

Disputas, asimetrías y fronteras sociales en la configuración actual de la vitivinicultura mendocina.

Bárbara Altschuler.

Cita:

Bárbara Altschuler (2011). *Disputas, asimetrías y fronteras sociales en la configuración actual de la vitivinicultura mendocina*. IX Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-034/200>

Disputas, asimetrías y fronteras sociales en la configuración actual de la vitivinicultura mendocina.

Bárbara Altschuler

Programa de Investigación IDAES – UNSAM: “Legitimación de las desigualdades en la Argentina actual”. Becaria Doctoral de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica.

altbar@fibertel.com.ar

Resumen

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

Basándome una extensa investigación de campo y en el cruce de la sociología y la antropología, realizo en el artículo una aproximación al complejo entramado actual de relaciones sociales del sector, desde el análisis de las transformaciones recientes en tres dimensiones entrelazadas: *socioeconómica, territorial y simbólica*. El trabajo indaga sobre algunas *tensiones, disputas, desplazamientos y exclusiones* que el nuevo modelo vitivinícola genera, centrándonos para ello en las visiones de actores sociales subordinados, amenazados y/ o desprestigiados en el escenario actual.

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

Palabras claves: desigualdad social, fronteras sociales, figuración social, reconversión vitivinícola, Mendoza.

Introducción

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

Me propongo en este trabajo una primera aproximación al complejo entramado de relaciones entre actores del sector vitivinícola mendocino desde el análisis de las transformaciones recientes en tres dimensiones entrelazadas: *lo socioeconómico, lo simbólico y lo territorial*. Realizamos este abordaje desde el concepto de *figuración social* (Elias, 1982) poniendo por ello el énfasis en el análisis del “entramado de acciones de un grupo de individuos interdependientes”. Se plantea así una concepción *relacional* de la constitución de los sujetos y el poder, interesándonos también por la *historización* de las correlaciones de fuerzas entre grupos sociales y oscilaciones en la “balanza de poder” (1982: 158). Me valgo asimismo del concepto de *hegemonía* (Williams, 1979) para dar cuenta del “complejo entrelazamiento de fuerzas políticas, sociales y culturales” (1979: 129) que intervienen en la construcción de un orden social e instituyen la legitimidad de ciertas relaciones de dominación-subordinación. Hegemonía implica la institución de determinados “significados, valores y prácticas” como “sentido común”, pero también el reconocimiento de las luchas y tensiones internas que todo paradigma hegemónico implica, en tanto proceso inacabado y en constante reconfiguración.

Desde estos enfoques, la “cadena vitivinícola” puede ser pensada como una figuración -como una red de relaciones y grupos interdependientes- que se ha reconfigurado recientemente a partir de la “globalización” del sector. En este marco, planteamos que el “paradigma de la calidad” se ha vuelto hegemónico en la vitivinicultura mendocina desde los años '90 y que ello implica un proceso de subordinación, invisibilización y/o exclusión de determinados actores, territorios, prácticas y sentidos de la actividad. Asimismo, por sus particularidades actuales vinculadas al consumo de “alto poder adquisitivo” y “status social”, la vitivinicultura constituye un sector privilegiado para analizar el entrelazamiento de las *dimensiones económicas y culturales* y la desigualdad desde un punto de vista *simbólico y material*.

A partir de un extenso trabajo de investigación que combina técnicas cualitativas y cuantitativas¹, indagamos en este artículo sobre algunas *tensiones, disputas, desplazamientos y exclusiones* que el nuevo modelo genera, centrándonos para ello en las visiones de dos actores sociales de la

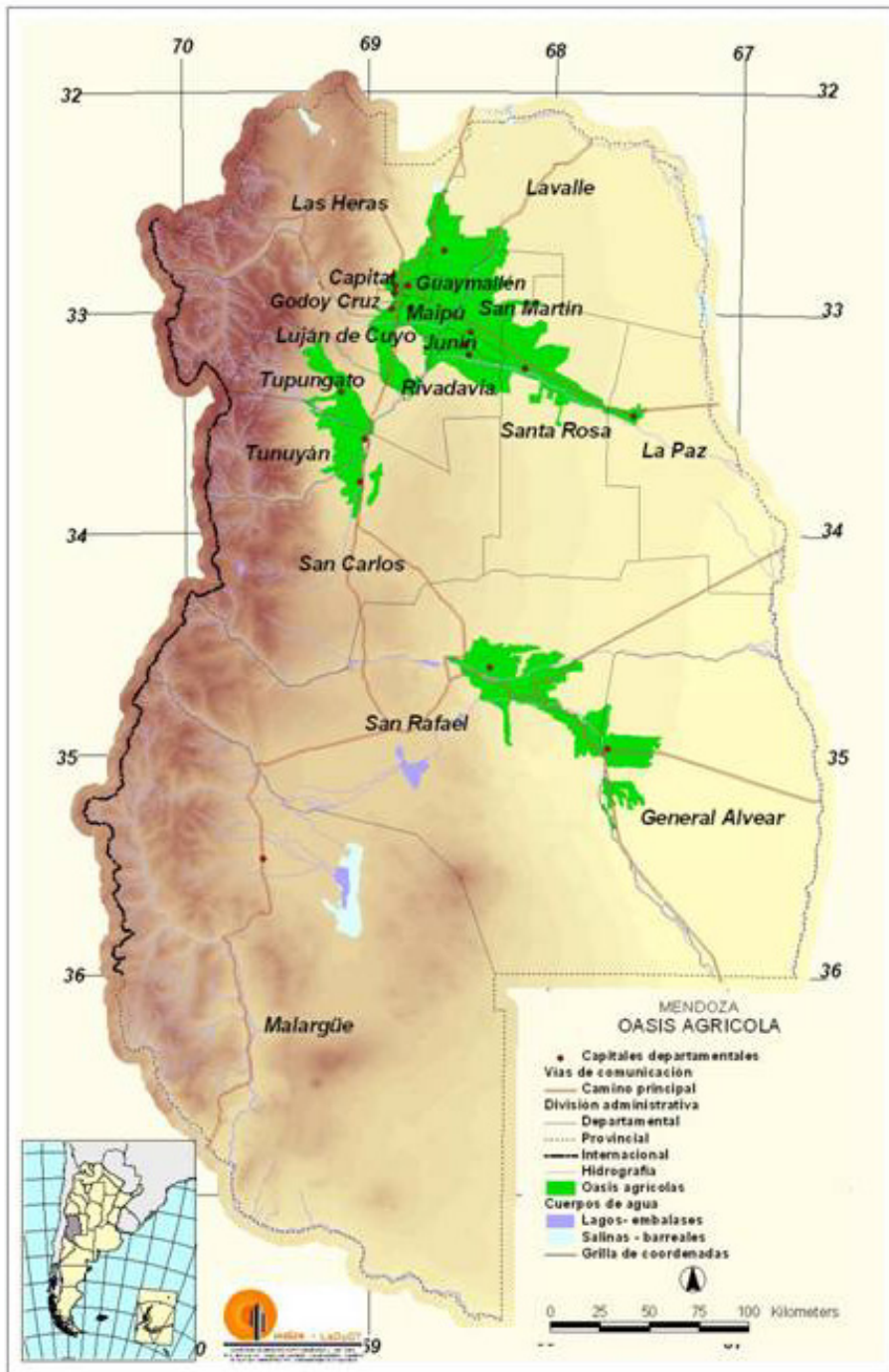
cadena que, habiendo ocupado un lugar central en el modelo precedente se constituyen como actores subordinados, amenazados y/o desprestigiados en el entramado actual: los *productores vitícolas independientes* y los *bodegueros trasladistas*², cuyo epicentro de acciones es la denominada “Zona Este” de la provincia.

De este modo, el análisis del proceso de reestructuración de la vitivinicultura mendocina nos aporta elementos para indagar sobre los modos en que se constituye el campo de fuerzas y las coacciones recíprocas entre actores sociales y las fluctuaciones históricas de la “balanza de poder” de una figuración social particular (Elías, 1982 y 1976); los *límites y presiones* que un modelo hegemónico ejerce (Williams, 1979); y el modo en que actores subordinados experimentan las *asimetrías, distancias y fronteras sociales* (Bourdieu, 1979 y 1984; Lamont y Molnár, 2002). El estudio se enmarca en el proyecto de investigación en que se inscribe, el cual se pregunta por los mecanismos, procesos y argumentos que tienden a la *legitimación y/o cuestionamiento de la desigualdad social* en la Argentina actual (Grimson, *et. al*, 2008).

1- Contextualización e historización del caso de estudio.

La provincia de Mendoza se ubica al centro-oeste de Argentina y posee una población de casi 2 millones de habitantes, constituyendo el cuarto aglomerado urbano a nivel nacional. Si bien desde el punto de vista económico la vitivinicultura no representa la actividad principal³, la misma es considerada como la “actividad madre” de la provincia, con fuerte significación a nivel socio histórico e identitario⁴. Actualmente la provincia constituye el centro vitivinícola más importante del país, concentrando el 65% de la producción de uvas y el 70% de la elaboración de vinos⁵.

Apenas el 3,7% del territorio provincial se encuentra poblado y/o ocupado con producciones que requieren riego, el cual se distribuye en 3 Oasis (Norte, Sur y Valle de Uco, como se aprecia en el mapa) irrigados por los ríos que nacen en la Cordillera de Los Andes; mientras que el 96% restante del territorio posee un carácter desértico.



1.1- Surgimiento y crisis de la “vitivinicultura centenaria”

La actividad vitivinícola en Mendoza data de los inicios de la colonia, pero es a fines del siglo XIX que la misma cobra un auge considerable, particularmente en Mendoza y San Juan (Región de Cuyo). El crecimiento exponencial de la actividad hacia 1910 se comprende por el efecto combinado de al menos

cuatro elementos: la incorporación de importantes contingentes de inmigrantes (italianos, españoles y franceses) con conocimientos del cultivo y dispuestos a trabajar la tierra; el impulso dado en este período por el Estado, gobernado por una “elite modernizadora” (Richard J., 1992); la construcción de importantes obras y sistemas de riego; y la llegada del ferrocarril en 1885, asegurando el acceso al mercado de las grandes ciudades.

Desde su despegue a fines del siglo XIX la vitivinicultura presenta un crecimiento exponencial, aunque signado también desde sus inicios por reiteradas *crisis cíclicas de sobreproducción*. A pesar de ello, el crecimiento constante de la actividad hasta fines de los años ´70, implicó que la misma se considerara históricamente como una “actividad modernizadora” y portadora de un “modelo de desarrollo propio” (Collado, 2003). A diferencia del dominante en la pampa húmeda, éste se fundaba en la utilización de *mano de obra intensiva* y en base a *unidades productivas pequeñas y medianas*⁶, dando lugar al desarrollo de una importante clase media rural. Esta particularidad forjó en los mendocinos una *idea y experiencia común* de que la vitivinicultura cumplía un importante “rol social”, en tanto actividad “proveedora de mucha mano de obra” y “oportunidad de ascenso social”. Así, el *contratista de viña*⁷, figura paradigmática del desarrollo vitivinícola, a través de mucho esfuerzo y basado en el trabajo de familias numerosas, podía llegar a ser propietario de su propia finca, mientras que sus hijos llegarían a bodegueros, enólogos o médicos, tal como se verifica en la trayectoria de muchos de nuestros entrevistados.

Es a fines de los años ´70 y más aun en los ´80 que la crisis toma una magnitud irreversible, dando inicio a la desestructuración del modelo hasta entonces imperante. El mismo estaba centrado en la producción de grandes volúmenes de “vinos de mesa” para el mercado interno, destinado a un “consumo popular” y casi indiferenciado y basado en la existencia de tres actores de la cadena bien diferenciados: los *productores primarios independientes* o “vicultores”, los *elaboradores de vino a granel* o bodegueros “trasladistas”, y las *plantas fraccionadoras*. Su crisis estará dada, entre otros factores, por la caída abrupta del consumo interno de vinos⁸, la cual se explica básicamente por el avance del mercado de cervezas y gaseosas, concentrado y controlado por marcas líderes a nivel mundial, así como por los cambios en las formas de vida y consumo de la población (Azpiazu y Basualdo, 2003).

La instalación de “un nuevo modelo” desde mediados de los ´90 estará dado por el llamado proceso de “reconversión vitivinícola”. En tanto *categoría nativa* “reconversión” hace alusión principalmente a la sustitución de uvas y vinos “comunes” o “de mesa” por uvas “finas” o de “alta calidad enológica”, para la elaboración de vinos “finos” o de “alta calidad”. Sin embargo, tal proceso se inscribe en una “reestructuración” mucho más profunda del sector, que no puede comprenderse fuera del contexto de transformación de tres escalas de análisis interrelacionadas: la provincial/ sectorial, signada por la crisis del modelo vitivinícola; la nacional, caracterizada por la apertura y desregulación económica de los años ´90; y la global, determinada por los cambios mundiales en las formas de producción –flexibilización, deslocalización, tercerización-, la

constitución de agentes económicos transnacionales y la segmentación de los mercados desde los años '70 y más aún en la globalización.

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

Enmarcada en las nuevas reglas de juego a nivel nacional y global, la reestructuración vitivinícola implicó según diversos autores (Azpiazu y Basualdo, 2003; Rofman y Collado, 2005; Collado, 2001 y 2003; Neiman, 2003; Neiman y Bocco, 2001) una transformación profunda y acelerada del sector, con considerable impacto a nivel provincial. Sus principales características pueden sintetizarse en: 1) la fuerte entrada de capitales extranjeros, produciendo un proceso de concentración y extranjerización, vía adquisiciones y fusiones de fincas y bodegas que pertenecían a “familias tradicionales”⁹, aunque también de nuevas inversiones; 2) la incorporación de importantes innovaciones tecnológicas en la producción primaria e industrial y mayores controles sobre el proceso de trabajo centrados en la noción de “calidad” (Neiman, 2003); 3) la reorientación de una parte de la producción hacia vinos “finos”, “premium” y “ultrapremium”, de alta calidad y precio¹⁰ y destinados mayormente a la exportación¹¹; 4) la creciente integración vertical de las bodegas con viñedos propios para aprovisionarse del tipo de uvas requeridas¹² y un aumento de las tensiones al interior de la cadena entre el sector primario y el industrial¹³; 5) el “nuevo modelo vitivinícola” (Neiman y Bocco, 2005) se complementa con el auge creciente del *turismo* de alto poder adquisitivo vinculado en parte al circuito de grandes bodegas y bodegas *boutique* denominado “Caminos del vino”¹⁴.

Ahora bien, la *reestructuración y globalización*¹⁵ del sector no fue de ningún modo homogénea entre diversos actores y territorios, ni benefició a todos por igual. La misma introdujo una serie de nuevas tensiones y disputas, invisibilizaciones y exclusiones, fronteras y jerarquías socio-territoriales y simbólicas que implican *rupturas y continuidades* con el período precedente y que constituyen el objeto de análisis de este artículo. Queremos señalar desde el inicio que no se trata de dos modelos (con eje en la “calidad” o en la “cantidad”)¹⁶ que se suceden en el tiempo, si no que *coexisten en tensión e interrelación*, en el marco de un *balance de poder entre grupos sociales y regiones* que se ha modificado. Así también lo expresan Maclaine y Thomas cuando señalan “*el marco de la cantidad no ha abandonado la escena sino que se encuentra dominado en ciertos aspectos por el marco de la calidad*” (2009:79).

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

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

En la nueva configuración de poder posterior a los '90 se produce un desequilibrio en la jerarquía al interior de la provincia entre oasis o zonas vitivinícolas y sus agentes, dado que el grueso de las inversiones externas se ubican en la denominada "Primera Zona Vitivinícola"¹⁷ y en el "Valle de Uco"¹⁸. Mientras que la primera constituye la región vitivinícola más antigua y tradicional de la provincia, la segunda, con bellos paisajes cordilleranos y óptimas condiciones para la producción de uvas de "alta calidad enológica"¹⁹ se constituye como la región donde se produce el denominado "boom vitivinícola" de los últimos años.

Por el contrario, la denominada "Zona Este"²⁰, que posee un desarrollo posterior al de la "Primera zona"²¹, se caracteriza por la producción *a granel de grandes volúmenes de vinos comunes*. Signada por el "modelo productivista" de los años '60 y '70 se consolida aquí "una vitivinicultura de baja inversión y grandes volúmenes" (Neiman, 2003). Si bien esta zona posee el mayor volumen de producción de uvas y vino, y la mayor cantidad de bodegas de Mendoza²² casi no recibió inversiones externas quedando posicionada por sus características socio- productivas, como una "vitivinicultura de segunda" en el marco de la nueva correlación de fuerzas del sector. La zona se conforma en su mayoría por una gran cantidad de *bodegas trasladistas, o a granel*, y la mayor cantidad de *pequeños y medianos productores vitícolas*, dados los menores costos que representaba aquí el acceso a la tierra²³.

2.2- Las "fronteras internas" de la vitivinicultura Mendocina.

En una de mis primeras visitas a campo (marzo de 2009) en el transcurso de una entrevista en el Este, se produce el siguiente diálogo entre dos productores entrevistados, cuando hablábamos de los salarios pagados a obreros de bodega:

- *por convenio se paga... \$1300, 1400, depende los días que trabaje...*
- *¿y allá arriba?*
- *no se como pagan allá arriba...*
- *¿pagan mejor?*
- *no creo que paguen mejor..."*

La naturalidad con que hablan de "allá arriba" (para referirse a las nuevas inversiones en el Valle de Uco) capta mi atención, haciéndome reparar desde el inicio en las fronteras internas que atravesaban al sector. Luego, un productor chico de una localidad de frontera entre el Este y la Primera Zona me señala en referencia al precio pagado por el Malbec: *"cruzando el río es otra cosa, allá es un precio y acá otro, nada que ver"*. Mientras que un técnico territorial del INTA²⁴ me explica:

"Mendoza está dividida en dos, hacia el Este del río Mendoza y hacia el Oeste. Cuando un productor va a llevar la uva a una bodega le dice, tengo un Malbec, y

le preguntan dónde lo tenés, si es del Este vale \$1, si es del Valle de Uco vale \$3; de una, ni te vienen a ver la finca”.

Comprendo entonces que el Río Mendoza *funciona* como *frontera* entre el Este y la Primera Zona. Con la extensión del trabajo de campo, la omnipresencia en las narrativas de los entrevistados de esta *frontera* se hace patente. Encontramos así que si bien la misma tiene una fuerte entidad, *fluyen* o “*migran*”²⁵ a través de ella tanto las uvas y vinos como las *acusaciones recíprocas* sobre quiénes compran uva a quiénes, para mejorar sus vinos. Así, en el Este señalan:

“ellos nos compran vino a nosotros”, “hay vasos comunicantes”, “el 50% del vino de Lujan y Maipú es de afuera”, “tienen allá la bodeguita para el turismo pero después producen acá que es mas barato”, “acá se producen vinos tan buenos como allá”²⁶.

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

2.3- La identidad herida del “Gigante Vitivinícola”: disputas en torno al nuevo modelo.

Del grueso de las entrevistas realizadas en el Este, así como de la publicación oficial del Centro de Viñateros y Bodegueros del Este (C.V.B.E)²⁷ puede captarse un permanente cuestionamiento a la centralidad y hegemonía de la “nueva vitivinicultura” así como de los actores y territorios que la encarnan. También, un esfuerzo persistente por revertir el *estigma* de la zona y su posición subordinada en el escenario actual, basada en el tipo de producción mayoritaria de uvas y vinos “comunes”. La identidad en crisis y dañada autoestima del “gigante vitivinícola”²⁸ puede leerse entre líneas en la mencionada publicación, la cual dedica gran parte de sus páginas a compararse con “*sus pares*” señalando que “*ninguna otra región alcanza el volumen de producción del Este*”. Esta “fortaleza” basada en el *volumen o cantidad*, se encontraría sin embargo en crisis dada la caída en los niveles de consumo y precio de estos vinos -que sin embargo siguen siendo mayoritarios

en volumen y facturación- estando así en contradicción con los “valores hegemónicos” de la vitivinicultura actual: la *calidad*, la *diferenciación*, la *identificación regional*. Ejemplo de ello son los reiterados llamados a “*la búsqueda de identidad*” y a la “*construcción de una marca regional*” que permita “*identificar y diferenciar*” a la Zona, reposicionándola en el nuevo contexto.

En segundo lugar, buena parte de los discursos denotan la intensión de “deslegitimar” a sus rivales, reafirmando valores propios. Así la Zona Este intenta posicionarse como formada por “*empresas familiares*”, “*Pymes y capitales locales*” y sus empresarios se distinguen como los “*capitales genuinos*” y “*autóctonos*”, que “*reinverten las utilidades*” en la región, a diferencia de las “*grandes empresas concentradas*” y los “*capitales externos*”, “*aquellos que ya no son dueños de sus empresas*” y que se “*llevan gran parte del dinero afuera*”.

Asimismo, la zona se presenta como la gran “*proveedora de mano de obra*” (el 70% del costo de un viñedo tradicional corresponde a mano de obra), lo cual se encuentra en retracción en otras zonas dado que la fuerte tecnificación de los viñedos en las nuevas inversiones²⁹ disminuye considerablemente la mano de obra utilizada. Y, en virtud de ello, con la capacidad de la Zona de “*retener a la gente en el campo*” y de “*fomentar la cultura de trabajo*”, lo cual también resuena fuerte en el debate político del sector, donde se habla de la “*creciente despoblación del campo*”, la “*proliferación de planes sociales*”, la “*poca disposición de los jóvenes a continuar la actividad*”, la “*marginalidad y aumento del delito en la zonas rurales y las ciudades*”.

Por último, productores y bodegueros del Este denuncian y resaltan que ellos proveen de uvas y vinos a la Primera zona, donde estos se fraccionan y salen al mercado, siendo así sus *proveedores invisibilizados* (por no poseer marca propia).

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

Nos preguntamos entonces, qué otras dimensiones se están dirimiendo en esta disputa y cómo se entrelazan las dimensiones que nos hemos propuesto analizar: lo socioeconómico, lo territorial y lo simbólico. Resulta pertinente al respecto lo señalado por Bourdieu (1979) sobre la “*construcción social del gusto*” y lo que autores como Martín (2009), Goldfarb (2007) y Neiman (2003) plantean para nuestro caso sobre el modo en que se construye lo que se considera “*calidad*”. En cuanto a las “*variedades*” producidas, existe una primera clasificación de las uvas en “*finas*” y “*comunes*”, y dentro de las primeras están las “*finas A, B y C*”, de acuerdo al potencial enológico de las mismas. Mientras que las llamadas variedades “*nobles*” (francesas) serían las *finas A*, en el otro extremo las llamadas “*criollas*” estarían en la base de las uvas comunes. Esta forma de clasificación y jerarquización resulta por demás

significativa e implica un complejo entrelazamiento de factores técnicos, culturales, políticos e históricos que a su vez tienen consecuencias socioeconómicas, territoriales y simbólicas.

Como ya señalaron Durkheim y Mauss (1903) las formas de clasificación que las sociedades producen son un modo de hablar, y de valorar, a la propia sociedad, su estructura y las partes que la componen. Así, “fino” o “común”, “noble” o “criollo” y la clasificación en A, B, o C no alude solamente al tipo de uvas y vinos sino que el mayor o menor status, rango o prestigio implica también a los *territorios* donde estos se producen y a las *personas* que los realizan, implicando relaciones de superioridad/ inferioridad y poder/ subordinación entre actores y regiones. La jerarquización entre variedades -y su imposición por el mercado, el marketing y el saber técnico como “sentido común”- tipifica también a los territorios y las personas, planteando pujas y tensiones entre estos. Así lo expresa un bodeguero de la Zona Este entrevistado:

*“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 **jes una falsedad!** qué pasa con el shyrá! qué pasa con la bonarda **que es tan denigrada!** (...) Ahora con las nuevas tecnologías que tenemos, vos podes obtener vinos **tan nobles o más** de esas variedades que eran calificadas como **de tercer nivel... en igualdad de condiciones**”.*

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. Actualmente, la hegemonía del modelo de la “calidad” implica que determinadas zonas, actores, prácticas y sentidos de la actividad se impongan sobre otros. Asimismo, existe una *historicidad* de estas clasificaciones, valoraciones y jerarquías en diversos períodos, que inclina consecuentemente la “balanza de poder” entre territorios y actores sociales. La llamada “reconversión vitivinícola” de los años '90 no sería la primera que atravesó el sector, sino al menos la tercera durante el siglo XX³⁰. Así, la “calidad” no es nueva en la historia vitivinícola de Mendoza, pero su *significado y determinaciones* se han modificado con las nuevas jerarquías impuestas por la globalización. La “estetización” de la vitivinicultura, la asimilación de la “calidad” a lo “fino” y del vino a la “calidad de vida”, el “glamour”, lo “gourmet”, la valoración de lo “exclusivo” en detrimento de “lo popular”, es el resultado de un proceso histórico que involucra mucho más que los vaivenes del sector y en el que intervienen las transformaciones políticas y de la estructura social argentina en las últimas décadas, así como la hegemonía cultural y económica de ciertos actores, pautas de consumo y de “gusto”, estéticas y sentidos a nivel mundial.

3- Las fronteras sociales desde la óptica de los productores primarios vitícolas.

Existen en Mendoza unos 12.000 productores vitícolas de los cuales al menos un 80% se encuentra en situación de *vulnerabilidad socioeconómica*. El segmento de productores posee además una fuerte dinámica descendente: mientras que entre 1988 y 2002 se había perdido el 17% de las explotaciones, entre el '02 y el '08 las mismas disminuyeron un 20%. En el mismo período las fincas de más de 100 hectáreas aumentaron un 28% (C.D.V. y C.N.A.³¹ 1988, 2002 y 2008). Dentro de los productores encontramos diversas situaciones, como nos explica un productor entrevistado:

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

Entre los principales condicionantes de la *actividad vitícola* y la mayor o menor rentabilidad obtenida por los pequeños y medianos productores (hasta 30 hectáreas, que representan a más del 90% del total) se destacan una serie de variables que se interrelacionan de modo complejo: la zona de ubicación³²; el mayor o menor acceso a agua de calidad³³; el tamaño y escala de la explotación (casi el 60% tiene menos de 5 hectáreas); el tipo de variedades producidas y el grado de “calidad” obtenida según la “gestión” del cultivo³⁴; y la fundamental obtención de un buen mercado (bodega compradora) que reconozca precio y calidad.

Mas allá de las diferentes situaciones y visiones de los productores sobre la reconversión (que no podemos desarrollar aquí), hay algo en lo que todos coinciden: la distancia abismal que existe entre **ellos**, “productores de toda la vida”, “viñateros de cuna” y las “nuevas inversiones” llegadas a la provincia desde los años '90. Coincidiendo en esto con los bodegueros del Este, las nuevas *plantaciones de vid* son vistas como una fuerte amenaza que atenta contra su supervivencia. Así, cuando le pregunto a un productor chico, cómo evalúa los cambios de los años '90 me responde:

“Fue positivo, menos las grandes inversiones extranjeras en finca (...) La parte de que nos conocieran afuera fue positivo, pero con los pequeños productores se complicó (...) “Una finca de 100 has ¿cuantos productores chicos son? Dejaron mucha gente afuera”.

Otro productor chico de la Zona Este me dice lo siguiente cuando le pregunto:

*- los cambios, mirándolo desde hoy ¿cree que fue positivo... no... por qué...?
- sí, yo creo que hemos avanzado muchísimo, en tecnología, en conducta (...) ahora todos apuntan a tener más calidad (...) En eso yo pienso que hemos mejorado muy mucho. De todas formas, yo lo que veo, a mi entender, es que **tenemos dos vitiviniculturas**, realmente; del río Mendoza para allá es una y para acá es otra. No es lo mismo el que tiene riego por goteo, labranza cero, la bodega, la comercialización; a los productores chicos que somos nosotros, que*

*es más a pulmón la cosa ¡hay mucha diferencia! por los **capitales que para mí no son genuinos de la vitivinicultura**. Vos ves lo que es, 'los caminos del vino'... son otros niveles, nada que ver con nosotros”.*

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

-¿y cómo lo ve ud., cómo lo vive?

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

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

Otro productor chico de “uvas comunes” de una zona desfavorecida del Este, sin derecho a riego, me señala en relación a los nuevos inversores:

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

Estos testimonios expresan un sentimiento de haber sido desplazados, engañados por un discurso que no era veraz, a la vez que una impotencia ante el diferencial de poder de unos y otros. Pero no sólo los productores del Este plantean esta visión. En las entrevistas realizadas con productores del Valle de Uco, dos jóvenes productores -tercera generación de viticultores en la zona-

que se encuentran rodeados de al menos 5 grandes emprendimientos multinacionales, me comentan cuando les pregunto cómo viven esta situación y qué perspectiva ven a futuro:

“y, es como que te sacan las cosas nuestras, te desarraigan”, “el futuro es muy incierto”, “vamos a terminar trabajando para ellos”, “ellos se dieron cuenta de que acá había condiciones excelentes para la vitivinicultura, y que estaban desaprovechadas”.

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

Por otra parte, en conversaciones informales con habitantes de la zona, me dicen que las inversiones *“son buenas para la zona porque traen progreso”* y el presidente de una Cooperativa que logró modernizar y tecnologizar la bodega expresa con orgullo: *“El Valle de Uco es el Napa Valley³⁵ de Estados Unidos. Las uvas del Napa Valley son diferentes; es lo mismo que de Mendoza, el Valle de Uco es otra cosa”* y concluye *“y nosotros tenemos la suerte de estar en el Valle de Uco”*.

Conclusiones, reflexiones e interrogantes finales.

De la complejidad histórica, socioeconómica y política del caso estudiado, nos propusimos analizar algunas transformaciones considerando tres dimensiones interrelacionadas -lo socioeconómico, lo simbólico y lo territorial- para dar cuenta de ciertas continuidades y rupturas en la interrelación de los actores respecto del período precedente. Así, consideramos que la entrada en la vitivinicultura mendocina de nuevos agentes y lógicas globales y la instauración como hegemónico de un nuevo paradigma vitivinícola desde mediados de los años '90 implicó, en primer lugar, un incremento de las asimetrías de poder ya existentes entre actores de la cadena, introduciendo además nuevas jerarquías y fronteras sociales.

Desde la óptica de los *pequeños y medianos productores* el incremento de las *asimetrías* puede sintetizarse en la contraposición entre las categorías de “viñateros de cuna”, “productores de toda la vida” o “tradicionales” en relación a las de “inversores externos”, “capitales extranjeros” o “no genuinos de la vitivinicultura”; mientras que el ensanchamiento de las *fronteras sociales* se

condensa en la afirmación de que existen hoy “dos vitiviniculturas”. Los productores que lograron mejorar su situación e insertarse “exitosamente” en el nuevo modelo lo hicieron a costa de una pérdida de autonomía, dado el mayor *control socio técnico* de sus prácticas por parte de las bodegas. Para el resto, dadas las dificultades competitivas de los pequeños productores y la tecnificación e integración creciente de los grandes inversores con viñedos propios, se plantea para este grupo social -paradigmático en períodos anteriores- un futuro cuanto menos incierto en el panorama actual.

Por otro lado, encontramos una disputa *simbólica, económica y política* entre diversos tipos de “bodegueros” (“trasladistas” y “bodegas top”) que trasluce cierto *desacople* entre capital económico y simbólico (Bourdieu, 1979) de estos agentes, donde las miradas más críticas y hostiles se dirigen hacia el sector de bodegueros trasladistas (a granel) de vinos “comunes” –que también representaban actores centrales en el período precedente. Esto se comprende por el cambio en los *sentidos, destinos y valores hegemónicos* de la actividad, al pasar de un modelo centrado en la *producción indiferenciada* y el *consumo popular* de vinos básicos, a otro orientado al consumo de las clases medias y altas y el turismo enológico de alto nivel. Ello implicó, como vimos, la necesidad por parte de los trasladistas de *reconstituir* los discursos y narrativas que *justifican o cuestionan* la superioridad/ inferioridad *moral* de unos y otros. La correlación de fuerzas actual entre quienes producen “calidad” y quienes producen “cantidad”, implica una “convivencia” en tensión de estos en el juego político del sector. Así, si bien existen pujas y tensiones, existen también *acuerdos e interrelaciones comerciales y productivas* que sostienen el orden vigente, en muchos casos a costa del empobrecimiento de los actores más subordinados de la cadena (productores primarios).

Por las características particulares de nuestro caso, el desplazamiento y rejerarquización producida posee un significativo *correlato territorial*. La fuerte implantación de capitales externos y nuevas inversiones –portadoras de los valores y prácticas dominantes- en zonas circunscriptas de la provincia produjo un considerable desbalance en las jerarquías y asimetrías territoriales y una inclinación de la *balanza de poder* hacia las mismas, las cuales ganaron en visibilidad, reconocimiento y status en detrimento de otras. Con la resignificación y prestigio creciente del Valle de Uco, surge en el contexto provincial una nueva dimensión socio- espacial: “allá arriba”. Arriba en varios sentidos, en la cima del prestigio, de la “calidad” de las uvas y de la “calidad” de vida, de las tecnologías “de punta” y de los saberes técnicos “más avanzados”, de las bodegas “top”, del cosmopolitismo y la vinculación con el mercado global. Así como el *traspaso de manos* de bodegas y “marcas” centenarias hacia capitales globales implicó una fuerte apropiación por parte de estos del patrimonio histórico cultural de la vitivinicultura mendocina; la instauración de grandes fincas y lujosas bodegas en la región del Valle de Uco implicó -además del desplazamiento de actividades y actores tradicionales de la zona- una apropiación del patrimonio paisajístico y de recursos naturales de la cordillera de Los Andes -dentro de los cuales resulta clave el agua- que se encontraban “desaprovechados”. El hecho de que vengan capitales “de afuera” a convertir

estas tierras pedregosas y desérticas de altura –que además “compraron muy baratas porque traían euros”- en un “valle de viñedos y bodegas” resulta de algún modo ofensivo y agresivo para los actores locales, generando en estos sentimientos de impotencia, desplazamiento, desarraigo y fuerte incertidumbre. Conlleva además un cuestionamiento al Estado y las instituciones técnicas porque no previeron, no regularon, o incluso porque facilitaron a estos poderosos jugadores su arribo y expansión.

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

Bibliografía

- 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.
- Bourdieu, P. (1979) “La distinción. Criterio y bases sociales del gusto”, Madrid, Taurus, 1988.
- Bourdieu, P. (1984) “Espacio social y génesis de las ‘clases’” en Bourdieu, P.: Sociología y cultura, México, Grijalbo.
- Calvacanti, Barbosa, J. y Neiman, G. Comps. (2005) “Acerca de la globalización de la Agricultura”. Ediciones CICCUS.
- Collado, Patricia (2001) “Mercado de Trabajo en Mendoza: Transformaciones y Perspectivas” V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo.
- Collado, Patricia (2003) “Mendoza, Periferia de la Periferia Próspera. (Un análisis sobre el modelo de desarrollo regional). Disponible on line.
- Cortese, Carmelo (1992) “El latifundio vitivinícola”, Mendoza, primera fila.

- Elias, Norbert (1976) "Ensayo Teórico sobre las Relaciones entre Establecidos y Marginados", en Elias, Norbert: *La Civilización de los Padres y Otros Ensayos*, Bogotá, Norma, 1998.
- Elias, N. (1982) *Sociología Fundamental*. Ed. Gedisa, Barcelona, 1999.
- Grimson, A. et. al. (2008): "Naturalización y legitimación de las desigualdades sociales en la Argentina", UNSAM-PICT (proyecto de investigación).
- Grimson, A. (2008) "Legitimación de la desigualdad social". Ponencia presentada al Congreso de la Latin American Studies Association (LASA) Río de Janeiro, Brasil.
- Goldfarb, Lucía (2007) "Reestructuración productiva en el sector vitivinícola mendocino. La construcción social de un "paradigma de calidad". II Seminario Internacional. Nuevos Desafíos del Desarrollo en América Latina. Río Cuarto, Marzo.
- Lamont, M. y Molnár, V. (2002) "The Study of boundaries in the Social Sciences". Annual review of Sociology, N° 28.
- Mateu, Ana María y Stein, Steve (comps.) (2008) *El vino y sus revoluciones. Una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina*. Mendoza, EDIUNC.
- 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, Buenos Aires, FLACSO.
- Mellado, Virginia (2008), "Empresariado y vitivinicultura: trayectoria y caída del grupo Greco", en Mateu, Ana María y Steve, Stein (op.cit.).
- Maclaine P. y Thomas, H. (2009) "¿Cómo fue que el viñedo adquirió importancia? Significados de las vides, calidades de las uvas y cambio socio-técnico en la producción vinícola de Mendoza" Apuntes de investigación, número 15.
- Neiman, Guillermo; Bocco, Adriana (2001), "Globalización, reestructuración empresaria y nuevas relaciones agroindustriales: el caso de la vitivinicultura mendocina" en II Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales (PIEA). Buenos Aires.
- Neiman, Guillermo (2003) "La calidad como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina" En Bendini, Mónica, Murmis, Miguel y Tsakoumagkos, Pedro (comps.) *El campo en la Sociología actual. Una perspectiva latinoamericana*, Buenos Aires, La Colmena.
- Richard-Jorba, Rodolfo (2001) "Conformación Espacial de la Vitivinicultura en la Provincia de Mendoza y Estructura de las Explotaciones. 1881- 1900". CRICyT, Mendoza.
- Reygadas, L. (2008): *La apropiación. Destejiendo las redes de la desigualdad*, Barcelona, Antropos.

- Rofman, A. y Collado, P. (2005) “El impacto de la crisis de los años 2001-2002 sobre el circuito agroindustrial vitivinícola y los agentes económicos que lo integran”, en IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, UBA, Buenos Aires.
- Tilly, C. (2002): *La desigualdad persistente*, Buenos Aires, Manantial.
- Salvatore, R. (1986) “Control del trabajo y discriminación el sistema de contratistas en Mendoza, Argentina, 1880-1920”, Revista Desarrollo Económico N° 26. Buenos Aires.
- Williams, R. (1977) *Marxismo y Literatura*. Barcelona, Ediciones Península, 1997.

Fuentes de información

- Centro de Bodegueros y Viñateros del Este (CBVE), Presentación institucional. San Martín, Mendoza, 2009. y Revista “Fin de Cosecha” 2006 a 2009.
- Centros de Desarrollo Vitícola (C.D.V.) pertenecientes a INTA- CO.VI.AR.
- Dirección de Estadísticas e Investigaciones económicas de la Provincia de Mendoza (DEIE).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Censo Nacional de Población 2001, Censo Nacional Agropecuario 2002 y 2008.
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) www.inv.gov.ar
- “Mondovino”, Documental de Jonathan Nossiter, Estados Unidos, 2005.

¹ Se realizaron entre marzo de 2009 y septiembre de 2010 más de 50 entrevistas en profundidad a actores locales e informantes claves. Se analizaron además múltiples estadísticas y documentos del sector y se observaron situaciones y prácticas con una aproximación etnográfica. Esta investigación forma parte del trabajo de campo realizado para mi tesis doctoral, titulada: *“Desigualdad en la Provincia de Mendoza: Un análisis de la vinculación entre estructuras socio económicas, cultura y subjetividad, con eje en las transformaciones del sector vitivinícola en las últimas décadas”*, dirigida por el Dr. Alejandro Grimson.

² Hemos acotado nuestro análisis a estos dos actores sociales, así como a la interrelación y disputas planteadas por estos con los bodegueros de vinos “finos” y nuevos inversionistas. Somos conscientes de que para un análisis más completo de la figuración social deberíamos ahondar en las perspectivas planteadas por estos últimos, e incluir en la escena a los trabajadores rurales y de bodega, que no analizamos en este artículo.

³ Al interior del sector industrial -el cual representa sólo el 15% del PBG provincial- la elaboración de vinos ocupa el 2° lugar, con alrededor del 20% de la facturación y el 22% del empleo industrial. Por su parte, la producción de uvas representa más del 50% del sector agropecuario de la provincia (DEIE, 2008).

⁴ Ejemplo de ello es la realización de la “Fiesta Nacional de la Vendimia” desde 1936. Como señala Lacoste (2003: 59) *“Mendoza es el país del vino (...) La vitivinicultura constituye el elemento en el cual se desenvuelve la vida política, social y cultural de Mendoza. Es como el líquido amniótico de la provincia”*.

⁵ La actividad se desarrolla además en otras 5 provincias. **Argentina** posee el 5° lugar mundial como productor de vinos y el 8° puesto como mercado de consumo. En los últimos 15 años

Argentina se incorpora además a los países exportadores, ocupando actualmente el 7° lugar (INV, 2009).

⁶ Aún en la actualidad, a pesar de la “caída” de muchos pequeños productores y una mayor concentración de la tierra en los últimos años, **el 80% de las explotaciones vitícolas tiene menos de 10 hectáreas.**

⁷ Según explica Salvatore (1986) el sistema de “**contratista**” fue un régimen de tenencia y de relaciones de trabajo que permitió a los propietarios cultivar sus viñedos con la fuerza de trabajo combinada de inmigrantes y criollos; actuando como *intermediarios* entre los propietarios y la masa de peones criollos.

⁸ Pasando de 90 litros anuales per cápita en 1975 a menos de 30 en el 2000. Un factor *local* explicativo de la crisis fue la gran expansión y posterior bancarrota a fines de los '70 de un grupo económico que había llegado a concentrar el 70% del mercado de vinos a granel (Mellado, 2008) y que pasó a la historia como el “Caso Greco”. Otros dos antecedentes de la restructuración del sector fueron la “Ley de Fraccionamiento de vinos en origen” (1984) y la privatización de la Bodega Giol, la más grande del país (1989). Ambos procesos produjeron respectivamente una *concentración* y *desregulación* del sector.

⁹ Según Azpiazu y Basualdo (2003) la gran mayoría de las bodegas **cambió de dueño**, sólo 6 seguían perteneciendo a las antiguas familias tradicionales; 5 grandes bodegas venden el 75% del vino común y otras 5 bodegas controlan el 40% de los vinos finos, 2 grupos concentran el 70% del mercado del mosto, siendo uno internacional y el otro mitad nacional, mitad extranjero.

¹⁰ Si bien actualmente la producción de **vinos comunes** sigue siendo mayoritaria en volumen (70%) y facturación (más de 2/3 del total) constituye un mercado en baja, de menor rentabilidad y dinamismo.

¹¹ La **exportación**, insignificante hasta entonces, se multiplica 10 veces entre el '90 y '97 y continúa aumentando luego de la devaluación del 2002. Actualmente es de unos US\$ 600 millones (INV, 2008).

¹² A pesar de la creciente **integración vertical**, la misma alcanza sólo el 35% del total (INV, 2008). El 65% restante corresponde a uva comprada a productores y elaboración por cuenta de terceros.

¹³ Estas tensiones se centran en los precios de la uva y el vino pagados por las bodegas a los productores y elaboradores “a maquila”. Según Rofman y Collado (2005) luego de la devaluación, la relación de precios a favor del sector manufacturero en detrimento de los productores primarios fue de 3 a 1.

¹⁴ En los últimos meses se amplió un 300% la capacidad hotelera existente en el segmento 5 estrellas y lo mismo ocurrió con el de 4 estrellas. Crece el número de emprendimientos de alto nivel, como barrios cerrados con campo de golf, viñedos propios y bodega. (Diario digital “Turismo 520”, 09/03/09).

¹⁵ En virtud de la transnacionalización de la propiedad, la orientación crecientemente exportadora de los vinos y las lógicas productivas, comerciales y de marketing globales dominantes.

¹⁶ Según los especialistas, existe una relación inversa entre *calidad* y *cantidad* en la producción de uvas para vinificar: a menores rendimientos se alcanzan mayores niveles de calidad en las uvas, y viceversa.

¹⁷ Departamentos de Luján y Maipú (Oasis Norte, principal núcleo poblacional), donde se ubica el grueso de las bodegas y marcas reconocidas en el mercado.

¹⁸ Oasis ubicado unos 100 Km al sudoeste de la capital (Departamentos de Tupungato, Tunuyán y San Carlos). La misma no era una zona tradicionalmente vitivinícola sino más bien frutícola. Es donde se instala el grueso de las nuevas inversiones externas en fincas y bodegas.

¹⁹ Basadas en la altura (que llega hasta 1400 msnm), gran amplitud térmica entre el día y la noche, horas de insolación, etc., elementos que hacen al mayor color e intensidad de las uvas.

²⁰ Departamentos de San Martín, Rivadavia, Junín, Santa Rosa y La Paz. Ubicada a unos 40 km hacia el Este de la ciudad de Mendoza.

²¹ Debido a la extensión de la ciudad, el desplazamiento de los cultivos hacia la Zona Este desde los años '70 es alentado a través de desgravaciones impositivas (Maclaine y Thomas, 2009: 79; Cortese, 1992:21).

²² La Zona Este, representa la mitad de la producción de uvas y vinos de la provincia y 1/3 respecto del total nacional. Posee más de 300 bodegas y representa la extensión vitivinícola más grande del país.

²³ Mientras que en el Este hay más de 3.000 productores vitícolas “no integrados” y menores a 30 hectáreas, en la Primera Zona ronda los 800 y en el Valle de Uco los 300 (C.D.V., 2008).

²⁴ Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, con fuerte presencia en el sector.

²⁵ Como lo indica el informe “Caminos de la uva” (2008) que realiza el INV y la Bolsa de Comercio de Mendoza, que indica la “inmigración” y “emigración” de uvas entre los distintos departamentos y Zonas.

²⁶ Refieren a que de la Zona Este *emigran* uvas y vinos hacia la Primera Zona para su fraccionamiento y comercialización. También a que importantes empresas poseen grandes fincas en la Zona Este, aunque sus bodegas se encuentran del otro lado del río Mendoza. (En todas las citas el subrayado es nuestro).

²⁷ Revista Anual “Fin de cosecha” 2006 a 2009. El C.V.B.E surge en 1942 y representa mayormente al sector de trasladistas, y dentro de estos, a los más grandes (Entrevista al Gerente, marzo 2009).

²⁸ Categoría nativa de autoreferenciación de la zona Este, extraída de la mencionada revista.

²⁹ Como el riego por goteo, “labranza cero o mínima”, cosechadora mecánica, modernos tractores etc.

³⁰ La primera, luego de la crisis del ‘30, sustituyó uvas “comunes” o “criollas” por “finas” o “francesas -de bajo rendimiento-, mientras que hacia los años ‘70, se produjo una reconversión en sentido inverso que, dada la posterior baja en los niveles de consumo, condujo a la crisis del sector.

³¹ Centro de Desarrollo Vitícola (INTA- COVIAR) y Censos Nacionales Agropecuarios.

³² Por lo antes señalado, y por la mayor o menor incidencia de las inclemencias climáticas en cada zona.

³³ Mientras que hay zonas que no tienen “derecho a riego” (Ley de Aguas) debiendo usar perforaciones con altísimos costos de electricidad, hay otras que si bien tienen este derecho, el agua recibida se está reduciendo o posee un creciente nivel de contaminación, particularmente en las zonas más alejadas del Este y Norte de la provincia.

³⁴ Ello se vincularía según muchos entrevistados a la “mentalidad” del productor, es decir su mayor o menor “disposición para cambiar” e “innovar”, constituyendo una dificultad considerable para los “productores viejos”, lo cual es significativo dado que la media de edad de estos ronda los 60 años.

³⁵ O “Valle de Napa”, región vitivinícola de E.E.U.U. que representa la “nueva industria del vino”, tanto por el marketing de sus vinos como porque logró la fusión de la industria con la gastronomía y el turismo.