

Ahora bien, en el período actual, diversas cuestiones venían a interrumpir esta “naturalidad” incorporada desde pequeños. Un estudio sobre el trabajo rural en Mendoza, con base en Valle de Uco, partiendo del concepto de *habitus* de Bourdieu, en tanto “*disposiciones construidas en la relación prolongada con cierta estructura objetiva de posibilidades*” (Bourdieu y Wacqüant, 1995), planteaba:

Entendemos que la iniciación temprana y el “aprendizaje” del trabajo constituyen un momento de “comprensión” e “incorporación” de las condiciones de vida y trabajo. Ello constituye más que una simple socialización [...]; representa la “vivencia” de ciertas reglas [...] De ello resultan algunas disposiciones como las orientación al esfuerzo y el sacrificio (contrapuestos a la “flojera”) [...] así como la aceptación del trabajo como una actividad “naturalmente” inestable surcada por períodos de “descanso” y en la que, aún teniendo trabajo estable, no se reúnen los ingresos suficientes para cubrir las necesidades del hogar. Se acepta ese trabajo como un trabajo de poco valor (Mingo y Berger, 2009: 16 y 17).

Tal “iniciación temprana”, que junto a otros factores permitía sostener históricamente una “reproducción” de la fuerza de trabajo rural en condiciones de fuerte desigualdad social, venía a interrumpirse en la actualidad comprometiendo la sostenibilidad de la actividad vitivinícola. Así, dentro del mercado local, la progresiva retracción de la figura del contratista, así como la prohibición del trabajo de menores y los mayores controles públicos al respecto, limitaban fuertemente en los últimos años la vía de flexibilidad histórica del trabajo rural que representaban las “ayudas familiares”. Implicaba también un corte en el saber adquirido de modo endógamo (de generación en generación) y la posibilidad de su expropiación, estandarización y control por parte del saber técnico y el poder patronal. En tercer lugar, el despoblamiento del campo, por expulsión o abandono, permitían su reverso, la concentración y centralización del capital rural.

2007:374). Luego, en 2008, se promulga la Ley Nacional 26.390 de *Prohibición del trabajo infantil y protección del trabajo adolescente*. Su principal modificación es elevar la edad mínima a 16 años, prohibiendo su actividad laboral en todas sus formas, exista o no relación de empleo contractual, y sea éste remunerado o no (La Nación, 6/8/2011 <http://www.lanacion.com.ar/1395305-una-infancia-perdida>). Tal cronología se corresponde con los dichos de nuestros entrevistados, que señalan que las inspecciones del Ministerio de Trabajo se estaban endureciendo en los últimos años, con la imposición de multas ante la sola presencia de menores en las viñas.

²³⁹ Levantando los granos de uva que se caen.

3.2. Planes sociales y valoración de los trabajadores locales en relación a los golondrinas

Las dos cuestiones anteriores, disponibilidad de los jóvenes a continuar la actividad y prohibición del trabajo de menores, se vinculaban en las narrativas de los entrevistados -más o menos directamente según los casos- a otros tópicos críticos y controversiales que atraviesan al sector: los “planes sociales” y la valoración positiva de los trabajadores golondrinas que “vienen a trabajar” en relación a la categorización negativa de los “locales” que “son vagos”, y hasta las conductas delictivas de algunos jóvenes, no socializados en la “cultura del trabajo”. Veamos cómo lo expresaban algunos entrevistados. Un productor mediano respondió de este modo cuando le pregunté cómo se manejaba para la cosecha:

“Ah, ese es todo un problema. Es todo un tema, muy complicado... primero, voy a culpar al gobierno [se ríe] que mentaliza a la gente, hablemos de un adolescente de 15, 16 años que no puede trabajar ¿por qué? por los derechos humanos. Yo no digo la explotación que es una cosa, pero... este... el arte de trabajar o de saber cómo se hace un trabajo, agranda a la persona, aprender un oficio, y a su vez ganarse su propia plata [...] acá lamentablemente, vos fijate, los planes... ¡no quiere trabajar la gente nuestra! Tienen que venir jujeños, hacer 2000 km, tucumanos, hacer 1000 y pico de kilómetros para venir a cosechar, porque la gente nuestra no, no... ¡lamentablemente! Porque estamos creando una mentalidad que es en contra de... qué se yo, yo a los 13, 14 años sabía lo que era el trabajo, y la mayoría de la gente de nuestra edad... y cómo era ir a cosechar jera una fiesta! Ahora te ponen tantos problemas, tantas trabas, que todo lo contrario, en vez de disfrutarla la cosecha, hablemos de los productores chicos ¿no? Es realmente... una complicación” (Zona Este, 54 años, 18 ha).

Otro productor lo expresaba en términos semejantes y agregaba el tema de la delincuencia:

“...y el gobierno prefiere que estén en los ciber, ahí no le dicen nada, pero que vayan a trabajar ¡es un pecado! ¡Te sacan ahí en el televisor en primera plana! [...] Cómo le veo yo, capaz estoy equivocado, la explotación es una cosa, pero la dignidad del trabajo es otra cosa, y lo que no lo aprendes a los 15, 16 años, a los 18 ¡es más fácil no trabajar! [Me habla de los “pibes del barrio” que no quieren ir a cosechar] y después de todo a 1,80 el tachó ¡sacan un buen día! Pero prefieren estar de vagos [...] no digo todos, pero hay mucha juventud que en vez de trabajar sale a robar, ¡y el gobierno lo incentiva! Estamos al revés nosotros acá. Estamos todo al revés acá” (Productor, 58 años, 15 ha).

Comparando los trabajadores “locales” con los “norteños”, un productor que contrató “trabajadores evangelistas” para “evitar problemas con la cosecha” decía:

“son todos de la zona, no tenemos ningún norteño, nada... Ojo, que no me quejo de los norteños, que si no fuera por ellos acá no se levanta nada [...] ¡El que no me gusta es el de acá! Vos vas a un barrio los Parrales... y te dicen... ‘cuánto estás pagando el tachó’, y... \$2; ‘no, si no me pagas 3 no voy’; o sea, no quieren trabajar, le pagás 3 y te paran... yo creo que la gente del norte nos salva, la palabra que podés poner [ya que me ve escribiendo] es nos salvan, salvan al viñatero mendocino” (Productor Zona Este, 64 años, 21 ha).

Finalmente un productor pequeño del Valle de Uco, pero de tipo empresario expresaba:

“Acá la cosecha nosotros no la levantaríamos si no hubieran bolivianos o tucumanos, salteños... ¡nos salvan! Acá el que no labura, en este momento, es porque tiene un plan social, y con el universal éste, ni hablar, peor. Con este que había del jefes de hogar, cobraban 150 y en la cosecha sacaban 150 ¡por semana!, pero no venían, porque perdían el plan. Si ellos querían trabajar podían, si ¡quién se iba a enterar!... pero era más fácil ganarse los 150 tomando mate en la casa que levantando un tacho. No multiplican ¡no saben multiplicar!”

Sin embargo, un análisis más amplio como el que proponemos, da cuenta de que la escasa continuidad de los jóvenes en la actividad resultaba un fenómeno complejo en el que confluían factores socioeconómicos, socioculturales e históricos. Estas argumentaciones empresarias tan corrientes del sentido común, que esencializan a los trabajadores como “vagos”, y califican de “ilógicas” e “irracionales” la elección de “el plan” en vez de trabajar, realizan un *cálculo económico y racional de corto plazo* por el cual “*con la cosecha se puede sacar tres veces más que con el plan*”. Pero omiten otros elementos de análisis que *constituyen* a dicha posición social: 1) el haber visto a los padres sacrificarse toda la vida y no progresar, 2) la falta de oportunidades de inserción y la disponibilidad de trabajos mal pagos, temporarios y poco valorados socialmente, 3) áreas rurales con escaso acceso a servicios educativos, de salud y transporte, déficit cuantitativo y cualitativo de vivienda rural, 4) inestabilidad estructural y creciente de las labores rurales en relación a la mayor continuidad del plan, y 5) el hecho de que los tiempos cambiaron, para todos: los jóvenes ya no trabajan en la finca desde pequeños como antaño y por tanto no se acostumbran a un trabajo duro ni se conforman siempre con una vida rural.

En los tiempos que corren ¿por qué se le exigiría a un joven que elija trabajar en una actividad que posee una distancia enorme en cuanto a nivel de vida y oportunidades respecto de un mundo globalizado, marcado por el consumo y la velocidad? “Prefieren estar todo el día en el ciber” o “en la esquina tomando cerveza”, o hasta “salen a robar”, son argumentos que culpabilizan al individuo, sin analizar el contexto social, las opciones de trabajo y de vida realmente existentes para determinado grupo social. Mientras ello es condenado por los patrones y, por diversos mecanismos construido como *sentido común*, pocos se preguntan ¿quién quiere trabajar la tierra de sol a sol en plena era de la información, la comunicación y el consumo? ¿Quién tiene la fortaleza física y psíquica, forjada por toda una vida, para aguantar jornadas a pleno sol o en el frío del invierno, o para cargar tachos de uva de hasta 25 kg durante 8 horas? Tareas que iban quedando para los que vienen “de afuera”, “del norte”, “ellos sí vienen a trabajar”, porque “allá están peor”.

4. Configuración bodeguero chico, contratista pobre y trabajadores golondrinas “conformes”

Desde el enfoque eliasiano que hemos propuesto, queremos profundizar aquí en una figuración micro -al interior de la configuración mayor- que nos permitirá analizar las visiones de dos categorías de trabajadores sobre su propia situación y la de otras categorías sociales (“los patrones”, “los sindicalistas”, “los políticos”), así como los vínculos, márgenes de acción, elección y co-acción entre diversas posiciones estrechamente interrelacionadas de la cadena.

Para ello tomamos el caso de Fernando, el *bodeguero trasladista* ubicado en Medrano que presentamos en el capítulo 4, quien en su rústica bodega elaboraba el vino de 8 productores de la zona, el cual vendía luego a bodegas extranjeras de la Primera Zona; su *contratista*, que vive y trabaja hace 30 años en una de sus fincas; y los cosechadores “norteños” o *trabajadores golondrinas* que vienen desde hace años para la cosecha y se alojan en la misma finca. Ello nos permitirá asimismo, en su puesta en relación con la configuración mayor, extraer conclusiones sobre la desigualdad en el sector, su cuestionamiento y/o legitimación.

4.1. Bodeguero chico, conexiones grandes

Fernando participa hace 20 años del “gremialismo empresario” del Este, como miembro del CVBE y del “Consejo Asesor” del INTA. Es además miembro de la cooperativa eléctrica de la localidad. Como otros trasladistas, se posiciona en contra de la ley de fraccionamiento en origen pero, a diferencia de éstos, se muestra favorable a las nuevas inversiones externas, a las cuales considera positivas: *“fue una gran inyección de dinero que le vino muy bien al sector [...] Cuando entraron todos esos capitales de afuera a buscar variedades [...] ahí se empezó a reactivar la calidad, digamos”*.

Sin embargo, cuestiona enfáticamente a la CoViAr, a la cual identifica en forma directa con BA o, en términos generales, con *“los bodegueros de la Primera Zona”*. Argumenta que está manejada por *“todos grupos extranjeros”* y sólo sirve para que *“unos pocos zánganos viajen de acá para allá”*; *“Yo creo que no nos representan internacionalmente como dicen, a mí me parece que se auto representan”*.

Respecto de los “eslabones inferiores” de la cadena: *contratistas y trabajadores rurales*, expresa cierta ambivalencia en el trato y consideración, al igual que otros pequeños empresarios. Por un lado, los vínculos cercanos y de larga data le producen empatía con éstos (lo cual se está transformando con el avance de los agronegocios); por otro, su posición de empresario le imprime un punto de vista de clase:

“A mí me parece que es un poco injusto, nosotros tendríamos que poder pagar mejor a la gente. Nos está pasando que se nos está yendo la gente capacitada [...] yo reconozco que está mal pago el obrero, mal considerado; entonces viene la gente del petróleo, le ofrece mejor sueldo, mejores condiciones, mejor trato... y nosotros no podemos equipararnos, entonces eso me parece que está desproporcionado” (Entrevista, 2010)

Si bien reconoce que el ingreso y trato con los obreros no es bueno, lo traduce en el problema de los empresarios para conseguir mano de obra capacitada, e identifica al sector petrolero (principal componente del PBG) como competitivo en este sentido. El mal pago a los obreros le resulta “injusto” pero lo justifica porque: *“el vino no vale lo que tendría que valer [...] No aumentó en relación a los costos [...] un obrero que yo le pagaba \$30, hoy le tengo que pagar \$70, más las leyes sociales ¡son 100 pesos por día!”*. Eso cobraba de bolsillo un peón rural en 2010: \$65 por jornada y \$1.400 por mes, \$1.800 los obreros más calificados, como el tractorista. Un obrero de bodega cobraba \$2.200. Si bien el precio del vino había mejorado en los últimos años, según su relato no alcanzaba para pagar buenos salarios:

“¡Los precios están tonificados para los grandes! acá los contratistas no tienen ni para levantar la uva. Ningún contratista va a ir a financiar la uva porque ¡son 5 hectáreas! Es el trabajo de todo el año, es el sueldo de ellos; y vienen desesperados, porque con la mensualidad pasan necesidades todo el año, tienen que ser muy ordenados para vivir con lo que sacan. Entonces llega esta época y están desesperados por cambiar el televisor, el auto, la heladera, o comprarse ropa. Son los más perjudicados, los contratistas y los pequeños productores”²⁴⁰.

Definía su situación actual como: *“Muy delicada, la veo como que me afectaría mucho cualquier cambio brusco”*, aunque en relación a 10 años atrás *“está mejor, un poco mejor”*. Se encontraba así en una *zona de vulnerabilidad*, en la que subsistía gracias a diversas estrategias, pero en la que cualquier cambio en las reglas de juego lo dejaría fuera de combate.

4.2. Jesús: un contratista pobre y disconforme

Jesús es contratista hace 30 años en una de las 7 pequeñas fincas de Fernando en Medrano. Como tal, vive en la misma finca, a unos metros de la vieja casona que hace de hospedaje de los trabajadores golondrinas que llegan cada año “del norte” para cosechar. Tiene 57 años y es el mayor de una familia de 10 hermanos, por lo que de chico tenía que ayudar al padre y sólo pudo llegar hasta tercer grado. Se definía a sí mismo como “criollo”, hijo de “indio neto”, su padre, y “siciliana”; y aclara *“yo tiré más para el lado de mi papá”*, en oposición a sus hermanos y su madre: *“yo me siento parte del criollo, nada que ver con la sangre de mi mama. Tengo hermanos que sí, que son*

²⁴⁰ Con “financiar”, refiere al Programa Provincial que financia “Cosecha y Acarreo” de la uva para empresarios pequeños y medianos. Además cuestiona al gobierno provincial que no instrumentó en 2010 el “Operativo compra de uva para mosto”, al que referimos en el capítulo 5, arguyendo que “los precios están tonificados”. Según él *“no lo han hecho porque se han gastado la plata [...] ¡son unos inútiles!”*.

de la sangre de mi mamá”, en cuanto a la forma de ser, me explica.

Su contrato es por 8 ha, las que trabaja con la ayuda de su mujer y un hermano. En esa finca (18 ha) viven y trabajan otros contratistas, con los que Jesús no interactúa en términos productivos o comerciales, aunque conversan e intercambian ideas sobre qué hacer con la uva, a quién vender, etc.

Me dice durante la entrevista que si hay alguien a quien odia es a los políticos y a los sindicatos. Su narración tiene un tono de denuncia, repite varias veces expresiones como “¿te das cuenta?”, “¿viste cómo es?”, “es una trampa”, “está todo calculado”... y frases que traslucen las pocas opciones con que cuenta, tales como “¿Qué hacemos si no?”, “No nos queda de otra” o “te tení que aguantar”.

A diferencia de los productores y bodegueros que, según los casos, ven su situación “mejor” o “peor” en relación al pasado, para Jesús “sigue todo igual”, “estamos siempre con lo mismo, de los aumentos”. Su mensualidad de contratista asciende a \$800 “¡No es nada! ni una canasta familiar” afirma, “yo lo veo igual porque el sueldo está tan bien calculado para vos; vos no vas a progresar, vos naciste para la tierra y vas a morir en la tierra. No podís progresar, porque si no ¡quién va a trabajar la tierra!”. Aquí, el hecho de que todo “sigue igual” no tiene que ver con la marcha de la economía o el sector, sino que “el sueldo está calculado” para asegurar la reproducción simple de la fuerza de trabajo²⁴¹. Además, “... cuando empieza la cosecha termina el contrato... y esos dos meses no los cobramos. Es como una trampa ¡tenés que salir si o si a cosechar! [...] y te tení que aguantar”. Si todos “progresan” -como muchos lo hicieron en décadas pasadas convirtiéndose en “patrón”- ¿quién va a trabajar la tierra? pregunta Jesús, haciéndose eco de las tensiones que atraviesan al sector y dando una explicación nativa de la movilidad social descendente o inmovilidad social.

Si bien el trabajo en la viña más intenso dura 4 meses, “en verano le das de sol a sol [...] y en el tiempo de la poda hay que darle duro también, después se merma un poco”, pero no puede salir a hacer labores extraprediales para complementar su paupérrima mensualidad: “¡no podía salir afuera! porque ¡por eso te dependí de la firma! te están pagando una mensualidad y tenés que estar acá, que te toca el agua... es sacrificado”²⁴². Su fuerza de trabajo queda inmovilizada a ese patrón y esa propiedad. Le pregunto cómo se arreglan: “y... con el porcentaje, tenés que cosechar, si no cosechas, chau”. Del porcentaje de la cosecha puede sacar: “con una uva buena, fina como ésta [Malbec] \$25.000, y con una común \$16.000... pero tenís que llevarte 8 ha

²⁴¹ Recordemos que es Marx (1970) quien señala esa función del salario en su análisis del capital y la plusvalía.

²⁴² Refiere al turno de riego.

como me llevo yo ¡eh! ¡Ojo!²⁴³. Como otros contratistas, debe administrar este dinero para subsistir durante el año, siendo una especie de *sueldo sometido a riesgo*:

“Porque si yo agarro y digo, tengo toda la plata, voy a invertir en esto... y después, ¿qué como en el año?... No podí decir, puta, me voy a comprar algo, porque no podí comer con esa plata [de la mensualidad] ¡ni ahí! [Cuando él era chico] se vivía un poquito mejor ¿sabes por qué? Porque no había tanta tentación, era otra cosa... ¡ahora todo te tenta! [...] tení lo necesario... televisor, lavarropas automático, todas esas cosas tení... pero te tenés que privar de muchas cosas [...] como ayudarles a los hijos ¡hay que ayudarles! Porque ahora no hay mucho trabajo... con el asunto de la tecnología en las viñas, que le echan matayuyo... han quitado mucha mano de obra de trabajo ¡terrible!”

Jesús no considera que hace 50 años la situación fuera mejor para la gente de su clase, pero sí expresa claramente que cambiaron los tiempos. Según lo sugiere y aunque pocas veces se considere este punto, la sociedad de consumo también interpela al mundo rural. Reflexiono sobre el modo en que opera sobre “nuestra visión” de clase media urbana un sentido común sobre la forma de vida y aspiraciones de este sector poco visibilizado de la sociedad mendocina –lo cual resulta paradójico dada su exaltación en las fiestas vendimiales-, visión que *naturaliza* una vida rural precaria, arcaica y desenganchada de los procesos urbanos contemporáneos. Lo mismo en relación a las “vacaciones”:

“¡No podís disfrutar una vacación! Si querés tomar vacación tenés que tomártela 3 días ¡más no podí! [...] las únicas vacaciones que me tomo yo son dos días que me voy el día del obrero al Cristo de la Quebrada, como agradeciendo ¿viste? ¡No nos queda otra!”

Su lugar de socialización y esparcimiento es el club social de la localidad, donde se juntan los contratistas los domingos a jugar a las bochas, conversar y tomar una cerveza: *“otra cosa no podemos hacer. Así como te digo yo, te van a decir todos los contratistas. Es como que no estamos conformes ¡y laburamos!”*

Jesús debe además salir a vender y facturar la uva por su cuenta, como “autónomo”: *“Nosotros tenemos que ¡hasta pagar un contador para que nos lleve los papeles! [...] tengo que hacer facturero... hasta eso te sacan [...] y tenés que pagarle todo el año al contador”*. Vender la producción no resulta fácil, y menos con una escala tan pequeña como la que implica el 15% de 8 ha. *“¡Tenés que andar buscando bodega como loco! Gancia ha salido a comprar, para mosto... antes era lindo, porque el gobierno te compraba ¿viste?”*. Hasta el año anterior Jesús vendía la uva al Gobierno, a través del Operativo Compra de Uva, al que ya aludimos, interrumpido en 2010:

“Como este año el gobierno no sale a comprar, te imaginás, ¡nosotros que hacemos! Antes bueno, era como que el gobierno defiende al productor. Ahora nadie, nosotros quedamos nulos porque, ahora te van a pagar lo que quiere el bodeguero. Si el gobierno decía vamos a pagar 100 pesos el kilo de uva, el bodeguero tenía que pagar eso”.

²⁴³ Si mensualizamos este monto –considerando que pueda cosechar bien y que la operación de venta sea exitosa- serían unos \$2.000 por mes en el primer caso y \$1.300 en el segundo, para el trabajo de 2/ 3 personas. Me explica también que su parte del contrato es uva fina, pero que el patrón se la cambia por común, de la cual le da más cantidad, ya que a él le sirve más el Malbec para elaborarlo en la bodega.

Aunque su condición socio-laboral es mala, la falta de estudios y el trabajo en la viña durante toda su vida determinan una verdadera falta de alternativas, al punto que Jesús afirma más de una vez: “soy nulo” y “otra cosa no sé hacer”. No hablaba mal de su patrón, quien le pagaba los \$100/ha que decía el convenio, “ni más ni menos”, pero refería sobre los patrones en general, situación que conocía de cerca porque sus dos hijos eran “obreros al día”:

“Fijate vos, los patrones, te hacen figurar medio día y lo otro te lo pagan en negro. Vos decís, ‘bueno, lo voy a denunciar’, y ¿qué ganás con denunciar? Te dicen, ‘ah ¿a usted le gusta denunciar a los patrones? ¡Usted no tiene más trabajo!’. Eso quiero que entiendan los políticos, ¡y lo saben ellos! ¿Te das cuenta cómo es, donde está la trampa? ¡Te hacen de todo!”

Jesús denuncia la extrema coacción a que se ve sometido y la falta de alternativas. Los políticos son cómplices de los patrones, y no puede recurrir a la justicia porque las armas de éstos son más fuertes. Todos tiran para el mismo lado, incluso quien debería defenderlo, el sindicato, del que afirma categórico:

“No sirve para nada... que a mí me descuentan ¡eh! [...] ¡Para qué querés el sindicato si no te defiende! [...] yo si hay algo que odio son los sindicatos, porque ellos la gozan, de todo tienen los que trabajan ahí. Entonces a mí no me convence, ¡porque yo soy el que trabaja!”

Se trata del Sindicato de Obreros y Empleados Vitivinícolas y Afines (SOEVA), que integra FOEVA, Federación a nivel nacional. La visión de que el sindicato no defiende al obrero rural era compartida por el grueso de los entrevistados. Con los políticos pasaba algo parecido, en otro pasaje señala: “si hay alguien que odio yo es a los políticos, me dan bronca los gobiernos [...] Hay que andar... eso de mirar de allá arriba es bonito, pero el político tiene que andar, caminar, mirarlo como vive la gente”. Subyacía en la narración de Jesús una idea clara, común a muchos productores y trabajadores: la justicia, los beneficios y recompensas debían ser para el que trabaja, como premio al sacrificio y el esfuerzo, sin embargo sucedía todo lo contrario. Un informante clave que trabajó en SOEVA y lo echaron porque “me convertí en la piedra en el zapato”, ya que no acordaba con la línea política, explicaba desde su experiencia la vinculación entre distintos poderes:

“Hoy por hoy SOEVA es un brazo político y partidario de la intendencia, y siendo que la intendencia es radical, viste que todos los sindicatos son peronistas... Ellos en realidad usan todo el tema sindical y de los trabajadores para hacerle el brazo político y partidario al radicalismo, desde la época de la concertación (cuando se unen peronistas y radicales) ahí es cuando se hizo la gran vendetta. Ahora, no solamente son funcionales al poder político, sino que son funcionales al poder empresarial, ¡pa` colmo! porque está unido, o sea, el empresarial en realidad le hace la campaña política al poder, y el sindicalismo está en el medio. Entonces acá todos los trabajadores que se quejan ¡terminan echados! de la finca, de la bodega, o apretados. O si no la otra, terminan siendo ninguneados por la misma intendencia, por el poder político” (Entrevista, 2010).

No importa cuál partido, la unión del poder político, empresarial y sindical llevaba a que las diversas opciones de lucha de los trabajadores, por el lado del sindicato, por el lado del reclamo al Estado, y por vía judicial, quedaban vedadas. Más aún en una pequeña localidad rural, donde se conocen todos. Indagando por períodos de mayor organización o lucha por parte de los trabajadores rurales, Alejandro afirmaba:

“Si vos le preguntas a la gente si alguna vez vio una manifestación de obreros rurales, jamás [...] Mirá, yo tengo casi 40, desde que tengo uso de razón, nunca. Y a parte, porque, a ver, pasé hambre, pasé un montón de necesidades con mi familia y... que yo sepa jamás escuché que hubiera alguna manifestación por el tema de los obreros”.

Mientras un sueldo básico de obrero rural estaba en \$1.400 en 2010, la CGT estaba pidiendo \$3.800 y la CTA \$4.500. SOEVA *“pedía un aumento del 25%, le dieron el 12 y no se habló más”*, y concluía Alejandro en base al prisma que le imprimía su experiencia personal y los estudios que había podido realizar: *“el obrero de viña es un esclavo en plena posmodernidad”*. Ello remitía a la falta de opciones y alternativas que determinaban una posición de máxima coacción y menor margen de maniobra.

Respecto de cómo habían cambiado los tiempos y de los jóvenes de hoy Jesús decía:

“¡Ojo! que ahora los muchachos jóvenes no son para llevarse 8 hectáreas, no se las van a llevar. Yo me las llevo porque he sido un burro siempre de laburar y laburar; ellos no, han hecho otra vida... más libres... más regalones, en cambio los viejos de antes era otra cosa ¡te daban! ellos no, han dormido más... entonces ¿para llevarse 8 hectáreas un matrimonio ahora? Mmh... [Niega con la cabeza] Cuando los viejos se acaben, no sé los patronos cómo van a hacer para trabajar la finca. Los hijos ya no quieren laburar la finca, no quieren porque te han visto a vos siempre metido ahí ¡y nada!”.

En un momento Jesús me habló bajito y orientando la mirada hacia la vieja casona derruida que hacía de hospedaje a los cosechadores norteños, me dice en relación a “los que están peor”:

“Vos fijate esa gente, vienen de Tucumán, vos sabés cómo laburan, y están ahí tirados. Yo quisiera hacerte meter en las piezas ahí, después me vas a decir ¡qué razón tenés! Eso duele... El gobierno de allá los manda gratis [...] Ellos vienen a ganarse un mango, pero ¡vos vieras como viven! Tirados ahí en el piso, en unas colchonetas, haciendo fuego para cocinar ¡duele eso! [...] no sé si los patronos entienden o no les importa una mierda, perdoname la palabra ¡Ellos le levantan la uva y chau!... se van”.

En ese momento había en la finca 27 personas de Tucumán y Jujuy, de las cuales 10 eran menores. A Jesús, que a pesar de su pobreza de ingresos y la humildad con que vive posee algunas “comodidades” en su casa (muebles, heladera, cocina a gas, red de agua), le “duele” y le da “bronca” el modo en que viven, y se muestra solidario con ellos: *“Todo les doy yo a esta gente, el agua, les presto la heladera...”*. Él los conoce desde pequeños, porque antes venían sus padres, a quienes considera sus amigos²⁴⁴. Y remata en tono contundente: *“A mí no me gusta la injusticia”*, lo cual vincula a su

²⁴⁴ Ello da cuenta además de las redes familiares e intergeneracionales que sostienen a los trabajadores golondrinas, ya que vienen en familia, cada año, generalmente al mismo lugar.

origen “criollo” y su identificación con el padre, como “indio neto”. Expresaba así una curiosa teoría nativa étnico-política, según la cual en Argentina estamos así porque no hay “verdaderos Argentinos”, “verdaderos criollos”:

“¿Cómo lo veo acá el futuro? Qué querés que te diga, que acá no habimos criollos, verdaderos argentinos, hay sangre de toda clase [...] Todos cruzados, indios contados hay [...] yo tiré a mi papá, ¡indio neto! [...] mis hermanos son otra cosa... cómo te podría decir... son más tranquilos, no echárselas a pecho las cosas. En cambio yo no, yo me las hecho a pecho... ¡a mí no me gusta la injusticia!”

Interpretamos que ello se vincula a las trayectorias de muchos inmigrantes europeos, de acceso a la tierra y ascenso social a “patrones”, como hemos señalado, proceso en que se aliaron a las burguesías locales y la clase política; en oposición a la *discriminación étnica* experimentada por nativos y criollos, y por los “norteños”, quienes quedan relegados al duro y poco valorado trabajo rural.

4.3. Los “norteños”, cosechadores golondrina

Es un medio día de marzo y esa tarde va a jugar River y Boca. Los cosechadores que se alojan durante esos meses en la finca ya arreglaron con “el fichero” para salir a cosechar más temprano y volver a las 16 para ver el partido. Para ello, ya se ha dispuesto un televisor en la galería de la vieja casona donde se alojan unas 6 familias que “comparten” estadía. Mientras cosechan, converso con Cecilia, una joven tucumana de 20 años que ha quedado a cargo del “cuidado” de los 10 niños del grupo y de “las piezas”. Como me ve escribir, me dice *“que linda letra, yo he llegado nomás hasta 4º grado”*. Ella y “su grupo” (marido, 2 hijos, otros familiares y algunos vecinos) han venido de Aguilares²⁴⁵. En “su sector” son 12 personas: 6 adultos y 4 menores. Los otros cosechadores (que señala como del “otro sector”) son también de Tucumán, y los otros (el “tercer sector”) de Jujuy.

“Venimos gratis, la municipalidad nos paga el pasaje de ida, y a la vuelta cada uno se paga el suyo”, me cuenta Cecilia. Algunos vuelven para el norte en marzo, porque los chicos empiezan la escuela, otros se quedan hasta fines de abril que termina la vendimia. Cuando vuelven, *“allá [en Tucumán] está la cosecha del limón, después la caña y la papa, pero en enero ya no hay nada de trabajo allá y llueve mucho”*, así que cada año vuelven a Mendoza. Le pregunto cómo ve el trabajo en la uva, comparándolo con los que hace en Tucumán:

“El limón es livianito, porque lo puede trabajar una mujer ¿me entiende? acá también la mujer lo trabaja, pero yo no llevo el tacho, para mí es pesado. El limón es livianito, pero la caña no, yo no voy a hachar, y hombrear tampoco, el que hombrea es mi marido [...] acá de la cosecha vuelven agotados, se puede imaginar que van y vienen, van y vienen con el tacho [“y van casi corriendo”, le agregó]... y sí, si no corrés no ganás”.

²⁴⁵ Localidad ubicada 85 km al sur de la capital de Tucumán, donde predomina la actividad azucarera.

Al ser un *trabajo a destajo* relativamente bien pago pero de duración limitada, los cosechadores llevan cada tacho cargado desde el fondo de la viña hasta el camión (entre 100 y 200 metros) casi corriendo, sobre un suelo arenoso y bajo pleno sol del verano. Trabajan unas 9 horas diarias, empezando a las 7 y con dos horas para almuerzo.

Cecilia me cuenta que a muchos cosechadores les han ofrecido quedarse a trabajar en Mendoza y que ella y su marido piensan quedarse:

“Yo me quedo, después de la uva viene la aceituna... además a mi marido le ofrecieron contrato, en todos lados nos ofrecen quedarnos y nosotros queremos porque allá no tenemos casa. Vivimos en lo de mi suegra, con mis cinco cuñados, y todos tienen chicos...”

La unidad casa- trabajo que caracteriza al contrato resulta un aliciente para esta pareja joven que vive hacinada en Tucumán-, además están acostumbrados a los trabajos rurales y los “norteños” son muy “valorados” en Mendoza. Si bien ella vino para cosechar, le tocó cuidar a los niños, ya que los patrones no les permiten entrar a la finca por si llega una inspección del Ministerio de Trabajo. Además debe “vigilar” las piezas: *“yo cuido los chicos de este sector y de aquel sector, y cuido la casona también porque todos los años nos roban, ya el año pasado nos dejaron pelados. El patrón me paga 100 pesos por semana y cada uno me da una ficha por día”*. Cada ficha (de uva Malbec) estaba a \$2, por lo que sacaba \$240 por semana más los \$100 que le daba el patrón; pero ella prefería cosechar *“sacas 100, 120 por día, por semana unos 500”*. Es decir, cubrían a *medias* entre trabajadores y patrones los *costos adicionales* que imponen los nuevos tiempos, como los robos y el cuidado de los niños, que ya no pueden entrar a la finca. En otros casos ante este problema, algunas bodegas y grandes fincas han optado por montar guarderías en las fincas, a cargo de personal especializado, cuestión que no dejan de exponer como parte de sus acciones de RSE.



Ropa “mosteada” de los cosechadores (fotos propias, 2010).



Vieja casona donde se alojan los “golondrinas”.

Cuando vuelven de cosechar tienen que lavar la ropa que se ha “mosteado”²⁴⁶, hacer compras y cocinar. Los fines de semana se dan algún “gustito”, *“para el sábado este tenemos planeado hacer empanadas y para el domingo vamos a hacer un asado”*.

Cuando le pregunto cómo es la vida acá para ellos, responde:

“Tranquila, a mí me gusta, acá casi no llueve [...] La casa está bien, lo que pasa es que hay muchos bichos, alacranes, así son [me muestra el tamaño con la mano] han venido del dispensario a vacunar a todos... por la antitetánica [...] A nosotros nos gusta, porque estamos acostumbrados, venimos hace 11 años [...] acá sí se gana, por día sacamos \$100, \$120 [...] en toda la cosecha sacamos 3.000, 4.000; sacando el boleto que está \$200 [...] El patrón es buenito, todos estamos sorprendidos porque nos han traído las tortitas para los chicos, y el televisor también para que vean los muchachos el partido”²⁴⁷.

Los cosechadores de los “otros sectores” son 15, unos vienen de Concepción (Tucumán) y otros de Jujuy. Susana (46 años) y Víctor (48) vinieron con 3 de sus 5 hijos. Vienen a Mendoza hace más de 30 años para la cosecha. Al igual que Cecilia me dicen: *“para nosotros está bien, nos tratan bien [...] nos gusta venir, allá ahora llueve mucho y no hay trabajo [...] todos los contratistas son buenos, si Dios quiere y la Virgen vamos a seguir viniendo”*, sólo espera *“que anden sanos para seguir nomás”*. Susana me explica que cuando empiece a cobrar la “asignación por hijo” el menor no podrá venir, porque tendrá que estar en la escuela. Víctor recibe el “plan zafrero”, por el que cobra \$250 durante cuatro meses, “cuando se termina la caña”, también consigue a veces trabajo en la “cortada de ladrillos”.

Los “sectores” se dividen por la organización familiar y el lugar de procedencia. *“Ellos son de otro pago”* dice Susana, marcando la diferencia de *“ella con su familia”* y *“los otros”*, en lo que hace a la organización de la comida y el dinero, las salidas y el trabajo. Cecilia lo explica así: *“Son tres sectores, de allá, de allá y de acá [señala los distintos frentes de la casa] nosotros somos nosotros nomás, porque si no empiezan las peleas... porque toman y a ver quién paga el vino y la cerveza y así...”* Ello es particularmente válido para las mujeres, que deben cuidarse de los muchachos, sobre todo cuando toman.

Según diversas entrevistas con trabajadores golondrinas, no encontramos cuestionamientos mayores con su trabajo y la vida en Mendoza, el único elemento que señalaron como problemático era el de los alacranes. El hecho de que *“acá no llueve”*, *“nos tratan bien”* y *“hay trabajo”* parecían motivos suficientes para la conformidad de estos trabajadores precarios que alternan entre actividades temporarias, tanto rurales como urbanas, a las cuales adicionan algún que otro plan social. La expresión “nos gusta porque estamos acostumbrados” resulta significativa, ya que la mayoría viene a cosechar desde pequeños. Estar “sanos para poder seguir” y “tener trabajo”, junto al

²⁴⁶ Refiere al jugo (mosto) intensamente dulce y pegajoso que se desprende de la uva y endurece la ropa.

²⁴⁷ Las “tortitas” son pancitos redondos, salados y con grasa, muy típicos de Mendoza.

aliciente de sacar un “buen dinero” en estos meses en que “allá no hay trabajo” son motivos para estar conformes.

Una situación diferente encontré en entrevistas con cosechadores y *trabajadores rurales temporarios locales*. Estos trabajan “al tanto”, en “changas”, una semana en una finca, dos en otra y así, las cuales alternan con changas en la construcción o en la tala de madera. Si bien ellos también trabajan en la viña desde chicos (10, 11, 12 años), muchos me dicen que aspiran a “un trabajo en blanco” y “con obra social”. Esta aspiración existe a pesar de que ellos mismos la consideran “difícil” ya que *“ahora meten muchos temporarios, por las cooperativas”*. En general tienen una visión más crítica que la de los norteños, la cual se expresa en frases como *“siempre el pobre va para atrás”, “gana y no alcanza”, “el trabajo rural está desvalorizado”, “hoy hay menos trabajo y pagan poco, una miseria”*.

Por su parte, los gobiernos de las provincias emisoras de migrantes solucionan un considerable problema de desempleo estacional. Se preocupan por “garantizar” el desplazamiento estacional pagando el pasaje de ida hasta el lugar de trabajo. Tucumán por ejemplo, una de las mayores emisoras de migrantes en el período “interzafra” posee un Programa Provincial especial para ello²⁴⁸. Los empresarios y productores vitícolas agradecidos: *“si no es por los norteños no levantamos la cosecha en Mendoza”* dijeron todos de diversas maneras.

Sin embargo, en los últimos años, esta vía también comenzaba a complicarse. En diversas notas periodísticas, los empresarios vitivinícolas imputaban la escasez de mano de obra a la menor llegada de trabajadores golondrinas, lo cual atribuían al impacto de la AUH. Una nota de un diario local sintetizaba la problemática:

“La cosecha fuerte está con la primera puesta y los productores primarios ya lidian con un verdadero dolor de cabeza: cómo reunir a los cosechadores necesarios para las cuadrillas. El problema, aducen, es que ante el temor de perder la asignación universal por hijo, muchos le dicen no a la vendimia mendocina, una situación agudizada por algunos problemas en las altas y bajas que temporariamente decide la ANSES [...] “Yo me quedo a trabajar, pero si me pone en los libros, me voy”. Frases como ésta son cada vez más escuchadas en las fincas de boca de los trabajadores golondrina que para estos días llegan desde el Norte argentino, pero a cuentagotas en comparación con otros años” (Diario Los Andes, 04/03/11)²⁴⁹.

El problema es crítico ya que mientras que en otros sectores, como el granero, la mecanización de la cosecha hace tiempo descomprimió los problemas de disponibilidad de mano de obra, en Mendoza ésta tiene aun una pequeña incidencia. El presidente de la CoViAr señalaba al respecto:

²⁴⁸ El mismo, dedicado a “garantizar y costear el transporte de los trabajadores hasta sus lugares de trabajo temporario”, habría gastado unos 8 millones de pesos en 2011 para el pasaje de 18.000 trabajadores, mientras que unos 10.000 habrían viajado por otros medios. (Edición Rural, <http://www.edicionrural.com/ampliada.aspx?ID=124>, en base a datos de Clarín, marzo, 2011).

²⁴⁹ <http://www.losandes.com.ar/notas/2011/3/4/admiten-faltan-cosechadores-miedo-perder-asignacion-hijo-554101.asp>

“Es necesario que todos los actores se sienten alrededor de una mesa de concertación porque la mecanización es muy baja en nuestro país y no sólo es muy cara, sino que hasta inconveniente, por ejemplo en los vinos finos, que requiere una cosecha especializada” (Clarín, Edición Rural, 04/03/11)²⁵⁰.

En esta mesa de concertación de “todos los actores” no intervendrían los sectores obreros y sus “representantes”, ya que como vimos, estos no forman parte de la CoViAr.

4.4. Aprendizajes de la configuración

Del análisis de la figuración social presentada extraemos al menos dos conclusiones en tanto “modelo de figuración” para pensar la desigualdad social y su cuestionamiento/ naturalización por parte de diversas categorías sociales. La primera cuestión es la *relatividad de las posiciones y aspiraciones sociales* en la producción de determinadas formas de conformidad o disconformidad. Ello se vincula al papel que juegan las *condiciones estructurales e históricas* diferenciales entre grupos sociales de una configuración, formada por individuos interdependientes pero asimétricamente dotados de poder, conocimientos, posibilidades de elección y coacción sobre los demás. Esto se observa, por ejemplo, en la posición diferencial entre el contratista y los trabajadores golondrinas: mientras que el primero posee, a pesar de sus dificultades y limitaciones, la pertenencia a una categoría socio-laboral que gozó de cierta estabilidad y prestigio social en el pasado, los segundos sólo conocen situaciones “iguales o peores”, en términos personales e histórico- estructurales, por el lugar más desventajoso que ocupa el mercado de trabajo rural tucumano respecto del mendocino. Así, mientras el contratista me habla de las miserables condiciones de vida que llevan los “norteños”, y a pesar de que el grueso de los entrevistados los considera “el último nivel de la cadena”, “el sector más bajo del empleo rural”, ninguno de los golondrinas entrevistados (10 de diversas fincas y procedencias) se quejó de las condiciones de vida, trabajo o pago. ¿A qué aspiran ellos? A estar sanos y que haya trabajo, y si es posible, que no los traten mal. El hecho de estar acostumbrados a esta vida desde pequeños y la comparación con condiciones aún peores juegan un papel central en la conformidad con su situación. Es decir que el *universo conocido* y el mundo a que están *acostumbrados* cada uno de los actores sociales, así como sus posibilidades de acción y elección, condiciona en buena medida sus visiones de sí y de los otros, así como sus aspiraciones y horizontes de sentido. Por supuesto ello es dinámico y depende de la experiencia personal, grupal e histórico-social que atraviesa a estas categorías y los niveles de ciudadanía política y social alcanzados.

²⁵⁰ Disponible en <http://www.edicionrural.com/ampliada.aspx?ID=124>

En segundo lugar, encontramos una mayor cohesión y organización *por arriba* y diferenciación, segmentación *por abajo*, que resulta dialécticamente solidaria con la producción y reproducción de la correlación de fuerzas asimétrica de la cadena agroindustrial. En el caso del bodeguero, su participación en cámaras empresarias, que a su vez forman parte -aunque en tensión- de instituciones prestigiosas y/o poderosas del sector como el INTA y la CoViAr; su asociación de hecho con otros productores de la zona con los que comercializa de manera conjunta, su participación en instituciones reconocidas de la localidad, determina un margen de poder y negociación muy superior al de las posiciones subalternas. A su vez, las entidades empresarias, a pesar de las diferencias internas, hacen un frente común en la negociación con los sindicatos (situación que será retomada desde una visión de conjunto en el capítulo siguiente).

Esta *unidad por arriba*, especialmente en lo que hace a *cerrar filas ante los de abajo*, contrasta con la situación de los trabajadores rurales. El sindicato no los representa, sino que tiene un rol “negociador” con el poder político y empresarial, limitando sus posibilidades de acción y movilización colectiva. El contratista no coopera laboral ni comercialmente con otros de su rango. Los trabajadores norteños están “sectorizados”, cada uno sigue su estrategia de supervivencia familiar o grupal, poseen además poco conocimiento y cuestionamiento del conjunto de relaciones sociales en que están insertos. Así, la fragmentación de la subalternidad, en clivajes vinculados a la *etnicidad, el género, la edad* (niñez, juventud, vejez) y la *localización geográfica* (zona, provincia, región, rural/ urbano) en tanto logro del capital y resultado de condiciones socio-históricas, resulta una causa fundamental de la reproducción de la desigualdad social.

Conclusiones del capítulo 6

Como hemos señalado, tanto productores como bodegueros coincidían en recordar a la vitivinicultura como una actividad que “requiere mucha mano de obra” y que representó en el pasado una “oportunidad de ascenso social”. Pero pocas veces se explica que éste fue un proceso selectivo que privilegió a inmigrantes europeos y algunos trabajadores criollos que lograron acceder a la propiedad de la tierra. La crisis y reestructuración de la actividad, por el contrario, conllevaron procesos expulsivos que redundaron en menores niveles de empleo estable, mayor precariedad y tercerización de los trabajadores rurales.

La progresiva retracción de la figura del contratista y del trabajo familiar en las fincas, la prohibición y mayor control del trabajo de menores, así como complejos procesos

históricos, culturales y socio-territoriales, coadyuvaron a que la mano de obra flexible excedente (típicamente familiar) hoy ya no esté disponible del mismo modo que en el modelo tradicional. Este proceso implica una mutación histórica en la reproducción de la fuerza de trabajo en la región, que se traduce en crecientes tensiones para la sostenibilidad de la actividad, más aun para los agentes chicos y las zonas periféricas. En el mismo convergen la ruptura de la *iniciación temprana de los jóvenes* en las tareas agrícolas, las transformaciones del mundo rural y de la sociedad en general, así como la falta de oportunidades de acceso a puestos de trabajo permanentes y bien remunerados, todo lo cual redundando en un mayor desarraigo de los jóvenes y las familias del ámbito rural y las labores agrícolas. Pero particularmente incide en ello el lugar de subordinación y máxima coacción ocupado por los trabajadores rurales en esta configuración histórica, siendo el escalón inferior de la cadena en términos materiales y simbólicos.

“Los norteños salvan al viñatero mendocino” es una frase que expresa, por un lado, las transformaciones y crisis del trabajo rural en la actualidad, y por otro, una articulación históricamente desigual, a través de migraciones temporarias, entre estructuras socioeconómicas regionales. Así, los trabajadores rurales en general, y los “golondrinas” en particular, se encuentran en el escalón “inferior” de la cadena agroindustrial, en una posición de máxima coacción de las circunstancias y menor margen de maniobra. Ahora bien, tal “salvación” de los viñateros por la llegada de “norteños” se estaría viendo amenazada crecientemente por la mediación estatal y las políticas sociales nacionales en la última década. La intervención del Estado a través de la AUH viene a *mediar* en la vinculación de los trabajadores con un mercado laboral cuya correlación de fuerzas entre capital y trabajo es históricamente desigual y crecientemente segmentada por el lado de los trabajadores. Los “norteños” tendrán eventualmente *una opción* entre salir a trabajar, viajar a Mendoza para la cosecha o quedarse en casa y en “su pago” con el salario familiar, cuestión que, en tanto ampliación de la ciudadanía que limita el poder tradicional de imponer condiciones serviles de trabajo, irritará a los patrones y la opinión pública general, en el marco de los problemas de escasez de mano de obra que caracterizan al sector.

Así, nuestro análisis indica que cuando los trabajadores rurales aluden a que *“hay hoy menos trabajo”* en la vitivinicultura, refieren a un trabajo estable y en blanco; mientras que cuando los patrones señalan que *“no encuentran mano de obra disponible”*, refieren sobre todo a los requerimientos extraordinarios de mano de obra temporaria para la cosecha, fenómenos que se encuentran estrechamente vinculados.

El análisis permitió *comprender* también tres cuestiones centrales e interrelacionadas: la oposición unánime y enfática de los productores a la prohibición del trabajo de

menores en las fincas y en el marco del “trabajo familiar”, que distinguen de la “explotación infantil”, y que es vista como una amenaza a la continuidad del trabajo vitícola; la alta valoración positiva del conjunto de los patrones respecto de los trabajadores golondrinas, y la categorización de los “norteños” como gente que “viene a trabajar” en oposición a los mendocinos que serían “vagos”; y la solapada pero contundente oposición de los patrones a la “proliferación de planes sociales”, que mermarían aun más la disposición de locales y golondrinas a trabajar en las viñas, en los puestos mayormente temporarios, precarios y mal pagos que hoy están disponibles.

Así, la invisibilidad y la condición de fuerte desigualdad socioeconómica, étnica y política de los trabajadores vitivinícolas en general, y de los rurales en particular, los cuales ocupan el segmento inferior en la configuración de actores de la cadena agroindustrial en ambos paradigmas socio-productivos es una de las principales constantes en la historia del sector, aun en el marco de las fuertes transformaciones que éste atravesó.

Capítulo 7:

Reconstrucción de la figuración social y conclusiones de la tesis

Realizamos en este capítulo final de la tesis una reconstrucción de la figuración social de la vitivinicultura mendocina y presentamos las conclusiones de la tesis. Más que un cierre, se trata de anudar el análisis realizado en el transcurso capitular, proponiendo una mirada de conjunto: el delineamiento de la configuración, sus relaciones y tensiones, las modalidades e intensidades de la desigualdad social que presenta, y los mecanismos de cuestionamiento y legitimación que la misma figuración activa. Retomamos para ello las preguntas de investigación que hemos formulado: cómo se construyen las categorías, grupos y fronteras sociales entre actores sociales en la actualidad; cómo se configuran y experimentan las igualdades y desigualdades socioeconómicas, territoriales y simbólicas; cómo se construye y legitima un nuevo paradigma vitivinícola, las formas de categorización y jerarquización que éste implica y las disputas y cuestionamientos que existen en torno al mismo; y los elementos de continuidad y ruptura con el período precedente.

Abordamos primero dos cuestiones que si bien han estado presentes a lo largo de la tesis presentamos aquí desde una perspectiva integrada: las vinculaciones y disputas interinstitucionales que involucran a las cámaras, el Estado y la Corporación público-privada en que estos se articulan; y los actos públicos del sector y rituales vinculados a los festejos de vendimia, en tanto momentos cúlmines de puesta en escena de diversas *formas de totalización y división social*, de *visibilización e invisibilización* de determinados actores sociales y procesos. Utilizamos para ello algunas herramientas gráficas como esquemas, fotografías y sociogramas que nos ayudarán a comprender las relaciones y correlaciones de fuerza y poder de esta configuración social²⁵¹.

A partir de ello abordamos en la segunda parte del capítulo las conclusiones de la tesis, poniendo de relieve los hallazgos empíricos, metodológicos y teóricos en relación al caso y tema propuestos. Ubicar el análisis de dichos rituales y formas de totalización en este capítulo final, junto a las conclusiones, constituye una decisión teórico-metodológica acorde a nuestra perspectiva, ya que entendemos que éstos dan cuenta de la figuración social en estudio y su funcionamiento en tanto totalidad.

²⁵¹ Los *sociogramas* constituyen una herramienta dentro del *análisis de redes sociales*. También llamados “mapas sociales”, se proponen como un diagrama de lo social que permite identificar los actores sociales de una configuración o red, analizar sus relaciones y el lugar que ocupan en el espacio social (Gutiérrez, 2000; Garrido, 2000).

1. Reconstrucción de la figuración social de la vitivinicultura mendocina actual

1.1. Los actos públicos y la puesta en escena de la totalización y la división social

Estamos en marzo y es tiempo de vendimia. Mientras en el interior de la provincia y los poblados rurales se desenvuelven intensos trabajos de cosecha y elaboración del vino, al tiempo que negociaciones y disputas sobre el precio de las uvas, el vino y “el tacho” de uva cosechado, en el corazón de la ciudad de Mendoza una serie de actos públicos condensan los sentidos y tensiones que atraviesan a la actividad.

Es sábado de mañana y dentro del lujoso hotel “Park Hyatt Mendoza” ubicado frente a la plaza principal de la ciudad se realiza el “Desayuno de la CoViAr”²⁵². Se trata del acto anual que realiza desde 2005 la Corporación público-privada que ejecuta la política del sector. En el mismo se presenta un balance de su gestión y del Plan Estratégico Vitivinícola “PeVi 2020” ante la presencia de autoridades provinciales y nacionales, empresarios, técnicos, instituciones, actores de la cadena y medios de comunicación²⁵³.



Desayuno de la CoViAr. Hotel Hyatt, Mendoza, 2010 (fotos propias).

Afuera del hotel, sobre la vereda, se erige el palco oficial dispuesto con motivo del “Carrusel de las Reinas”, uno de los cuatro actos centrales de los festejos de vendimia que se inician con la “Bendición de los frutos”, continúan con la “Vía Blanca de las Reinas” y culminan en el “Acto Central” o “Fiesta Nacional de la Vendimia” que se realiza ese mismo sábado por la noche en el Anfiteatro Frank Romero Day. La envergadura de la fiesta central se expresa en los cerca de 800 actores y bailarines en escena y alrededor de 100 técnicos que en 2010 llevaban adelante el complejo

²⁵² El Park Hyatt Hotel, Casino and Spa, fue construido en los años 90 en el sitio del antiguo Hotel Plaza - el de mayor categoría y tradición de la provincia-, del cual conserva su “fachada”. Como se describe en su página Web: “Con su magnífica fachada colonial del siglo XIX, es un prestigioso hotel cinco estrellas situado en una de las Grandes Capitales del Vino” (<http://mendoza.park.hyatt.com/es/hotel/home.html>).

²⁵³ Nos basamos en este apartado y subsiguientes en notas de campo tomadas como registro etnográfico en los Actos de Vendimia y CO.VI.AR 2009 y 2010, particularmente de este último.

sistema de luces y escenografía que caracteriza a la Fiesta de la Vendimia mendocina.



Acto Central Fiesta de la Vendimia 2010. Anfiteatro Frank Romero Day (Foto propia)

La fiesta se repite durante dos noches subsiguientes al acto central, a fin de cubrir la importante asistencia de público: cerca de 20.000 personas dentro del anfiteatro y otras miles sentadas en “los cerros”²⁵⁴. La fiesta es además transmitida en directo por televisión provincial, y nacional en los últimos años.

En el palco oficial del Carrusel se encuentra la plana mayor del gobierno provincial y funcionarios nacionales vinculados a la producción, también algunos personajes famosos de la televisión como “invitados especiales” a fin de trascender la repercusión local y colocarse en la escena nacional. Del otro lado de la calle, frente al palco oficial, un escenario da sede a los medios de prensa que transmiten y comentan el desfile.

El Carrusel (al cual concurrieron unas 220.000 personas en 2010, Diario de Cuyo 06/03/10) realiza un recorrido por el centro de Mendoza y se compone de múltiples actores e instituciones: los “carros vendimiales” de los 18 departamentos de la provincia, especialmente decorados con motivos de ocasión, que transportan a las “reinas departamentales” –las cuales competirán esa noche por llegar a “Reina Nacional de la Vendimia”- y sus “cortes de princesas”; asociaciones tradicionalistas que realizan el recorrido a caballo o en antiguos carros; colectividades asentadas en Mendoza; reinas de otras regiones y circuitos productivos (“Reina del Mar”, “del chivo”, “de la nieve”, “de la Yerba Mate”, etc.). A ambos lados de la calle se agolpan turistas y

²⁵⁴ El Acto Central se realiza en el Anfiteatro Griego Frank Romero Day, con capacidad para 19.242 personas. Es un hecho característico que un sector importante de los asistentes vea la fiesta de manera gratuita desde los cerros vecinos al anfiteatro. La disputa por las entradas se ha exacerbado en los últimos años. En 2010, sólo un 25% de las mismas fueron puestas en venta al público general mientras el resto se “reservó” para funcionarios, sponsors, empresas, invitados especiales y agencias de turismo, despertando importantes críticas (MDZ On line, 22/02/2010). La segunda repetición se instauró en los últimos años debido a la fuerte demanda de entradas. Las entradas costaban en 2010: \$120 en el “sector Malbec”, \$90 en el “sector tempranillo”, \$30 en “Torrontés y Cabernet”, y \$20 en “Chardonay y Bonarda”, evidenciando la jerarquía entre variedades vnicas, dentro de las cuales no se contaban las tradicionales variedades criollas.

locales para ver a las reinas y recibir los regalos (botellas, frutas y particularmente uvas) que éstas arrojan al público a su paso. Las aspirantes al trono, especialmente en las últimas décadas, suelen ser muy altas, rubias y de ojos claros, contrastando con las características fenotípicas dominantes en la provincia²⁵⁵.



Carros de Alvear y Luján, Carrusel 2010 (fotos propias)

Las “agrupaciones y federaciones gauchas” y “asociaciones folclóricas” que desfilan representan personajes “típicos” como el *gaucho*, el *paisano*, la *china*, el *negrito*, la *dama antigua*. También componen el desfile bandas policiales, granaderos a caballo, murgas barriales y empresas, entre las cuales una conocida cadena de supermercados regala cada año un auto a la reina ganadora. Un lugar destacado en los festejos de Vendimia tiene la Virgen de la Carrodilla que, en tanto “Patrona de los viñedos” despierta devociones y aplausos entre los concurrentes, que dan cuenta de la religiosidad popular y el lugar omnipresente de la iglesia católica en la actividad vitivinícola, aun cuando en la vida cotidiana otros santos populares e iglesias son evocados con el fin de mitigar la vulnerabilidad y desamparo de productores y trabajadores rurales, como vimos en el capítulo 6²⁵⁶.

Entre las colectividades, se destacan la española e italiana, cuyos carros recrean antiguas escenas de pisado de la uva y cosecha y exhiben parrales y toneles de vino;

²⁵⁵ Una nota periodística realiza un recuento histórico de la cuestión: de las 71 reinas vendimiales, la mitad tenía el pelo oscuro, 29 claro y 7 castaño. Ello varía según el período: “Si bien en la primera década de la Fiesta las morochas ganaban por goleada [...] a medida que nuestra fiesta grande se hacía conocida en el país y el mundo, las chicas de cabellos más claros empezaban a coronar candidatas como reinas nacionales” (Los Andes, 7/03/09 <http://archivo.losandes.com.ar/notas/2009/3/7/sociedad-411754.asp>).

²⁵⁶ En el Acto Central de vendimia, el momento de aparición de la Virgen de la Carrodilla (cuestión que es ineludible según consta en el reglamento del concurso de propuestas de guión y dirección), es uno de los más emotivos, y uno de los pocos en que la concurrencia aplaude de pie.

el relator indica a su paso “la Argentina del trabajo” y “la Mendoza del progreso”. También participan la colectividad polaca, alemana (y su “Reina de la Cerveza”), chilena (que cosecha aplausos entre el público), holandesa, árabe, siria, libanesa.



Carrusel 2010. Centros tradicionalistas y colectividad italiana (fotos propias).

Mención especial merece la colectividad boliviana, por el amplio espacio que ocupa en el desfile (con 150 participantes), su despliegue colorido de danzas y comparsas, y por los dichos del relator a su paso: “La colectividad boliviana, representando la integración de los pueblos”, cuestión que no había resaltado sobre otras colectividades y “la colectividad boliviana, acompaña la fiesta vendimial”. Así, mientras las colectividades españolas e italianas son asociadas a la “Argentina del trabajo y el progreso”, los bolivianos son puestos *afuera*, “acompañando” la fiesta y representando la “integración de los pueblos”. Señalamientos que muestran la separación o no pertenencia de los bolivianos respecto de la Argentinidad y la Vendimia. Quizás como un modo de romper dicha *separación y exterioridad*, algunos trajes de los bailarines bolivianos son celestes y blancos, reafirmando su nacionalidad, y muchas jóvenes tienen sus cabellos teñidos de rubio, asimilándose a la pauta dominante estética local.



Carrusel 2010. Colectividad Boliviana. Atrás palco oficial (Fotos propias).

Es ya casi medio día y mientras transcurre en un sentido de la calle el Carrusel, una movilización de protesta avanza hacia el palco oficial, *en sentido opuesto* a éste. Se trata de la “Contramarcha”, que se viene realizando en la provincia desde hace varios años, promovida por el espacio de la Asamblea Mendocina por el Agua Pura (AMAP) y contra la mega minería contaminante²⁵⁷. A ella se sumaron año a año diversos grupos sociales que, aprovechando el momento estratégico de vendimia, hacen visible el conflicto social: trabajadores de la salud, de la cultura, artistas, asociaciones sindicales, grupos feministas y por la diversidad sexual, estudiantes y movimientos barriales, entre otros. La contramarcha, que reúne entre 2.000 y 3.000 participantes según los años (Entrevista con referente de AMAP, 2012), expone también su colorido y diversidad con disfraces, máscaras, performances y pancartas que interpelan al público con expresiones artístico-políticas y denuncian la contaminación, la crisis de la salud, la cultura y la pobreza en la provincia, con frases como: “El agua vale más que el oro”, “Granizo Jaque rompe todo en salud”; “Jaque Mate a la cultura” o “El hambre es un crimen” (Notas de campo, Contramarcha 2010)²⁵⁸.



Contramarcha, 2010. Derecha: mujeres disfrazadas de reinas que se tiran al suelo (Fotos propias).

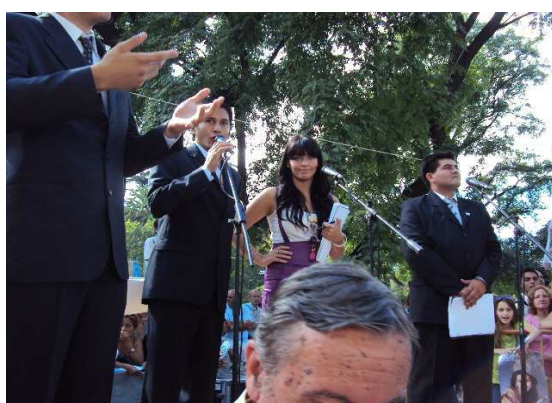
Esta marcha, a contrapelo del acto oficial, toma la tradición y la resignifica, priorizando una estética más cercana al *carnaval*, como expresión alternativa al *desfile* y el *carrusel*. Estos congregan a las fuerzas del *orden* y *la tradición* (policía, iglesia, empresas, municipios, asociaciones gauchas, folclóricas, reinas); *tradición selectiva* (Williams, 1977) que resalta y esencializa ciertos “personajes típicos”, mientras invisibiliza u omite otros: el gaucho en menoscabo del indio, los inmigrantes europeos

²⁵⁷ Si bien no hemos enfocado esta cuestión en la tesis, al igual que en otras provincias cordilleranas en Mendoza existen varios proyectos mineros en marcha y/o en carpeta. Su avance ha sido frenado en parte por el activismo de las Asambleas Ciudadanas y Populares de Mendoza, que en su conjunto forman el espacio AMAP, e integran la Unión de Asambleas Ciudadanas (UAC) a nivel nacional. También por la fuerte impronta vitivinícola de la provincia, actividad con la que la minería compite de manera directa por el uso del agua. Ello se ha traducido también en protestas de productores contra la minería, especialmente en el Valle de Uco.

²⁵⁸ Celso Jaque fue gobernador de Mendoza por el partido Justicialista entre 2007 y 2011.

por sobre los límites. En el otro sentido, irrumpen *grupos emergentes de oposición* (asambleístas, trabajadores, movimientos barriales, artistas), que dan cuenta de la diversidad y heterogeneidad de actores y movimientos que tensionan las expresiones más tradicionales de una provincia mayormente considerada “conservadora”. Asimismo, una expresión *alternativa* a la vendimia oficial es la “Vendimia Gay” que se celebra en la provincia cada año desde 1995²⁵⁹.

Por un momento se *cruzan* frente al palco oficial Carrusel y Contramarcha, produciendo una situación de alta tensión y estupor entre funcionarios y concurrentes²⁶⁰. Mientras algunos asistentes al carrusel muestran disgusto y reprobación ante la irrupción de la contramarcha, otros tantos aplauden y dan muestras de apoyo. En el palco oficial se observan caras que oscilan entre la impermeabilidad a la protesta, la desaprobación y el temor. Los locutores y medios de prensa continúan relatando el carrusel como si nada sucediera, en ningún momento dan cuenta del choque socio-político y cultural que sucede frente a ellos.

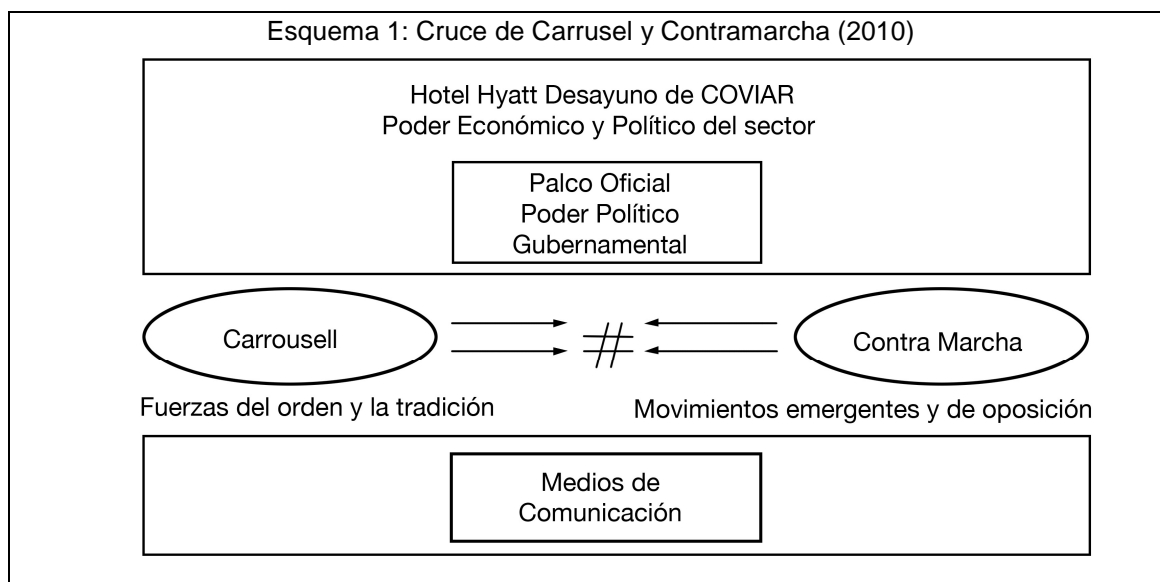


Cruce de Carrusel y Contramarcha 2010. Abajo izquierda: Medios de prensa; derecha: Palco oficial, gobernador, vice gobernador, ministra nacional y otros funcionarios (Fotos propias).

²⁵⁹ La “Vendimia Gay” se realiza en paralelo a la fiesta oficial. Consiste en un espectáculo artístico donde se elige al “rey y la reina gay”. Ha ganado creciente reconocimiento oficial, relevancia y repercusiones mediáticas en los últimos años (ver <http://www.vendimiaparatodos.com.ar/>).

²⁶⁰ En años subsiguientes se ha llegado a un acuerdo entre las partes para evitado este “choque”, por lo que la contramarcha se realiza antes del Carrusel (Entrevista con referente AMAP).

Así, por un momento se cruzan y contraponen en el espacio social diversas fuerzas, movimientos y sentidos, produciéndose un juego en tensión entre *lo visible* y *lo invisible*, entre *festejo* y *protesta*, entre *representación oficial* y *movimientos de oposición* que irrumpen en escena, presentándose el siguiente escenario:



Fuente: elaboración propia en base a Notas de campo, 2010.

De un lado de la calle, el poder político y gubernamental; del otro, los medios de comunicación y su *relato selectivo de la realidad*. Detrás del palco, *puertas adentro* en un espacio social que simboliza un *estatus de lujo* a nivel provincial, nacional e internacional, el poder económico y político vitivinícola representado en la CoViAr trazaba (unas horas antes del inicio del carrusel) los lineamientos políticos del sector y resaltaba sus logros (como analizaremos en el siguiente apartado). En un sentido de la calle desfilan las *fuerzas del orden y la tradición*. En el otro sentido, irrumpen *grupos de oposición* que cuestionan el *orden hegemónico* vigente. De este modo, lo público, lo privado, lo doméstico y lo extranjero se ponen en escena en estos actos, disputando el sentido de "vendimia" y pugnando instauración y la visibilidad del orden y/o del conflicto.

No están presentes en el carrusel ni en la contramarcha los actores sociales de la vitivinicultura. Algunas asociaciones de productores realizaron protestas y "tractorazos" en 2010 y otros años, "amenazando empañar los festejos de vendimia", pero fueron canalizados días previos a la Fiesta en acuerdos con el Gobierno que evitaron la manifestación del conflicto. Éste aflora sin embargo de la mano de otros movimientos incontenidos que irrumpen el orden social y disputan el sentido de la Fiesta, el uso de la tierra y los recursos. La vendimia es así un momento de "festejo", pero también de

alta exposición política para funcionarios, que han sido objeto en diversas ocasiones de silbatinas en su entrada al Anfiteatro y hasta de uvazos en el Carrusel. Se conforma entonces como un momento de escenificación de lo social, con sus diversas caras de orden y confrontación.

1.2. Organización político- institucional de la vitivinicultura: disputas, acuerdos y correlaciones de fuerza del sector

Como explicamos en el capítulo 1, en la etapa actual la política vitivinícola no se diseña y ejecuta sólo directamente desde el Estado sino desde la CoViAr, lo cual representa una innovación político-institucional considerable para las economías regionales. Recordemos que esta corporación creada en 2004 es un ente mixto con mayoría privada (la integran 12 entidades privadas y 5 públicas), que a su vez ejecuta el Plan Estratégico Vitivinícola (PEVi), cuya formulación se inició en el año 2000. Si bien como hemos señalado, el Estado provincial y nacional tuvieron fuerte injerencia en la actividad desde su origen, promoviendo, regulando y desregulando según los períodos y favoreciendo a unos u otros sectores, lo que caracteriza a la etapa actual es la institucionalización de las demandas al Estado por parte del empresariado, cuyos intereses y disputas se dirimen ahora al interior de la CoViAr, en virtud de la correlación de fuerzas imperante en la misma. Dicha institucionalización tiene como antecedentes el Acuerdo Mendoza-San Juan y la creación del Fondo Vitivinícola (FVM), así como de otras entidades mixtas surgidas en los 90 (Chazarreta, 2012).

Este hecho era recuperado en los discursos públicos con orgullo, como ejemplo a nivel nacional de *unidad, planificación y dinamismo* de la cadena. Según lo expresaba el presidente de la CoViAr: *“La vitivinicultura es la única cadena del país que tiene un Plan Estratégico al 2020 [...] La Región de Cuyo es orgullo para la Argentina”*²⁶¹. Este modo de organización sectorial habría permitido *“un aumento de las exportaciones, que por primera vez superan a las chilenas, con 585 millones de dólares en vinos embotellados en 2009”*, aunque también se señalaba la importancia del mercado interno, que *“absorbe el 80% de la producción de vino”*. Se afirmaba la existencia a nivel nacional de 15.000 productores, más de 300.000 trabajadores entre directos e indirectos (137.000 en Mendoza, según UNCuyo, 2006) y 1.000 bodegas, 300 de las cuales exportan. Se aludía así a los “logros” del modelo, pero también a los desafíos, en relación a la competencia: *“El sector privado ha aportado al PEVi 100 millones de pesos [...] pero una bebida que compite con el vino invirtió en 2009, 10 veces más que el vino”*, lo cual constituía un argumento aglutinante de la cadena, en su competencia

²⁶¹ Los discursos citados en este apartado corresponden al Desayuno de COVIAR 2010 y, salvo que se especifique lo contrario, a los dichos del presidente de la Corporación.

con el sector cervecero, por ejemplo.

Hacia adentro de la cadena, si bien se reconocían las tensiones y asimetrías entre actores, se hablaba en nombre de la “cadena toda” y se apelaba al “consenso”. Decía el presidente de la corporación: *“Expreso un colectivo diverso: productores, elaboradores, fraccionadores, obreros [...] La complejidad sectorial y subsectorial lleva muchas veces a intereses contrapuestos, pero nuestra mesa de debate y consenso no se toca ¡es sagrada! [Aplausos]”*. Este “consenso”, asentado en la CoViAr y el PEVi, se planteaba como superador de las históricas rivalidades intra sectoriales: *“Con el PEVi abandonamos la vieja idea de es para el productor o es para el bodeguero, con el PEVi es para el productor y para el bodeguero”*, se afirmaba enfatizando la nueva institucionalidad del sector como un mecanismo de disminución del conflicto y de *“paso de la protesta a la propuesta”* (ibíd.).

Diversas voces institucionales apelaban además a la “inclusión” y la “equidad” en la cadena, refiriendo a *“un modelo de pequeñas fincas que queremos conservar”*, una *“vitivinicultura de inclusión”*, y que *“El desarrollo sólo es posible si es equitativo también territorialmente”*; discursos que intentaban reconocer las fuertes asimetrías entre zonas vitivinícolas y las crecientes dificultades de rentabilidad de los pequeños agentes. Al respecto se afirmaba: *“El desarrollo en la industria es desigual [...] Vamos a un proceso de concentración que sólo se detiene fortaleciendo a los más pequeños”*. En el mismo sentido se expresaba el gobernador de Mendoza: *“Para que una cadena funcione bien es necesario que el sector primario sea fuerte. Ahí pondremos el esfuerzo este año”* (Desayuno CoViAr, 2010).

Sin embargo, dentro del complejo cuadro de instituciones que integran la corporación, sólo algunas de ellas ocupaban lugares de peso. Un informante clave explicaba: *“Las cuatro patas de la mesa de la CoViAr”* son Bodegas de Argentina (BA), que representa principalmente a las bodegas y capitales extranjeros y a las grandes bodegas de origen local; la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas (ACОВI) fuertemente ligada a FeCoViTA como actor económico y político de peso; la Unión Vitivinícola Argentina (UVA), que representa al sector de fraccionadores y elaboradores nacionales; y el Centro de Viñateros y Bodegueros del Este (CVBE), vocero de los trasladistas. Mientras este último -única entidad del país que representaba a la vez a bodegueros y viñateros- perdía peso en los últimos años, la Asociación de Viñateros de Mendoza (AVM) *“es un sello, tuvo un rol fuerte en el pasado en la defensa del productor, pero hoy no existe”* (Entrevistas a referente CDV, 2010).

Así, si bien los discursos hacían énfasis en fortalecer al “eslabón más débil de la cadena”, los productores, los mismos se encontraban sub-representados en la corporación, mientras que los trabajadores ni si quiera tenían representantes en la

misma. El mapa de poder de la CoViAr reflejaba que el “consenso” de la cadena se asentaba en sus actores fuertes: los bodegueros y, dentro de éstos, en los más poderosos, tanto nacionales como extranjeros nucleados en BA y la UVA, en detrimento de productores y trabajadores. Ello tenía su correlato en las líneas y objetivos estratégicas del PEVI y la distribución de fondos de la misma:

Cuadro 17: Plan Estratégico Vitivinícola 2020. Líneas y Objetivos Estratégicos

Líneas estratégicas	Objetivos Estratégicos	Proyectos	Unidad Ejecutora y Entidades de referencia
Mercado externo	Posicionar los vinos varietales argentinos en los mercados del Norte	“Promoción de Vinos Argentinos en los Mercados Externos”	Wines of Argentina (WAFO) y BA
Mercado interno	Desarrollar el mercado latinoamericano y reimpulsar el mercado argentino de vinos	“Plan Integral de Comunicación Genérica del Vino para el Mercado Interno” “Vino Argentino. Un buen vino”	Fondo Vitivinícola Mendoza y UVA
Trama social e Integración de pequeños productores	Apoyar el desarrollo de pequeños productores de uva para integrarlos rentablemente en el negocio vitivinícola	“Centros de Desarrollo Vitícola” (CDV) “Fortalecimiento del Sector Cooperativo para un Desarrollo Sustentable del Pequeño Productor Primario Integrado”	CDV-INTA (productores no integrados de hasta 30ha) y ACoVi (productores integrados en cooperativas)

Fuente: Elaboración propia en base a Documentos de CoViAr y entrevistas 2009 y 2010.

Estas tres líneas correspondían a los intereses de las bodegas exportadoras el primero; las bodegas trasladistas y fraccionadores el segundo; y a la intención de mantener “una vitivinicultura con viticultores” el tercero. De la distribución de fondos entre estos podía deducirse el peso de cada uno: el 90% de los fondos se destinaba por partes iguales a los dos primeros, mientras que el 10% restante quedaba para la integración y apoyo a productores (Referente de CDV, 2010).

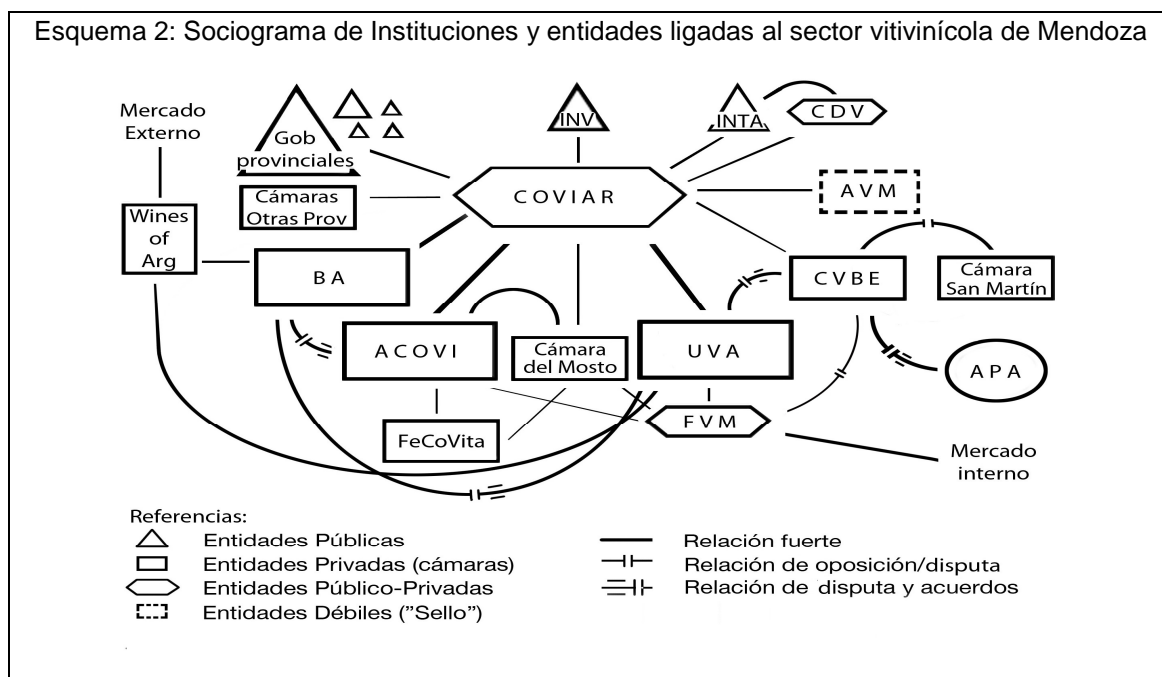
Los fondos propios de CoViAr provienen del “impuesto PEVI”, como llamaban muchos entrevistados a la contribución obligatoria que por ley cobra la entidad. Más aun, las asimetrías a favor de bodegueros y fraccionadores se reforzaban ya que si bien la ley estipula que sólo pagan los establecimientos industriales, éstos lo “trasladaban” al productor al momento de comprar la uva (Ibíd.).

A estos fondos se agregaban los provenientes de nación y organismos internacionales. Entre ellos se destacaban los 50 millones de dólares destinados al Proyecto de Financiamiento de Productores Vitícolas y su Integración al Negocio Vitivinícola (PROVIAR) provenientes del BID y transferidos por el Estado Nacional a la CoViAr, constituyendo deuda pública; y los correspondientes a la devolución del 50% de las retenciones a la exportación del sector (del 5%) que realiza el Estado Nacional, que sumaba unos 50 millones de pesos anuales en 2010 (Entrevista con Referente de UVA). El PROVIAR, financiado por nación, constituía el caballo de batalla en torno al fortalecimiento e integración del sector primario, pero, como vimos, en tanto el mismo

no garantiza un precio sostén para la uva constituye más bien un reaseguro para el industrial para la provisión de materia prima.

De este modo, las apelaciones a favor de la “inclusión”, el “consenso” y la “equidad” en la cadena venían a reponer en el discurso los sentidos problemas que aquejaban a los actores más vulnerables, aunque el uso de fondos y las correlaciones de fuerza no confirmaban en la práctica dichos discursos. La nueva institucionalidad del sector funciona así como un modo de legitimación de las decisiones y las políticas vitivinícolas que, apelando a la mayor *racionalidad, planificación a largo plazo y modernidad* de las formas político-organizativas acordes a los actuales paradigmas de gestión y, en nombre de la *unidad* y el *consenso*, reproduce las asimetrías y desigualdades entre agentes, a favor de los actores de mayor poder.

Al interior de las “cuatro patas de CoviAr”, habría, por un lado, una puja entre “pares”, fraccionadores y trasladistas de origen nacional (UVA y CVBE) entre los que *“hay gente de clase media, alta, o media alta burguesía, pero cuyos hijos van a la misma escuela, digamos, básicamente juegan en la misma cancha; más acá, más allá. Los enfrentamientos son a veces más peleas entre hermanos, que son las peores”* (Entrevista con referente CBVE, 2010). Y por otro, una distancia mayor con *“otras dos realidades”*: bodegas extranjeras (nucleadas en BA) que *“hacen otro juego”* y conforman *“la elite”*; y pequeños productores que *“son otra cosa, otra realidad”* (Ibíd.). En el siguiente sociograma realizamos un esquema de la compleja trama interinstitucional y el juego de alianzas, acuerdos y desacuerdos interinstitucionales:



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas (2009- 2010).

Entre las diversas entidades empresarias se reconocían tanto relaciones de *oposición y disputa* como de *acuerdos y sinergias*. Las principales controversias entre bodegueros (orientados a vinos varietales, comunes y/o mostos; al mercado interno y/o externo) se vinculaban, entre otros, a los siguientes temas críticos: a) quiénes aportaban más y quiénes menos a la CoViAr y cómo eran utilizados dichos fondos (en función del peso de cada sectores en el conjunto); b) la obligación de derivar un porcentaje de la producción a mostos establecida por el acuerdo Mendoza-San Juan con el objeto de evitar la sobreproducción, debiendo en caso contrario pagar una multa al FVM, cuestión a la que se oponían los bodegueros de vinos varietales (quienes consiguieron la eximición de la norma en años recientes); c) la política de publicidad del “vino argentino” en el mercado interno que ejecuta el FVM y que suscitaba controversias ente trasladistas y fraccionadores nacionales (CVBE y UVA) según se diera mayor entidad o no en ello a la zona Este²⁶²; y d) la intervención o no del Estado para la regulación de nuevas plantaciones, cuestión que como vimos era sostenida por los viejos trasladistas y a la que se oponían los nuevos inversores nacionales y extranjeros.

En cuanto a las *sinergias y acuerdos* entre bodegueros se enfocaban en la instalación del “vino argentino” en el mercado mundial, la competencia con otros productos como la cerveza, y la política patronal ante los sectores subalternos. En cuanto a lo primero, el referente de los trasladistas (con mayor peso en el mercado interno) decía:

“Hemos tenido que acordar y decimos 50 y 50. Ahora, cuando nos enojamos nosotros, decimos ‘Muchachos, ustedes con el mercado externo no aportan más que el 20%, así que no jodan con la mitad’; pero eso cuando nos enojamos; si no, decimos ‘Bueno, 50 y 50’, porque es una sinergia de cosas” (Entrevista referente CVBE, 2010).

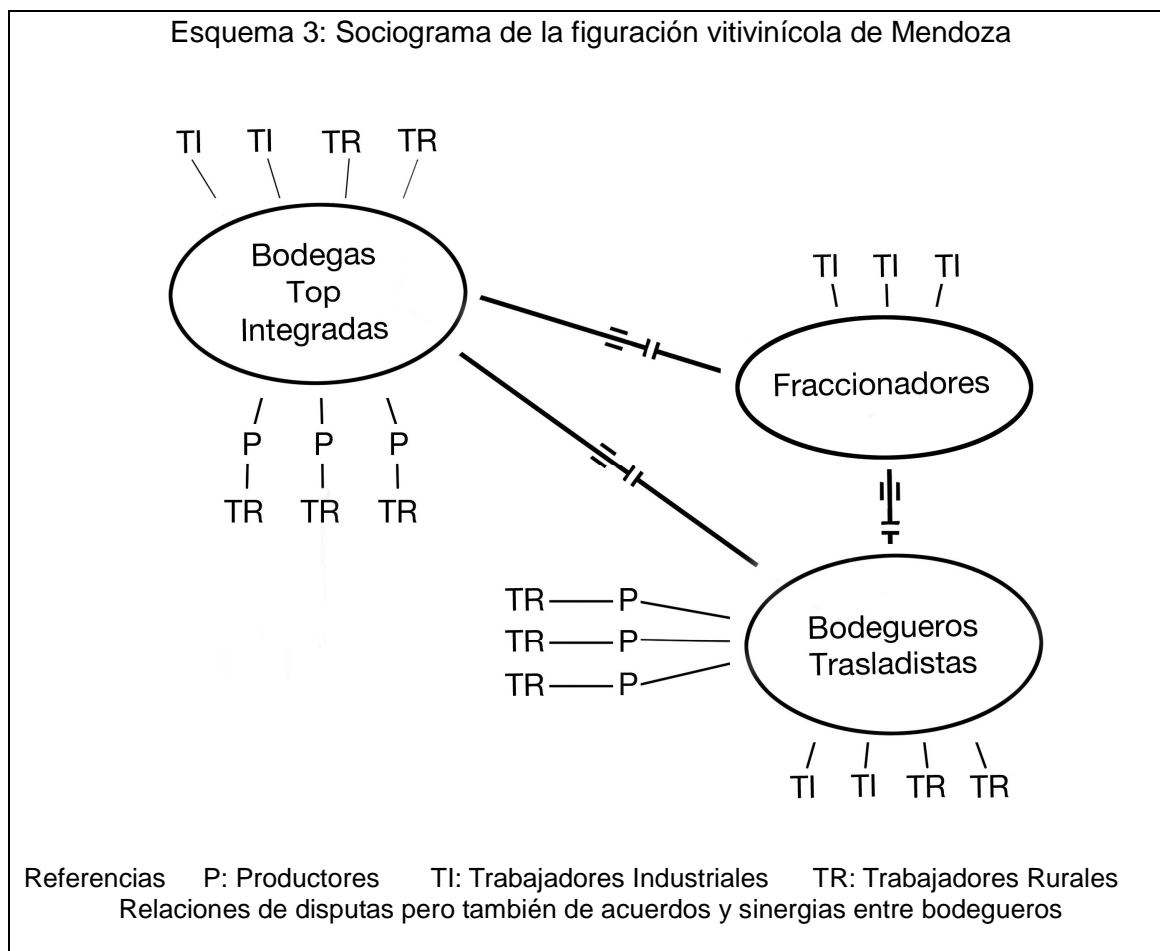
Esta sinergia daba cuenta que, a pesar de las disputas entre “finos” y “comunes” analizadas, la reestructuración vitivinícola y la llegada de capitales externos eran reconocidas como *necesarias* para “mejorar la calidad”, “abrir la exportación” e “instalar a Mendoza en el mundo”, elementos de peso que, por tracción, beneficiaban a *todos* los elaboradores de vino. Dicho fenómeno cumplía una función clave en la aprobación y legitimación de las transformaciones, a pesar de las asimetrías, exclusiones e invisibilizaciones que los sectores más rezagados denunciaban.

Desde la perspectiva de un productor mediano: *“Los cambios fueron buenos para el país y para la industria vitivinícola, para los productores no. Para el país, la imagen, la industria vitivinícola, ha sido excelente; ahora nos conocen en todo el mundo”*

²⁶² Los enfrentamientos entre fraccionadores y trasladistas por liderar el espacio llevaron incluso al alejamiento del CVBE del FVM -controlado por la UVA- y a un acercamiento de éstos con BA, cuestión que parecería a primera vista paradójica y en la que incidían tanto las enemistades y rivalidades personales, como las conveniencias coyunturales del juego político y económico del sector (Entrevistas con referente del CVBE y UVA, 2010).

(Entrevista, 2009).

Así las cosas, el “éxito” de la reestructuración no incluía entre los beneficiados a los productores vitícolas, al menos en su conjunto, aunque algunos encontraban mejores opciones para colocar sus uvas. En cuanto a los trabajadores, los acuerdos entre bodegueros alcanzaban también a las negociación patronales, ante los cuales los empresarios cerraban filas: “entre nosotros tenemos muchas diferencias pero para las paritarias nos sentamos todos juntos y acordamos” (Entrevista a referente de UVA, 2010).



Fuente: Elaboración propia

Esta configuración mostraba, por una parte, una disputa material, política y simbólica entre *tipos de bodegueros* al interior de la burguesía industrial (eje horizontal de análisis y frontera Este-Oeste). Ésta se sustentaba sobre todo, en términos de Bourdieu (1979), en los diferenciales de *capital simbólico* entre bodegueros “Top” y “trasladistas”, más que en los de *capital económico* entre tipos de bodegueros, los que podían resultar variables: un *bodeguero boutique* de la Primera Zona podía obtener ganancias menores que un trasladista grande del Este. El capital simbólico -que remite a la *f fuente u origen del capital* y no a su cuantía- no resultaba menor en un mercado

signado por la sofisticación y la distinción, y se expresaba en este campo social en las formas de jerarquización y estigmatización analizadas entre bodegueros “finos” y “comunes”.

Por otra parte, se producía una *disputa por la apropiación del excedente* de la cadena entre eslabones diversos (eje vertical de análisis): industriales y productores primarios, en tanto *tipos de capitales diferentes*. Si bien había también acuerdos y sinergias entre ambos (en el caso del Este centradas en su disputa y subordinación respecto de la Primera Zona y más en general, diversas formas de integración e implicación de los productores con bodegas), predominaban entre éstos las asimetrías, jerarquías y mecanismos de poder. Mientras los productores tendían a considerar que “*hay dos vitiviniculturas*”, representadas por ellos, “*productores de cuna*”, y los “*grandes inversores*”; los bodegueros planteaban la existencia de “*vasos comunicantes*” y “*una sola vitivinicultura*” en cuyo interior “*conviven distintas maneras de ver el negocio*” (Referente CVBE, 2010). Tal convivencia en tensión se cristalizaba en el PEVi y la CoViAr y se materializaba en los acuerdos comerciales para la provisión de uva y vino a bajo costo entre zonas “*rezagadas*” y zonas “*Top*”, entre las que se producía un tipo de interdependencia signada por la *subordinación funcional*.

Los dichos de un integrante de la Cámara de San Martín -enfrentada a los trasladistas del CVBE- aportaban un cuadro de síntesis de tal situación:

“La cuestión está en que todos los bodegueros de acá [del Este] compran la uva, la convierten en vino y la venden al otro lado del río, que es donde la comercializan ¿Por cuánto? Por una diferencia de centavos ¡total! yo manejo 1 millón de litros, me hago 10 centavos por litro ¡ya está!, me hice 1 millón de pesos por año [...] y el productor, que es el que afronta todos los riesgos, está obligado a venderle a la bodega... Entonces, ya algunos grandes de acá, que son 5 ó 6, la tienen re clara, absorben acá, controlan todo lo de acá y tienen buenas vinculaciones con aquellos: éste juntó 10 millones [de litros de vino], aquel junta 14, 25... junto 100, 200, 300 millones y lo despacho en tanque para el otro lado. Así de sencillo, y me junto 1, 2 millones todos los años ¡casi sin hacer nada! [...] Ese grupo, es el que sostiene la perversidad del paradigma [...] Porque son cómplices de todos los extranjeros [...] y como justo hemos llegado a un punto de equilibrio [...] entonces se ha asentado la cosa, está todo ordenadito ¡a nadie le conviene mover un dedo! El que está reventado es el productor” (Entrevista, 2010).

Así, en la figuración social que componen estos actores en su interdependencia se producen tanto tensiones y disputas como acuerdos y sinergias. En la dinámica de funcionamiento de la misma en tanto equilibrio inestable se sostiene el orden vigente, a pesar de las pujas internas, fronteras, asimetrías y desigualdades que atraviesan a la actividad. En ello también intervienen dispositivos socioculturales de totalización y representación social.

1.3. Rituales y simbolismos del sector vitivinícola

Roberto Da Matta (1997 [1979]) plantea que el estudio de los rituales nos permite comprender las especificidades de una sociedad, el modo en que éstas se diferencian de otras e, internamente, el modo en que se configuran los grupos, las jerarquías y distancias sociales. Esto se debe a que los rituales ponen en evidencia las *zonas de encuentro y mediación*, los aspectos que unen y también diferencian a los grupos sociales. Así, en tanto “dispositivo teórico-metodológico”, los rituales constituyen “una región privilegiada para penetrar en el corazón cultural de una sociedad, en su ideología dominante y en sus sistema de valores” (Da Matta, 1997: 41). Se presentan como momentos de gran condensación que dan cuenta de ciertas cristalizaciones culturales en un momento determinado.

Encontramos en la vitivinicultura mendocina rituales propios de esta configuración sociocultural y productiva en diversas escalas. A nivel micro, el “Asado de fin de cosecha” representa un momento de totalización al interior de la unidad económica que constituyen las “fincas”, que permite afianzar como colectivo en el “festejo del fruto del trabajo” las formas de agregación asimétricas entre bodeguero-patrón, productores proveedores de uva y trabajadores rurales y de industria. Dicho dispositivo, forjado durante años como parte de la pauta cultural local, se estará perdiendo en muchas unidades económicas ahora pertenecientes a capitales extranjeros y multinacionales.

A nivel meso, el “Almuerzo de las fuerzas vivas” que se realiza cada año al promediar la cosecha, constituye un ritual al *interior del sector*, que pone en escena un balance político y económico de la actividad, así como las demandas y disputas del empresariado con el Estado y entre las diversas cámaras empresarias. En la última década, la CoViAr instaló además el “Desayuno” anual de la corporación, con este mismo sentido de *encuentro y agregación* de los “actores de la cadena” y el gobierno.

Por su parte, la Fiesta Nacional de la Vendimia constituye el ritual de mayor nivel de agregación y se realiza *hacia afuera* de la actividad, orientándose a la masa urbana mendocina y a los turistas nacionales y extranjeros que visitan la provincia. Evoca como valores centrales el “fruto del trabajo” y el “esfuerzo” de sus hacedores. En palabras del gobernador: “Vendimia es el homenaje al hombre de campo, cargamos energía y esperanzas para el próximo año” (Desayuno CoViAr, 2010). Pero la fiesta central no está destinada a productores ni trabajadores vitivinícolas que ponen el cuerpo durante todo el año en fincas y bodegas, ni estos la viven como tal. Un productor señalaba: “a nosotros no nos representa, me acuerdo un año que no teníamos ni para levantar la cosecha y la fiesta se hizo igual”. Un obrero expresaba: “a mí no me gusta, es una fachada nomás, no están los que tienen que estar”; y un bodeguero mediano refería: “La fiesta es muy bonita, pero acá nadie le da bolilla, es

una fiesta para el turismo [...] es bueno, porque es la fiesta de nosotros, digamos, es la identificación de nosotros... pero ni en la tele la miro" (Entrevistas 2009 y 2010).

La mayoría de los entrevistados vinculados al sector no se identificaban con la fiesta, la definían como algo extraño y ajeno a la realidad del trabajo y la producción. Algunos hasta se mostraban en contra de su realización, considerándola un gasto inútil, otros en cambio, reconocían que "la fiesta es para el turismo", pero la justificaban como un modo de afirmación de "la identidad mendocina".

Así, la Fiesta Central de la Vendimia (y su televisación) funciona como un dispositivo que permite recrear cada año la "identidad vitivinícola mendocina" hacia adentro y hacia afuera de la provincia, al tiempo que asegura la continuidad del presente con una construcción particular del pasado²⁶³:

La "Fiesta de la Vendimia", en su carácter de ritual secular, promueve la cíclica recreación de un mito de origen, por definición integrado por recuerdos, olvidos y ataduras que exaltan una identidad mendocina homogénea y no fisurada. En esta construcción mítica del pasado [...] se abre la posibilidad no sólo de reforzar una versión de la memoria social sino también un determinado ordenamiento ideológico, económico y cultural [...] en cada vendimia se reitera la invisibilización de algunas microrregiones provinciales, la subordinación económica de algunos grupos sociales y la subalternización de algunas expresiones socioculturales (Torres, 2007: 115)²⁶⁴.

Múltiples testimonios dan cuenta de la dualidad y contradicciones que representa la Fiesta en relación a la realidad del sector y sus hacedores. Una conocida empresa de transporte local publicaba en ocasión de vendimia:

"Hay una vendimia hacia adentro y otra hacia fuera. La de los hombres y mujeres que con su trabajo cotidiano acompañan la vid para que brinde sus uvas, y de ellas obtener el mejor vino. La de miles de argentinos y extranjeros que en esos vinos descubren nuestra tierra y su gente. Por eso hay una gran fiesta, porque en el mismo espacio, y aunque más no sea por algunas horas, conviven nuestros vendimiadores y los turistas del mundo, las manos que hacen el vino y las manos que aplauden, los sueños del vino nuevo y el placer en los labios que lo beberán en el tiempo. Vendimia es comunión en torno a la tierra, en esta tierra bendita de sol y buen vino" (Los Andes, 7/3/2009).

En el mismo diario local, una nota del gobernador expresaba:

"Los mendocinos, baqueanos de esperas y contratiempos, sabemos que detrás del bullicio y el colorido de la Vía Blanca, el Carrusel de las Reinas y el Acto Central, se esconde, como un tesoro, el silencio valiente de nuestros productores, que se han hecho fuertes de tanto mirar al cielo, y rogar que esta vez, la lluvia o el granizo no se lleven la cosecha [...] Los recibo como gobernador de esta provincia esforzada, pero también como el hombre que está cumpliendo el sueño de cada habitante de esta tierra: dar la bienvenida al visitante con el fruto de todo un año de trabajo" (Ibidem.)

²⁶³ Una salvedad debe hacerse respecto de las *fiestas departamentales* que, según los casos, suelen tener mayor arraigo popular y local, lo cual complejiza la cuestión y requeriría un estudio más profundo sobre las mismas.

²⁶⁴ En este artículo, Laura Torres estudia la Fiesta de la Vendimia en clave de ritual, a fin de analizar cómo se (re)inventan y cargan de valor y sentido las identidades regionales, en tanto "identidades imaginadas", así como los dispositivos que favorecen que primen unas -y no otras- versiones sobre la misma.

La “Fiesta de la Vendimia” constituye así un dispositivo con fuerte impronta estatal que actúa como *punte* entre la actividad del sector y la masa de población urbana, consumidores y turistas, instalando a Mendoza en el plano nacional y global, a partir de la reinención y reactualización cíclica de una determinada versión de la “identidad mendocina”. Constituye también un ritual de *inversión*, que, poniendo en el centro de la escena *el trabajo, el sacrificio, la esperanza y el esfuerzo de sus trabajadores*, contrasta con el lugar de invisibilidad e inferioridad que estos actores poseen en la escala simbólica y social.

Por último, la “Marcha de la Vendimia” o “Canto a Mendoza”, que musicaliza la Fiesta desde 1946, levanta como bandera la igualdad entre territorios departamentales en términos de “orgullo” y “esperanza”, lo cual, si bien no se condice con un escenario signado por fuertes asimetrías y disputas entre zonas, refuerza también a Mendoza como unidad, a pesar de sus heterogeneidades y desigualdades provinciales:

*Marcha de la vendimia o Canto a Mendoza*²⁶⁵

*A Luján, Las Heras, Rivadavia y Tunuyán;
A Maipú, Lavalle, Tupungato y Godoy Cruz,
San Carlos, Guaymallén, a Malargüe cantaré,
A Junín, La Paz, San Rafael y San Martín.*

*Mendoza,
Tierra del sol y del buen vino...
Mendoza,
La de los andes infinitos...
Mi tierra,
La de las dulces mendocinas...
Mendoza,
La que acunó la libertad.*

*Un rumor de acequias va arrullando a la ciudad,
que prestó también su colorido a mi cantar.*

*Con General Alvear y Santa Rosa son,
Por igual, orgullo y esperanza provincial.*

*Mendoza... Mendoza... Mendoza...
¡¡¡Mendoza!!!*

²⁶⁵ Con letra de los hermanos Pelay y música de Egidio Pittalugia, esta marcha fue elegida como representativa de Mendoza y su Vendimia por concurso público en 1946.

2- Conclusiones de la tesis: fronteras sociales, desigualdad y mecanismos de legitimación

Hemos analizado a lo largo de la tesis diversas dimensiones de la desigualdad social en la trama social actual de la vitivinicultura mendocina y en perspectiva histórica. Exponemos a continuación los principales hallazgos y conclusiones desde el punto de vista metodológico, empírico y teórico en torno a la configuración social particular analizada y la desigualdad social.

El abordaje metodológico desde la perspectiva figuracional implicó el estudio de la estructura social en su devenir temporal, lo cual otorgó profundidad y relieve al análisis y permitió la comprensión del sentido y características de las construcciones hegemónicas actuales de la actividad y sus disputas internas, así como de continuidades y rupturas con períodos precedentes. El análisis de la cadena agroindustrial como una totalidad social en proceso fue desarrollado tomando en cuenta lo que llamamos un *eje vertical*, que abordó las relaciones sociales y mecanismos de poder a lo largo de la cadena agroindustrial entre diversos actores, y un *eje horizontal* que hizo foco en las características e interrelaciones de distintos tipos de bodegueros, productores, territorios y configuraciones socio-productivas. Nuestro estudio consideró además el análisis de las formas de agregación político-institucional y de representación del sector, en tanto modos de totalización, agrupación y división social, visibilización e invisibilización de actores, significación y resignificación de sentidos y relaciones sociales. Desde esta mirada, los actos públicos y festejos del sector, fueron analizados en clave de ritual en tanto momentos de condensación de lo social en que se ponen en escena y se miden tanto las fuerzas del orden como las del conflicto social.

Esta perspectiva forjó un tipo de investigación y análisis que se propuso no escindir lo individual de lo social, las estructuras sociales de las construcciones de sentido, el lugar que los sujetos y grupos sociales ocupan en la configuración mayor de las visiones y posicionamientos en torno a la misma. Esto tuvo dos derivas teórico-analíticas: por un lado, la comprensión de los sujetos de manera compleja, indagando en sus prácticas y estrategias, sus visiones, perspectivas mentales, emociones y valoraciones, puestas en relación a la posición estructural ocupada y la trayectoria dinámica atravesada. En segundo lugar, permitió comprender la especificidad de dicha figuración social, la cual se configura a través de personas, relaciones y procesos históricos concretos y singulares, pero también su puesta en serie con otras realidades y configuraciones mayores.

El cruce analítico propuesto entre la sociología y la antropología -y su enriquecimiento

mutuo- y la consideración conjunta de diversos ejes analíticos simultáneamente complejizó la investigación y el modo de redacción de la tesis, planteando desafíos y rupturas en relación a modalidades arraigadas en la academia y en las tradiciones disciplinares. Ello implicó la necesidad de repensar y reinventar reiteradamente el modo de estructurar los capítulos y, al interior de los mismos, la necesidad de romper la linealidad y establecer un diálogo fructífero entre datos cualitativos y cuantitativos, entre lo diacrónico y lo sincrónico, entre lo empírico y lo teórico, entre lo subjetivo, intersubjetivo y el entramado social. Praxis investigativa sobre la cual seguramente hay mucho por avanzar en vistas de un conocimiento más complejo e interdisciplinario. La perspectiva adoptada me llevó asimismo a una reflexión en torno al modo de entrada al campo, el lugar ocupado en el mismo por el investigador y los hallazgos realizados. El hecho de poner a jugar en el análisis mi carácter de “mendocina de clase media urbana” -como referí en varias ocasiones- fue una decisión explícita de la investigación orientada a no omitir el lugar del analista en el campo social. Ello implicó -y permitió- utilizar dichos posicionamientos como material de análisis y, al mismo tiempo, ponerlos en cuestión a través de un esfuerzo de problematización y vigilancia epistemológica. Al respecto, entendemos que, tanto si el investigador forma parte de la configuración en estudio como si no, sus posicionamientos sociales, culturales, políticos y teóricos son ineludibles en torno al estudio de lo social en general y de la desigualdad social en particular, por lo que se requiere su elucidación.

En nuestro caso, dichos posicionamientos imprimieron a esta tesis una orientación particular. Mi posición socioeconómica y política dentro del campo social implicaba que yo no disponía de un capital social vinculado a antiguas familias vitivinícolas ni a las nuevas inversiones “Top”, por lo que los contactos de que disponía me llevaron, en primera instancia, hacia la zona Este, a través de personas más cercanas a mi propia posición social. Fue desde esta porción del campo social que emergieron diversas disputas y controversias en torno a las actuales construcciones hegemónicas de la vitivinicultura mendocina, que se expresaban en construcciones identitarias de *nosotros* y *ellos*, y en oposiciones tales como *aquí* y *allá*, *arriba* y *abajo*, que demarcaban fronteras, asimetrías y distancias sociales, así como determinadas modalidades de clasificación, jerarquización y subordinación social. Al respecto, llamaba mi atención el hecho que los posicionamientos y disputas planteados por bodegueros, productores y técnicos del Este resultaban casi inexplorados en los estudios del sector -aun cuando representaban la mitad de la producción y los agentes vitivinícolas de Mendoza y un tercio respecto del conjunto nacional-, estudios que en su mayoría focalizaban la mirada sobre *los cambios* en detrimento de las continuidades, perdiendo de vista el conjunto y las relaciones entre las partes que

componían la nueva configuración.

De este modo, buena parte de mi trabajo de campo e indagación se centró en los posicionamientos de dichos actores que se encontraban *desplazados e invisibilizados* en el escenario actual, signado por la hegemonía del *paradigma de la calidad*, y que habían ocupado posiciones centrales en el período anterior de expansión vitivinícola, producción en masa e indiferenciada. Su análisis nos llevó al planteo de la existencia de una *frontera socioeconómica, territorial y simbólica* que atraviesa a la vitivinicultura mendocina, cuyo análisis requirió además el estudio de otras zonas y agentes socio-productivos, de diversos datos cuantitativos y cualitativos que permitieran identificar los flujos materiales y simbólicos que atravesaban esta fronteras, así como de los procesos de construcción hegemónica de la actividad y de la relación funcional entre las zonas y agentes. Esto nos permitió la comprensión de una parte de las tensiones y contradicciones que subyacen a la configuración actual, particularmente en el eje horizontal propuesto.

En el plano empírico, resaltamos los hallazgos centrales de la investigación sobre la reestructuración vitivinícola y sus determinantes en materia de desigualdad social, algunos de los cuales fueron ya desarrollados en las conclusiones de los capítulos.

La historización del caso evidenció que la *reconversión vitivinícola* de los 90 (de cantidad a calidad) no fue la primera que atravesó el sector sino que una de signo contrario le precedió hacia los años 60 y 70. Estas oscilaciones socio-productivas tuvieron implicancias en la configuración de los grupos sociales y los territorios vitivinícolas, sus relaciones y balances de poder.

El análisis histórico permitió densificar la configuración en relación al establecimiento de dos grandes períodos vitivinícolas a los que llamamos de *crecimiento, inclusión y producción indiferenciada* (1930-1979) el primero, y *expulsivo, de diferenciación productiva y social* (1990 a la actualidad) el segundo. El primero se caracterizó por la incorporación de agentes productivos, la producción en masa y el consumo popular de vinos; el segundo está signado por la expulsión de actores, la concentración económica, la profundización de las asimetrías y el surgimiento de nuevas fronteras sociales y simbólicas. En el primero se produjeron procesos de movilidad social ascendente de trabajadores y productores vitícolas que implicaron el acceso a la propiedad de la tierra y la elaboración industrial y privilegiaron a inmigrantes europeos sobre la población criolla. El segundo se caracterizó por la movilidad descendente de agentes productivos medianos y chicos, combinada con una *permanencia selectiva y precaria* de algunos grupos sociales: productores de uva fina que lograron adaptarse a las nuevas reglas de juego; trabajadores calificados, técnicos y profesionales ligados a la nueva vitivinicultura; y pequeños bodegueros integrados de vinos varietales que, a

pesar de las dificultades competitivas en el marco de mercados concentrados disputan ciertos nichos de comercialización. Por su parte, los ganadores de este período son las grandes bodegas integradas de vinos finos y Premium, entre las que se cuentan tanto capitales nacionales como extranjeros, los grandes fraccionadores de vinos comunes y los elaboradores y exportadores de mostos.

Mientras se resaltan como logros de la reestructuración la mejora en la calidad de los vinos, la integración vertical de la cadena, la modernización tecnológica y el despegue exportador, fenómenos que sólo se verifican para algunos agentes y zonas productivas; sus efectos adversos pueden sintetizarse en: i) procesos de concentración de la propiedad de la tierra y del mercado; ii) expulsión de actores en todos los eslabones de la cadena; iii) menor nivel de empleo agrícola y mayor precariedad laboral; iv) crisis de rentabilidad para los pequeños agentes, que si bien se remonta a décadas anteriores no fue resuelta por la reestructuración sino que, por el contrario, ésta empeoró las condiciones competitivas, y v) aumento de las asimetrías socio-productivas y de poder material y simbólico entre los actores. Como resultado de ambos efectos podemos afirmar que la “reconversión vitivinícola mendocina” constituye un ejemplo a nivel nacional de reestructuración económica-comercial y tecnológico-productiva e inserción internacional de relativo “éxito”, acompañada de un elevado costo social y en términos de desigualdad, ya que algunos actores se vieron beneficiados mientras otros fueron perjudicados y/o expulsados.

Entre ambos períodos, la década del 80, con su impronta de crisis y decadencia de la actividad, constituye una bisagra clave. Consideramos que la crisis -resultado a su vez de las contradicciones del período anterior- cumple un papel fundamental en la *justificación y legitimación* de las transformaciones producidas, es decir, en la aprobación de dichos cambios por parte de numerosos actores sociales, a pesar de las consecuencias sociales adversas que estas implicaron. De este modo, no puede comprenderse la reestructuración de la cadena y el consenso en torno a la misma -con tensiones y disidencias-, sin analizar la profunda crisis que la precedió, la cual operó como un mecanismo de disciplinamiento y selección social que quedó grabado en la experiencia colectiva.

Sin embargo, este no fue un proceso automático o natural. Muy por el contrario, la crisis previa y el contexto político-económico nacional e internacional de los años 90, dominado por el neoliberalismo, la apertura, flexibilización y globalización de los mercados, fueron terreno propicio para el (re)alineamiento de las fuerzas públicas y privadas locales, nacionales e internacionales que imprimieron a la cadena vitivinícola una reorientación particular. Tanto empresarios locales y nacionales de peso dispuestos a recuperar su tasa de ganancia, como capitales internacionales

relocalizados en búsqueda de menores costos, y sectores del Estado interesados en “modernizar” la cadena y “ordenar” al sector, forjaron un nuevo paradigma vitivinícola cuyos estandartes fueron la alta calidad y la exportación. Tal reestructuración, montada sobre relaciones sociales históricamente asimétricas, modificó de modo desigual la capacidad de apropiación y acumulación social de los beneficios de la misma. El *paradigma de la calidad* se conformó así como un nuevo espacio social y de relaciones de poder en el sector que cambió la composición de los grupos sociales relevantes y las relaciones de interdependencia entre grupos y zonas productivas.

Señalamos como particularidad de la vitivinicultura mendocina la dualidad de su carácter social: a la vez *elitista* y *popular*. Estos elementos están presentes a lo largo de su historia ya que la “cadena vitivinícola”, como otras actividades agroindustriales, en tanto *cadena de producción y de mando*, pone en contacto e interdependencia asimétrica “eslabones” diversos que en sus extremos vinculan a sectores poderosos con los más bajos de la escala social material y simbólica. Pero los grupos sociales relevantes, sus modos de articulación, las distancias, asimetrías y mecanismos de poder variaron de un período a otro. Estos muestran en su conjunto una transformación en la correlación de fuerzas y balanza de poder que se inclinó desde la exaltación de *lo popular* en el primer período al encumbramiento de la *elite* en el segundo.

Podemos decir de este modo que la cadena se *estiró* y *complejizó*, se hizo más larga y distante *entre* eslabones, presentando a su vez mayor diferenciación *al interior* de los mismos. Mientras importantes porciones de los eslabones inferiores (pequeños productores de uva y elaboradores de vino) se hundieron en *espirales descendentes* de descapitalización, crisis y pobreza o fueron expulsados de la actividad, los eslabones superiores (bodegas integradas y exportadores) treparon a posiciones sociales y económicas de mayor poder y estatus social, internacionalizándose y alcanzando posiciones destacadas en el concierto global.

En este proceso incidió decididamente la reorientación del Estado y los organismos técnico-políticos a favor de los grupos de mayor poder, la desprotección de los sectores más vulnerables y la falta de oportunidades más igualitarias para la reconversión de los agentes, al mismo tiempo que la entrada en juego de poderosos capitales internacionales en igualdad de condiciones, a pesar de las asimetrías, con los locales. Todo ello redundó en una mayor *intensidad de la desigualdad* (Kessler, 2014) en el período actual respecto del precedente.

De manera gráfica, puede señalarse que la pirámide socio-productiva que representaba la cadena en el período anterior, achatada y con una amplia base social, se caracteriza actualmente por una base de agentes vitícolas mucho menor (la mitad

de productores respecto a fines de los 70) y un vértice superior mucho más encumbrado, representado por un pequeño núcleo de poderosos capitales nacionales y extranjeros. Estos producen y ofrecen una gama variada de productos y servicios que llegan a niveles de sofisticación y precio inimaginables en el período precedente, en que el vino “tinto con soda” y el “blanco escurrido” eran los estandartes de un consumo masivo y popular. El segmento de vinos “Premium”, “Súper Premium” e “Icono” que producen las bodegas mejor posicionadas –y al que muchas aspiran– funciona como un mecanismo que otorga *prestigio* al resto de la producción orientada a sectores medios y medio altos. Este opera en base a una dinámica de *distinción social* en la que el consumo de bienes de lujo es indicativo de alto estatus social y un determinado “life style”. Por el contrario, en el segmento de “vinos comunes” o “básicos”, que sigue representado el grueso de la producción vítica, con el 70% del volumen elaborado y cuyo producto paradigmático es el vino en “tetra”, operan mecanismos de *estigmatización social* vinculados a un bajo estatus social y la figura del “borracho”. En ello inciden sin duda cuestiones de precio y calidad, pero también modalidades de comunicación social y publicidad, así como los valores sociales dominantes en diversos períodos.

Así, la noción de *calidad* en torno a la cual se promovió la reconversión vitivinícola, es socialmente construida en su significación actual en asociación con *lo fino*, el *consumo de elite*, la *sofisticación* y la *diferenciación social*, en su oposición con la *cantidad*, lo *masificado* y lo *popular*, de modo que en la vinculación del consumo con la escala social se instaura la máxima *más es menos y menos es más*. Esta construcción es el resultado tanto de factores estructurales como de las acciones y discursos de los actores con poder de definición, producción y reproducción de esos factores de un modo determinado.

De este modo, hemos planteado como hipótesis que la *nueva vitivinicultura*, articulada en torno al *paradigma de la calidad*, los sentidos y grupos sociales a ella vinculados, se ha vuelto *hegemónica* en la actual configuración del sector. Hegemónica en su capacidad de instituir un nuevo orden social y ciertos significados, valores y prácticas como sentido común; en su productividad para establecer las formas de clasificación y jerarquización social (de productos, agentes y territorios), así como los lenguajes y contornos de la disputa social. De hecho, en la actualidad pueden encontrarse diversos sentidos en disputa sobre qué es “calidad”, dependiendo de quién la defina.

En este marco, entendemos como una particularidad de la configuración actual lo que denominamos la *tensión calidad-cantidad*, la cual se expresa en diversos planos: *socio-productivo*, a menor *rendimiento* de las uvas mayor es su *intensidad* (y por tanto su “calidad enológica”); de *mercado* (capitalista), mientras mayores son las cosechas,

menor es el valor de las uvas, en el marco del juego –imperfecto- de la oferta y la demanda; y a nivel *socio-cultural*, en un escenario signado por disputas competitivas en búsqueda de *distinción social*, donde lo *exclusivo y sofisticado* es consagrado en detrimento de lo *masificado y popular*; y *política*, en tanto correlación de fuerzas entre sectores sociales. En nuestro caso, las decisiones políticas de actores públicos y privados que llevaron a producir menores volúmenes de vino y uvas pero de altísima calidad para segmentos de consumidores selectos fueron posibles en virtud de una sucesión de leyes, normativas, distribución de fondos, orientación de las instituciones técnicas, así como modos de comunicación y significación de los diversos productos. Estos respondieron en el período actual a una determinada construcción de hegemonía y correlación de fuerzas sociales, políticas y culturales cuya resultante tiene consecuencias tanto para los agentes de la producción como del consumo social. Si bien no pretendemos realizar un análisis contra fáctico, una orientación diferente de la cadena hubiera sido, por ejemplo, una elevación de los niveles medios de calidad del conjunto y de la base socio-productiva. También, un hecho histórico puede servir para ilustrar la cuestión: cuando Perón, en el 45 ordenó “echarle agua al vino” porque no alcanzaba para cubrir la demanda de consumo popular, otra era la correlación de fuerzas y la hegemonía política y sociocultural imperante.

El hecho de que la reestructuración fue *incompleta, heterogénea y desigual*, y la amplia *base social* de la actividad lograda en su particular devenir histórico, llevan en el presente a lo que caracterizamos como una *coexistencia en tensión y articulación del paradigma de la calidad y de la cantidad*, que da lugar a una estructura socio-productiva heterogénea vinculada internamente por relaciones asimétricas, fronteras sociales y simbólicas. La aparente dualidad entre vinos “Top” y vinos “base” corresponde en verdad un continuum social y productivo entre cuyos segmentos de empresarios se establecen dependencias funcionales e intereses comunes, al interior de un todo estructurado asimétricamente en cuanto a dotaciones de capital económico y simbólico. Así, si bien por un lado, hemos identificado disputas y tensiones entre bodegueros orientados a la calidad y a la cantidad, encontramos también sinergias y acuerdos que, por un lado, actúan también en la legitimación de los cambios del sector, ya que si bien no todos ganan por igual con la entronización de los “vinos finos”, todos los bodegueros se ven beneficiados con la instalación del “vino mendocino” como un “buen vino” en el mercado nacional e internacional; y por otro, aseguran la integración del sector industrial, en muchos casos en detrimento de los eslabones inferiores.

El análisis histórico también dio cuenta que las relaciones y clivajes entre “nuevos” y “viejos” agentes vitivinícolas y entre “locales” y “extranjeros”, no se inauguran con las

inversiones externas de los 90 sino que atraviesan la historia del sector, produciendo diversas tensiones y formas de integración entre grupos sociales: desde la poco visible influencia chilena en la “vitivinicultura criolla” hasta fines del siglo XIX, y la temprana integración entre elite local e inmigrantes europeos prósperos a principios del siglo XX; hasta la actual articulación, convivencia y/o fusión, según los casos, entre burguesías locales, capitales nacionales e internacionales desde 1990. Así como también, entre trabajadores locales, migrantes limítrofes y golondrinas “norteños” desde mediados del siglo pasado. Sin embargo, las construcciones narrativas identitarias históricas y presentes otorgaron formas de valoración, visibilidad y legitimidad diferencial a estos actores y procesos. Estas privilegiaron en términos generales a criollos sobre indígenas; a europeos frente a latinoamericanos; a franceses e italianos frente a otros europeos. Dichas jerarquías y valoraciones selectivas se enmarcan asimismo en correlaciones de poder y construcciones socioculturales, en este caso del orden internacional.

En la actualidad, en el marco de la globalización y relocalización de capitales de “países centrales” en “países emergentes”, lejos de achicarse las asimetrías, éstas se agudizan, en virtud del capital no sólo económico y financiero, sino también social, simbólico y cultural que controlan muchos de los inversores externos llegados al sector, entre los que se destacan los oriundos de Francia, Reino Unido y España. Se verifican incluso en diversos casos posicionamientos *neocoloniales* basados en la idea de “descubrimiento” y “fundación” de un territorio o región, así como prácticas de apropiación de recursos y patrimonios naturales, históricos y culturales locales.

Por otra parte, los trabajadores “norteños” y “bolivianos” que llegan a Mendoza para la vendimia o viven en la provincia hace décadas, mantienen un estatus ambiguo: son valorados *como trabajadores*, particularmente en oposición a “los locales”, pero son cuestionados como *habitantes y ciudadanos*, experimentando *segregación espacial y discriminación étnica*. Podemos hablar así de *extranjeros legítimos e ilegítimos*, así como de *zonas sociales de inserción legitimadas y no legitimadas*.

Las asimetrías, relaciones de *inferioridad y superioridad*, el *carisma de grupo* de los *establecidos* y la *estigmatización* de los *outsiders*, no se reducen a los vínculos con foráneos sino que son patentes entre los locales. A los históricos “portadores de apellido” que pertenecían a “familias tradicionales” vinculadas con reconocidas bodegas y marcas, se oponía la masa de productores y trabajadores anónimos, así como los empresarios industriales vinculados al paradigma productivista. Los *bodegueros trasladistas*, que constituían en los años 70 la capa superior de las clases medias y representaban la movilidad social ascendente del período, fueron, con el giro hacia la calidad, estigmatizados como *atrasados*, propensos a las *adulteraciones* y *el*

fraude, y señalados como el “punto débil de la calidad”.

La reestructuración del sector (re)instaló con fuerza el eje moderno-tradicional, en su vinculación con la producción orientada a la calidad y/o la cantidad. En función de ello categorizó a los actores y territorios como de primera, segunda y tercera categoría. Lo “tradicional” asume así una doble valoración, atribuida según su signo a diversos grupos sociales: *negativa*, en tanto obsoleta, perimida y opuesta a los cambios para unos (productores viejos, bodegueros trasladistas); *positiva*, apelando al patrimonio socio-histórico y cultural de la actividad, reservado para sectores y familias de la elite.

En cuanto al *territorio*, lo definimos en términos semejantes a una configuración social, en tanto red de relaciones interdependientes y campo de fuerzas moldeado por relaciones sociales y de poder en su configuración histórica, a la vez que se constituye también como una *fente de desigualdad social*. En este marco, identificamos a la “zona vitivinícola” como un constructo histórico-social que, en vinculación con las características agroecológicas y socio-productivas opera en el establecimiento de *fronteras sociales y simbólicas*, es decir, como *dispositivo de clasificación, categorización y jerarquización* de productos, territorios y agentes vitivinícolas.

En el período actual, a la histórica y estructural contraposición entre “oasis” y “secano” -ocupando este último la inmensa mayoría del territorio y siendo, a la vez, casi *invisible* para “los mendocinos” que viven en los oasis-, se agrega una contraposición, al interior del oasis, entre territorios “ganadores” o “emergentes” y “perdedores” o “rezagados”. Estos últimos ocupan un lugar marginal y/o subalterno en la configuración actual, en virtud de su categorización en relación a la noción actual de “calidad”. La “zona”, como totalización que omite heterogeneidades internas, y la construcción social de una “calidad legítima” vinculada a ciertas variedades de uva, formas de cultivo y rendimientos, funcionan como dispositivos políticos y económicos de poder, con efectos materiales y simbólicos para los agentes.

Así, las tres zonas identificadas para este estudio fueron caracterizadas como “lo tradicional” (Primera Zona), “lo popular” (El Este) y el “boom global” (Valle de Uco). Mientras la primera acumula históricamente el poder económico, técnico-político y simbólico vinculado a la “tradición vitivinícola” y un alto estatus social, el Este es catalogado como una vitivinicultura de segunda, en tanto “tierras bajas” no aptas para producir “alta calidad”; y el Valle de Uco emerge como nueva zona “Top”, en virtud de su “altura”, que no es sólo geográfica sino también socioeconómica y simbólica.

La hegemonía de la *nueva vitivinicultura* y el lugar de *subalternidad* ocupado por el Este se evidencia en el poder socioeconómico y simbólico de los empresarios “Top”, y en las dificultades de los empresarios y actores sociales del Este para cohesionarse, revertir el estigma y las jerarquías instituidas; en la imitación de las modalidades,

estrategias y valores dominantes y las limitaciones para valorizar las fortalezas propias. En su faz material, la hegemonía se constituye también por la *condición estructural que impone el territorio*: acumulación de infraestructura y ventajas para unos territorios y agentes y de desventajas para otros, incluso en la distribución de recursos claves como el agua.

Planteamos así la existencia de *fronteras sociales y simbólicas* al interior de la vitivinicultura mendocina e identificamos la relación Este-Oeste como una frontera *socioeconómica, territorial y simbólica*, dimensiones que actúan de manera interrelacionada. El establecimiento de fronteras funciona como un *mecanismo de poder y apropiación del excedente* al interior de la cadena, que se impone asimismo como *mecanismo de exacción*, permitiendo que los recursos fluyan de un sector social a otro (Reygadas, 2008). En términos de Tilly (2000), la frontera constituye un mecanismo de *desigualdad categorial y persistente*, en base a los pares categoriales Este/Oeste, bajo/alto, cantidad/calidad. Identificamos también mecanismos de desigualdad vinculados a *cierres sociales, exclusión y acaparamiento de oportunidades*, tales como la propia categorización por zonas, la estrategia de Denominación de Origen Controlada (DOC) y la discriminación de territorios en base a su “altura” sobre el nivel del mar.

La existencia de esta frontera no implica, sin embargo, que el Este no cumpla una función en la configuración mayor o que constituya un subsector desvinculado del resto. Por el contrario, esta figuración contiene grupos sociales *separados y unidos* por un lazo tenso y desigual de interdependencia. Esta se efectiviza en el lugar que ocupa el Este como proveedor de materia prima y productos intermedios a bajos costos, como variable de ajuste y fusible ante los cambios cualitativos y cuantitativos en la demanda de uvas y vinos.

Calidad y cantidad constituyen así configuraciones socio-productivas y paradigmas en tensión entre grupos sociales de poder (*tipos de bodegueros*), encubriendo las disputas con los grupos subalternos: productores vitícolas y trabajadores. La hegemonía de la nueva vitivinicultura implica una *crisis de identidad* para el Este, pero no una *crisis de ganancia* para sus empresarios más poderosos. Los grandes trasladistas asentados en esta zona, que concentran buena parte de la producción y el mercado de una región que produce la mitad de las uvas y vinos de Mendoza, poseen acuerdos comerciales, patronales y políticos con sus “contrincantes” de la Primera Zona, mientras tienen como variable de ajuste a los eslabones inferiores de la cadena. Así, productores y trabajadores del Este soportan una *doble subordinación* en la que se cruzan los dos ejes de análisis propuestos: por constituir los eslabones inferiores de la cadena, y por ubicarse en la zona Este, territorio periférico en el escenario actual.

No nos detuvimos en este punto sino que analizamos también los efectos que la reestructuración produjo en aquellos territorios considerados “ganadores” en el escenario actual, donde el avance de los *agronegocios* era más notorio que en otras zonas. Las transformaciones en el Valle de Uco mendocino implicaron procesos de creciente *diferenciación social* entre subzonas, productos y grupos sociales, redundando en mayor desigualdad y fragmentación socio-territorial. Conllevaron también *otra forma de vida y uso del territorio*, signadas por la *expulsión, enajenación y desarraigo* de la tierra por parte de sus antiguos pobladores, una mayor *privatización del espacio privado* (en cuanto a su *uso* y no sólo a su *propiedad*), y la imposibilidad práctica de acceder a la tierra por parte de la población local, debido a su formidable revalorización simbólica y económica.

Las nuevas inversiones vitivinícolas en el Valle, particularmente extranjeras, se caracterizaron en muchos casos por la conformación de *enclaves territoriales* y el establecimiento de fuertes *barreras de entrada y control de acceso* a las propiedades y territorios. Ello posibilita la apropiación de recursos naturales (tierra, agua, aire, suelos, paisaje), así como de recursos culturales y simbólicos (historia, saberes, marcas), que en muchos casos son resignificados y ofrecidos como mercancía al mercado nacional y mundial. Dichas inversiones se ven asimismo beneficiadas por la explotación de condiciones socio-históricas favorables como el largo *expertise* y saber hacer de trabajadores, técnicos y profesionales, disponibles a bajos costos.

La expansión del capital sobre nuevas tierras y la creación de *nuevos espacios para el capital* llevan a la *expansión de la frontera agrícola real e imaginada* de los oasis mendocinos, en virtud de cuantiosas inversiones y modernas tecnologías de riego por goteo. El desembarco de inversiones de lujo en territorios rurales históricamente marginados y abandonados a su suerte, ahora re-descubiertos como *terruños*, conlleva además en un tipo particular de desigualdad, más propia de las áreas urbanas o suburbanas ante la llegada de barrios cerrados y *countries*: la coexistencia en un mismo lugar de realidades sociales muy lejanas y contrapuestas aunque no necesariamente vinculadas por relaciones laborales o comerciales, es decir, *asimetrías sociales no relacionales* pero yuxtapuestas en un mismo espacio.

La necesidad de sostener la tasa de ganancia y escapar a la crisis de sobreacumulación incorporando nuevos territorios a la lógica del capital resulta, en nuestra figuración, solidaria con la *dinámica de la distinción*. Las nuevas inversiones vitivinícolas productivas y turísticas de lujo despliegan una carrera por distinguirse, en la que se entroniza la novedad, lo exótico, exclusivo y singular, carrera en la que se van devorando nuevos *terruños* y productos al ritmo de su *popularización*.

La creciente diferenciación social al interior de las zonas “ganadoras” y las *trayectorias*

ascendentes o descendentes selectivas de trabajadores, técnicos, profesionales, productores y pequeños bodegueros producían sentimientos de *orgullo y/o vergüenza* según los casos y modos de inserción/exclusión en la *nueva vitivinicultura*. Los sentimientos de *temor, incertidumbre y desplazamiento* eran corrientes entre productores, así como las expresiones de *bronca e impotencia* entre quienes quedaban excluidos; pero también identificamos sentimientos de *éxito y superioridad* entre quienes lograban aprovechar las ventajas y oportunidades que el encumbramiento de la zona ofrecía. En términos generales, la mayor fragmentación social era reconocida como productora de relaciones y sentimientos de mayor *competencia y envidia*, y las posiciones alcanzadas por los actores se vinculaban estrechamente con las posibilidades de entender, asimilar e incorporar las modalidades y reglas de juego del nuevo paradigma.

En cuanto a las *categorías sociales* que componen la cadena vitivinícola, la *mayor heterogeneidad* de agentes era un dato contundente entre bodegueros y productores. Un claro efecto de la reestructuración sobre estos últimos era su creciente *diferenciación social*. Otro, era su mayor subordinación al complejo industrial, de maneras diversas según los productos y mercados. En ello incidía considerablemente la variable *zona*, entre otras cuestiones. Entre los productores que se encontraban en zonas rezagadas, con problemas de escala, gestión y acceso al agua, identificamos procesos de *entrelazamiento acumulativo de desventajas*, que derivaban en *dinámicas de espiral descendente y descapitalización*. Estas podían llevar a la extinción de la unidad productiva o a su supervivencia en condiciones de precariedad y pobreza. Entre estos productores, generalmente de *tipo familiar*, identificamos el despliegue de *estrategias de producción, reproducción y subsistencia tanto activas como defensivas*, dentro de una zona de vulnerabilidad que los situaba entre la producción, la asistencia pública y la protesta.

En el otro extremo, los nuevos agentes vitícolas y grandes inversores vinculados a los agronegocios, instalados en zonas privilegiadas de la provincia, poseen *ventajas acumulativas entrelazadas* (capital acumulado, acceso al financiamiento y servicios especializados, vínculos con mercados, etc.), lo que produce un considerable ensanchamiento de las asimetrías y mayores *intensidades materiales de la desigualdad* así como de su *percepción* respecto del período precedente, y, al decir de los productores, la existencia de “dos vitiviniculturas”.

Entre los productores que lograban reconvertirse e insertarse competitivamente en el mercado, la “integración a la industria” y el “ponerse la camiseta de la bodega” eran formas de *implicación y consentimiento* a las nuevas reglas de juego. Se produce así una dialéctica entre *estrategias y mecanismos de adaptación al cambio, resistencia y/o*

conflicto. Adaptarse o resistirse, estar orientado a “la calidad” o a “la cantidad” explicaba ciertas praxis, discursos y alineamientos de los agentes y establecía *clasificaciones y fronteras sociales y simbólicas* también entre los productores, aunque éstas resultaban porosas para la mayoría, que se inclinaba por lograr cierta *diversificación* de la producción de uvas, con el objeto de disminuir los riesgos y subsistir en la actividad.

Es de destacar que, a pesar de la caída de muchos productores y la alta vulnerabilidad de la mayoría (alrededor del 80%) este actor social sigue teniendo un peso considerable en la cadena, con cerca de la mitad de las uvas producidas. Ello se explica por el peso histórico de las pequeñas unidades, pero también porque su continuidad resulta funcional a la industria, a costa de transferir al sector primario buena parte de los riesgos y de su subordinación productiva y comercial a través de múltiples *mecanismos de poder y exacción* que aseguran la apropiación del excedente producido en la cadena por parte de las bodegas. Es decir que, mientras que en otras actividades esta producción de insumos se terceriza, en la vitivinicultura se aprovecha la preexistencia de pequeños productores para alimentar a la industria.

Una continuidad histórica entre ambos períodos es la *invisibilidad y precariedad* de los trabajadores en general, y de los rurales en particular, ámbito donde predomina el trabajo temporario y familiar, y diversas variables redundan en dificultades para la acción colectiva y la organización política y sindical. De hecho, los trabajadores no tenían representantes en los ámbitos institucionales vitivinícolas y no eran por tanto reconocidos como “actores de la cadena”.

También para los trabajadores una serie de factores conllevaban una *acumulación de desventajas* que ampliaban los márgenes de desigualdad, vinculados al *género*, el *lugar de procedencia* (golondrinas versus locales), la *etnia*, los *niveles de calificación* y la *edad*. Encontramos así múltiples desigualdades en un conjunto heterogéneamente discriminado.

Los trabajadores vitícolas se ubican así en un lugar de subordinación respecto tanto de productores como de bodegueros y de máxima coacción dentro de la configuración, siendo el *escalón inferior* en términos materiales y simbólicos, por debajo del último *eslabón de la cadena*, que son los productores. Aquí, los mecanismos de poder se centran en la clásica *explotación del trabajo* tanto extensiva como intensiva, así como en las más recientes modalidades de la precariedad laboral, la flexibilidad contractual y la tercerización del trabajo.

La invisibilidad y desvalorización económica y simbólica de los trabajadores, especialmente rurales, contrasta drásticamente con la principal representación sociocultural de la actividad vitivinícola, la Fiesta Nacional de la Vendimia, que festeja

cada año el fruto del trabajo, el esfuerzo y sacrificio que implica el cultivo de la vid. Dicho dispositivo ritualizado viene a poner cíclicamente en valor y en el centro de la escena aquello que en las relaciones sociales se desvaloriza y se niega. Quizás, como un modo de mitigar uno de los principales problemas históricos y actuales de la vitivinicultura mendocina: la escasez de brazos dispuestos a trabajar la tierra y levantar la cosecha, situación en la que inciden la dureza del trabajo y las malas condiciones laborales y habitacionales, así como el magro reconocimiento social de dicha labor y la falta de perspectivas de progreso intra e intergeneracional.

Tal situación muestra que, incluso aquellos que poseen el menor margen de maniobra y poder dentro de la red de interdependencias de una configuración sociocultural y socio-productiva, cumplen un rol fundamental para la existencia misma de la actividad y una función clave en su construcción simbólica, que permite su instalación en el imaginario social mendocino y su legitimación social.

Por último, extraemos algunas conclusiones teóricas torno a la desigualdad social que resultan del análisis de la configuración en su conjunto. Hemos centrado nuestro análisis en la interrelación compleja entre desigualdades socioeconómicas, simbólicas y territoriales, ya que las mismas emergieron con fuerza de manera entrelazada de las particularidades de nuestra configuración. Sin embargo, hemos dado cuenta también de manera secundaria de desigualdades vinculadas al género, la etnia e intergeneracionales que forman parte de la misma. Propusimos un mapa analítico para analizar la desigualdad social que se centró en los conceptos de *figuración social*, *construcción de hegemonía*, *fronteras sociales y simbólicas* y *mecanismos de poder*.

Una primera línea de análisis es que la tensión calidad-cantidad implica, además de lo ya señalado, una *correlación de fuerzas políticas* que, más allá de las particularidades, resulta una clave de lectura para múltiples figuraciones sociales y procesos de reconfiguración, de modo que puede considerarse en este sentido y en términos de Elias, una *figuración universal*. Esta implica una correlación de fuerzas y poder entre mayorías y minorías sociales, así como los posicionamientos del Estado en dichas disputas, para imprimir a los procesos sociales determinado sentido y orientación. Intervienen en dicha correlación las construcciones hegemónicas de paradigmas socio-técnicos, productivos y socioculturales que hacen posible y legitiman una u otra orientación.

Así, las cambiantes correlaciones de poder históricas y las hegemonías socioculturales determinan cierta jerarquía de valores, prioridades, sentidos y prácticas. Determinan qué producir, cómo, con quiénes y para quiénes se orientan las *fuerzas y energías sociales*: producir bienes de altísimo valor agregado para pocos, concentrando para ello buena parte del trabajo, las energías y saberes sociales (que son dinámicos pero

no infinitos) en ciertos bienes suntuarios; o bien, diversas y múltiples combinaciones posibles entre *calidad y cantidad*. Consideramos que esta clave de lectura puede aplicarse a múltiples actividades humanas y socio-productivas. La historia vitivinícola muestra que esta correlación política de fuerzas entre mayorías y minorías es cambiante, contingente y dinámica.

En segundo lugar, encontramos, como en otras configuraciones, una mayor cohesión y organización *por arriba*, entre los actores más poderosos, y una fragmentación e invisibilización *por abajo*, entre los actores que ocupan los peldaños inferiores de la escala social. La fragmentación de la subalternidad, en clivajes vinculados a la *etnicidad, el género, la edad* (niñez, juventud, vejez) y la *localización geográfica* (zona, provincia, región, rural/ urbano) en tanto logro del capital y resultado de condiciones socio-históricas, resulta una causa fundamental de la reproducción de la desigualdad social. Si bien ello también es contingente y dinámico en términos socio-históricos, de no mediar una fuerza política que contrarreste dicho ordenamiento, ya sea desde el Estado o las fuerzas sociales subalternas, las asimetrías y desigualdades tienden a perpetuarse y/o acentuarse en virtud de las dinámicas de *acumulación de ventajas y desventajas* a que hemos aludido y de los *espirales ascendentes o descendentes* de los grupos sociales que éstas generan.

Conviene también subrayar el papel que la *relatividad de las posiciones y aspiraciones sociales* tienen en la conformidad o disconformidad con la propia posición social. En ello intervienen *condiciones estructurales e históricas* diferenciales entre grupos sociales, en las que el universo conocido y vivenciado por los actores condiciona en buena medida sus visiones de sí y de los otros, así como sus aspiraciones y horizontes de sentido. La “cadena”, como ordenamiento de las posiciones sociales y *cadena de mando* en la que operan diversos mecanismos de poder entre eslabones y grupos sociales, determina las posibilidades de acción y coacción sobre los otros, así como determinadas visiones y justificaciones de la propia posición social en función del lugar ocupado, lo cual tiende a reproducir y legitimar la desigualdad social.

En cuarto lugar, se desprende del análisis del funcionamiento de nuestra configuración que en el orden social que sostiene y legitima ciertas modalidades e intensidades de la desigualdad resultan fundamentales las relaciones -tanto de tensión y disputa como de acuerdo y negociación- entre aquellos actores sociales que ocupan las posiciones de mayor poder y las capas superiores de aquellos que ocupan posiciones inferiores. Es decir, el modo en que se constituyen las alianzas sociopolíticas y económicas entre grupos y clases sociales. En nuestro caso, los grandes trasladistas del Este se constituyen como *punte* entre zonas y configuraciones vitivinícolas, garantizando, además de cuantiosas ganancias para sí, la provisión de uvas y vinos en grandes

cantidades y a bajos costos a los sectores más poderosos y concentrados de las cadenas locales y globales de valor. Probablemente, sin estas *mediaciones* e interdependencias político-económicas que implican relaciones de *subordinación funcional* se producirían mayores escisiones y/o confrontaciones sociales. Sin embargo, la integración bajo el paradigma hegemónico es compleja e implica un equilibrio inestable de fuerzas sociales y acuerdos organizacionales. Una forma de agregación alternativa -a que aludieron algunos entrevistados- que podría modificar la correlación de fuerzas imperante sería una alianza entre productores primarios y obreros rurales. Pero, lejos de ello, priman entre estos actores relaciones de poder y explotación del trabajo en base a la propiedad o no de la tierra.

Finalmente, la desigualdad social constituye una relación entre el todo y las partes, entre lo uno y lo diverso, que se expresa según los contextos, en diversas formas de totalización y división social. En el mayor o menor orden o conflicto que atraviese este todo social estructurado de manera asimétrica, tienen incidencia las formas de alianza y negociación política entre grupos sociales antes mencionadas; la orientación del Estado y las políticas públicas existentes (o no) para modificar la estructura social y/o mitigar las consecuencias adversas; las narrativas históricas y presentes, en ocasiones ritualizadas como modo de actualización cíclica de ciertas jerarquías, presencias y ausencias; y las construcciones hegemónicas que legitiman en determinados períodos ciertos valores, prácticas y principios como sentido común.

De todos modos, en tanto todo social, abierto y dinámico, consideramos que las tensiones y conflictos que se desprenden de las relaciones de desigualdad y las asimetrías sociales terminan tarde o temprano afectando a la sociedad toda. Los crecientes problemas y disputas por el uso del agua en Mendoza, la falta de trabajadores para levantar la cosecha, los problemas de sobreproducción y crisis de rentabilidad periódica que siguen afectando a la vitivinicultura, así como los crecientes niveles de violencia social en la provincia, son algunos ejemplos de ello.

Bibliografía General de la Tesis

ALTHABE Gérard y SCHUSTER Felix G. (1999), *Antropología del presente*, Edicial S. A, Buenos Aires.

ALTHABE, Gérard y HERNÁNDEZ, Valeria (2005), "Implicación y reflexividad", en: Hernández et al. (comps), *Etnografías Globalizadas*, Ediciones SAA, Buenos Aires.

ALTSCHULER, Bárbara; PALAZZO, María Elena y SILVA COLOMER, Jorge (2010), "Transformaciones territoriales e integración agroindustrial. El caso de la vitivinicultura del Este mendocino". En II Congreso Internacional De Desarrollo Local. Universidad Nacional de la Matanza, 14 al 17 de junio.

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>

ALTSCHULER, Bárbara (2013), "Territorio y desarrollo: aportes de la geografía y otras disciplinas para repensarlos", en Revista *THEOMAI* N° 27 y 28, pp. 1 - 16.

ALTSCHULER, Bárbara (2014) "Disputas y fronteras sociales en la configuración actual de la vitivinicultura mendocina. Aportes de la sociología figuracional de Norbert Elias". Revista *Prácticas de Oficio. Investigación y reflexión en Ciencias Sociales*. Nro. 14. 20 págs. <http://ides.org.ar/publicaciones/practicadeoficio/practicadeoficio-investigacion-y-reflexion-en-ciencias-sociales-nro-14>

ARCHETTI, Eduardo y STÖLEN, Kristi A. (1975), *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino*. Siglo XXI, Buenos Aires.

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 Argentina.

BACHELARD, Gastón (1987), *La formación del espíritu científico*. Siglo XXI Editores, Buenos Aires.

BALAN, Jorge (1978), "Estructura agraria, desarrollo capitalista y mercados de trabajo en América Latina: la migración rural-urbana en una perspectiva histórica". En *Estudios Sociales* N° 10, CEDES, Buenos Aires.

BARBOSA CALVACANTI, Josefa S. y NEIMAN, Guillermo (comps.) (2005), *Acerca de la globalización de la Agricultura*. Ediciones CICCUS, Buenos Aires.

BARROS, Claudia (1999) "De rural a rururbano: transformaciones territoriales y construcción de lugares al Sudoeste del área metropolitana de Buenos Aires". En *Scripta Nova* N° 45 (51), Universidad de Barcelona.

BARTH, Frederik (comp.) (1976), *Los grupos étnicos y sus fronteras. La organización social de las diferencias culturales*. Fondo Económico de Cultura, México.

BERGER, Peter y LUCKMANN, Thomas (1966), *La Construcción Social de la Realidad*. Amorrortu Editores, Madrid.

BENEDETTI, Alejandro (2007), "Por una nueva geografía histórica. Exploración teórico-metodológica en los campos de la geografía y la historia contemporáneas". En *Revista Cuadernos de Territorio*, Instituto de Geografía, UBA, Buenos Aires.

BERICAT ALASTUEY, Eduardo (2000), "La sociología de la emoción y la emoción en la sociología" Universidad de Málaga. *Revista Papers* N° 62, págs. 145 a 167, España.

BERTRANOU, Julián (2011), "Estado y agencias público-privadas en la promoción del desarrollo productivo en la Provincia de Mendoza". En *Revista Documentos y Aportes en Administración Pública y Gestión Estatal* [online] N° 17, págs. 7 a 40. Universidad

Nacional del Litoral.

BIDASECA, Karina (2005), "En torno a la política. Campesinos y farmers. Un siglo de debates". Extracto de la Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, UBA: "Colonos insurgentes. Discursos heréticos y acción colectiva por el derecho a la tierra. Argentina 1900-2000", Buenos Aires.

BOCCO, Adriana y DUBBINI, Daniela (2008), "Reestructuración productiva, regulaciones laborales y empleo en la vitivinicultura". Ponencia presentada en el Encuentro Internacional Transformaciones vitivinícolas contemporáneas, Mendoza.

BOCCO, Adriana (2008), "Reestructuración vitivinícola, integración agro-industrial y nuevas relaciones entre las bodegas y los productores de uvas finas". En Mateu, Ana María y Stein, Steve, *El vino y sus revoluciones*. EDIUNC, Mendoza.

BOTTARO, Lorena (2012), "El estigma en las relaciones sociales entre "grupos divergentes". Algunas reflexiones a partir de Norbert Elias y Erving Goffman". En *Prácticas de oficio. Investigación y reflexión en Ciencias Sociales* N° 9, abril de 2012. Posgrado en Ciencias Sociales UNGS-IDES, Buenos Aires.

BOURDIEU, Pierre (1984), "Espacio social y génesis de las 'clases'". En Bourdieu, Pierre, *Sociología y cultura*, Grijalbo, México.

BOURDIEU, Pierre (1993), *El sentido práctico*. Taurus, Madrid.

BOURDIEU, Pierre (2002) "Efecto de lugar". En Bourdieu, Pierre, *La miseria del mundo*, Fondo de Cultura Económica, México.

BOURDIEU, Pierre (2002 [1979]) *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Taurus, Madrid.

BOURDIEU, Pierre, CHAMBOREDON, Jean Claude y PASSERON, Jean Claude (2004), *El oficio del sociólogo. Presupuestos epistemológicos*. Siglo XXI, Buenos Aires.

BOURDIEU, Pierre y WACQUANT, Löic (1995) *Respuestas. Por una antropología reflexiva*. Grijalbo, México.

BRAGONI, Beatriz (1999), *Los hijos de la revolución. Familia, negocios y poder en Mendoza en el siglo XIX*. Taurus, Buenos Aires.

BRAGONI, Beatriz (2008), "El estímulo del Estado en la transformación empresarial. Consideraciones a raíz del negocio vitivinícola en Mendoza, 1880-1940", en Mateu, Ana María y Stein, Steve, *El vino y sus revoluciones*, EDIUNC, Mendoza.

BRIONES, Claudia (2005), "Formaciones de alteridad: contextos globales, procesos nacionales y provinciales". En Briones, Claudia (ed.), *Cartografías argentinas: Políticas indigenistas y formaciones provinciales de alteridad*. Antropofagia, Buenos Aires.

BRUERA, Matías (2005), *Meditaciones sobre el gusto: vino, alimentación y cultura*. Paidós, Buenos Aires.

BRUERA, Matías (2006), *La Argentina fermentada: vino, alimentación y cultura*. Paidós, Buenos Aires.

BUSTOS, María Rosa (2003), "Procesos de diferenciación y exclusión social en actores sociales de la agricultura de Mendoza". Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, FLACSO-FIDIPS. UNCuyo, Mendoza.

CAMPI, Daniel y RICHARD-JORBA, Rodolfo (2001), "Un ejercicio de historia regional comparada: coacción y mercado de trabajo. Tucumán y Mendoza en el horizonte latinoamericano (segunda mitad del siglo XIX)". En *Historia Económica & Historia de Empresas*. IV- 2. Págs. 97 a 130.

CASTEL, Robert (1995 [1977]), *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*, Paidós, Buenos Aires.

CENTRÁNGOLO, Hugo (2008), "Distribución, consumo y comercialización de los vinos argentinos para el siglo XXI", en *El vino y sus revoluciones: una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina*. EDIUNC, Mendoza.

CERDÁ, Juan Manuel (2007), "El trabajo en la vitivinicultura mendocina. Una historia de nexos entre pasado y presente (cc. 1900 y cc. 2000)". En V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires, 7, 8 y 9 de noviembre.

CHAZARRETA, Adriana (2012) "Los impactos de la reestructuración económica en la clase capitalista: la recomposición de la burguesía vitivinícola en la Provincia de Mendoza (1990-2011)". Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, IDES- UNGS.

CHAZARRETA, Adriana (2013) "Capital extranjero y agroindustria: Notas para una discusión sobre los cambios en la burguesía vitivinícola de Argentina a partir de la década del 90". En *Mundo Agrario*, N° 13 (26). Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.5692/pr.5692.pdf

CLAVAL, Paul (1980) *Geografía económica*. Oikos-Tau, Barcelona.

COLLADO, Patricia (2003) "Mendoza, Periferia de la Periferia Próspera. (Un análisis sobre el modelo de desarrollo regional)". En *Revista Confluencia*, año 1, número 1, invierno 2003, Mendoza. Disponible en: http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/216/Collado.Confluencia1.pdf

COLLADO, Patricia (2006) "Desarrollo vitivinícola en Mendoza- Argentina. Apuntes sobre su origen", en *Revista Trabajo y Sociedad. Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas* N° 8, vol. VII, Otoño 2006, Santiago del Estero, Argentina.

COLLADO, Patricia (2007), Informe de investigación sobre la industria vitivinícola en Mendoza (mimeo).

COLLADO, Patricia y RAÍA, Laura (2009), "Identidad y Conflictos en el sector vitivinícola mendocino en tiempos de "Refundación del Estado". En Escolar, D. y Collado, P. (directores) Informe Sectyp: "La mendocinidad al palo: Identidad y Conflictos en Mendoza en tiempos de refundación del Estado", UNCuyo, Mendoza.

COLLADO, Patricia y ALTSCHULER, Bárbara (2013) "Transformaciones y continuidades. La cadena agroindustrial vitivinícola en el primer decenio del siglo XXI". En García, A. y Rofman, A. (comp.) *Dinámicas productivas en áreas rurales de Argentina: cambios y desafíos para la regulación pública*. Editorial de la Universidad Nacional de Salta. Págs. 73 a 98.

COMITÉ DE INFORMACIÓN VITIVINÍCOLA (2008), "Caminos de la uva comparativos por zona. Cosechas 2001 a 2008", informe de la Bolsa de Comercio de Mendoza y el Instituto Nacional de Vitivinicultura. Disponible en http://www.bolsamza.com.ar/comiteinfovitivinicola/cosecha/2008/caminodelauva/comp_ar.pdf

CORTESE, Carmelo (1992), "El latifundio vitivinícola". En *Revista Primera Fila* pág. 15. Mendoza.

COSTELLA, María Laura y PIZZOLATO, Daniel (2010), "Vista Flores, consenso y conflicto en un territorio de heterogeneidades, Mendoza 2009". Ponencia presentada en el VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural, Porto Galinhas.

DA MATTA, Roberto (1997 [1967]), *Carnavales, Malandros y Héroes*. Fondo de Cultura Económica, México.

DEIE (2006), "Estudio de Condición de Vida de los Hogares Urbanos y Rurales", Mendoza, octubre. Disponible en www.deie.mendoza.gov.ar/publicaciones/encuestarural2006/.../parte1.pdf

DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (2012), "La metodología marxista y el configuracionismo latinoamericano". En De la Garza Toledo, Enrique y Leyva, Gustavo (eds.) (2012) *Tratado de metodología de las ciencias sociales: perspectivas actuales*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, México.

DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (1999), "Epistemología de las Teorías sobre Modelos de Producción". En De la Garza Toledo, Enrique (Comp.) (1999) *Los retos teóricos en los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*, CLACSO-Asdi, Buenos Aires.

DURKHEIM, Émile y MAUSS, Marcel (1971 [1903]) "De ciertas formas primitivas de clasificación. Contribución al estudio de las representaciones colectivas". En Marcel Mauss, *Obras II. Institución y culto*, Barral, Barcelona.

ELIAS, Norbert (1976), "Ensayo Teórico sobre las Relaciones entre Establecidos y Marginados". En Elias, Norbert (1998), *La Civilización de los Padres y Otros Ensayos*. Norma, Bogotá.

ELIAS, Norbert (1993 [1969]), *La sociedad cortesana*. Fondo de Cultura Económica, México.

ELIAS, Norbert (1999 [1982]), *Sociología Fundamental*. Ed. Gedisa, Barcelona.

ELIAS, Norbert y SCOTSON, John (2000), *Os estabelecidos e os outsiders: sociologia das relações de poder a partir de uma pequena comunidade*. Ed. Jorge Zahar, Rio de Janeiro.

FABIO, José Francisco (2010), "Regulación social de la transitoriedad. El Mercado de trabajo en la producción de uvas en Mendoza, Argentina". En *Cuadernos de Desarrollo Rural*, v. 7, n. 64, p. 33-57.

FILGUEIRA, Carlos (2001), "La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina", en *Serie Políticas Sociales* N° 51, CEPAL.

FONDO VITIVINÍCOLA MENDOZA (2010) "Impacto de la Vitivinicultura en la Economía Argentina 2010", Informe en conjunto con la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo. Disponible en http://www.inv.gov.ar/inv_contenidos/pdf/foro/2012/10-FondoVitiv-IES-ValleUco-ImpactoDeLaVitiviniculturaArgentina14-06-12.pdf y http://www.fondovitivinicola.com.ar/media/archivos/2013/08/Impacto_econ%C3%B3mico_vitivinicultura.pdf (versión completa).

FONSECA, Claudia (2005), "La clase social y su recusación etnográfica". En *Etnografías contemporáneas* N°1, pp. 117-137, UNSAM.

GADAMER, Hans-Georg (1996 [1965]), *Verdad y método I*, Sexta edición, Sígueme, Salamanca.

GARCÍA VÁZQUEZ, Cristina (2005), *Los migrantes. Otros entre nosotros. Etnografía de la población boliviana en la provincia de Mendoza*. EDIUNC, Mendoza.

GARRIDO, Francisco Javier (2000), "El análisis de redes en el desarrollo local" En: Villasante, Tomás, Montañés, Manuel y Martín Pedro: *Prácticas Locales de creatividad social*. Construyendo Ciudadanía 2. Ed. El Viejo Topo, España.

GIARRACA, Norma (2006), "Trabajo y trabajadores rurales. Avance de los agronegocios". Página12, Suplemento CASH.

- GIDDENS, Anthony (1996), *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Alianza Editorial, Madrid.
- GIMÉNEZ, Patricia *et al.* (2004), "Perfil y características de la estructura industrial actual de la provincia de Mendoza". En *Estudios y perspectivas*, N° 19, CEPAL.
- GLASER, Barney y STRAUSS, Anselm (1967), *The discovery of grounded theory: strategies for qualitative research*, New York: Aldine de Gruyter.
- GNOVATTO, María Soledad (2012), *Degustar no es tomar. Consumo de vino en Buenos Aires*. Saarbrücken, Editorial Académica Española.
- GOFFMAN, Erving, (2008 [1963]), *Estigma. La identidad deteriorada*. Ed. Amorrortu, Buenos Aires, Madrid.
- GOLDFARB, Lucía (2007), "Reestructuración productiva en el sector vitivinícola mendocino. La construcción social de un paradigma de calidad". Ponencia en II Seminario Internacional "Nuevos Desafíos del Desarrollo en América Latina". Río Cuarto.
- GRIMSON, Alejandro (comp.) (2007), *Cultura y Neoliberalismo*. CLACSO, Buenos Aires.
- GRIMSON, Alejandro (2008), "Legitimación de la desigualdad social". Ponencia presentada en el Congreso de The Latin American Studies Association (LASA). Río de Janeiro.
- GRIMSON, Alejandro *et al.* (2008), "Naturalización y legitimación de las desigualdades sociales en la Argentina". UNSAM-PICT (proyecto de investigación) (mimeo).
- GRIMSON, Alejandro (2015), *Los límites de la cultura: crítica de las teorías de la identidad*. Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- GRAS, Carla y HERNÁNDEZ, Valeria (coord.) (2009), *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Biblos, Buenos Aires.
- GUBER, Rossana (2001), *Método, campo y reflexividad*. Norma, Buenos Aires.
- GUTIÉRREZ, Pablo (2000), "Mapas sociales: método y ejemplos prácticos". En Villasante, Tomás; Montañés, Manuel y Martín, Pedro: *Prácticas Locales de creatividad social*. Construyendo Ciudadanía 2. Ed. El Viejo Topo, España.
- HAESBAERT, Rogerio (2004), *O mito da desterritorialização: do "fim dos territórios" à multiterritorialidade*. Rio de Janeiro, Bertrand Brasil.
- HARVEY, David (1998), *La condición de la posmodernidad*. Amorrortu, Buenos Aires.
- HARVEY, David (2004), "El "nuevo" imperialismo. Sobre reajustes espacio-temporales y acumulación mediante desposesión". En *Revista Herramienta* N° 27. Disponible en <http://www.herramienta.com.ar/revista-impresa/revista-herramienta-n-27>
- HARVEY, David (2007), *El nuevo imperialismo*. Ed. Akal, Madrid.
- HEREDIA, Mariana y POBLETE, Lorena (2013), "La estratificación socio-laboral en un caso de globalización exitosa: la vitivinicultura mendocina (1995-2011)". En *Mundo Agrario*, vol. 14, n° 27.
- HERNÁNDEZ Valeria y SVAMPA Maristella (2008), *Entre varios mundos: Reflexividad, conocimiento y compromiso*, Prometeo, Buenos Aires.
- HERNÁNDEZ, Valeria (2009), "La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas". En GRAS, C y HERNÁNDEZ, V. (coord.) (2009) *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Biblos, Buenos Aires.
- KESSLER, Gabriel (2007), "Principios de justicia distributiva en Argentina y Brasil.

Eficacia global, igualitarismo limitado y resignificación de la jerarquía”. En Grimson, A. (comp.), *Pasiones Nacionales: Política y cultura en Brasil y Argentina*, Edhasa, Buenos Aires.

KESSLER, Gabriel (2010), “Exclusión social y desigualdad ¿nociones útiles para pensar la estructura social argentina?”. En *Revista Lavboratorio, Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social*, Año 12 N° 24, Verano 2011.

KESSLER, Gabriel (2014), *Controversias sobre la desigualdad. Argentina, 2003- 2013*. Fondo de Cultura Económica de Argentina, Buenos Aires.

LACOSTE, Pablo (2003), *El vino del inmigrante: los inmigrantes europeos y la industria vitivinícola argentina: su incidencia en la incorporación, difusión y estandarización del uso de topónimos europeos*. Consejo Empresario Mendocino.

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

LAMONT, Michèle (1992), *Money, Morals and Manners. The culture of French and the American Upper-Middle Class*. The University of Chicago Press.

LAMONT, Michèle (2000), *The Dignity of Working Men. Morality and the Boundaries of Race, Class, and Immigration*, Harvard University Press, New York.

LAMONT, Michèle y MOLNÁR, Virág (2002), “The Study of boundaries in the Social Sciences”. En *Annual review of Sociology*, N° 28.

LE BRETÓN, David (2007), *El sabor del mundo. Una antropología de los sentidos*. Buenos Aires, Nueva Visión.

LOPES DE SOUZA, Marcelo José (2001), “O território: sobre espaço e poder. Autonomia e Desenvolvimento”. En Castro, I., Gomes, P., Corrêa, R. (Orgs.) *Geografia: conceitos e temas*. Bertrand, Rio de Janeiro.

MACLAINE, Polly y THOMAS, Hernán (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”. En *Revista digital Apuntes de investigación* N° 15.

MAGNANI, José (2002), “De perto e de dentro: Notas para uma etnografia urbana”. En *Núcleo de Antropologia Urbana da USP (NAU)*. Pags. 1 a 17, Brasil.

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.

MARTÍN, Facundo (2010), “La naturaleza del poder. Ecología política del desarrollo (capitalista) regional en Mendoza, Argentina. 1879-2000”. Tesis de Doctorado. Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

MARTÍN, José Francisco (1992), *Estado y Empresas, relaciones inestables. Políticas estatales y la conformación de una burguesía regional*. Ed. de la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

MARX, Karl (1970), *El capital*, Tomo 1. Fondo de Cultura Económica, México.

MATEU, Ana María (2007) “El modelo centenario de la vitivinicultura mendocina: Génesis, Desarrollo y Crisis (1870 - 1980)”, en Delfini, M., Dubbini, D., Lugones M. y Rivero, I. (2007) *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires, UNGS-Prometeo, págs. 19 - 42.

- MATEU, Ana María y STEIN, Steve (comps.) (2008), *El vino y sus revoluciones. Una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina*. EDIUNC, Mendoza.
- MELLADO, Virginia (2008), "Empresariado y vitivinicultura: trayectoria y caída del grupo Greco". En Mateu, A. M. y Steve, S., *El vino y sus revoluciones. Una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina*. EDIUNC, Mendoza.
- MILLÁN, Natalia (2010), "Desarrollo y transformaciones en la vitivinicultura de Mendoza a partir del estudio de dos localidades con modelos productivos diferenciados. Los casos de Isla Grande (Maipú) y Gualtallary (Tupungato)". Tesis de Maestría en Estudios Sociales Agrarios. FLACSO, Argentina.
- MINGO, Elena y BERGER, Matías (2009), "Asalariados rurales en el Valle de Uco (Mendoza, Argentina)" En *Mundo Agrario*, vol. 10, nº 19, segundo semestre.
- MOLINA, Alberto C. (2013), *Como una gran pecera. Urbanizaciones cerradas, ciudadanía y subjetivación política en el Gran Mendoza*. EDIUNC, Colección Indagaciones. Mendoza.
- MURMIS, Miguel (1991), "Tipología de pequeños productores campesinos en América". En *Revista Ruralia*, N° 2. FLACSO, Argentina.
- NEIMAN, Guillermo (2003), "La calidad como articulador de un nuevo espacio productivo de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina". En Bendini, M., Murmis, M. y Tsakoumagkos, P. (2003), *El Campo en la Sociología Actual: Una Perspectiva Latinoamericana*. Editorial La Colmena, Buenos Aires.
- NEIMAN, Guillermo y BOCCO, Adriana (2001), "Globalización, reestructuración empresaria y nuevas relaciones agroindustriales: el caso de la vitivinicultura mendocina". Ponencia en II Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales (PIEA), Buenos Aires.
- NEIMAN, Guillermo; BOCCO, Adriana y MARTIN, Clara (2001), "Tradicional y moderno. Una aproximación a los cambios cuantitativos y cualitativos de la demandad de mano de obra en el cultivo de vid". En Neiman, Guillermo (comp.) (2001) *Trabajo de campo. Producción, tecnología y empleo en el medio rural*. CICCUS, Buenos Aires.
- NOSSITER, Jonathan (2004) "Mondovino", documental, disponible en https://www.youtube.com/watch?v=RE_6clMfMKc
- OBSERVATORIO VITIVINÍCOLA ARGENTINO (2012), "Relación de Elaboración-Comercialización de vinos en Mendoza" Informe Especial, disponible en <http://www.observatoriova.com/informes/elaboracion-comercializacion.html>
- ORTNER, Sherry (2005), "Geertz, subjetividad y conciencia posmoderna". En *Etnografías contemporáneas*. Año1, N° 1. Págs. 25-54. UNSAM, Buenos Aires.
- ORTNER, Sherry (2006 a), "Identities: The Hidden Life of Class". En Ortner, Sherry *Anthropology and Social Theory. Culture, Power and the Acting Subject*. Durham-London, Duke University Press.
- ORTNER, Sherry (2006 b), "Reading America: Preliminary Notes on Class and Culture". En Ortner, S., *Anthropology and Social Theory. Culture, Power and the Acting Subject*. Durham - London, Duke University Press.
- PAN-MONTOJO, Juan (2009), "Las vitiviniculturas europeas: de la primera a la segunda globalización". *Mundo Agrario* V.9 N° 18 La Plata.
- PÉREZ SÁINZ, Juan Pablo (2014), *Mercados y bárbaros. La persistencia de las desigualdades de excedente en América Latina*. FLACSO, San José de Costa Rica.
- PIZZOLATO, Daniel (2005), "Proyecto Transformaciones Productivas y Demanda de

- Mano de Obra en el Agro Argentino, 1980-2000. Producto vid para vinos finos”, Informe de Avance, INTA-CEIL-PIETTE.
- PONTE, Ricardo (2006), *De los caciques del agua a la Mendoza de las acequias. Cinco siglos de historia de acequias, zanjones y molinos*. Ediciones Ciudad y Territorio, INCIHUSA – CONICET, Mendoza.
- POBLETE, Lorena (2011), “El colectivo como vía de acceso al trabajo: el caso de los trabajadores vitícolas de Mendoza, Argentina (1995-2010)”. En *Sociedade e Cultura*, Goiânia, V. 14, Nº 1. Págs. 41 a 51, Brasil.
- POBLETE, Lorena (2012), “De trabajadores móviles a trabajadores inamovibles. El caso de los contratistas de una región vitícola de Mendoza, Argentina (1995-2010)”. En *Cuadernos de relaciones laborales*, 2012. Vol. 30, Madrid.
- QUARANTA, Germán y GOLDFARB, Lucía (2005), “La mano de obra en las producciones de vid cuyanas”. En VII Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires.
- RAFFESTIN, Claude (1993 [1980]), *Por uma geografia do poder*. Ática, São Paulo.
- REYGADAS, Luis (2008), *La apropiación. Destejiendo las redes de la desigualdad*. Antropos, Barcelona.
- RICHARD-JORBA, Rodolfo (1992), “Conformación Espacial de la Vitivinicultura en la Provincia de Mendoza y Estructura de las Explotaciones. 1881- 1900”. En *Revista Estudios Regionales* Nº 10, CEIDER, Facultad de Filosofía y Letras, Mendoza.
- RICHARD-JORBA, Rodolfo (2005), “La especialización vitícola y el desarrollo del mercado de tierras agrícolas en Mendoza (Argentina), 1870-1910”. En *Revista ANUARIO IEHS* Nº 19. Págs. 443 a 468, Editorial IHES/TANDIL, Tandil.
- RICHARD-JORBA, Rodolfo (2007), “Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina. Mendoza y San Juan, 1970- 2005”. En *Revista Estudios Sociales*, Volumen 16 Nº 31. Págs. 83 a 123.
- RICHARD-JORBA, Rodolfo (2008), “Los empresarios y la construcción de la vitivinicultura capitalista en la provincia de Mendoza (Argentina), 1850- 2006”. En *Scripta Nova. Revista de Geografía y Ciencias Sociales* Nº 271, vol. XII, Barcelona.
- 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”. Ponencia presentada en IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.
- ROIG, Arturo, LACOSTE, Pablo y SATLARI, María Cristina (comps.) (2004), *Mendoza a través de su historia*. Tomo 1 y 2. Caviar Blue, Mendoza.
- ROSANVALLON, Pierre (1995), *La nueva cuestión social. Repensar el Estado Providencia*. Ediciones Manantial, Buenos Aires.
- SABALAIN, Cristina y REBORATTI, Carlos (1980), “Vendimia, zafra y alzada: migraciones estacionales en la Argentina”. En *Cuadernos del CENEP* Nº 15, Buenos Aires.
- SACK, Robert (1986), *Human Territoriality: Its theory and history*. Cambridge University Press, Cambridge.
- SALVATIERRA, Guillermo (2003), “El desafío de Reconversión Productiva y Tecnológica para la producción vitivinícola del Oasis Este de la Provincia de Mendoza” FLACSO, Argentina (mimeo).

- SALVATORE, Ricardo (1986), "Control del trabajo y discriminación. El sistema de contratistas en Mendoza, Argentina, 1880-1920". En *Revista Desarrollo Económico* N° 26, Buenos Aires.
- SCHNEIDER, Sergio y PEYRÉ TARTARUGA, Iván (2006), "Territorio y enfoque territorial: de las referencias cognitivas a los aportes aplicados al análisis de los procesos sociales rurales". En Manzanal, M., Neiman, G. y Lattuada, M. (Orgs.) *Desarrollo Rural. Organizaciones, Instituciones y Territorio*. Ciccus, Buenos Aires.
- SEGURA, Ramiro (2010), "Representar. Habitar. Transitar. Una antropología de la experiencia urbana en la ciudad de La Plata". Tesis de Doctorado, IDES-UNGS, Buenos Aires.
- SIMMEL, Georg (1986), "El espacio y la sociedad". En *Sociología 2. Estudios sobre las formas de socialización*. Alianza Editorial, Madrid.
- STEIN, Steve (2008), "La dinámica de una industria: fracasos y éxitos en la lucha por los vinos de calidad". En Mateu, A. M. y Stein, S. (2008), *El vino y sus revoluciones*, EDIUNC, Mendoza.
- SVAMPA, Maristella (2005), *La sociedad excluyente. La Argentina bajo el signo del neoliberalismo*. Editorial Taurus, Buenos Aires.
- TACCHINI, Jorge (2008), "Mercado vitivinícola". En Mateu, A. (comp.) *Vinos y competitividad agroindustrial: Un largo camino*. Inca, Mendoza.
- TADEO, Nidia (coord.) (2006), *Agroindustria y empleo: complejo agroindustrial cítrico del noreste entrerriano*. La Colmena. Buenos Aires.
- TEUBAL, Miguel (1995), *Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina?* Ediciones Corregidor, Buenos Aires.
- TILLY, Charles (2000), *La desigualdad persistente*. Manantial, Buenos Aires.
- TORRES, Laura María (2007), "Mendoza festeja su vino nuevo: las narrativas de la identidad regional en clave de ritual". En *Boletín de Antropología*, Universidad de Antioquia, Vol. 21 N° 38. Págs. 104 a 129.
- VAN DEN BOSCH, Maite y VITALE, Javier (2010), "Caracterización de la cadena de la vid de la Provincia de Mendoza. Mendoza", INTA CR Mendoza-San Juan (inédito).
- VILLAGRÁN, Andrea Jimena (2013), "El vino más alto y bajo el más bello cielo. Procesos de patrimonialización, turismo y estrategias empresariales. El caso de Cafayate (Valle Calchaquí), norte de Argentina". En *Revista Vivência* N° 42, UFRN, Brasil.
- VILLULLA, Juan Manuel (2008), "Sindicalismo y formas de acción colectiva de los obreros agrícolas pampeanos: entre el Estatuto del peón de 1944 y la lucha contra las retenciones móviles de 2008". Ponencia presentada en *V Jornadas de Sociología de la UNLP*. Universidad Nacional de La Plata. La Plata.
- WEBER, Max (1992 a [1922]), "División del poder en la comunidad: clases, estamentos y partidos". En Weber, Max, *Economía y Sociedad*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.
- WEBER, Max (1992 b [1922]) "Estamentos y clases". En Weber, Max, *Economía y Sociedad*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- WIEVIORKA, Michel (2006), "Cultura, Sociedad y Democracia", en Gutiérrez Martínez, *Multiculturalismos: Perspectivas y Desafíos*. El Colegio de México y Siglo XXI, México.
- WILLIAMS, Raymond (1997 [1977]), *Marxismo y Literatura*. Ed. Península, Barcelona.
- WILLIAMS, Raymond (2003), *Palabras claves*. Ed. Nueva Visión, Buenos Aires.

Fuentes de información

Área del vino, Mendoza <http://www.areadelvino.com>

Bodegas de Argentina (BA) www.bodegasdeargentina.org

Corporación Vitivinícola Argentina (CoViAr) www.coviar.com.ar

Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas de Mendoza (DEIE) www.deie.mendoza.gov.ar

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) www.indec.mecon.ar

Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) www.inv.gov.ar

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) www.inta.gov.ar

Diario Los Andes, Mendoza www.losandes.com.ar

Diario Uno, Mendoza www.diariouno.com.ar

Diario La Nación, Buenos Aires www.lanacion.com.ar

Fondo Vitivinícola Mendoza (FVM) www.fondovitivinicola.com.ar

Observatorio Vitivinícola Argentino <http://www.observatoriova.com>

Revista Estrategias & Mercados (2006 a 2010), Unión Vitivinícola Argentina (UVA).

Revista Fin de Cosecha, (Ediciones 2006 a 2010), Centro de Viñateros y Bodegueros del Este (CVBE), Mendoza.

Revista Vinífera (1999) Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV).

Revista Vinos y Viñas (2005 a 2010) Bodegas de Argentina (BA).

Tabla de Siglas y Abreviaturas

ACОВI	Asociación de Cooperativas Vitivinícolas
APA	Asociación de Productores en Acción
AVM	Asociación de Viñateros de Mendoza
BA	Bodegas de Argentina
CDV	Centro de desarrollo vitivinícola
CNP	Censo Nacional de Población
CoDEVin	Comisión de Evaluación del Vino
CoViAr	Corporación Vitivinícola Argentina
CVBE	Centro de Viñateros y Bodegueros del Este
DEIE	Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas de Mendoza
DOC	Denominación de origen controlada
EAP	Explotación Agropecuaria
FeCoVitA	Federación de Cooperativas Vitivinícolas de Argentina
FVM	Fondo Vitivinícola Mendoza
IDR	Instituto de Desarrollo Rural de Mendoza
IED	Inversión Extranjera Directa
INDEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
INTA	Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
INV	Instituto Nacional de Vitivinicultura
Msnm	Metros sobre el nivel de mar
PEVi	Plan Estratégico Vitivinícola
RSE	Responsabilidad Social Empresaria
UVA	Unión Vitivinícola Argentina
WAFO	Wines of Argentina

Anexo Metodológico: Tipo de Entrevistas realizadas, cantidad, porcentaje y total

Tipo de entrevistado	cantidad	%	Total
Productores <i>Familiar pluriactivo</i> , "chicos" y "medianos" <i>descapitalizados</i> (entre 5 y 14 ha)	7	28,0	
Productores <i>Familiar capitalizado</i> , chicos capitalizados y medianos (entre 15 y 29 ha)	7	28,0	
<i>Productor Empresario</i> (al menos dos empleados permanentes) "grandes" (entre 30 y 50 ha)	11	44,0	
Subtotal Productores	25	100,0	
Contratistas	4	21,1	
Trabajadores rurales "al día" (mensualizados)	2	10,5	
Trabajadores rurales "al tanto" (jornaleros)	2	10,5	
Cosechadores	6	31,6	
Trabajadores industriales	2	10,5	
Técnicos/Profesionales de Bodega	2	10,5	
Empleado Agencia de Empleo	1	5,3	
Subtotal Trabajadores	19	100,0	
Bodegueros Trasladistas	6	33,3	
Grandes Bodegas Integradas	6	33,3	
Bodegas Cooperativas	3	16,7	
Pequeños Bodegueros Integrados tipo "Boutique"	2	11,1	
Fraccionadores	1	5,6	
Subtotal Bodegueros/ Establecimientos industriales	18	100,0	
TOTAL AGENTES PRODUCTIVOS			62
Representantes de cámaras empresarias y entidades del sector	7	26,9	
Técnicos y funcionarios de organismos públicos	11	42,3	
Investigadores	8	30,8	
TOTAL TÉCNICOS, REPRESENTANTES E INFORMANTES CLAVES	26	100,0	26
TOTAL ENTREVISTAS REALIZADAS			88