

EL AGRONEGOCIO POR LOS CAMINOS DEL VINO. TRANSFORMACIONES EN EL TERRITORIO DEL VALLE DE UCO, MENDOZA (1991-2015)

DOSSIER

MARÍA INÉS PETZ - inespetz@yahoo.com.ar
*Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Instituto de
Investigaciones Gino Germani, Argentina*

ARK CAICYT: <http://id.caicyt.gov.ar/ark:/s16668979/h97aki7h3>

FECHA DE RECEPCIÓN: 16-3-2023

FECHA DE ACEPTACIÓN: 22-4-2024

Resumen

En el presente trabajo describiremos y analizaremos el proceso de expansión del agronegocio en el territorio del Valle de Uco, Mendoza, entre los años 1990 y 2015. A partir de la década de 1990 y con la aplicación de las políticas económicas neoliberales, se inicia en la provincia el camino de la reestructuración productiva y el comienzo de la nueva vitivinicultura. En este sentido, nuestra pregunta de investigación redundará en indagar qué implicancias tiene dicho proceso en el territorio. La metodología de investigación se basó en trabajos de campo, entrevistas en profundidad, lectura de bibliografía especializada y análisis de datos cuantitativos. Como hallazgos de nuestra investigación daremos cuenta que en el territorio del Valle de Uco encontramos dos territorialidades diferentes: la de los pequeños productores con riego superficial, que tienen derechos de agua históricamente declarados, y la de los grandes propietarios de fincas, cuyos terrenos se extienden hacia la Cordillera de Los Andes, con riego subterráneo y por goteo. Asimismo, buscamos hacer un aporte al análisis y comprensión del agronegocio fuera de la región pampeana, símbolo del paradigma sojero. El agronegocio en las economías regionales presenta características específicas que dan cuenta de las distintas formas de territorialización de dicho modelo.

Palabras claves: Agronegocio, vitivinicultura, territorio, Valle de Uco

207

AGRIBUSINESS ALONG THE WINE ROADS. TRANSFORMATIONS IN THE TERRITORY OF THE UCO VALLEY, MENDOZA (1991-2015)

Abstract

In this paper we will describe and analyze the process of agribusiness expansion in the territory of the Uco Valley, Mendoza, between 1990 and 2015. Since the 1990s and with the implementation of neoliberal economic policies, the path of productive restructuring and the beginning of the new viticulture began in the province. In this sense, our research question is to investigate the implications of this process in the territory. The research methodology was based on field work, in-depth interviews, reading of specialized bibliography and quantitative data analysis. As findings of our research, we will show in this paper that two different territorialities coexist in the territory of the Uco Valley: that of small producers with surface irrigation, who have historically declared water rights, and that of large estate owners, whose lands extend towards the Andes Mountains, with subway and drip irrigation. This article also seeks to contribute to the analysis and understanding of agribusiness outside the Pampas region, symbol of the soybean paradigm. Agribusiness in regional economies presents specific characteristics that account for the different forms of territorialization of this model.

Key words: Agribusiness, vitiviculture, territory, Uco Valley

208

Agradezco la lectura atenta, los comentarios y sugerencias de los evaluadores del artículo, que fueron un gran aporte para lograr una mejor versión del mismo.

1. Introducción

En el marco del proceso de globalización económica e inserción del capital financiero en la producción de alimentos, Argentina atravesó una profunda transformación en sus mundos agrarios. Las nuevas políticas económicas transformaron las antiguas formas de producción agraria instaurando un modelo hegemónico que diversos autores conceptualizaron como agronegocio. Bajo este modelo, los medianos y pequeños productores familiares fueron desplazados por grandes empresas agropecuarias, en su mayoría de capitales transnacionales, que se vieron favorecidas por las reformas neoliberales de la década de 1990. La aplicación de dichas políticas basadas en una acentuada desregulación económica

que desarticuló los entes estatales y juntas reguladoras de la producción agropecuaria, condujo a la expansión del modelo del agronegocio en las economías regionales de la Argentina.

Las producciones vitivinícolas típicas de las provincias cuyanas ubicadas al pie de la Cordillera de los Andes también se vieron afectadas por este nuevo modelo de producción orientado al mercado externo. Desde fines del siglo XX en la provincia de Mendoza (ubicada en el centro-oeste del país) se ha incrementado la superficie cultivada. Sin embargo, este crecimiento no fue igual para las diversas producciones, sino que la diversificación agrícola disminuyó a la par que aumentó la producción vitivinícola de uvas finas para vinos de exportación. El proceso descripto afectó de diferentes maneras a los productores que habitan en las zonas rurales. La estructura agraria se vio modificada por la expansión de grandes fincas vitivinícolas irrigadas con agua subterránea que contrastan con los pequeños productores de áreas tradicionalmente irrigadas con agua superficial.

En este artículo, en primer lugar trabajaremos sobre el proceso de expansión del agronegocio en la Argentina, para luego analizar cómo este modelo se instala en el Valle de Uco a través de la denominada nueva vitivinicultura. Asimismo, nos interesa comprender y analizar cómo dichas transformaciones impactan en el territorio y afectan las formas de vida de los pequeños productores agropecuarios locales. Por último presentaremos las reflexiones finales y abriremos nuevos interrogantes que se desprenden de nuestra investigación.

Para la realización de la investigación se utilizaron diversas técnicas de recolección de datos, pero mayormente ésta tiene un carácter cualitativo. Los trabajos de campo se llevaron a cabo entre los años 2013 y 2015 en fincas ubicadas en los tres departamentos que integran el Valle de Uco (San Carlos, Tupungato y Tunuyán). A partir de la información facilitada por trabajadores del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) realizamos observaciones en fincas y entrevistas en profundidad a 12 productores rurales con las siguientes características: dueños de la tierra, con cierto nivel de capitalización, pequeñas explotaciones agropecuarias (entre 5 y 25 hectáreas), con riego superficial y con contratación

temporaria de trabajadores para las cosechas y mantenimiento de las fincas. También se realizaron entrevistas a informantes claves: 4 ingenieros agrónomos y técnicos del INTA, 2 bodegueros y 4 funcionarios de organismos estatales encargados de la gestión y distribución del agua correspondiente al Río Tunuyán Superior: Inspecciones de Cauce, Subdelegaciones y Asociaciones de Cauce. Allí recolectamos información sobre el sistema de riego superficial (turnos de riego, cantidad de regantes, mantenimiento de hijuelas y canales, asambleas de regantes, etcétera). Luego, toda esta información relevada fue complementada con datos secundarios cuantitativos provenientes de organismos e instituciones estatales nacionales y provinciales: Censos Nacionales Agropecuarios; Censo Nacional de Población, datos estadísticos del INTA y del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV).

Con este artículo buscamos hacer un aporte al análisis y comprensión del agronegocio fuera de la región pampeana, símbolo del paradigma sojero, ya que presenta, en las economías regionales, características específicas que dan cuenta de las distintas formas de territorialización de dicho modelo. En este sentido uno de nuestros principales hallazgos es que en el territorio del Valle de Uco encontramos dos territorialidades diferentes: la de los pequeños productores con riego superficial, que tienen derechos de agua históricamente declarados, y la de los grandes propietarios de fincas, cuyos terrenos se extienden hacia la Cordillera de Los Andes, con riego subterráneo y por goteo.

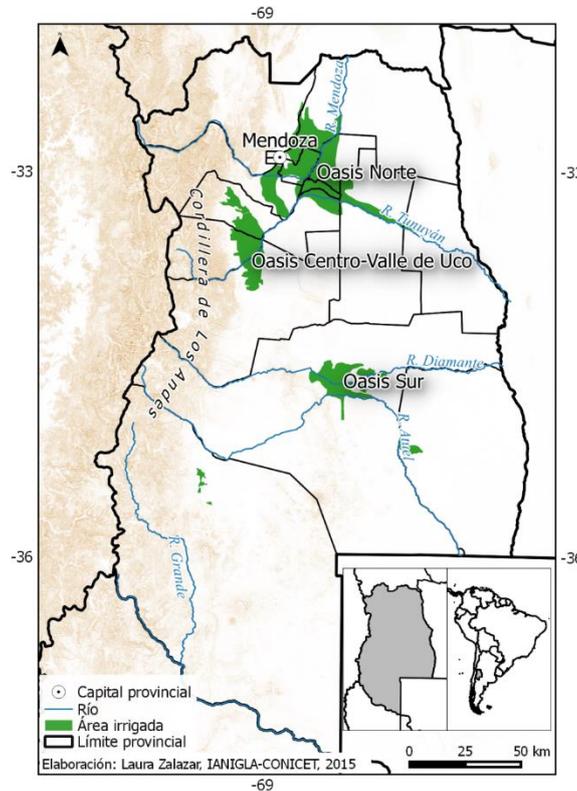
210

2. El Valle de Uco como centro productivo

El Valle de Uco, ubicado en el centro-oeste de la provincia de Mendoza, abarca los departamentos¹ de San Carlos, Tunuyán y Tupungato, en una superficie total de 2.144 Km.² y conforma uno de los tres oasis provinciales, junto con el oasis norte y el oasis sur.

¹ La provincia de Mendoza está dividida en dieciocho unidades territoriales denominadas departamentos y administrados por sus respectivas municipalidades.

Figura 1. Ubicación del oasis centro en la provincia de Mendoza



Fuente: elaborado por Laura Zalazar, (IANIGLA-CONICET). Publicado en Saldi y Petz (2015).

Los oasis de la provincia de Mendoza se han construido a partir del agua de deshielo de la Cordillera de los Andes de acuerdo a legislaciones e instituciones provinciales que han organizado su distribución por medio de la construcción de diques y una extensa red de canales permitiendo el desarrollo de tres centros poblacionales y productivos: el oasis norte, el oasis centro y el oasis sur. La formación de dichos oasis estuvo orientada a la producción básicamente vitivinícola y frutícola destinada al mercado nacional e internacional luego de la conquista de tierras del sur provincial y el sometimiento de poblaciones indígenas a fines del siglo XIX.

Los primeros derechos definitivos de riego se otorgaron a los primeros propietarios instalados alrededor de los fortines realizados a finales de la época colonial, donde las extensiones de riego que se les otorgaban podían alcanzar

grandes extensiones, de 100 hectáreas (ha) o más. Posteriormente a la construcción del Dique del Valle de Uco en 1941, las áreas irrigadas del valle se amplían por medio de la dotación de derechos eventuales a terrenos ubicados alrededor de las áreas ya irrigadas. La presencia de nuevos terrenos irrigados daba cuenta del crecimiento poblacional de la zona, permitiendo un desarrollo agro-industrial, especialmente en el departamento de Tunuyán, convirtiéndose en el tercer polo productivo, después del oasis-norte y el oasis-centro en donde también inmigrantes europeos habían instalado sus colonias agrícolas formando un importante polo básicamente vitivinícola (Richard-Jorba, 2006).

A partir de la consolidación estatal provincial se promovió la venta de tierras con derechos de riego a inmigrantes europeos (con cierta capacidad de compra) para que sean destinadas a la producción vitivinícola. El oasis norte y en menor medida el oasis sur fueron los principales receptores de estas políticas convirtiéndose en los principales centros vitivinícolas nacionales y posteriormente, hacia la década de 1980, internacionales. El Valle de Uco quedó como centro básicamente frutícola.

La primacía como centro vitivinícola del oasis norte y oasis sur perduró hasta los primeros años del nuevo milenio debido, entre otras cosas, a la transformación de las áreas rurales en urbanas y a los procesos de descapitalización de los pequeños productores rurales (Bustos, 2014). Estos factores ayudaron a que se trasladara el centro de la producción vitícola de alta gama al Valle de Uco, donde importantes empresarios nacionales e internacionales compraron tierras para la producción de uvas finas con agua superficial y/o subterránea.

Actualmente el total de la población del Valle de Uco alcanza a 114.613 habitantes y el 42.13% (48.286 habitantes) habita en zonas rurales (Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina, INDEC, 2010). Asimismo, la cantidad de activos que trabajan en agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca es de 30.22% (INDEC, 2010). Esta población le otorga gran importancia al agua para riego y se distribuye y organiza socialmente en base a su disponibilidad y calidad.

En lo referente a su estructura agraria, el Valle de Uco posee un total de 2.608 Explotaciones Agropecuarias² (en adelante EAP) con límites definidos distribuidas de la siguiente manera: 1.258 EAP en el departamento de San Carlos, 712 EAP en el departamento de Tunuyán y 638 EAP en el departamento de Tupungato (INDEC, 2018). El tamaño de las mismas varía de 5-10 ha (las más pequeñas) hasta las grandes explotaciones de 200 ha y más. Por otra parte, según el Censo Nacional Agropecuario 2018 el Valle de Uco, posee 1.596 EAP regadas (43.283,4 hectáreas) que representan el 12,82% del total de la superficie provincial de EAP efectivamente regadas.

Durante nuestro trabajo de campo nos encontramos con distintos tipos de EAP en relación a la cantidad de ha y tipo de producciones. En base a lo observado y en consonancia con la tipología elaborada por Antonioli (2002), podemos realizar la siguiente clasificación: EAP con producción únicamente vitícola (dentro de este tipo se encuentran desde las grandes fincas de más de 200 ha hasta las pequeñas de 5-7 ha); EAP con producción únicamente de frutales (en general entre 7-15 ha), EAP sólo hortícolas (también de muy pocas ha) y las llamadas explotaciones mixtas donde se combinan varios cultivos (frutales y vid; hortalizas y vid; frutales y hortalizas).

213

El Valle de Uco se ubica en una altitud que varía desde los 900 m sobre el nivel del mar (msnm) en la ciudad de Tunuyán hasta los 1.250 msnm en Tupungato. Con condiciones ambientales tanto climáticas como edáficas que se suman a un sistema de riego planificado por el Estado provincial, dicha región posee una aptitud ecológica que hace posible una producción agrícola diversificada de tipo intensiva (frutas de pepita y carozo, frutas secas, verduras y hortalizas). A toda esta

² De acuerdo al glosario de términos utilizados por el CNA “La explotación agropecuaria (EAP) es la unidad de organización de la producción, con una superficie no menor a 500 m² dentro de los límites de una misma provincia que, independientemente del número de parcelas (terrenos no contiguos) que la integren: 1) produce bienes agrícolas, pecuarios o forestales destinados al mercado; 2) tiene una dirección que asume la gestión y los riesgos de la actividad: el productor; 3) utiliza los mismos medios de producción de uso durable y parte de la misma mano de obra en todas las parcelas que la integran. También se consideraron EAP sin límites definidos en situaciones especiales” (http://www.indec.mecon.gov.ar/agropecuario/glosario_cna2002.pdf)

diversidad de producciones también se le suma la ganadería del secano (zonas no irrigadas) con la cría de ganado bovino y caprino.

Si intentamos hacer una tipología de los actores sociales que habitan las zonas rurales del Valle de Uco una de las variables a tener en cuenta son las formas de tenencia de la tierra, pero cabe destacar que para nuestro caso de estudio debemos también tener en cuenta que la tenencia de la tierra se encuentra asociada a la tenencia del agua. Como explica Pedone (1999), el agua se constituye en un factor fundamental que determina, en función del volumen disponible, la cantidad de superficie cultivada anualmente. De esta forma dentro de las EAP podemos encontrar grandes, medianos y pequeños propietarios con distintas formas de manejo del agua y diversos mecanismos de inserción comercial. En relación al origen de los medianos y pequeños productores la gran mayoría son descendientes de inmigrantes (españoles e italianos), siendo ya la segunda y tercera generación que se dedicó al trabajo de la tierra.

3. La expansión del agronegocio

El agronegocio, como concepto y como modelo productivo, es trabajado por una variedad de investigadores (Giarracca y Teubal, 2005, 2008, 2013; Girbal-Blacha, 2013; Gras y Hernández, 2009 y 2013; Mançano Fernandes y Welch, 2008; Palmisano, 2016; Svampa y Viale, 2014; Taddei, 2013, entre otros), para abordar y analizar las transformaciones en los mundos rurales a finales del siglo XX en toda América Latina. Varios de ellos coinciden en que podemos encontrar los orígenes del concepto *agribusiness* en el trabajo de los economistas John Davis y Ray Goldberg (1957). Así lo explican Gras y Hernández (2009) al sostener que

Desde un punto de vista conceptual, la innovación de estos autores consiste, esencialmente, en postular como necesaria la integración vertical y horizontal de la agricultura y la industria, tomando como punto de partida al consumidor y dando prioridad a la tarea de coordinación de los diferentes eslabones de la cadena de valor (p. 42).

En el análisis del proceso de sojización en Argentina, las autoras antes citadas hacen hincapié en cómo el contexto económico global influyó en el desarrollo del

agronegocio en nuestro país. Asimismo, sostienen que junto con las políticas neoliberales aplicadas en los años noventa se conformó un escenario propicio para lo que, desde los sectores dominantes, se presentaba como la modernización del campo argentino. La desregulación política a nivel local, la liberalización e innovación tecnológica y las nuevas formas de regulación a nivel global

constituyen elementos centrales que posibilitaron la emergencia del actual modelo de producción en el agro, el cual no puede pensarse aisladamente de los procesos de globalización económica [...] una nueva lógica de acumulación a la que definimos con la noción de modelo *agribusiness* o agronegocio (Gras y Hernández, 2013, p. 22).

En su análisis sobre los impactos del agronegocio en Argentina, Giarracca y Teubal (2008) lo definen como “un sistema donde se potencia una agricultura sin agricultores” (p. 154), un modelo de producción que, lejos de ser una etapa cristalizada en la historia del campo argentino, se encuentra en proceso, continúa y se profundiza transformando los territorios y los sujetos que los habitan. Según estos autores, las políticas públicas dirigidas al sector agropecuario que implementó el Estado argentino a partir de los noventa, luego del Decreto de Desregulación Económica de 1991 del presidente Carlos Menem, incluyeron un conjunto de medidas para liberalizar la economía que disolvieron los entes reguladores y de control de precios característicos del modelo agroindustrial. Por ejemplo,

Para el caso de la vitivinicultura se liberó la plantación, reimplantación o modificación de viñedos, así como la venta y el despacho de vinos. Se redefinieron las funciones del Instituto Nacional de Vitivinicultura, limitando sus funciones al control de la genuinidad de los productos vitivinícolas (Giarracca y Teubal, 2008, p. 153).

De esta manera el agronegocio se extendió por varias provincias del país y en las economías regionales adquirió características específicas según el tipo de producción agrícola -extensiva o intensiva-, la distribución de la tierra y del agua.

Las denominadas "economías regionales" son aquellas producciones características de las regiones argentinas ubicadas fuera del área pampeana³.

García y Rofman (2009) remarcan que bajo el modelo del agronegocio se han exacerbado las diferencias que siempre han caracterizado a los escenarios agrícolas de la Argentina y que esta heterogeneidad tiende a acrecentarse "entre los que acompañan la 'modernización' de la agricultura en el capitalismo de escala global y aquellos que resisten o subyacen al margen del sistema" (p. s/d, comillas del original). Las unidades económicas medianas y grandes que han podido "modernizarse" son aquellas que han logrado aumentar su productividad, cuentan con recursos financieros propios y/o créditos externos, poseen estrechos vínculos institucionales y capacidad de gestión acorde a las nuevas tecnologías. Encarar los desafíos que implican las condiciones que impone el agronegocio en materia productiva y técnica

"no puede ser afrontado de similar modo por un mediano y gran productor capitalizado (...), que por un pequeño productor con ingresos iguales o menores a los necesarios para reproducirse, con una inserción informal y sin canales de obtención de crédito institucionalizado" (García y Rofman, 2009, s/d).

216

4. El Agronegocio por los caminos del vino

En la provincia de Mendoza y en el Valle de Uco en particular, la llegada del agronegocio implicó una importante reestructuración productiva. Según Altschuler y Collado (2013), desde los años noventa la agroindustria vitivinícola atraviesa una de las transformaciones más profundas de su historia y dichos cambios impactan de manera desigual entre los distintos actores del sector. En este escenario, "se disputan dos modelos productivos cuyas orientaciones se dirimen entre la calidad y la cantidad de la producción" (p. 78). Producir uva y vinos de calidad viene de la mano de las innovaciones tecnológicas, la concentración y transnacionalización del sector, lo que genera cambios en la fracción de los pequeños productores y en el

³ En el área pampeana, están incluidas las provincias situadas en el centro de Argentina: Buenos Aires, La Pampa, Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe.

lugar que éstos históricamente ocuparon en la cadena productiva. Las autoras explican que

la entrada en la vitivinicultura mendocina de nuevos agentes y lógicas globales y la instauración de un nuevo paradigma hegemónico de calidad, implicó un incremento en las asimetrías de poder ya existentes en la cadena, con fuertes implicancias para los productores vitícolas, introduciendo nuevas jerarquías y fronteras simbólicas, territoriales y socioeconómicas (Altschuler y Collado, 2013, p. 83).

Para presentar el proceso de expansión del agronegocio en el Valle de Uco pondremos en diálogo el proceso de reestructuración productiva con la definición de los cuatro pilares que proponen Gras y Hernández (2013) en relación a la organización de los factores productivos en la lógica *agribussines*.

Pilar tecnológico: en este pilar describiremos los cambios referidos a la incorporación de tecnología en la producción primaria del complejo vitivinícola. Como expresan Gras y Hernández (2013) este pilar muestra, entre otros puntos, las asimétricas relaciones entre actores locales y globales en el plano tecnológico, y destacan el carácter estructural de este pilar del agronegocio, “el cual involucra la desarticulación de capacidades tecnológicas locales, previamente acumuladas” (p. 31) relegando los saberes locales y tradicionales.

Los cambios tecnológicos más importantes fueron (Azpiazu y Basualdo, 2002):

1) Riego por goteo: fue una de las innovaciones más relevantes de este proceso, ya que permitió racionalizar el uso del agua e incorporar zonas con mucha pendiente, como el piedemonte, donde la producción no era posible con los métodos tradicionales de riego (por surco) debido a las pendientes pronunciadas;

2) Introducción de nuevas variedades: este cambio se produjo de la mano de las grandes bodegas que introdujeron nuevas variedades de cepas. Asimismo, la novedad radica en los criterios de producción, ya que lo principal pasó a ser la calidad de la materia prima y no la alta productividad, como se hacía tradicionalmente, basándose en la cantidad;

3) Malla antigranizo: la malla antigranizo se considera más efectiva que los métodos usados tradicionalmente en el que, ante la posibilidad de nubes de granizo, las autoridades provinciales lanzaban cohetes antigranizo desde tierra o aviones;

4) Cosecha mecánica: esta innovación implicó la integración de nuevos actores al proceso de trabajo en los viñedos, ya que la cosecha mecánica es realizada por empresas especializadas mediante contrato. La cosecha mecánica presenta una serie de ventajas y desventajas. Como aspectos positivos se encuentra la rapidez; continuar la cosecha durante el día y la noche; y la posibilidad de enviar a la bodega los camiones a lo largo de la cosecha. En relación a las desventajas de este sistema, se destaca que la cosechadora mecánica no diferencia entre el racimo maduro y el verde sino que recolecta la materia prima sin distinción (a diferencia de la cosecha manual donde siempre se toma en cuenta las diferencias en el grado de maduración);

5) Nuevas tecnologías y profesionalización de la actividad: como venimos exponiendo la nueva vitivinicultura privilegia la calidad sobre la cantidad. Para lograr dicho objetivo las grandes firmas realizan consultorías con especialistas internacionales para evaluar la producción primaria e industrial y conocer las nuevas tecnologías desarrolladas en los principales países productores. Una de las principales características de este proceso es la transferencia de conocimiento que realizan las bodegas integradas verticalmente respecto de sus proveedores de materia prima. Los productores que venden la uva a las grandes bodegas son visitados semanalmente y asesorados acerca de las tareas y los tratamientos que deben implementar en los viñedos para mantener la calidad de la materia prima. Otro aspecto importante a destacar en la transferencia de conocimiento, es el rol de los ingenieros agrónomos y los conocimientos técnicos que éstos aportan al proceso productivo, principalmente entre los productores más grandes que pueden contratar sus servicios de manera continua (mientras que un pequeño o mediano productor lo hace temporalmente dado los costos que genera) (Azpiazu y Basualdo, 2002). En este marco, también el enólogo representa una figura importante del nuevo modelo: es aquel que combina el conocimiento más

avanzado de su disciplina con la mística de interpretar al consumidor y otorgar identidad al vino. Los enólogos son reconocidos con nombre propio y despliegan un prestigio que trasciende a las bodegas en las que trabajan y los países en los que se forman y residen.

Pilar financiero: este pilar se vincula con los cambios en el mercado financiero internacional en las últimas tres décadas. Gras y Hernández (2013) aclaran que si bien la participación del capital financiero en la actividad agropecuaria no es algo novedoso, a partir de la liberalización del marco regulatorio en 1991, la actividad de las transacciones financieras tuvo un fuerte crecimiento.

Una de las modalidades que adoptó el capital financiero en el Valle de Uco para intervenir en la producción, a través de la compra de tierras a bajo precio y la compra de algunas bodegas locales, es el desarrollo de los fondos de inversión “Estos mecanismos tienen incidencia en las condiciones de financiamiento a la producción agraria, llevando al productor a privilegiar el logro de resultados financieros por sobre los productivos” (Gras y Hernández, 2013, p. 36). Como sostienen los autores García y Rofman, (2009) al analizar las economías regionales, en el Valle de Uco, el contexto está signado por la concentración y extranjerización creciente del capital agrario, industrial y de intermediación, la desaparición de numerosos pequeños productores tradicionales y la creciente preeminencia de los grupos económicos orientados hacia la producción y exportación de vinos finos. Asimismo, el aumento de las exportaciones, da cuenta que el sector ligado al comercio exterior es el mayor beneficiario del escenario postconvertibilidad⁴.

En este escenario, la incorporación de un grupo diverso de nuevos capitales de origen extranjero al sector vitivinícola, emerge como uno de los hechos más

⁴ Los nuevos actores no sólo fueron empresas transnacionales sino también fondos de inversión embarcados en una estrategia de diversificación de sus negocios. Tal es el caso de la empresa Trapiche, controlada por un fondo estadounidense, o de las bodegas Titarelli, Nieto Senetiner, Santa Silvia y Graffigna, adquiridas por fondos de inversión argentinos y latinoamericanos. También empresas argentinas con negocios en otros sectores, como el grupo Pérez Companc, La Nación-Clarín, Soldati, Galicia, Macri, adquirieron paquetes accionarios dentro del sector (Heredia y Poblete, 2013, p. 13)

relevantes de las últimas décadas en el territorio del Valle de Uco. Varias de estas empresas compraron –o adquirieron acciones– de bodegas y viñedos preexistentes y de esta forma dirigir la producción local de vinos finos hacia los mercados internacionales (Azpiazu y Basualdo, 2002).

En un contexto internacional caracterizado por el incremento de los intercambios de bienes y servicios, el surgimiento de nuevos países productores de vino comenzó a impulsar una nueva vitivinicultura de calidad. En consonancia con este proceso, el Valle de Uco, se insertó en la internacionalización de la oferta de vino, pasando a competir en el mercado mundial con la participación del capital financiero.

Pilar productivo (tierra, (agua) y trabajo): las autoras refieren en este punto a la concentración de la tierra como otra de las características principales del agronegocio, que si bien es un rasgo característico de la estructura agraria argentina, desde la década de 1990 adquirió un nuevo impulso ya que “se registra un crecimiento exponencial de la demanda de tierras por parte de grupos inversores privados, fondos de inversión y pensión” (Gras y Hernández, 2013, p. 38).

En nuestro caso es importante tener en cuenta que la concentración de la tierra va de la mano de la concentración del agua, ya que los derechos de riego son inseparables de la propiedad de la tierra. En este sentido, el término acuatenedores al que refieren Martín y Larsimont (2018) –haciendo referencia a los grandes capitales que compraron tierra con derecho al agua subterránea– nos parece más que adecuado para caracterizar el proceso de concentración en el Valle de Uco. Estos “nuevos vecinos” – diferentes a los productores nacidos y criados en el Valle– que poseen grandes volúmenes de capital y están integrados a los circuitos agroalimentarios globales, “se volvieron rápidamente los protagonistas de una redefinición de la ruralidad mendocina y sus paisajes”. Constituyen el grupo de “los nuevos terratenientes (o acuatenedores)” que a partir de la explotación individual y privada del agua subterránea expandieron la frontera agrícola hacia el piedemonte

y “contribuyeron así a un creciente cercamiento del espacio rural” (Martin y Larsimont, 2018, s/d. Las comillas refieren a citas textuales de los autores).

Como expresa uno de nuestros entrevistados:

Al muchacho el encargado de ahí en frente sí, por ahí que viene y más o menos lo conozco, pero los dueños no sé quiénes son. Y la finca que esta allá del otro lado también es de gente de Mendoza, no me acuerdo ahora el apellido. Pero uno conoce a los encargados que por ahí suelen venir a buscar herramientas o pedir algo... pero a los propietarios no... [...] un montón ha cambiado. Porque antes vos conocías a todas las fincas. Hasta conocías a los que vivían en las fincas. Ahora no, porque traen gente de otro lado (Pequeño productor de vid, La Consulta, Departamento de San Carlos, febrero 2014).

Los actores con mayor capacidad para participar de ese proceso fueron las empresas extranjeras. La preferencia por ciertas variedades implantadas se tradujo en la jerarquización de las diversas zonas de cultivo, y gracias a las nuevas tecnologías de riego, aumentó el número de hectáreas cultivadas. En palabras del Instituto Nacional de Vitivinicultura:

Tras una pérdida de más del 30% de la superficie cultivada que tuvo lugar en los años 80, entre 2002 y 2008 se observó un incremento de casi 10%. Las nuevas plantaciones incorporaron las cepas más demandadas por el mercado internacional⁵ y las hectáreas implantadas con este tipo de variedades aumentaron en un 67,5% entre 1991 y 2001 (INV, 1978-2008, citado en Heredia y Poblete, 2013, p. 8).

En este pilar se destacan también dos transformaciones importantes: la tercerización y la especialización técnica, manifestadas en la expansión del contratismo y la prestación de servicios en rubros como la informática, consultores financieros, servicios climáticos, legales, entre otros. Esto consolidó “la lógica fragmentaria del proceso productivo: cada etapa fue asumida por un actor

⁵ Cabernet Sauvignon, Pinot Noir, Merlot, Chardonnay, Sauvignon Blanc y Malbec.

económico diferente, estableciendo una geometría de tipo red en el “negocio” agrícola” (Gras y Hernández, 2013, p. 41, las comillas son del original).

Esta fragmentación del proceso productivo tuvo efectos negativos sobre productores y trabajadores no calificados. A partir de la expansión del agronegocio se consolida un nuevo modelo de organización productiva y sociolaboral y una redefinición de la mano de obra requerida. Se redujo la cantidad de contratistas de viñas -figura central del modelo productivo anterior -; disminuyó la participación de trabajadores no calificados; y la incorporación de tecnologías (riego por goteo automatizado, malla antigranizo y el uso del sistema de conducción denominado “espaldero alto”) también implicó una reorganización de las tareas agrícolas (Heredia y Poblete, 2013).

Al incorporarse el cultivo de cepas destinadas a la elaboración de vinos de alta gama se necesitan menos trabajadores pero más especializados. Lo mismo ocurre en las bodegas, donde la automatización del proceso de producción disminuyó el número de trabajadores no calificados, y aumentó el número de los más calificados. Cuando se compara la mano de obra requerida para trabajar los parrales (sistema clásico del modelo de producción de vino común) con la mano de obra requerida para el cultivo en espalderos altos (sistema de conducción de variedades finas), “se observa que este último sistema necesita alrededor de un 11% menos de horas/hombre por hectárea, pero un 12,5% más de horas trabajadas por obreros calificados” (Perlbach, Calderón y Ríos Rolla, 2005 citado en Heredia y Poblete, 2013, p. 22).

Otra característica relevante de este modelo es la externalización de la mano de obra favoreciendo la flexibilización laboral. En el caso de la vitivinicultura, que es una actividad estacional, la externalización se traduce en un aumento considerable de los trabajadores temporarios⁶.

⁶ Estos trabajadores pueden ser contratados a través de agencias de empleo eventual, trabajadores autónomos, miembros de cooperativas de trabajo o como integrantes de cuadrillas (Heredia y Poblete, 2013).

La externalización es característica de la época de la cosecha donde aumentan los trabajadores de cuadrillas contratados por un capataz que oficia de mediador entre el dueño de la finca y los trabajadores. Los trabajadores temporarios son contratados tanto en los establecimientos que producen uvas para vinos de calidad como en aquellos que elaboran uvas comunes. Lo mismo ocurre en las bodegas, donde un grupo pequeño de trabajadores calificados trabaja durante todo el año, y durante la cosecha, se incorporan trabajadores menos calificados como trabajadores temporarios (Heredia y Pobleto, 2013). En este modelo conviven ambos tipos de trabajadores en los distintos momentos del ciclo productivo, los operarios de bodegas (calificados y no calificados) y los trabajadores rurales (permanentes y temporarios). Dentro de este último grupo encontramos diferencias entre la forma de contratación de los trabajadores no calificados (registrado/no registrado) caracterizados por la informalidad, la flexibilización y la precarización laboral.

Pilar organizacional: las estrategias empresariales y las nuevas identidades profesionales. En este pilar las autoras (Gras y Hernández, 2013) hacen hincapié en la posibilidad de identificar estilos (locales) del *agribusiness* y los tipos de empresas que éste logro consolidar, dando cuenta de diferencias centrales respecto de los modelos empresariales precedentes.

Una de las características es el desplazamiento de la propiedad familiar hacia el “territorio global”. Esta situación debilita la herencia familiar ya que ésta no es la única forma de acceder a la tierra y su valor se calcula sobre la cantidad de transacciones y la proyección empresarial que tiene. La medida final del éxito está en la gestión integral del sistema como un negocio y éste ya no remite a la lógica familiar: el territorio del agronegocio es definitivamente la economía global. También se registraron transformaciones vinculadas con el surgimiento de nuevos perfiles de productores. Si bien había un grado de diferenciación preexistente, al expandirse el agronegocio se desarrollaron nuevos procesos de diferenciación social, en el sentido de desaparición de sujetos sociales y surgimiento de nuevos. Como expresan Gras y Hernández (2009) “La propia definición de los sujetos

(empresarios, productores, chacareros, nacidos y criados, etc.) es, en sí misma, indicativa del proceso que han atravesado y de sus consecuencias en la producción de identidades” (p. 90). Por ejemplo, el contraste entre las dos figuras de productor: “el hombre de campo” hiperfolclorizada y la otra “el productor moderno” ultratecnologizada, “toma sentido en el proceso de legitimación del aparato ideológico del agronegocio” (Gras y Hernández, 2009, p. 47).

Como explica Larsimont (2019) las organizaciones empresariales de este modelo suelen depender de una flexibilización del acceso tanto a los factores productivos (tierra-agua, capital, trabajo) como a los mercados. Donde “un contexto económico desregulado les permite, por lo tanto, desplegar sus estrategias empresariales, conectando nuevos espacios productivos a nuevos espacios de consumo” (Larsimont, 2019, p. 77). A diferencia del empresario tradicional, el nuevo empresario, ya no se dedica solo a lo agropecuario sino a la red de producción, donde la propiedad de la tierra deja de ser un rasgo central en el que se asienta su identidad. Esta reestructuración de los sectores dominantes conduce a los grandes productores tradicionales a reconvertirse a la nueva lógica.

224

Por último, cabe destacar que el poder del conocimiento y la capacitación en las nuevas tecnologías es fundamental en este modelo. Para tener las competencias para operar ya no alcanza con saber de agronomía sino que el nuevo empresario agrícola debe conocer la economía global, las nuevas tecnologías de la comunicación y la información, obteniendo capital social y capital cognitivo.

Como pudimos observar, a partir de la desagregación del concepto de agronegocio en estos cuatro pilares, el Valle de Uco y principalmente sus márgenes, se presentaron como ámbitos propicios para la expansión de este modelo, en un contexto de desregulación y apertura económica. La nueva vitivinicultura basada en la producción de vinos de alta gama y con orientación exportadora, jerarquizó y revalorizó determinados territorios en detrimento de otros. El auge en la compra de tierras posicionó al Valle de Uco en el primer lugar entre las preferencias de los grandes inversores. De acuerdo a los datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura (2017) en los tres departamentos aumentó notablemente el número de viñedos y

la cantidad de ha destinadas a este cultivo. Para el año 2016 el Valle de Uco tenía una superficie total de plantaciones de vid de 27.877 ha, que representaban el 17,5% del total de la superficie cultivada con vid de Mendoza. Como se puede observar en el cuadro a continuación, entre los años 1990 y 2016, en el Valle de Uco creció un 244% la superficie destinada a la vid (Instituto Nacional de Vitivinicultura, 2017, p. 6).

Cuadro 1: Superficie plantada con vid (ha)

DEPARTAMENTO	1990	2000	2010	2015	2016	Var.% 90/16
San Carlos	2.652	3.774	7.536	8.556	8.691	228
Tunuyán	2.399	3.869	7.907	9.308	9.320	288
Tupungato	3.061	5.381	8.703	9.886	9.866	222
TOTAL VALLE DE UCO	8.112	13.024	24.146	27.750	27.877	244
% s/total provincial	5,5	9,2	15,7	17,4	17,5	
TOTAL MENDOZA	146.509	141.081	154.215	159.649	159.650	9

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura, 2017, p. 6.

En el cuadro podemos observar cómo fue aumentando la superficie plantada con viñedos, lo que da cuenta del proceso que veníamos describiendo: el Valle de Uco fue una de las zonas que más hectáreas sumó en este período, en contraste con otras regiones vitivinícolas del país. Estos datos confirman la continuidad en la tendencia que destaca Facundo Martín (2007), al comparar los CNA de 1988 y 2002, al respecto explica que

Es notable que los únicos departamentos que incrementaron su superficie cultivada fueron los del oasis del centro, San Carlos y fundamentalmente Tupungato, éste último con un incremento de su superficie cultivada del 44% entre 1988 y 2002. Estos dos departamentos poseen importantes cantidades de tierras, por fuera del oasis de riego, con características de altura sobre el nivel del mar e insolación ideales para la instalación de la nueva vitivinicultura (Martín, 2007, p. 6).

Otro aspecto importante a resaltar, como se puede observar en el cuadro 2, es el crecimiento de la producción de uvas finas en el Valle de Uco, en comparación con

otras regiones de la provincia, lo que nos permite inferir que dicha producción se orienta al mercado externo con la producción de vinos de alta gama.

Cuadro 2: Superficie implantada con las principales variedades de uva de alta calidad enológica, según región, 1991-2012.

Región	1991		2000		2012	
	Valores absolutos	En porcentaje	Valores absolutos	En porcentaje	Valores absolutos	En porcentaje
Centro	15 335	26%	18 489	24%	24 666	23%
Este	23 269	39%	28 777	37%	36 171	34%
Norte	5366	9%	7569	10%	9676	9%
Sur	8805	15%	9748	13%	10 741	10%
Valle de Uco	6662	11%	12 364	16%	24 805	23%
Total	59 436	100%	76 948	100%	106 059	100%

Fuente: Cerdá, 2020, p. 229 (Estimación del autor con base en datos del INV)

Cabe destacar que este proceso modificó el paisaje, los flujos productivos y la vida de los sectores agropecuarios, no sólo del Valle de Uco sino también de toda la provincia. En casi dos décadas se modificó su estructura agraria, se implementaron nuevos modelos de producción y se hicieron visibles nuevos actores en el agromendocino fundamentales para llevar a cabo dicha reestructuración productiva. Los nuevos viñedos, fueron financiados por inversión extranjera directa y por la expansión de firmas nacionales tanto locales como de otras regiones. La presencia de grandes firmas de capitales concentrados internacionales dan cuenta también de que dicha expansión agrícola hacia el pie de la cordillera va de la mano de un proceso de extranjerización de la tierra, donde paralelamente entre los años 1.988 y 2.002 se produce una disminución del 20% en el número de pequeños productores⁷.

⁷ Este porcentaje obtenido a partir de la comparación de los CNA 1988 y 2002, indica que esta disminución de productores se dio sobre todo en la vitivinicultura y fruticultura, donde por ejemplo, el sector medio y bajo del Valle, especialmente en Tunuyán dedicado a la fruticultura de

5. Un territorio en transformación: el agua en el centro de la disputa

En el Valle de Uco, la relación de los productores con el agua y la tierra se nos presenta como una realidad compleja, en donde se conjugan procesos de apropiación y dominio, de subordinación y de resistencia; donde podemos ver cómo las transformaciones en el uso y acceso al agua y la tierra se cristalizan en cambios en la organización social de las explotaciones agropecuarias, a nivel de las estrategias de riego, la relación de los productores entre sí y de éstos con los organismos del Estado. Ante este escenario, el concepto de territorio nos abre el camino a comprender de una manera más holística y en sus múltiples dimensiones –social, económica, política, cultural- los cambios en los modos de vida de los pequeños productores⁸ del valle a partir de las nuevas formas de producción. Es decir, analizar el Valle de Uco como un territorio, desde una perspectiva multidimensional y relacional, nos permite dar cuenta de todos los actores que lo habitan, las relaciones entre ellos y de éstos con el ambiente.

Muchos autores han trabajado y conceptualizado el territorio, principalmente desde la geografía crítica brasileña: Haesbaert, 2004; Mançano Fernandes, 2005; Lopes de Souza, 2000; Porto Gonçalves, 2001, 2002; Raffestin, 1993; Santos, 2000. En base a nuestras lecturas decidimos tomar la conceptualización de Souza (2000), quien define el territorio como un

campo de fuerzas, una tela o red de relaciones sociales que, a la par de su complejidad interna, define, al mismo tiempo, un límite, una alteridad: la diferencia entre “nosotros” (el grupo, los miembros de la colectividad o “comunidad”, los

pepitas y al tomate con destino a envasado ha sufrido un proceso de regresión (Pizzolato y Potaschner, 2010).

⁸ Para definir a los pequeños productores nos basamos en la tipología elaborada por Bustos (2014). La autora define 9 tipos sociales agrarios. Dentro de esa tipología, tomamos la definición de “Productor familiar capitalizado (PFC)” para caracterizarlos: “son explotaciones familiares donde se utiliza mano de obra familiar permanente y mano de obra temporaria asalariada y el propietario tiene a su cargo la gestión y supervisión de los procesos productivos” (Bustos, 2014:51). En nuestros trabajos de campo pudimos observar que las Explotaciones Agropecuarias de dichos productores varían entre 5 y 25 ha.

insiders) y los “otros” (los de afuera, los extraños, los outsiders) (p. 86, nuestra traducción).

Asimismo, para este autor el territorio es “un espacio definido y delimitado por y a partir de relaciones de poder” (Lopes de Souza, 2001, p. 78). Hacer visibles esas relaciones de poder por la apropiación de la tierra y el agua en el Valle de Uco, es fundamental para comprender el proceso de expansión del agronegocio. Como plantea Larsimont (2019), pensar la relación poder-agua-territorio, nos permite indagar de qué manera la territorialidad del agronegocio redefine la ruralidad hidrosocial en la provincia.

En la provincia de Mendoza el riego es parte constitutiva de las relaciones sociales, el agua es el eje articulador y canal de comunicación entre los productores. Los canales, las acequias, las hijuelas, son símbolo de la cultura mendocina, y en los oasis de riego, esta característica es aún más presente. En este sentido, el territorio con el que trabajamos cobra existencia en la medida en que el agua opera como lazo social y existe como tal hasta donde llega el riego. Como dijimos en la introducción, en el territorio del Valle de Uco podemos encontrar dos territorialidades diferentes: la de los pequeños productores con riego superficial, que tienen derechos de agua históricamente declarados, y la de los grandes propietarios de fincas, cuyos terrenos se extienden hacia la Cordillera de Los Andes, con riego subterráneo y por goteo. La “frontera” entre ambas territorialidades está representada por los últimos canales de riego superficial.

En línea con el trabajo de Souza, retomamos el análisis de Rogério Haesbaert (2004), quien explica que la territorialización es el resultado parcial de un proceso que implica un dominio económico-político y una apropiación simbólica-cultural de los distintos grupos humanos. El espacio territorializado, en este caso, por medio del control del agua, queda en manos de quienes disponen de un capital particular, sustentado por medio de discursos y símbolos que adjudican al agua la posibilidad de cuantificarse, de dividirse y de apropiarse de modo diferencial.

Regar por pozo o por medio del agua superficial distribuida por una red de canales da cuenta de un entramado social diferencial. En el primer caso, quienes riegan por

pozo, (en su mayoría grandes empresarios de la vitivinicultura) no tienen necesidad de comunicación con los vecinos o con funcionarios públicos de la gestión del agua, haciendo un uso más privado. En cambio, regar con agua superficial, compartiendo con los vecinos regantes, sí requiere de comunicación entre una gama importante de pequeños y medianos productores y funcionarios estatales. En varias oportunidades las personas entrevistadas expresaron que no pueden describir quiénes son los dueños de las grandes fincas, cuánta agua utilizan, quiénes trabajan allí, qué vinos producen, cuánta extensión de terreno abarca la propiedad, etcétera.

Los últimos canales de riego identifican la territorialidad de los pequeños productores con riego superficial. En cambio, lo que está más allá, irrigado con agua subterránea, se transforma en un territorio ajeno, donde habitan desconocidos dueños de la tierra y del agua, con importantes extensiones de tierra destinadas a la producción vitivinícola de alta gama, grandes hoteles y complejos turísticos millonarios. Como explica Souza (2000), “lo que existe, casi siempre, es una superposición de diversos territorios, con formas variadas y límites no coincidentes, y por si fuera poco, contradicciones entre las diversas territorialidades” (p. 94).

229

En el Valle de Uco, como en toda la provincia de Mendoza, la expansión del agronegocio implicó un proceso de acaparamiento de la tierra y el agua. Los organismos de control y gestión del agua en la provincia, como el Departamento General de Irrigación (DGI), tienen un discurso coherente con políticas neoliberales que promueven la idea de que el agua, al ser escasa, debe ser exactamente distribuida, adquiriendo un valor monetario.

Como se sugiere en los Planes Directores de Ordenamiento de los Recursos Hídricos de la Provincia de Mendoza (2004):

En noviembre de 1999 el DGI elaboró el Plan Hídrico Provincial de Mendoza. [...] En ese documento se establecieron como objetivos fundamentales la promoción del uso eficiente del agua [...] y el impulso de una cultura del agua que considere a este elemento como un recurso vital y escaso que debe aprovecharse con

racionalidad y eficiencia [...] Se encuentran también otros instrumentos objetivos, tales como aumentar la eficiencia agrícola, lograr una mayor inserción de la producción local en los mercados internacionales, mejorar la rentabilidad de los productos dirigidos al mercado interno (p. 63).

Podemos observar cómo en las políticas hídricas provinciales, los usuarios del agua son interpelados como “propietarios privados”, con capacidad de pago y de modernización (de implementación de nuevas tecnologías de riego, de inserción en los mercados nacionales e internacionales).

En nuestros trabajos de campo y entrevistas conversamos con los productores acerca de su permanencia en el territorio a pesar de las condiciones adversas que se les presentan. En ese sentido, fue interesante hallar la importancia del componente identitario en los productores que se autodefinían como “nacidos y criados”. En las entrevistas se puede percibir cómo el vínculo con la tierra, en el sentido patrimonial y de herencia familiar, es un motivo primordial para permanecer en el territorio, así como el deseo de que sus hijos continúen con la finca. Al respecto un entrevistado nos decía:

Vamos suponer el caso mío, mis bisabuelos son los que vinieron de afuera, los demás ya se criaron acá. Mi abuelo paterno y materno, los dos abuelos, eran gringos como se dice [...] yo nací acá, mis padres, mis abuelos, tenían finca [...] una finca grande... y después mi abuelo repartió a los hijos y entonces las fincas se empezaron a achicar, se hicieron todas parcelas chicas. Y bueno algunos vendieron, otros se las dejaron a los hijos...y así [...] Todo lo que esta acá lo he hecho yo como he podido, y bueno y ahora con mis dos hijos he hecho una sociedad anónima para el día que yo falte para que sigan ellos con esto para no tener problemas más adelante, ni que tengan problemas ellos de que a mí me toco esta parte a vos aquello⁹.

Otro de los motivos que aparecen en las entrevistas como estrategia de permanencia en el territorio y de oposición a incorporar nuevas tecnologías, es

⁹ Entrevista a pequeño productor de vid, La Consulta, Departamento de San Carlos, febrero 2014.

hacer del riego no tecnificado una distinción identitaria. Al respecto, en una de las entrevistas un productor expresaba:

Yo la trabajo tradicionalmente [a la viña], como se trabajaba antes. No como la trabajan ahora los ingenieros que la trabajan con poca labranza, yo le hago toda labranza que pueda. Ya mañana empiezo a tirar verdeo, le tiro verdeo camellón por medio. Me sirve para abono, me sirve para algún animal que por ahí en el invierno no tiene mucha comida, y así lo aprovecho [...] hay otros que riegan por goteo, que economizan agua dicen, pero yo sigo haciendo riego tradicional [riego por surco]¹⁰.

Asimismo, también hemos observado que para consolidarse como típicos productores de la zona, los pequeños productores vitícolas se presentan en el espacio público como productores especializados en uva de variedades finas, reforzando lo que a escala nacional e internacional se muestra como lo característico de Mendoza (vinos de excelencia, paisajes con viñedos y montañas nevadas de fondo). En este sentido, los productores se preocupan por mantener su propiedad bien cuidada, con surcos limpios y definidos, racimos y parrales de uva cuidadosamente podados y hasta con arreglos florales a los extremos de las hileras de vid. El cuidado minucioso de la finca radica en el interés por recibir visitas tanto de las grandes bodegas compradoras de uva fina como de turistas enviados por éstas para conocer lo que se entiende por riego tradicional (Saldi y Petz, 2015).

231

Como destaca Cerdá (2022) estos viñateros en general son empresas familiares que solo contratan trabajo temporario para cubrir las necesidades de algunas actividades culturales. “A pesar de que estos productores vienen perdiendo peso dentro de la cadena vitivinícola, casi de forma ininterrumpida desde finales de la década de 1970 han logrado mantener su presencia en un mercado altamente competitivo” (Cerdá, 2022, p. 2). Para este autor, “existieron una serie de medidas públicas y privadas que tendieron al sostenimiento de dichos productores y que

¹⁰ Entrevista a pequeño productor de vid, La Consulta, Departamento de San Carlos, febrero 2014 (citada en Saldi y Petz, 2015, p. 137).

explican en parte su pervivencia”, ya que estos constituyen una parte fundamental de la cadena vitivinícola y de la cultura de la sociedad mendocina¹¹.

Como venimos observando, el agua forma parte del territorio del Valle de Uco, no sólo como un recurso natural, sino como el lugar simbólico al que todos quieren acceder, incluso más que la tierra. La construcción simbólica de la importancia del agua en la historia mendocina se enmarca en la construcción de un imaginario ambiental basado en la fundación de la dicotomía oasis y desierto¹². Desde esta lógica, aún dentro de los oasis, la disputa por el acceso al agua sigue presente ya que es el condicionante fundamental para la viabilidad de la producción. En nuestras entrevistas a los pequeños productores, pudimos comprender cómo el agua se constituye en el recurso principal y más necesario para la reproducción material y simbólica de la vida, aún más que la tierra, ya que son territorios donde la estructura productiva se configura a partir del acceso a dicho recurso.

Como expresa Elma Montaña (2006):

Se presentan entonces situaciones de riego que se definen entre dos polos contrastivos: por un lado, los pequeños y medianos productores de las zonas tradicionales del oasis que participan en asociaciones de regantes en las que los usuarios “se organizan democráticamente” bajo el paraguas del Estado y acuerdan turnos de riego para el aprovechamiento del agua superficial siempre escasa. Por el otro, los capitales de la “nueva vitivinicultura”, cuyas altas rentabilidades les permiten afrontar los costos del bombeo -aún desde profundidades importantes- logrando sustraerse de las complejidades del sistema “comunitario” de administración del agua superficial. Para ellos, el riego se decide con sólo encender las bombas (p.10).

232

¹¹ No podemos indagar en este punto porque excede los objetivos del artículo, pero sí destacamos la importancia de analizar exhaustivamente en próximos trabajos las políticas públicas y privadas que incentivan o desincentivan la permanencia de los productores en el territorio.

¹² Como explica Escolar, et. al. (2012), a lo largo de los siglos XIX y XX en Cuyo, “la cadena metonímica cuyo eje es la dicotomía civilización- barbarie se trasladará a la representación de la relación entre el “oasis” o áreas de irrigación artificial como polo civilizatorio [...], y el “desierto”, como contradictoria *res nullus*” (p.79), como espacio atrasado y colonial.

Es importante remarcar que la provincia se encuentra desde hace más de diez años en una crisis hídrica que complejiza aún más el escenario que venimos describiendo y profundiza las desigualdades en torno al manejo y control del agua. La escasez de agua es una característica de las provincias cuyanas ubicadas al pie de la cordillera, donde la mayor parte del territorio presenta características edáficas y climáticas que imposibilitan la producción agrícola. Por eso fue de vital importancia a lo largo de la historia la creación de los oasis de riego que permitieron la producción agrícola y el desarrollo poblacional. Como explican los autores Masiokas et al. (2020) “En la provincia de Mendoza, por ejemplo, las tierras irrigadas representan menos del 4% del territorio. Sin embargo, allí se concentra más del 95% de la población y se genera gran parte del producto bruto provincial” (p. s/d).

En los oasis de riego la disponibilidad de agua depende principalmente de la nieve que se acumula cada invierno en la Cordillera de los Andes. En la última década se produjo una menor acumulación de nieve que trajo como consecuencia una notable disminución de los caudales de los ríos. Debido a ello en la provincia de Mendoza se ha declarado la emergencia hídrica desde el año 2010, situación que se mantiene hasta la actualidad.

6. Reflexiones finales

Buscamos a través de este trabajo abonar a la comprensión de la expansión del agronegocio por fuera de la región pampeana, la que ha sido estudiada por una abundante producción científica. En este sentido, encontramos que, si bien las economías regionales presentan características diferentes a esta región -como lo vimos en nuestro caso de estudio- el paradigma del agronegocio se impone como un modelo donde los grandes capitales se benefician en perjuicio de los pequeños y medianos productores en todas las regiones del país.

En el Valle de Uco, como en toda la provincia de Mendoza, la expansión del agronegocio condujo a una reestructuración productiva, marcada por un proceso de acaparamiento de la tierra y el agua por parte de los grandes capitales. La compra de terrenos al pie de la cordillera y la posterior adquisición del derecho de

perforación de dichos actores, extendió la frontera agrícola hacia el piedemonte transformando el paisaje natural en un territorio construido para el negocio del vino. El Valle de Uco, representa una de las importantes regiones de la Argentina donde los grandes capitales buscan asentarse, no sólo por sus condiciones de producción para la vitivinicultura sino también por el marco natural del paisaje cordillerano que embellece las fincas.

El proceso de venta de grandes extensiones de tierra y dotaciones de pozos a empresarios vitivinícolas lleva a que los territorios que aún no estaban insertos en el proceso productivo, ahora se conviertan en productivos aunque accesibles a una selectiva gama de productores. En este sentido, las parcelas de los últimos canales de riego superficial representan el territorio apropiado por parte de los pequeños y medianos productores. En cambio, lo que está más allá, pero que comienza a estar irrigado, se transforma en un territorio ajeno, donde los desconocidos dueños de la tierra y del agua de pozo son los planificadores de importantes extensiones de terrenos destinados a la nueva vitivinicultura. Los actores hegemónicos dominantes, adquirieron recursos naturales y simbólicos, principalmente el agua. Estas nuevas formas de territorialización del capital buscan apropiarse no sólo de los medios de producción sino también de las condiciones que ofrece la naturaleza para determinadas producciones.

234

Como planteamos en un trabajo anterior (Saldi y Petz, 2015), la marcada presencia de estos desconocidos propietarios que avanzan por medio de la utilización de agua de pozo extendiendo vides, lleva a una paradoja: lo que se presenta como uno de los paisajes más característicos de la provincia y del Valle de Uco, es también lo que se vuelve más ajeno a los propios pobladores puesto que ellos pierden el protagonismo que tuvieron a principios y mediados de siglo por medio de la dotación de derechos de agua y de créditos, entre otras medidas. Este proceso de extrañamiento del propio espacio se evidencia cuando los lugareños no pueden describir quiénes son los dueños de las grandes fincas, cuánta agua utilizan, quiénes trabajan allí, qué vinos producen, cuánta extensión de terreno abarca la propiedad, etcétera.

Por otro lado, hemos observado, en el análisis comparativo de los censos agropecuarios, una marcada disminución de las pequeñas explotaciones agropecuarias, lo que sumado al aumento de la edad promedio de los productores, los altos costos que implica la modernización del sistema de riego y el cumplimiento con las exigencias de calidad de las grandes bodegas, se presentan como condiciones desventajosas para la permanencia de los productores en la producción vitivinícola. Sin embargo, el sentido de pertenencia al territorio y a la cultura del riego hace que a pesar de dichas condiciones adversas, los productores puedan desplegar estrategias para continuar en él. Algunos de ellos resisten para permanecer manteniendo sus formas tradicionales de riego y producción; otros, han intentado adaptarse a las nuevas exigencias del mercado, mientras que algunos han optado por partir a los centros urbanos más cercanos y abandonar el trabajo de la tierra.

Por último, para continuar analizando y comprendiendo el proceso de expansión del agronegocio y la reestructuración productiva en el Valle de Uco, planteamos algunos interrogantes que se desprenden de nuestra investigación para seguir trabajando: ¿Qué tipos de productores promueven las políticas públicas del gobierno provincial orientadas a la producción vitivinícola? ¿Qué participación tienen los pequeños productores en las decisiones gubernamentales en relación a la gestión y distribución del agua? ¿Qué sucede con los pequeños productores que no se dedican a la vitivinicultura sino a la producción de otras frutas y hortalizas en este contexto? ¿Existe un conflicto “visible” en torno a las disputas por el agua o es solo un conflicto “latente”? ¿Qué otras estrategias despliegan los pequeños productores para permanecer en el territorio?

235

¿Cómo se cita este artículo?

PETZ, M. I. (2023). El Agronegocio por los caminos del vino. Transformaciones en el territorio del Valle de Uco, Mendoza (1991-2015). *Argumentos. Revista de crítica social*, 28. 207-240. [link]

Bibliografía

Altschuler, B. y Collado, P. (2013). Transformaciones en la vitivinicultura mendocina en las últimas décadas. *Voces en el Fénix* 4(27), 76-83. <https://vocesenelfenix.economicas.uba.ar/transformaciones-en-la-vitivinicultura-mendocina-en-las-ultimas-decadas-el-doble-filo-de-la-estrategia-cooperativa/>

Antoniolli, Ester R. (2002). Caracterización de la producción y de los productores del Valle de Uco. En J. Chambouleyron et al. *Conflictos ambientales en tierras regadías. Evaluación de impactos en la cuenca del Río Tunuyán, Mendoza, Argentina*. Editores UNCuyo, Coeditores FONCYT-INA.

Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2002). Las modificaciones técnicas y de propiedad en el complejo vitivinícola argentino durante los años noventa. *Revista PIEA*, (17), 5-36. <https://www.ciea.com.ar/web/wp-content/uploads/2016/11/RIEA17-01.pdf>

Bustos, R. (2014). Transformación y heterogeneización de la estructura social agraria de Mendoza: los pequeños y medianos productores del Valle de Uco. En R. M. Bustos (Coord.), *Nacidos y criados, una especie en extinción. Identidad y disputas por el agua de riego de los pequeños productores en los oasis de Mendoza* (pp. 45-59). EDIUNC.

Cerdá, J.M (2020). La transformación de la vitivinicultura mendocina. En J. M. Cerdá y G. Mateo (Coord.), *La ruralidad en tensión* (pp. 213-242). Teseo

Davis, J. H. y Goldberg, R. A. (1957). *A Concept of Agribusiness*. Harvard University.

Departamento General de Irrigación (2004). Planes directores de ordenamiento de los recursos hídricos de la provincia de Mendoza. Mendoza. Departamento General de Irrigación.

Escolar, D., Martín F., Rojas, F., Saldi, L. y Wagner, L. (2012). Imaginario ambiental mendocino. Sus efectos en las políticas estatales y la producción científica. En A. Salomón y A. Zarrilli (Comps.), *Historia, política y gestión ambiental. Perspectivas y debates* (pp. 77-97). Imago Mundi.

García, A. y Rofman, A. (2009). Agrobusiness y fragmentación en el agro argentino: Desde la marginación hacia una propuesta alternativa. *Mundo Agrario*, 10(19), <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/v10n19a11>

Giarracca, N. y Teubal, M. (Coord.) (2005). *El campo argentino en la encrucijada: estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*. Alianza.

Giarracca, N. y Teubal, M. (2008). Del desarrollo agroindustrial a la expansión del “agronegocio”: el caso argentino. En B. Mançano Fernandes (Org.), *Campesinato e agronegócio na América Latina: a questão agraria atual* (pp.139-164). Expressão Popular.

Giarracca, N. y Teubal, M. (Coords.) (2013). *Actividades extractivas en expansión. ¿Reprimerización de la economía argentina?* Antropofagia.

Girbal-Blacha, N. (2013). El poder de la tierra en la Argentina. De la cultura agrícola al agronegocio. *Estudios Rurales*, 3(4). <https://estudiosrurales.unq.edu.ar/index.php/ER/article/view/269>

Gras, C. y Hernández, V. (Coords.) (2009). *La Argentina Rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Biblos.

Gras, C. y Hernández, V. (Coords.) (2013). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Biblos.

Haesbaert, R. (2004). *O mito da Desterritorialização. Do “fin dos territorios” à multiterritorialidade*. Bertrand.

Heredia M. y Poblete L. (2013). La estratificación socio-laboral en un caso de globalización exitosa: la vitivinicultura mendocina (1995-2011). *Mundo Agrario*, 4(27). https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv14n27a06/pdf_4

Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (2002). *Censo Nacional Agropecuario 2002*. https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/publicaciones/resultados_definitivos_cna02.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (2018). *Censo Nacional Agropecuario 2018*. <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-8-87>

Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (2010). *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010*. <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel4-Tema-2-41-135>

Instituto Nacional de Vitivinicultura (2017). *Regiones Vitivinícolas Argentinas Provincia Mendoza. Zona Valle de Uco*. Mendoza. Departamento de Estadística y Estudios de Mercado. Subgerencia de Estadística y Asuntos Técnicos Internacionales. <https://www.argentina.gob.ar/inv/vinos/estadisticas/regiones-vitivincolas>

Larsimont, R. (2018). *Modelo de Agronegocio, Agua y Ruralidad en los oasis de Mendoza, 1990-2017: hacia una Ecología Política Territorial* (Tesis de Doctorado). Universidad de Buenos Aires, Facultad de Filosofía y Letras.

Larsimont, R. (2019). El modelo de agronegocios en los oasis de Mendoza (Argentina). Notas para una ecosíntesis territorial. *Eutopia*, (16), 73-98. <https://revistas.flacsoandes.edu.ec/eutopia/article/view/4100/3227>

Maçano Fernandes, Bernardo (2005). Movimentos socioterritoriais e movimentos socioespaciais. Contribuição teórica para uma leitura geográfica dos movimentos sociais. *Revista del Observatorio Social de América Latina*, (16), 273-283. CLACSO. <https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/osal/20110312111042/34MFernandes.pdf>

Maçano Fernandes, B. y Welch, C. A. (2008). Campesinato e agronegocio da laranja nos EUA e Brasil. En B. Maçano Fernandes (Org.), *Campesinato e agronegócio na América Latina: a questão agraria atual* (pp. 45-69). Expressão Popular.

Martín, F. (2009). Las transformaciones recientes en la agricultura de oasis en Mendoza, Argentina. Una aproximación al caso de la reestructuración vitivinícola

desde la economía política de la agricultura (Tesis de Maestría). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Buenos Aires.

Martin, F. y Larsimont, R. (2018). De Viejas postales y nuevos paisajes. Noticias sobre aguas y agronegocios. *Notas de divulgación científica del INCIHUSA*, (1), 126-129. https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/129291/CONICET_Digital_Nro.b8915fdb-6a3a-4f84-b830-c33b7426003d_B.pdf?sequence=8&isAllowed=y

Masiokas, M., Villalba, R., Pitte, P., Ruiz, L., Cara, L. y Toum, E. (2020). Hidrología: la nieve es el recurso hídrico esencial de Mendoza. *Divulgación Científica*. IANIGLA: CONICET- Mendoza. <https://www.mendoza.conicet.gov.ar/blog/hidrologia-la-nieve-es-el-recurso-hidrico-esencial-de-mendoza/>

Montaña, E. (2006). Agua y Equidad Territorial en Mendoza, Argentina. En *Actes du Colloque International GECOREV*, Ed. Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines (UVSQ) y Institut de Recherche pour le Développement (IRD), Saint-Quentin-en-Yvelines. París, Francia. <https://es.scribd.com/document/267071729/ELMA-MONTANA-Agua-y-equidad-territorial-en-Mendoza>

Palmisano, T. (2016). Entre pozos y acequias. Transformaciones en el uso del agua y la tierra en el Valle de Famatina (Argentina). *Mundo Agrario*, 17(36), e027. <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAe027>

Pedone, Claudia (1999). Territorios marginales y globalización. Organización social agraria en un área del margen del oasis norte, Mendoza, (Argentina). *Scripta Nova Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, Universidad de Barcelona 45 (12). <http://www.ub.edu/geocrit/sn-45-12.htm>

Pizzolato, R. y Potaschner, P. (Noviembre 2010). *Reestructuración de los sistemas agroalimentarios y diferenciación social agraria en el Valle de Uco, Mendoza*. VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural, Porto de Galinhas, Brasil.

Porto Gonçalves, C. W. (2001). *Geo-grafías, movimientos sociales, nuevas territorialidades y sustentabilidad*. Siglo XXI.

Porto Gonçalves, C.W. (2002). Da geografia ás geo-grafias: um mundo em busca de novas territorialidades. En A. E. Ceceña y E. Sader (Coords.), *La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial*. CLACSO.

Raffestin, C. (1993). *Por uma geografia do poder*. Atica.

Richard-Jorba, R. A. (2006). Formación, crisis y reorientaciones de la vitivinicultura de Mendoza y San Juan, 1870-2000. *Boletín Geográfico*, (28), 79-122.

Saldi L. y Petz, M.I. (2015). Aguas ajenas, tierras extrañas. Desigualdad hídrica al sur de la Cordillera de Los Andes en Mendoza (Argentina), a inicios del siglo XXI. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 12(75), 123-144.

Santos, M. (2000). *La naturaleza del espacio. Técnica y Tiempo. Razón y emoción*. Editorial Ariel.

Souza, M. J. L. de (2000). O território: sobre espaço e poder. Autonomia e Desenvolvimento. En I. E. de Castro, P. C. da C. Gomes y R. L. Corrêa (Orgs.), *Geografia: conceitos e temas* (pp. 77-116). Bertrand.

Svampa, M. y Viale, E. (2014). *Maldesarrollo. La Argentina del extractivismo y el despojo*. Katz.

Taddei, E. (2013). El Agronegocio: De la República de la Soja a los Desiertos Verdes. En J. Seoane, E. Taddei, y C. Algranati, *Extractivismo, Despojo y Crisis Climática. Desafíos para los Movimientos Sociales y los Proyectos Emancipatorios de Nuestra América* (pp. 157-181). Herramienta, El Colectivo.