



Revista Iberoamericana de Viticultura, Agroindustria y Ruralidad

ISSN: 0719-4994

revista.rivar@usach.cl

Universidad de Santiago de Chile
Chile

García, Marcos Jesús
Territorios ganadores de la post-reconversión en la vitivinicultura mendocina
Revista Iberoamericana de Viticultura, Agroindustria y Ruralidad, vol. 7, núm. 21, 2020, Agosto-Octubre, pp. 103-123
Universidad de Santiago de Chile
Santiago de Chile, Chile

DOI: <https://doi.org/10.35588/rivar.v7i21.4640>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=469571738006>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc

Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Territorios ganadores de la post-reconversión en la vitivinicultura mendocina

Winning Territories of Post-Reconversion in Mendoza Viticulture

Marcos Jesús García* ORCID 0000-0001-9010-4513

*Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, Argentina, marcosgarcia009@yahoo.com.ar

Resumen

La post-reconversión, periodo que coincide con el de la posconvertibilidad a nivel nacional, es la etapa de maduración de las transformaciones realizadas durante la llamada reconversión productiva en la vitivinicultura argentina. Se trata de una fase de transición entre un periodo en el que imperaba el paradigma productivista de la cantidad hacia otra concepción, donde el dinamismo es detentado por el modelo de la calidad, en el que predominan los vinos varietales y crece el mercado externo. El presente artículo aborda las transformaciones socioeconómicas producidas con ese proceso en los diferentes territorios que integran el complejo vitivinícola de Mendoza, cuyas cualidades agroecológicas, la acción de los capitales extrarregionales y las respuestas de los agentes preexistentes condicionaron sus posibilidades de inserción. Aquí nos concentraremos en los procesos y características de la Primera Zona y el Valle de Uco, que determinaron que estos territorios se erigieran como ganadores tras la reconversión vitivinícola.

Palabras clave: vitivinicultura, Mendoza, post-convertibilidad, territorio, oasis vitivinícolas.

Abstract

Post-conversion is a period that is consistent with the post-convertibility at the national level and, during it, the transformations carried out during the so-called winegrowing reconversion. It is a transition phase between a period in which the productivist paradigm of quantity prevails to another where the dynamism is held by the quality model, in which varietal wines predominates and the external market grows. This article studies the socio-economic transformations in the different territories that integrate the wine complex in Mendoza. Its agro-ecological qualities, the action of extra-regional capitals and the responses of the pre-existing agents conditioned their possibilities of insertion. Here we will concentrate on the processes and characteristics of the First Zone and the Uco Valley, which determined that they were erected as winning territories after the wine conversion.

Keywords: winegrowing, Mendoza, post-convertibility, territory, wine oasis.

Recibido: 18/05/2020

Aprobado: 25/07/2020

Post-reconversión vitivinícola y posconvertibilidad. Territorios ganadores y perdedores

Un régimen de acumulación remite a una determinada regularidad en el comportamiento de las variables económicas, a una estructura económica que responde

a un bloque de poder asociado a una forma de Estado específica (Basualdo, 2019). Estos regímenes de acumulación inciden en la configuración de los complejos productivos regionales (Rofman, 1999). En particular, el funcionamiento del complejo vitivinícola en la industrialización por sustitución de importaciones estuvo regulado por el estado provincial a través de la bodega estatal Giol, que establecía precios de referencia tanto para la compra a productores independientes como para la venta final.

A ello se sumaban las políticas crediticias de los bancos de Mendoza y de Previsión Social —que brindaban condiciones de financiamiento accesibles para productores o pequeños fabricantes (Ferreyra, 2010)—, y un mercado interno cautivo que presentaba un elevado consumo per cápita. Tal alta demanda era provista en gran medida por vinos genéricos sin mención varietal, privilegiándose las variedades y formas de conducción que permitían obtener altos rendimientos por hectárea (Molina Cabrera, 1982).

El régimen de valorización financiera modificó la pauta distributiva previa e hizo retroceder la participación de los trabajadores en el ingreso (Basualdo, 2010). También produjo una baja en el consumo, agudizada a su vez por la modificación de los patrones de consumo en el mercado interno debido al auge de bebidas sustitutas como las gaseosas o las cervezas, cuya demanda aumentó en concomitancia con un proceso gradual de globalización de los gustos.

Mientras el consumo per cápita de vino descendía abruptamente, las hectáreas en producción aumentaban, en el contexto de políticas que promovían la implantación de vides de la segunda etapa del modelo sustitutivo. Todo ello desembocó en un desfase creciente entre oferta y demanda, desencadenando la crisis de sobreproducción de la década de los ochenta.

Luego, en los noventa, la apertura económica, la desregulación y las privatizaciones serían ejes de las políticas económicas de la etapa superior del régimen de valorización financiera (Azpiazu y Schorr, 2010). A tono con estas políticas, se llevó a cabo la privatización de Bodegas y Viñedos Giol¹ y de los bancos provinciales. Así, se modificó la forma estatal característica del complejo durante el régimen de industrialización por sustitución de importaciones, pues la capacidad regulatoria estatal se transfirió hacia agentes que detentaban posiciones oligopólicas u oligopsónicas (Azpiazu y Basualdo, 2000).

A partir de este punto se alcanza una ruptura definitiva con los cánones que rigieron el desenvolvimiento político-económico del complejo durante el régimen sustitutivo. Iría constituyéndose, así, la fase final de un proceso iniciado a mediados de los setenta, de paulatino abandono del modelo productivista por otro centrado en la calidad.

Como resultado de lo anterior se inició la denominada reconversión vitivinícola, a partir de la cual adquirieron mayor dinamismo el submercado y los actores ligados a la producción y elaboración de vinos varietales. Asimismo, ingresaron capitales extrarregionales que ganaron posiciones en desmedro de la burguesía local tradicional.

¹ Dada la sobreoferta de uva y vino en el mercado de traslado, la bodega estatal continuaba su intervención para sostener los precios de los agentes situados en esos eslabones de la cadena. Pero la intermediación obligaba al endeudamiento (y consiguiente descapitalización) de Giol para poder mantener los precios de la uva y, sobre todo, del vino trasladista (Palazzolo, 2016).

Estos últimos, junto con algunos capitales regionales exitosamente reconvertidos, llevarían adelante un proceso de modernización en la industria.

No obstante, coexistirían dos sectores: uno vinculado a la calidad, la diferenciación y la varietalidad, y otro que siguió asentado en la producción de grandes volúmenes sin indicación varietal. De este modo se configuró una estructura dual (Bocco, 2007), en la cual los sobrestocks remanentes, sostenidos por las variedades que privilegiaban los rendimientos por hectárea, son redireccionados parcialmente hacia la fabricación de jugo de uva concentrado, *commodity* que se utiliza como endulzante natural en panificados y gaseosas, cuyo destino mayoritario es el mercado externo.

Los demás vinos genéricos (alrededor del 80% del total elaborado) seguirían posicionándose en el mercado interno. La diferencia con el periodo productivista es el decrecimiento del mercado argentino de vinos genéricos. En contraposición, aumenta la incidencia del sector de vinos varietales: este eleva su participación relativa tanto en el mercado interno como en el externo.

Durante la posconvertibilidad las tendencias descritas se profundizaron. Las exportaciones crecieron, pasando del 8% de los despachos en 2002 al 18% en 2015. También, la varietalidad avanzó en el mercado local,² donde el segmento de entrada de gama (presentado en botellas de 750 cm³) ha ido desplazando al vino común envasado en tetrabrik (la damajuana perdió incidencia desde los comienzos de la reconversión). De modo progresivo, el vino va dejando la mesa diaria y posicionándose como un producto de consumo para ocasiones especiales, ya sean asados familiares, aniversarios, celebraciones e, incluso, como objeto de culto y refinación para algunos grupos sociales y segmentos de mercado.

En consecuencia, durante la posconvertibilidad maduran los cambios realizados durante la reconversión vitivinícola, erigiéndose el periodo de post-reconversión. La modernización de bienes de capital, las innovaciones de procesos y la modificación del parque varietal son transformaciones previas que permitirán la exitosa inserción externa a partir del Malbec, una vez que la megadevaluación del peso argentino aumente la competitividad de los vinos nacionales en el exterior (por disminución de los costos en dólares estadounidenses). A su vez, las políticas de redistribución del ingreso, junto con las políticas de promoción del vino, atenuaron las tendencias hacia la disminución del consumo per cápita en el mercado interno.

A causa de la heterogeneidad de agentes sociales y territorios que coexisten en el complejo vitivinícola de Mendoza, podemos indicar que las transformaciones tuvieron efectos asimétricos. En el caso que nos ocupa nos interesa enfocarnos en los territorios, los que entendemos como espacios construidos históricamente y apropiados socialmente, resultantes de un campo de fuerzas variables entre los agentes que lo conforman (Manzanal, 2014).

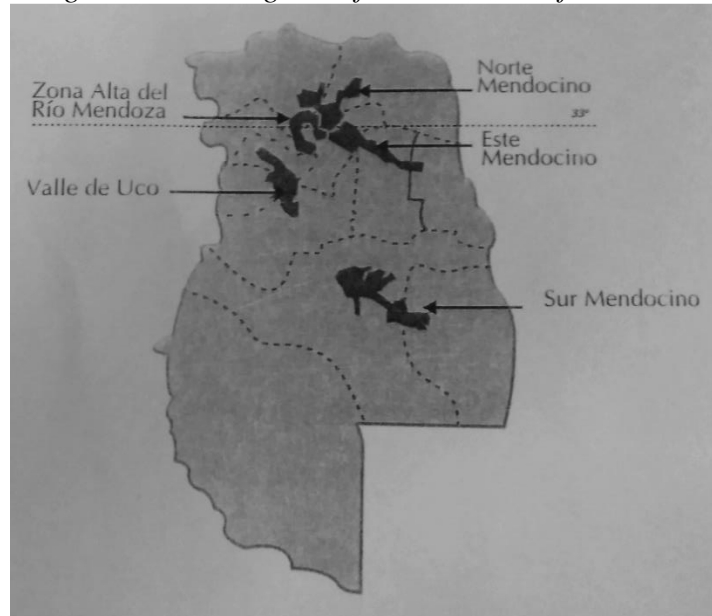
Como ámbito de dominación institucionalizada en la provincia de Mendoza, el complejo vitivinícola presenta sus propias particularidades (Quintero Palacios, 1995), al tiempo que, al interior de este subespacio nacional, podemos distinguir diferentes oasis

² A su vez, se fortalece la centralidad de las variedades tintas. Esto que conllevó a “el reemplazo de variedades vitícolas blancas y rosadas por tintas, sin que implique recuperación de superficie sino cambio en las variedades implantadas” (Cortese en Rofman, 2012: 609).

productivos. Se constituyen en ese sentido cinco territorios en los que se desarrollan actividades ligadas al complejo productivo vitivinícola. A saber, la Primera Zona, el Valle de Uco, y los oasis Este, Sur y Norte (Figura 1).

Figura 1. Territorios vitivinícolas de la Provincia de Mendoza

Figure 1. Wine regions of the Province of Mendoza



Fuente/source: Lanzarini y Mangione (2009).

Bajo el nuevo escenario de post-reconversión constatamos ciertas alteraciones en la importancia relativa de los diferentes territorios que integran el complejo. Así, destacan territorios que lograron insertarse con éxito en el nuevo esquema, sobre la base de productos diferenciados. Dicha diferenciación estuvo asociada a factores como la varietalidad, en un primer momento, o como el concepto de *terroir*, posteriormente. En este sentido la Primera Zona, y sobre todo el Valle de Uco, son los territorios ganadores del periodo.

Interesa entonces indagar en las características de estos territorios y en las transformaciones que atravesaron durante el periodo, ya que existen agentes sociales, modelos de producción y consumo que prevalecen en ellos. Se trata de actores y prácticas que fueron configurando subespacios provinciales con características específicas que les ayudaron a posicionarse como territorios ganadores bajo la post-reconversión en detrimento de otros oasis productivos.

Breves consideraciones metodológicas

El diseño metodológico combinó estrategias cualitativas y cuantitativas. El eje de la estrategia cualitativa consistió en entrevistas semiestructuradas con informantes clave (42 actores ligados al complejo). Destacan entre ellas ocho entrevistas a referentes de los distintos centros de desarrollo vitícola, dependientes del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y la INTA y la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), y asentados en los distintos oasis vitivinícolas: profesionales y técnicos que disponen de amplia experiencia en el trabajo de campo en cada uno de los oasis productivos.

El análisis de estos testimonios fue complementado con información y datos obtenidos de fuentes secundarias. Entre la información documental y estadística destaca la que se recabó en instituciones oficiales como el Instituto Nacional de Vitivinicultura, el Observatorio Vitivinícola y la Bolsa de Comercio de Mendoza. A ello debemos agregar el acopio y sistematización de material publicado en revistas especializadas, páginas web de las empresas, diarios y centros de estudio.

Mientras para el análisis teórico, además de la centralidad otorgada al concepto de territorio (Blanco, 2007), incorporamos conceptos de la Teoría Francesa de la Regulación (Boyer y Saillard, 1996) reformulados para la comprensión de los complejos productivos regionales. Reconociendo cinco dimensiones estructurales que vertebran la dinámica interna de cada complejo, a saber: las formas de la competencia, la relación salarial, la forma del Estado, el régimen monetario y el régimen internacional (Filadoro, 2012).

La Primera Zona Vitivinícola

La Primera Zona Vitivinícola comprende los departamentos de Luján de Cuyo y Maipú, y varios distritos de Guaymallén y Las Heras. Dada su cercanía geográfica con la ciudad de Mendoza, es el territorio donde históricamente se ubicaron los primeros viñedos, el núcleo fundacional del complejo vitivinícola en la provincia (Lanzarini y Mangione, 2009).

Tabla 1. Principales variedades implantadas en el oasis. Evolución 2005-2015
Table 1. Main varieties implanted in the oasis. Evolution 2005-2015

Variedad de uva	2005		2015		Variación (en ha)
	Hectáreas cultivadas	Proporción sobre el total	Hectáreas cultivadas	Proporción sobre el total	
Malbec	7306	30,1%	12273	43,2%	+ 4.967
Cabernet Sauvignon	3887	16,0%	3895	13,7%	+ 8
Bonarda	1514	6,2%	1638	5,8%	+ 124
Chardonnay	985	4,1%	1157	4,1%	+ 172
Cereza	1294	5,3%	1031	3,6%	- 263
Pedro Giménez	1300	5,3%	932	3,3%	- 368
Merlot	1253	5,2%	917	3,2%	- 336
Syrah	769	3,2%	884	3,1%	+ 115
Tempranillo	824	3,4%	768	2,7%	- 56
Criolla Grande	764	3,1%	505	1,8%	- 259

Fuente: elaboración propia a partir de datos de INV. Source: own elaboration based on INV.

De acuerdo con las estadísticas de 2015 (Tabla 1) este es un territorio donde hay una concentración varietal entre Malbec y Cabernet Sauvignon: juntas reúnen el 60% de las variedades implantadas. Uno de nuestros informantes clave, especialista en el trabajo de extensión agropecuaria, nos señala algo que se corresponde con lo expuesto:

la oferta varietal es bastante polarizada hacia los tintos, predominando el Malbec, aunque hay presencia también de algunas variedades criollas, pero siempre está en una zona marginal, por así decirlo. Una zona marginal que sería la parte de Fray Luis Beltrán, Rodeo del Medio, todo ese sector en que digamos que la calidad de la tierra no es la mejor, entonces se han localizado ahí. (E1)

En efecto, al observar el parque varietal en su conjunto confirmamos el descenso en términos absolutos de las variedades comunes. Por otra parte, entre las variedades finas aumentan las tintas traccionadas por el incremento de la superficie implantada con Malbec, cuya participación ha crecido 13 puntos porcentuales en diez años.

Respecto al eslabón elaborador, predomina el esquema elaborador privado-productor independiente, con escasa presencia del cooperativismo. El productor es también un proveedor de uva. En el departamento de Luján de Cuyo no existen cooperativas asentadas, mientras que en Maipú hay algunas, sobre todo, cercanas o al interior del este del departamento (subregión emparentada con el oasis Este en cuanto a variedades, formas de organización de la producción y relaciones sociales).

Aludiendo a los motivos que explican la ausencia relativa de esta forma de organización empresarial, un entrevistado nos comentó:

Ponelé una cooperativa, ponelé FECOVITA... ¿Cuál es el vino más top que tiene? ¿Estancia Mendoza? [...] Son finitos y vas a ponerle... ¿querés una realidad? el sistema cooperativo no responde a los nichos de mercado para los que estos productores producen. (E1)

Es el área de Maipú (Tabla 2), vinculada con las variedades de alto rendimiento, la que provee de materia prima a los establecimientos cooperativos, todos los cuales se ubican en ese mismo departamento. Allí también se encuentra el único establecimiento fraccionador de FECOVITA, en General Gutiérrez, situación modificada con la adquisición de la ex bodega Greco en 2015. De esta manera, podemos inferir que el cooperativismo como forma de organizar las relaciones entre productores y elaboradores resulta relegada en las subregiones donde predomina el modelo posfordista de la calidad.

Tabla 2. Cooperativas vitivinícolas situadas en la Primera Zona. Clasificación por departamento, pertenencia empresarial y/o gremial, año 2016

Table 2. Wine cooperatives located in the First Zone. Classification by departement, bussiness and/or union membership, 2016

Cooperativa de primer grado	Departamento	Afiliación
Norte Mendocino	Maipú	FECOVITA-ACOVİ
Agrícola Beltrán	Maipú	FECOVITA-ACOVİ
Maipú	Maipú	FECOVITA-ACOVİ

Fuente: elaboración propia a partir de datos de ACOVI (2020) y fuentes secundarias.

Source: own elaboration based on ACOVI (2020) and secondary sources.

Este es el oasis que más sufre el impacto de la urbanización (Tabla 3) debido a su cercanía con ciudades o pueblos, lo que conlleva un avance de la urbanización sobre áreas agrícolas, muchas de ellas con derecho a riego. Tierras fértiles que van adquiriendo valor inmobiliario, lo que implica un aumento de su valor monetario a causa de la propia expansión del tejido urbano y la falta de políticas de planificación territorial. La apropiación de esa renta diferencial estimula a muchos pequeños y medianos productores a vender sus fincas para “lotear”. En otras palabras, son terrenos de creciente valorización inmobiliaria y, ante su escasa rentabilidad productiva, resulta atractivo emprender su venta para otros fines.

Tabla 3. Evolución de la superficie del área metropolitana del Gran Mendoza

Table 3. Evolution of the surface of the metropolitan area of Greater Mendoza

Año	Km²	Periodo	Superficie de cambio	% de crecimiento
1991	135	-	-	-
2000	242,3	1991-2000	107,3	44
2010	274,2	2000-2010	31,9	12
2014	285,7	2010-2014	11,5	4

Fuente/source: Instituto CIFOT (2000 y 2014).

Tabla 4. Principales bodegas y emprendimientos vitícolas situados en Alto Agrelo

Table 4. Main wineries and viticultural enterprises located in Alto Agrelo

Bodega	Ingreso inversión (año)	Origen capital	Compraventa
Sottano	Principios de siglo XX (luego refaccionada)	Regional (familia Sottano)	Grupo Vicentin (nacional), 2016
Ruca Malén	1998	Francia (ejecutivo de Chandon y empresario francés)	Grupo Pérez Companc (nacional), 2015
Viña Cobos	1999	Argentina - EE.UU. (Marchiori, Barraud y Paul Hobbs)	El Grupo Pérez Compac compra 50% (a socios argentinos), 2015
Dominio del Plata	1999	Regional (Susana Balbo, enóloga)	
Séptima	2001	España (Grupo Codorníu-Raventós)	
Pulenta Estate	2002	Regional (Eduardo y Hugo Pulenta, ex accionistas de Peñaflor)	
Melipal	2002	Argentina (Familia Aristi, inversiones agropecuarias)	
Bressia	2003	Regional (Walter Bressia, enólogo)	
Otaviano	2004	Brasil (ex ejecutivos de Odebrecht y Vale)	
Belasco de Baquedano	2008	España (Grupo La Navarra)	
Decero	2008	Suiza (Thomas Schmideiny, empresario)	
Caelum	2009	Argentina (Hernán y Constanza Pimentel, ex La Vascongada)	
A16	2013	Argentina (Gerardo Cartellone, rubro construcción)	

Ojo de Vino	2013	Suiza (Dieter Meier, artista conceptual)
Dragonback Estate	En construcción desde 2014	Argentina - EE.UU. (Tinelli, Laurente, Woo)
Emprendimientos vitícolas		
Los Incas	2006	Argentina (familia Aguirre y Sánchez Caballero, rubro petróleo, construcción y finanzas)
A&T	2006	Argentina (empresarios cordobeses, rubro agropecuario)
Allegro	2016	Argentina (fideicomiso con socios de Buenos Aires y Mendoza)

Fuente: elaboración propia. Source: own elaboration.

El capital inmobiliario busca nuevos lugares de bajo precio relativo para construir barrios o colocar lotes disponibles en el mercado de la construcción, pero estos deben ser de fácil acceso a través de autopistas y rutas que los unan con los centros urbanos. En dicha lógica de expansión, las constructoras penetran en terrenos del piedemonte con riesgo aluvional y también, lo que aquí nos interesa, en áreas fértiles irrigadas, tradicionalmente agrícolas, que son escasas en una provincia árida como Mendoza (Berón *et al.*, 2016).

En paralelo, los nuevos establecimientos agroindustriales han avanzado hacia zonas antes improductivas donde la mixtura entre paisaje y condiciones agroecológicas para vinos de guarda atrae al turismo internacional de alto poder adquisitivo. En zonas como Alto Agrelo prosperan firmas con elevado grado de tecnificación y con riego propio (apelan a pozos subterráneos de agua para proveerse del recurso) (Tabla 4). Así confluyen capitales nacionales y extranjeros, con gran incidencia de bodegas *boutique* o de tamaño mediano, que valoran el diseño arquitectónico, lo que en el modelo productivista no era considerado. Lo estético avanza sobre la mera funcionalidad.

La localización queda asociada a la expansión de la frontera agropecuaria a espacios antes improductivos y/o marginales. Las causas de tal decisión —contraposición con la compra de tierras cultivadas e irrigadas— puede entenderse, según el testimonio de un informante clave, en virtud de que:

lo urbano viene asociado a un montón de cuestiones que a las grandes empresas no les interesan, y los productores están en esta zona. [...] Es mucho más fácil diagramar acciones y planificar tareas en grandes extensiones que en pequeñas. Y también puede ser esta posibilidad de adecuar el sistema de conducción desde ya a estas tareas mecanizadas o semimecanizadas que se necesitan y requieren. Entonces, por ahí, los pequeños productores de los que hablamos nosotros... hay productores que tienen implantados desde hace más de cien años. (E1)

Inversiones recientes se suman a las bodegas tradicionales del eje Maipú-Luján (Coquimbito, Rodeo del Medio, Barrancas, Perdriel, Agrelo, Ugarteche) que han sido compradas o, en su defecto, que han adaptado sus productos y estructuras al modelo posfordista de la calidad. En esto es fundamental el aporte del capital extrarregional, que realizó un fuerte avance desde mediados de los años noventa para reorientar el perfil, la fisonomía y tecnología de los establecimientos elaboradores.

Frente a los cambios demandados por la nueva situación del mercado nacional e internacional, las familias tradicionales que continuaban siendo propietarias y administradoras de sus establecimientos deciden vender sus propiedades. Son dichos capitales extrarregionales, muchas veces, los que llevan adelante las transformaciones para adecuarse a las condiciones que exige el modelo centrado en la calidad; al respecto, la Primera Zona presenta ciertos casos paradigmáticos (Tabla 5).

Tabla 5. Transferencias de propiedad de bodegas pertenecientes a la fracción local de la burguesía vitivinícola tradicional

Table 5. Ownership transfers of wineries belonging to the local fraction of the traditional wine bourgeoisie

Año	Bodega	Vendedor	Comprador
1989	Norton	Ricardo Santos	Grupo Swarowski (Austria)
1992	Escorihuela Gascón	Familia Escorihuela Gascón	Grupo Catena Zapata
1995	Pascual Toso	Familia Toso	Llorente S.A.
1995	La Rural	Familia Reina Rutini	Grupo Catena Zapata
1996	Santa Ana	Familia Basso	Santa Carolina (Chile)
1998	Nieto Senetiner	Familias Nieto y Senetiner	Grupo Pérez Companc
2002	Trapiche	Familia Pulenta	Fondo de inversión DLJ (EE.UU.)

Fuente: elaboración propia a partir de Azpiazu y Basualdo (2000) y notas periodísticas.

Source: own elaboration from Azpiazu and Basualdo (2000) and journalistic notes.

Dentro de los límites originales del oasis persiste un núcleo de pequeños propietarios agrícolas (micro y pequeño capital regional). Sin embargo, según la percepción de los informantes, el productor familiar está en retracción y quienes continúan viviendo en las inmediaciones del establecimiento productivo, en su mayoría, apelan a la pluriactividad y complementan sus ingresos con otros recursos extraprediales, provistos por otro miembro del grupo familiar.

En síntesis, el dinamismo de este territorio tiene lugar cuando se difunde la implantación del Malbec, expandiéndose hacia áreas antes marginales o improductivas, con una fuerte impronta del capital extrarregional (y del capital local que logró reconvertirse) que se inserta, principalmente, en el submercado de los vinos varietales, incorporando nuevas prácticas de elaboración y modernizando bienes de capital.

En ese modelo dual que atraviesa al complejo vitivinícola, en este territorio es dominante el paradigma de la calidad (excepto en la zona este del departamento de Maipú). Por ende, logra incorporarse de manera exitosa a los mercados externos, abrir campos de inversión atractivos para el capital extrarregional, transformando prácticas y procesos de acuerdo con los cánones del modelo diferenciador de la calidad. Su crecimiento en términos productivos es acotado, por el impacto del avance del proceso de urbanización del Gran Mendoza, por un lado, y por la aridez, reducida fertilidad y dificultades para irrigar a los suelos del piedemonte cordillerano, por el otro.

El Valle de Uco

Conformado por los departamentos de Tunuyán, Tupungato y San Carlos, su clima es templado con inviernos rigurosos y veranos cálidos de noches frescas, lo que favorece una mayor amplitud térmica. Las altitudes de sus viñedos van desde los 1500 metros sobre el nivel del mar hasta los 800 metros (Lanzarini y Mangione, 2009). Históricamente fue un territorio emparentado con la producción de manzanas y peras, aunque la aptitud que tiene su *terroir* para obtener vinos de crianza prolongada lo ha insertado favorablemente en el esquema productivo post-reconversión, con un sesgo orientado hacia la calidad y los mercados internacionales (Tabla 6).

Tabla 6. Principales varietales implantados en el oasis. Evolución 2005-2015

Table 6. Principales varietales implantados en el oasis. Evolution 2005-2015

Variedad de uva	2005		2015		Variación (en ha)
	Hectáreas cultivadas	Proporción sobre el total	Hectáreas cultivadas	Proporción sobre el total	
Malbec	4.985	28,7%	13.704	49,4%	+ 8.719
Cabernet Sauvignon	2.872	16,5%	3.121	11,3%	+ 249
Chardonnay	1.398	8,0%	2.031	7,3%	+ 633
Merlot	2.027	11,7%	1.527	5,5%	-500
Tempranillo	1.510	8,7%	1.515	5,5%	+ 5
Bonarda	1.020	5,9%	1.177	4,2%	+ 157
Pinot Noir	574	3,3%	1.061	3,8%	+ 487
Syrah	527	3,0%	845	3,0%	+ 318
Sauvignon Blanc	278	1,6%	641	2,3%	+ 363
Semillón	348	2,0%	270	1,0%	-78

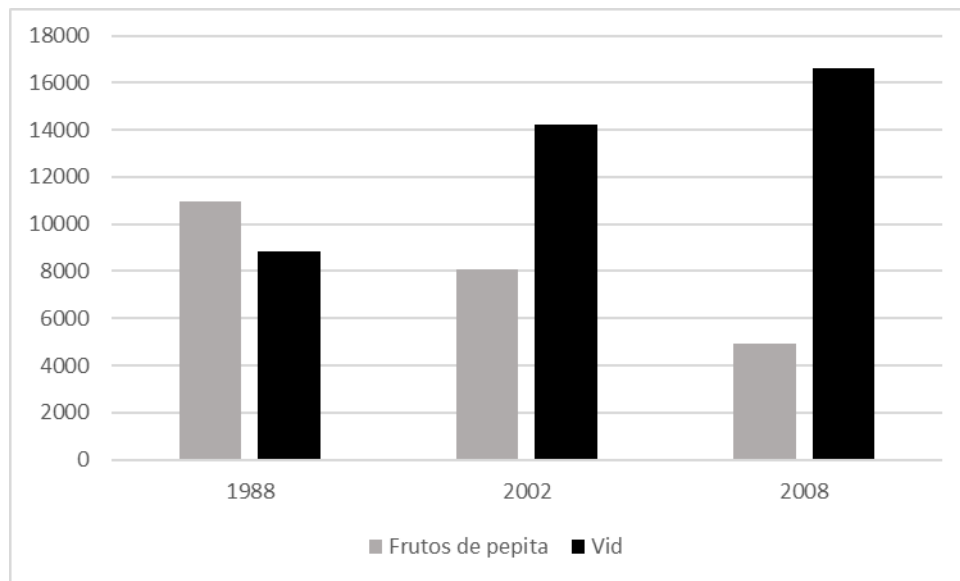
Fuente: elaboración propia a partir de datos de INV. Source: own elaboration from INV.

Como advertimos, el auge de la vitivinicultura de altura y de vides aptas para la elaboración de vinos de media y alta gama han cambiado el panorama productivo del Valle de Uco. En consonancia con el incremento en 10 mil hectáreas de la superficie cultivada con vid, la mayoría de las variedades han ampliado su presencia en términos de hectáreas sembradas. Tal como en la Primera Zona, aquí es el Malbec el mayor receptor de este aumento.

Tal panorama incluye desde fincas que abandonaron su tradicional cultivo de peras y manzanas para convertirse en vitícolas (Gráfico 1), hasta nuevos establecimientos agropecuarios en zonas cercanas al piedemonte, antes improductivas o marginales y de difícil acceso. En las últimas tres décadas ha ido retrocediendo el cultivo de frutos de pepita, en consonancia con una reestructuración general de las economías regionales de base agroindustrial (Rofman, 1999) y con las tendencias emanadas del proceso de reconversión vitivinícola, controlado por un grupo de empresas integradas verticalmente que lideran las transformaciones tecno-productivas y organizacionales (Gago, 2005).

Gráfico 1. Superficie cultivada con vid y frutos de pepita en Valle de Uco (en ha)

Graphic 1. Cultivated area with vine and pome fruits in Uco Valley (ha)



Fuente: elaboración propia a partir de censos nacionales agropecuarios. Source: own elaboration from national agricultural censuses.

En una dirección idéntica con lo que evidencian los datos de los censos agropecuarios, los relevamientos posteriores del INV muestran que la evolución de las hectáreas implantadas con vid continuó creciendo hasta llegar a las 27.759 hectáreas en 2015 (INV, 2017).

Por otra parte, según informantes clave, existen determinados rasgos distintivos de los agentes socioeconómicos vinculados al complejo en el Valle de Uco:

Capitalizados, están más capitalizados, es una viticultura si se quiere más incipiente, con más tecnología, más mecanización, se ha hecho una inversión en riego presurizado porque se ha extendido hacia el piedemonte, hacia zonas más marginales que se están poblando con viñedos. (E2)

Los testimonios reunidos aludieron, también, a algunas condiciones que han llevado a la inserción privilegiada del territorio en el modelo de la post-reconversión: la preferencia por una materia prima de calidad, donde los rendimientos por hectárea son relegados a un segundo plano en el orden de prelación entre las variables.

Gracias a las entrevistas, logramos percatarnos de la expansión de la frontera productiva y de los agentes que encabezan dicha avanzada sobre el piedemonte mendocino:

Como nuevas zonas vitícolas, en lo que antes eran campos improductivos ahora se empieza a producir vid. [...] Son firmas grandes [...] que por ahí tienen toda la tecnología para poder ponerse en el piedemonte, cuentan con pozo, con riego por goteo. [...] Cuentan con capital porque por ahí un productor chico no puede poner riego por goteo... esos lugares necesitan, sí o sí, riego por goteo y un productor chico no puede afrontar ese gasto. (E3)

Vislumbramos por ende el surgimiento de una segmentación entre los pequeños productores tradicionales y estas firmas líderes, que ostentan un apreciable nivel de mecanización y tecnología de punta, que intentan adoptar prácticas que son de frontera (tanto respecto a los bienes de capital como al conocimiento) en el mundo vitivinícola.

Otra modificación es que los pequeños productores se han trasladado hacia los pueblos o ciudades aledañas; ya no es tan común que vivan junto con su familia al lado de los predios (Tabla 7). Tradicionalmente estos productores complementan los ingresos de la venta de uva con ingresos extraprediales, ya sea propios o de otro integrante del seno familiar.

Tabla 7. Proporción de productores vinculados al proyecto CDV-INTA residentes en finca. Porcentajes por oasis, 2016

Table 7. Proportion of residents on farms linked to the CDV-INTA project. Percentages by oasis, 2016

Oasis	Sí viven en la finca (%)
Valle de Uco	40
Este	44,62
Sur	69,41
Norte	51,51
Primera Zona	43,09

Fuente/source: CDV-INTA.

El muestreo de población se circunscribe a los productores vinculados al proyecto de Centros de Desarrollo Vitícola (CDV), recordando que los mismos deben poseer menos de 30 hectáreas y no estar integrados formalmente al sistema cooperativo. No obstante, es un indicio de que Valle de Uco y Primera Zona —territorios más vinculados al modelo posfordista de la calidad, que se ha transformando en dominante luego de la reconversión vitivinícola— tienen menor número de productores familiares residentes junto a la finca, al tiempo que crece la proporción de grandes, medianos y pequeños empresarios vitícolas.

Dicha heterogeneidad supone la coexistencia de productores familiares en disminución, pequeños empresarios vitícolas, junto a grandes fincas que son propiedad de las firmas líderes integradas verticalmente. En referencia a estas últimas, los entrevistados entregaron indicios respecto a su ubicación geográfica, donde Gualtallary, Cordón del Plata, San Pablo y Altamira son algunos de los emplazamientos preferidos. En cuanto al nivel de capitalización destaca su característica capital-intensiva, necesaria para la explotación productiva en áreas donde el sistema de riego por canales e hijuelas no llega, por lo que resultan indispensables significativas inversiones en riego por goteo, pozos y bombas para extraer agua subterránea.

El Valle de Uco y la Primera Zona son los dos oasis donde el envejecimiento de los productores es menos notorio. Las nuevas generaciones muestran un mayor interés relativo, y a ello se suman los profesionales, asalariados calificados, pequeños comerciantes o empresarios que apuestan a comprar una finca como inversión, de manera que se convierta en un segundo ingreso complementario a su actividad principal. De acuerdo con la información cualitativa recabada y a su vez cotejada por el tamaño promedio de los viñedos, San Carlos es el departamento donde podemos

encontrar la mayor cantidad de pequeños productores. Lo anterior nos indica que al interior del Valle también existe heterogeneidad.

Al enfocarnos en el eslabón elaborador observamos que solo existen tres cooperativas de primer grado. También, tal como en la Primera Zona, el asociativismo es un esquema de organización de los vínculos entre productor y elaborador relegado. En este territorio se encuentra la Bodega Estancia Mendoza, sociedad anónima propiedad de FECOVITA, que mediante formas de gestión similares a las del capital privado busca insertarse en el submercado de vinos varietales.

A su vez, en el territorio valletano, como resultado de la preponderancia general del esquema elaborador privado-productor independiente, el programa de aportes no reembolsables PROVIAR (Programa de Apoyo a Pequeños Productores Vitivinícolas para insertarse a la cadena vitivinícola) no tuvo numerosos adherentes a causa de que exigía, a productores y establecimientos elaboradores, firmar acuerdos de integración a diez años plazo. El bodeguero les compra tradicionalmente a los mismos productores, optando por mantener la libertad de elegir con quién negocia, de evaluar la calidad del producto que compra año a año, y así “no atarse a nadie”.

Justamente en alusión al escaso impacto de PROVIAR y otros programas como Cambio Rural o el de maquinaria comunitaria, la falta de integración es uno de los factores que contribuyeron a su limitado impacto. Un entrevistado lo expresa del siguiente modo:

PROVIAR mucho no anduvo acá porque había que integrarse [...] es que los productores no tienen un contrato con una bodega, no están como casados con una bodega. [...] Es como más de palabra... el que no le vende a la cooperativa, el que está en la cooperativa... todos los años a la cooperativa. Pero el productor que, de pronto, no está integrado verticalmente puede elegir, él tiene un poder de negociación de decir esta vez cambio y vendo a otra bodega. [...] Y el productor, para no perder esa libertad... por eso, por ahí, no funcionó esto de PROVIAR acá, no funcionó tanto, al menos en los productores que nosotros conocemos. (E2)

Es relevante indicar que las principales razones de la especialización en vinos de alta gama en el Valle de Uco son, según los expertos, la altitud, las temperaturas y las características de sus suelos (pedregosos y arenosos), que permiten concentrar taninos y color en los granos de las uvas; ello se traduce en un potencial para producir vinos de aromas, texturas y sabores diferenciados, con condiciones para la crianza en madera. Con el fin de lograr bajos niveles de productividad por hectárea, las condiciones naturales del *terroir* suelen ser complementadas con labores culturales en verde, como raleos. Cabe destacar que esta vid —usada para vinos de gama media-alta— tiene un precio más elevado que el mismo varietal en otra zona de la provincia (Tabla 8); por lo cual, paradójicamente, menores rendimientos en un oasis significan mayores ingresos para el productor.

Tabla 8. Ingreso bruto estimado según precio promedio y rendimiento por hectárea de la uva Malbec (basado en la cosecha 2015 y el tipo de cambio comprador al 30/03/2015)

Table 8. Adjusted gross income according to average price and yield by hectare of Malbec (based on the 2015 harvest and the buyer exchange rate as of 30/03/2015)

	Precio promedio (por kg)	Rendimiento promedio (quintales por ha)	Ingreso bruto estimado por hectárea de Malbec (en US\$)
Primera Zona	4,30	87,335	4306,65
Este	3,27	110,215	4133,02
Norte	3,18	107,95	3936,69
Valle de Uco	5,13	94,58	5564,10
Sur	3,48	55,245	2204,70

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza (2015) y del Observatorio Vitivinícola Argentino (2015). Source: own elaboration from Bolsa de Comercio de Mendoza (2015) and Observatorio Vitinícola Argentino (2015).

Ingenieros agrónomos nos instruyeron en torno a las condiciones agroecológicas singulares del Valle de Uco:

la amplitud térmica es la diferencia de temperatura entre el día y la noche, que hace una mejor síntesis de antocianos y taninos, eso se ve traducido después en calidad en el vino. [...] Y también los bajos rendimientos, no es lo mismo un Malbec acá que tenemos, más o menos, un promedio de 100,80 quintales por hectárea, a un Malbec del Este, que tiene un mayor rendimiento que debe estar en los 200 y pico. [...] Esos compuestos [taninos y antocianos] se buscan para que el vino quede en la bodega, para que aguante un tiempo en madera, no todos los vinos van a madera. Entonces acá, como ves, tenés vinos más concentrados, mejores colores. (E2)

Debido a tales características, los ingenieros agrónomos señalan estrategias ensayadas por las principales bodegas con sus establecimientos elaboradores asentados en otros oasis en el momento de elaborar sus vinos. A causa de su inserción diversificada en distintos submercados, los agentes líderes del complejo —como Peñaflor, Chandon, Catena Zapata— compran uva en el territorio y/o la obtienen de sus fincas para lograr mayor concentración, realizan cortes con caldos de uvas de distintos *terroirs*, prevaleciendo los del Valle en caso de que deseen aumentar concentración de colores, aromas y sabores.

En concordancia con las características de los vinos que el territorio permite obtener, el Valle de Uco adquiriere un perfil predominantemente exportador (Tabla 9), lo que se observa en la creciente incidencia del mercado externo como destino de los vinos fraccionados en el oasis. En particular, han aumentado los vinos fraccionados de alta calidad.

Tabla 9. Evolución de vinos originarios de Valle de Uco, comercializados según mercado de destino. En hectolitros, periodo 2006-2014

Table 9. Evolution of originary wines from Uco Valley, traded according to destination market. In hectoliters, period 2006-2014

Año	Tunuyán	Tupungato	San Carlos
------------	----------------	------------------	-------------------

	Mercado interno	Mercado externo	Mercado interno	Mercado externo	Mercado interno	Mercado externo
2006	21.707	45.586	8.410	14.907	22.439	51.411
2010	48.048	234.135	9.926	39.811	36.995	83.865
2014	60.556	200.992	17.692	60.674	17.834	77.163

Fuente/source: Informe Valle de Uco, INV (2017).

A su vez, dentro del oasis destacan microrregiones que han sido revalorizadas a partir del ingreso de grandes capitales y la construcción de infraestructura vial. En estos subespacios encontramos las fincas de las grandes bodegas que apuestan a estos *terroirs* para obtener los frutos para sus productos de alta gama (líneas premium, ultra-premium, ícono). Luego, han poblado zonas como Altamira, Gualtallary, Los Chacayes o El Cepillo, bodegas *boutique* dedicadas a la elaboración de reducidos volúmenes, orientados a públicos selectos, preferentemente comercializados en vinotecas y que incluyen enoturismo entre sus estrategias de reproducción ampliada del capital.

Entre los agentes líderes, en las últimas décadas han ingresado capitales extrarregionales a estos subespacios con inversiones de magnitud, entre ellos algunos de procedencia extranjera, como Salentein o Domaine Bousquet. En sus establecimientos, la I+D+i (investigación, desarrollo e innovación) convive con la mecanización de labores y riego presurizado. En fin, cuentan con funciones de producción más capital-intensivas que el promedio de la industria.

En las microrregiones citadas busca incorporarse el concepto de Indicación Geográfica (IG), en un intento por promover un concepto de vino y una cultura que se asienta alrededor del *terroir*, es decir, de la zona y no en torno a la variedad. Son dos conceptos diferentes: uno asociado al Viejo Mundo vitivinícola y el otro, al Nuevo Mundo. En el primer caso, se tiende a posicionar mejor a los propietarios de viñedos del eslabón primario, que están dentro de estas regiones delimitadas, ya que son propietarios de un producto único, irremplazable y el suelo no es un factor deslocalizable.

Así, el *terroir*, termina adquiriendo un valor *per se* que va un poco más allá del varietal en cuestión, lo que deriva en la jerarquización de determinadas áreas delimitadas (Altamira o Gualtallary, por ejemplo), cuyas vides y vinos conquistan un valor superior. De por sí, estas microrregiones son integrantes de una macrorregión que es el Valle de Uco, cuya sola mención se asocia a vinos de calidad diferenciados (en contraposición a los genéricos) tanto en el mercado interno como en el externo.

En resumen, el auge del Valle de Uco ha supuesto el cambio de su perfil productivo desde uno dominado por la producción de frutos de pepita hacia las vides. El crecimiento de la superficie implantada con vid es explicado, además, por la expansión de la frontera productiva hacia las zonas del piedemonte. Se trata de una subregión con predominio de la empresa o del emprendimiento vitícola (en detrimento tanto del productor familiar como del cooperativismo), la capitalización de sus establecimientos elaboradores y su inserción en mercados externos.

A la vez, sus condiciones agroecológicas se ajustan al modelo vitivinícola configurado en los mercados mundiales de bebidas vínicas de la etapa posfordista. Así fue como los capitales extrarregionales y los regionales reconvertidos eligieron este territorio como el

espacio, por antonomasia, para asentarse e instaurar el modelo posfordista de la calidad en Mendoza. Vinos diferenciados, enoturismo, asociación a la gama media-alta,³ explotación de cualidades del paisaje, son algunas de las características que estos capitales brindaron al territorio apropiado y reconfigurado en función de sus intereses y necesidades.

Racconto de territorios ganadores y perdedores en la post-reconversión

Recapitulando, con el ingreso del régimen de valorización financiera, la alteración de los patrones de consumo de bebidas y la retracción del poder adquisitivo fueron dos factores concomitantes que alteraron el funcionamiento del complejo. Por un lado, el ingreso y auge masivo del consumo de bebidas sustitutas y, por otro, la disminución del consumo de vino por habitante.

Por ende, los años ochenta fue una época en la que tuvo lugar un desfase entre oferta y demanda, desembocando en una crisis de sobreproducción que llevó al replanteamiento de la orientación exclusivamente mercado-internista del complejo. Con ello se cuestionó la predilección por las variedades rosadas, los altos rendimientos y las prácticas enológicas que favorecían la elaboración de vinos genéricos.

En ese contexto, las alternativas fueron dos: en primer lugar, la diversificación de una parte de la producción de uvas comunes para mosto y, en segundo lugar, la exportación de vinos varietales. Para esto último fue necesaria la elaboración de calidad exportable, lo que supuso una renovación tecnológica en las bodegas y un recambio a variedades de alta calidad enológica, lo cual conllevaría, en primer término, al Acuerdo Mendoza-San Juan, que pasaría a constituirse en la principal regulación de la forma Estado en el complejo. A su vez, el régimen internacional del complejo también es alterado (Filadoro, 2012). Argentina, posicionándose a partir de su varietal emblema —el Malbec—, alcanza por primera vez relevancia en los principales mercados internacionales.

Hubo dos estrategias complementarias para lograr insertarse dentro de cadenas globales de valor: por un lado, la intervención estatal y la exportación de jugo concentrado de uva para las vides y caldos que continuaban anclados al modelo productivista e indiferenciado de la cantidad y, por el otro, la salida exportadora y diferenciadora para el segmento que comenzaba a adoptar prácticas emparentadas a los modelos de acumulación flexibles o posfordistas (Benko y Lipietz, 1994). La inserción dentro de las cadenas globales se alcanzó ya sea con un *commodity* o con productos diferenciados destinados a contrarrestar el estancamiento del mercado interno en el régimen de valorización financiera.

Tabla 10. Composición del parque varietal por oasis vitivinícola, evolución 2005-2015

Table 10. Composition of the varietal park by wine oasis, evolution 2005-2015

	Primera Zona		Valle de Uco		Este		Norte		Sur	
	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015
Tintas	68,4%	76,7%	79,9%	85,2%	35%	38,6%	39,6%	44,2%	35,7%	47,6%

³ Aun cuando elaboren ciertos vinos de entrada de gama o finitos en los establecimientos localizados en el Valle.

varietales										
Blancas varietales	11%	9,5%	14,3%	12,4%	7%	7,9%	8,8%	10,9%	7,8%	8,5%
Comunes rosadas	12%	7,3%	1,3%	0,4%	43,3%	39%	31,4%	26,8%	45,5%	35,9%
Tintoreras	0,7%	1,7%	0,2%	0,4%	1%	3,2%	1%	2,5%	0,1%	0,3%
Comunes blancas	6,7%	3,8%	3,1%	0,9%	11,6%	9,8%	16,4%	13,7%	6,6%	5,2%
Otras para vinificar	1,2%	1%	1,1%	0,6%	2,1%	1,5%	2,7%	1,9%	4,3%	2,5%
Hectáreas cultivadas	24.306	28.423	17.382	27.721	71.241	66.786	15.550	15.857	22.502	18.369

Fuente: elaboración propia a partir de datos del INV. Source: own elaboration based on INV.

A partir del proceso de reconversión y la paulatina emergencia de un modelo vitivinícola posfordista comienzan a valorizarse nuevos territorios antes relegados o, en otras ocasiones, tiende a modificarse el orden de prelación preexistente. Es así como paulatinamente la Primera Zona y el Valle de Uco pasan a ser territorios vectores del crecimiento en el complejo vitivinícola. Los agentes más capitalizados intentan apropiarse de estos espacios y reconfigurar los territorios con el fin de aprovechar en beneficio propio las oportunidades que brindan las nuevas tendencias de los mercados. El viraje del consumo tanto interno como internacional, hacia productos diferenciados, supuso una expansión hacia el piedemonte de la frontera agrícola.

Vides de menores rendimientos, amplitud térmica, concentración de sabores y aromas que posibiliten vinos complejos, en algunos casos con aptitudes para la guarda, llevó a una rejerarquización de los territorios en la vitivinicultura mendocina. Mientras los oasis Este y Norte quedan vinculados a los segmentos genéricos de vinos y a la fabricación de jugo concentrado de uva, la Primera Zona y sobre todo el Valle de Uco pasan a ganar dinamismo debido a su inserción como productores-elaboradores de vinos varietales.

Precisamente a esos territorios se ha dirigido el interés de inversores extrarregionales (ya sea nacionales o grupos transnacionales) con el objetivo de participar en los excedentes generados en los segmentos más dinámicos del complejo. El proceso de acumulación del capital ya no es dominado de modo exclusivo por la burguesía regional de las familias tradicionales, sino que participan en él capitales nacionales e internacionales, distinguiéndose un escenario variopinto. Desde pequeños capitales controlados por aficionados al vino —que han acumulado capital gracias a su labor profesional— hasta grandes grupos económicos transnacionales que aprovechan las oportunidades de valorización de capital brindado por la provincia, ya sea por sus condiciones agroecológicas, la preparación de sus profesionales, los hábitos de consumo del país o por sus condiciones para el desarrollo del enoturismo.

Asimismo, observamos que el proceso de reconversión varietal obtiene resultados desiguales según la ubicación territorial de los agentes que la efectúen. Además, es preciso en cuenta que la descapitalización de los medianos y pequeños productores complica sus posibilidades de emprender ese camino de modernización y cambio, de manera que la reconversión es parcial tanto en términos sociales como territoriales. En

este último sentido algunos territorios aún siguen ligados a un esquema que ofrece materia prima para el vino blanco escurrido o para la fabricación de mostos.

El vino tinto, variedad más promocionada y mejor adaptada al suelo y clima de Mendoza y que, según estudios médicos, resulta beneficioso para la salud, gana en consumo frente a un descenso del vino blanco (Bocco, 2007). Por el lado del mosto, en los últimos años de la posconvertibilidad la competencia del jugo concentrado de manzana procedente de China pone en riesgo los mercados conquistados por este *commodity* exportable. Por lo tanto, en la post-reconversión estos territorios y los agentes que allí se insertan tienen una tendencia permanente a producir sobrestocks no absorbidos por los agentes, situados ya sea en los eslabones elaboradores o comercializadores. Debido a ello, la diversificación monoproducto que establece el Acuerdo Mendoza-San Juan queda cuestionada.

Cabe aclarar sin embargo que incluso en este escenario de retracción los vinos sin mención varietal continúan significando un 80% de los despachos para consumo interno (INV, 2017), retroceso considerable desde mediados de los noventa, cuando el segmento alcanzaba prácticamente el 100% —lo cual, de todos modos, no implica en absoluto su desaparición—. De allí la preeminencia del oasis Este (en hectáreas cultivadas y en cantidad de establecimientos elaboradores), la persistencia de la elaboración *a façon*, del cooperativismo y de la figura del bodeguero trasladista como acopiador y proveedor de graneles para los grandes capitales fraccionadores que dominan el mercado de vinos comunes.

Como reverso encontramos los vinos varietales, el auge de las bodegas *boutique* y del enoturismo. Un universo del vino en el que se conjuga el consumo esporádico, para ocasiones especiales, con cierto refinamiento y esnobismo. Ahí es donde figuran los capitales que privilegian asentarse en la Primera Zona y el Valle de Uco, en especial en las laderas precordilleranas. Buscan obtener materia prima para vinos diferenciados, acorde a las cualidades demandadas por los principales mercados internacionales, e idear estrategias para agregar valor a su producto desde el mismo momento en que se apropian de un paisaje majestuoso que les sirve para promocionar sus vinos y atraer turistas.

Aquí dejamos la esfera del vino poco diferenciado, pues cada producto debe tender a ser único, y los capitales que allí se sitúan emprenden estrategias para iniciar procesos de acumulación teniendo en cuenta estas condiciones. Se preocupan, entre otras cuestiones, por la arquitectura de sus establecimientos, por la implantación en altitudes elevadas que permitan obtener vides aptas para vinos de guarda, por el posicionamiento y la valorización de los territorios. Son esos territorios y, con ello, los agentes sociales —con sus formas asociadas de organización de la producción, del comercio y consumo— vinculados a los territorios, los ganadores del periodo de post-reconversión.

Por último, cabe mencionar que, en las postrimerías de la posconvertibilidad, asistimos a una acentuación de esta lógica posfordista, con una reivindicación del concepto de *microterroir* como elemento clave para diferenciar y otorgar valor adicional a los vinos, constituyendo una etapa superior de la diferenciación basada en la varietalidad. Dicho valor agregado no es deslocalizable, por lo que la disputa y posterior valorización de los terrenos situados en esas microzonas adquiere relevancia para los procesos de valorización y acumulación del capital de los agentes sociales aquí situados,

viabilizando una captación de excedentes superior respecto de otros actores del complejo.

*El presente artículo es un extracto reelaborado de la tesis doctoral *El complejo vitivinícola en Mendoza. Agentes sociales y poder económico en la industria del vino*, financiada por una beca interna doctoral del CONICET y realizada en el marco del Doctorado en Ciencias Sociales (FCPyS- UNCuyo). Fue iniciada el 31 de agosto de 2013, entregada el 31 de agosto de 2018 y defendida el 9 de mayo de 2019.

Bibliografía

ACОВI (2020). *Nuestras cooperativas*. Mendoza, ACOVI. En <http://www.acovi.com.ar/principal/nuestras-cooperativas/> (consultado el 15/09/2020).

Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2000). *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*. Buenos Aires, Cepal.

Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires, Siglo XXI.

Basualdo, E. (2010). *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires, Siglo XXI.

_____. (2019). *Fundamentos de economía política. Los patrones de acumulación, de los clásicos al neoliberalismo del siglo XXI*. Buenos Aires, Siglo XXI.

Benko, G. y Lipietz, A. (1994). *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*. Valencia, Alfons el Magnànim.

Berón, N., D’Inca, M. y De Vitto, L. (2016). “Crecimiento del área metropolitana de Mendoza: análisis del marco legal que sustenta el marco de desarrollo urbano actual”. *1^{ras}. Jornadas de Hábitat y Ambiente*. Mar del Plata, IHAM- UNMdeP.

Blanco, J. (2007). “Espacio y territorio: elementos teórico-conceptuales implicados en el análisis geográfico”. En Fernández Caso, M. y Gurevich, R. (coords.). *Geografía. Nuevos temas, nuevas preguntas*. Buenos Aires, Biblos: 37-62.

Bocco, A. (2007). “Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina”. En Radonich, M. y Steimbregger, N. (comps.). *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*. Buenos Aires, La Colmena: 111-143.

Bolsa de Comercio de Mendoza (2015). *Mercado vitivinícola. Vinos y mostos*. Mendoza, Bolsa de Comercio de Mendoza. En https://www.bolsamza.com.ar/mercados_vitivinicola_vinos.php (consultado el 15/09/2020).

Boyer, R. y Saillard, Y. (1996). *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires, CBC-UBA.

Ferreya, M. (2010). *Expansión y retracción de circuitos productivos en el marco de distintos modos de regulación económica. Un estudio comparado de las causas que generan las fases de expansión y retracción. El circuito vitivinícola y el hidrocarburífero en la Provincia de Mendoza, en los últimos 32 años*. Buenos Aires, Flacso.

Filadoro, A. (2012). *El análisis económico regional desde una perspectiva multiescalar. Una propuesta de conceptualización y método*. Buenos Aires, FCE-UBA.

Gago, A. (2005). *La acumulación neoliberal en la agroindustria vitivinícola. El caso de la región de Cuyo*. Mendoza, CEIR.

Instituto CIFOT (2000). *Evaluación de la expansión urbana del Gran Mendoza a partir de modelos espaciales predictivos basados en autómatas celulares y SIG*. Mendoza, Proyecto FFyL-UNCuyo.

_____. (2014). *Gran Mendoza. Digitalización en base a Google Earth*. Mendoza, CIFOT.

Instituto Nacional de Vitivinicultura (2017). *Informe regiones vitivinícolas. Valle de Uco*. Mendoza, INV.

Lanzarini, J. y Mangione, J. (eds.). (2009). *La cultura de la vid y el vino*. Mendoza, Fondo Vitivinícola Mendoza.

Manzanal, M. (2014). "Desarrollo. Una perspectiva crítica desde el análisis del poder y del territorio". *Realidad Económica* 283: 17-48.

Molina Cabrera, O. (1982). "Programación económica y política vitivinícola". En Díaz Araujo, E. (coord.). *Crisis vitivinícola. Estudios y propuestas para su solución*. Mendoza, Idearium: 73-81.

Observatorio Vitivinícola Argentino (2015). *Precios y costos*. Mendoza, Argentina. Recuperado de <https://observatoriova.com/category/mercado/precios/>

Palazzolo, N. (2016). "La privatización de Giol en el marco del modelo de acumulación neoliberal en la agroindustria vitivinícola". *Jornadas Nacionales de Investigación en Ciencias Sociales de la UNCuyo*. Mendoza, FCPyS- UNCuyo.

Quintero Palacios, S. (1995). "Límites en el territorio, regiones en el papel. Elementos para una crítica". *Realidad Económica* 131: 67-88.

Rofman, A. (2012). *Las economías regionales. Luces y sombras de un ciclo de grandes transformaciones 1995-2007*. Buenos Aires, CCC-UNQui.

_____. (1999). "Economías regionales. Modernización productiva y exclusión social en las economías regionales". *Realidad Económica* 162: 107-136.