

DISTINCIÓN SOCIAL, FRONTERAS SIMBÓLICAS Y FRAGMENTACIÓN SOCIO TERRITORIAL EN LA NUEVA VITIVINICULTURA MENDOCINA. UN ANÁLISIS DE LAS DESIGUALDADES EN EL VALLE DE UCO (1990-2010)

Social distinction, symbolic boundaries, and socio-territorial fragmentation in Mendoza's new wine industry. An analysis of inequalities in the Uco Valley (1990-2010)

DOI: <http://doi.org/10.33255/25914669/7275>

ARK-CAYCIT: <https://id.caicyt.gov.ar/ark:/s25914669/9makev0x7>

Barbara Altschuler

<https://orcid.org/0000-0003-0200-469X>

Universidad Nacional de Quilmes

Departamento de Economía y Administración

baltschuler@unq.edu.ar

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Argentina

Recibido: 11/03/2026

Aprobado: 14/07/2026

Publicado: 05/08/2026

Resumen

El artículo analiza las transformaciones socioeconómicas, territoriales y simbólicas de la vitivinicultura en Mendoza, Argentina, focalizando el análisis en las dinámicas de desigualdad y distinción presentes en el Valle de Uco desde el período de reestructuración iniciado en 1990. A partir de la sociología figuracional de Norbert Elias, en diálogo con aportes de Bourdieu sobre el campo de la distinción y de Tilly sobre la desigualdad categorial, se examina cómo la emergencia del paradigma hegemónico de la calidad reconfigura las correlaciones de fuerza entre diversos actores de la cadena agroindustrial contemporánea. El Valle de Uco, erigido a principios del siglo XXI como el epicentro globalizado y vitivinícola de alta gama de la provincia, es abordado aquí como una configuración social tensionada, donde los procesos de inversión extranjera y modernización tecnológica conviven con mecanismos de exclusión, acaparamiento de oportunidades y estigmatización de actores tradicionales y subalternos.

Palabras clave: distinción social - desigualdad social – vitivinicultura – Mendoza - globalización.

Abstract

The article analyzes the socioeconomic, territorial, and symbolic transformations of viticulture in Mendoza, Argentina, focusing the analysis on the dynamics of inequality and distinction present in the Uco Valley since the restructuring period that began in 1990. Drawing on Norbert Elias's figurational sociology, in dialogue with Bourdieu's contributions on the field of distinction and Tilly's on categorical inequality, it examines how the emergence of the hegemonic quality paradigm reconfigures power balances among diverse actors in the contemporary agro-industrial chain. The Uco Valley—established at the beginning of the 21st century as the globalized epicenter of high-end viticulture in the province—is approached here as a strained social configuration, where processes of foreign investment and technological modernization coexist with mechanisms of exclusion, opportunity hoarding, and the stigmatization of traditional and subaltern actors.

Keywords: social distinction - social inequality - wine industry – Mendoza - globalization

Introducción

El estudio contemporáneo de las desigualdades sociales requiere una superación epistemológica de los enfoques cuantitativos y unidimensionales que han predominado históricamente en la literatura sociológica y económica. Como hemos analizado en trabajos previos (Altschuler, 2016 y 2025), la complejidad teórica de la desigualdad social radica en su intersección con nudos conceptuales de gran densidad para las ciencias sociales, tales como el modo en que se configura la estructura social, las formas de construcción de hegemonía, el poder y los modos de legitimación o cuestionamiento de un determinado orden social. Abordar la desigualdad desde una perspectiva plural implica reconocer que los factores materiales se encuentran indisolublemente entrelazados con dimensiones simbólicas, políticas y culturales (Kessler, 2014; Grimson, 2009; Reygadas, 2008).

En este marco, este artículo se propone examinar las modalidades y dimensiones de la desigualdad social en una configuración sociohistórica particular: el sector vitivinícola de la provincia de Mendoza, Argentina en las últimas décadas, enfocando la mirada en particular en las transformaciones del Valle de Uco, región que se ha erigido como la nueva "zona top" mendocina, encarnando el "nuevo paradigma de la calidad" y la modernización vitivinícola globalizada, a partir de los últimos decenios del siglo XX y los primeros del siglo XXI¹.

Para evitar los dualismos recurrentes en las ciencias sociales que escinden lo objetivo de lo subjetivo, o la estructura de la agencia, se adopta aquí el andamiaje teórico de la sociología figuracional y procesual de Norbert Elias. Desde esta perspectiva, la cadena agroindustrial vitivinícola no es comprendida como un plano fijo o un modelo estático, sino como una

¹ El presente artículo se basa en la investigación realizada entre 2009 y 2012 para mi tesis de Doctorado en Ciencias Sociales (UNGS-IDES), publicada recientemente por la Editorial de la UNQ (Altschuler, 2025).

figuración social, es decir, una red de relaciones y grupos interdependientes en constante devenir, donde los balances de poder y las correlaciones de fuerzas entre grupos sociales son inherentemente inestables (Elias, 1998, 1999). El análisis procesual permite desnaturalizar el orden actual, demostrando que la configuración contemporánea es el resultado de un devenir histórico atravesado por rupturas estructurales y continuidades selectivas (Elias & Scotson, 2000). Esta mirada relacional se enriquece con la noción de *configuraciones socioproductivas* propuesta por De la Garza Toledo (1999), la cual articula en un triángulo analítico las presiones estructurales, las subjetividades de los agentes y sus cursos de acción concretos, superando la rigidez de las teorías de la elección racional y la economía neoclásica.

Históricamente, Mendoza ha concentrado cerca del setenta por ciento de la producción vitivinícola de la Argentina (Altschuler, 2025). Tras una profunda crisis estructural en la década de 1980, caracterizada por la caída del consumo interno de vinos comunes o de mesa, el sector experimentó un proceso de reestructuración radical durante los años noventa, al amparo de las políticas neoliberales de apertura económica, desregulación de mercados y atracción de capitales transnacionales. Este proceso, denominado comúnmente como "reconversión vitivinícola", impulsó el desplazamiento del anterior paradigma industrialista de producción en masa de vinos comunes o de mesa, hacia un nuevo paradigma socioprodutivo centrado en la calidad enológica, los vinos finos o de alta gama y la inserción en los mercados de exportación globales (Azpiazu & Basulado, 2003; Neiman, 2003; Rofman & Collado, 2005).

Sin embargo, los beneficios y las transformaciones de este nuevo paradigma no se distribuyeron de manera homogénea. Por el contrario, se estructuró un campo de fuerzas con fuertes asimetrías (montadas sobre otras históricas) donde coexisten regiones ganadoras y regiones subordinadas, que pueden ser analizadas en términos de *fronteras sociales y simbólicas* (Lamont & Molnár, 2002) que clasifican a los sujetos, los productos (uvas y los vinos) y a los territorios o zonas vitivinícolas como de primera y segunda categoría (Altschuler, 2025). En este marco, el Valle de Uco —compuesto por los departamentos de Tunuyán, Tupungato y San Carlos— emergió como el territorio fetiche del nuevo boom vitivinícola, una zona de frontera agraria que pasó de una producción diversificada y tradicional a transformarse en el epicentro de la sofisticación, el capital extranjero y el turismo internacional de lujo. El análisis de esta región permite desentrañar cómo las dimensiones socioeconómica, territorial y simbólica, que emergen como significativas del trabajo de campo, operan conjuntamente en la legitimación y reproducción de las desigualdades sociales.

El artículo se basa en una extensa investigación tanto cualitativa como cuantitativa realizada entre 2009 y 2012 para mi tesis doctoral, para la cual se realizaron más de 80 entrevistas en profundidad (entre las cuales al menos 20 fueron realizadas en el Valle de Uco) a diversos actores sociales de la vitivinicultura mendocina, como distintos tipos de trabajadores, productores, bodegueros, funcionarios y técnicos/as vinculados/as, vecinos/as de las localidades en estudio e informantes clave, y se analizaron múltiples fuentes estadísticas, documentales y de prensa vinculadas al sector. Dicha investigación se basó en las siguientes hipótesis centrales: 1) el paradigma socio productivo de la calidad, con los sentidos y grupos sociales de poder específicos que lo constituyen, se ha vuelto hegemónico en la vitivinicultura mendocina desde los años 1990; 2) esta hegemonía implica una reconfiguración en la trama

vincular y en las correlaciones de fuerzas dentro del sector, lo que genera procesos de subordinación, invisibilización o exclusión de determinados actores, territorios, prácticas y sentidos de la actividad, mientras que otros se fortalecen y jerarquizan; y 3) la tensión calidad-cantidad, resultado de un proceso sociohistórico y político particular, atraviesa la vitivinicultura mendocina en múltiples niveles, influyendo en el establecimiento de fronteras socioeconómicas, territoriales y simbólicas hacia su interior, así como en las formas de categorización social (distinción, jerarquización, estigmatización) de la producción, los agentes y los territorios involucrados (Altschuler, 2005).

A diferencia de aquella, que se centra en las fronteras sociales entre diversas zonas vitivinícolas de Mendoza, con eje en la zona Este de la provincia, nos centramos en este artículo en las transformaciones y desigualdades del Valle de Uco en particular, en tanto zona vitivinícola y oasis mendocino que constituye el epicentro de la globalización del sector.

Surgimiento y crisis de la vitivinicultura centenaria

El surgimiento y la evolución de la actividad vitivinícola en la provincia de Mendoza — actualmente el cuarto aglomerado urbano de Argentina, con casi dos millones de habitantes— revisten un carácter central en términos socio-históricos e identitarios. Pese a que el 96% de la superficie provincial posee características desérticas, Mendoza se consolidó como el centro vitivinícola más importante del país, concentrando el 65% de la producción de uvas y casi el 70% de la elaboración de vinos. Aunque los orígenes de esta producción se remontan a la época colonial del siglo XVI, el proceso de expansión y modernización exponencial ocurrió a finales del siglo XIX. Este despegue respondió a la conjunción de múltiples factores: la llegada masiva de contingentes de inmigrantes italianos, españoles y franceses que aportaron saberes técnicos y fuertes hábitos como consumidores de vino; el impulso institucional ejercido por una "elite modernizadora" estatal; la construcción de complejas obras de infraestructura hídrica para ampliar los oasis irrigados; y la extensión del ferrocarril en 1885, que garantizó la colocación de la producción en el mercado bonaerense y articuló el mercado interno nacional (Richard Jorba, 1992).

Sin embargo, esta trayectoria ascendente estuvo signada desde sus inicios por recurrentes y cíclicas crisis de sobreproducción. A pesar de estas fluctuaciones, hasta finales de la década de 1970 la vitivinicultura continuó concibiéndose como una "actividad modernizadora" y portadora de un "modelo de desarrollo propio" (Collado, 2003). A diferencia de la estructura latifundista predominante en la pampa húmeda, el modelo cuyano se sostuvo en el uso intensivo de mano de obra y en la preeminencia de pequeñas y medianas unidades productivas, forjando una vasta clase media rural y promoviendo la movilidad social ascendente. En esta dinámica, la figura paradigmática del contratista de viña encarnó la posibilidad real de acceso a la propiedad de la tierra y la diversificación socio-profesional de las siguientes generaciones (Salvatore, 1986).

Hacia finales de los años setenta y durante los ochenta, las contradicciones del modelo tradicional alcanzaron una dimensión de crisis irreversible, abriendo paso al proceso de "reconversión vitivinícola" en la década de 1990. Si bien la noción nativa de "reconversión" aludía principalmente al reemplazo de uvas y vinos "comunes" por variedades de "alta calidad enológica" destinadas a la elaboración de vinos "finos", la categoría experta de

"reestructuración" permite dar cuenta de un fenómeno analíticamente más profundo. Dicha reestructuración debe comprenderse a partir de la articulación simultánea de tres escalas de análisis: la provincial/sectorial, marcada por el agotamiento del modelo tradicional; la nacional, caracterizada por las políticas de apertura y desregulación económica neoliberal; y la global, atravesada por las transformaciones en los sistemas agroalimentarios mundiales, la flexibilización productiva y la emergencia de actores transnacionales (Martín, 2009; Altschuler, 2025).

El colapso del modelo centrado en grandes volúmenes para el consumo popular se vio desencadenado por una caída abrupta e irreversible del consumo interno, el cual descendió de 90 litros anuales per cápita en 1975 a menos de 30 en el año 2000, producto de la irrupción del mercado de cervezas y gaseosas dominado por corporaciones globales, así como de modificaciones socio-culturales en las pautas de consumo (Azpiazu y Basualdo, 2003). Paralelamente, la vitivinicultura local enfrentó el denominado "caso Greco", hito sellado por la bancarrota a fines de los setenta del grupo económico que controlaba el 70% del mercado de vinos de traslado o a granel (Mellado, 2008). Este evento constituyó un antecedente temprano de la penetración del capital financiero en los agronegocios y de la concentración del sector, visibilizando la fragmentación de la cadena entre viticultores independientes, bodegueros trasladistas y plantas fraccionadoras. La caída de este grupo, sumada a la sobreproducción estructural, derivó en el quiebre masivo de productores y pequeños bodegueros en la Zona Este, originando el abandono irreversible de fincas, el éxodo rural y la consecuente formación de asentamientos informales en el Gran Mendoza (Cortese, 1992).

En los años inmediatamente anteriores a la gran reestructuración noventista, dos medidas normativas e institucionales profundizaron la transformación de la cadena tradicional: la sanción de la Ley de Fraccionamiento de Vinos en Origen en 1984 y la privatización de la emblemática Bodega Giol en 1989. Aunque la primera buscó garantizar la genuinidad del vino frente a habituales adulteraciones en los grandes centros urbanos, devino en una creciente concentración en favor de escasos establecimientos fraccionadores locales y en perjuicio del sector trasladista (Azpiazu y Basualdo, 2003). Por su parte, la privatización de Giol -que actuaba como ente regulador del precio pagado al pequeño productor y cuyos activos pasaron a la Federación de Cooperativas Vitivinícolas de Argentina (Fe.Co.Vit.A)- consolidó la desregulación del mercado.

Durante los años noventa, la consolidación del llamado "modelo de la calidad" reconfiguró de manera acelerada y profunda la estructura del sector (Azpiazu y Basualdo, 2003; Rofman & Collado, 2005; Collado, 2003; Neiman, 2003). Este proceso se caracterizó por una marcada penetración de capitales extranjeros mediante adquisiciones y fusiones de bodegas familiares tradicionales, la incorporación de innovaciones tecnológicas orientadas al control estricto de la calidad productiva (Neiman, 2003) y la reorientación hacia la exportación de vinos finos de alto valor, aunque el vino común continuó representando la mayor proporción en volumen físico. Asimismo, se profundizó la integración vertical de las bodegas mediante la adquisición de viñedos propios para garantizar insumos, lo que exacerbó las asimetrías de poder y las tensiones en la fijación de precios en menoscabo del sector primario independiente (Rofman &

Collado, 2005). El esquema se completó con la articulación del sector vitivinícola de alta gama con emprendimientos turísticos de lujo, como el circuito "Caminos del Vino".

En suma, como hemos señalado, la reestructuración globalizada de la vitivinicultura mendocina no se desplegó de forma homogénea ni benefició equitativamente a la totalidad de los actores territoriales. Lejos de implicar la desaparición lineal de las formas tradicionales de producción, el modelo orientado a la cantidad y el paradigma centrado en la calidad coexisten en una permanente tensión asimétrica dentro de la trama socio-espacial, manteniéndose vigente la premisa de que el marco de la cantidad no ha abandonado la escena sino que se encuentra dominado en ciertos aspectos por el marco de la calidad (MacLaine y Thomas, 2009; Altschuler, 2025).

Configuración socio territorial del Valle de Uco: el nuevo epicentro de la alta gama y los vinos de altura

El análisis del oasis Valle de Uco, dentro de la configuración social mayor de la que forma parte, requiere comprender el modo en que el espacio geográfico es producido, valorado y disputado por los distintos agentes. El territorio no constituye un mero sustrato físico sobre el cual se desenvuelve la acción o se asientan las diversas variables, sino que es el resultado de una construcción socio-histórica atravesada por relaciones de poder (Altschuler, 2013). Antes de la reestructuración de los años noventa, el Valle de Uco se caracterizaba por una estructura productiva básicamente agraria, donde la viticultura coexistía con la fruticultura de pepita y carozo, la horticultura y la producción de ajo, combinando grandes propiedades (de producción de papa por ejemplo en Tupungato) con fincas medianas y pequeñas y lógicas de explotación familiares, en base al trabajo de contratistas y medieros. Así, la inserción del Valle en la vitivinicultura provincial se da bajo condiciones muy distintas a las de la llamada Primera Zona (Luján de Cuyo y Maipú), consagrada como zona tradicional vitivinícola y "cuna del Malbec", o la Zona Este (San Martín, Rivadavia y Santa Rosa), esta última erigida como el bastión del modelo productivista de grandes volúmenes para el consumo popular, que alcanza su esplendor hacia las décadas del 60 y 70 del siglo XX (Altschuler, 2025).

La irrupción de la nueva vitivinicultura top y las fuertes inversiones externas transformaron la fisonomía del Valle de Uco al revalorizar sus condiciones agroecológicas singulares en función de los nuevos estándares internacionales de la calidad. La mayor altitud, la gran amplitud térmica, la composición de los suelos pedregosos y la pureza del agua de deshielo proveniente de la Cordillera de los Andes fueron resignificadas ya no como limitantes para el rendimiento por hectárea, sino como atributos indispensables para la producción de vinos de alta concentración polifenólica y sofisticación organoléptica (Goldfarb, 2007). Este proceso de territorialización del capital extranjero y extralocal tradujo estas ventajas naturales en activos económicos y simbólicos de altísimo valor, desatando un ciclo de inversión extranjera directa (IED) sin precedentes. Empresas transnacionales pero también de origen provincial y nacional, capitales financieros y familias acaudaladas de origen europeo y norteamericano adquirieron grandes extensiones de tierra, fundamentalmente en las zonas de mayor altura, expandiendo la frontera agrícola hasta entonces existente y/o imaginada, más allá del oasis irrigado, donde

la agricultura tradicional no había avanzado debido a las dificultades técnicas del acceso al agua profunda.

El despliegue de esta nueva vitivinicultura de altura implicó una profunda mutación tecnológica. La perforación de pozos de gran profundidad para la extracción de aguas subterráneas y la incorporación de sistemas de riego por goteo presurizado permitieron colonizar tierras antes consideradas incultas. Este avance técnico conllevó una inversión de capital intensivo que quedó reservada de manera casi exclusiva para los grandes jugadores, locales o extra locales, marginando a los productores tradicionales que continuaron dependiendo del sistema de turnos de riego por canales superficiales, crecientemente precarizado por las crisis hídricas estructurales de la región (Martín, 2010). De este modo, la modernización tecnológica de las zonas vitivinícolas de Mendoza se estructuró sobre una base dual, donde la frontera productiva de altura se convirtió en un enclave de hipertecnificación globalizada, mientras que los valles bajos y los extremos del oasis quedaron rezagados bajo lógicas de desinversión y vulnerabilidad comercial.

El dinamismo productivo e inmobiliario del Valle de Uco, en base a la construcción de numerosas bodegas, *countries* y exclusivos emprendimientos inmobiliarios, turísticos y vitivinícolas (Villagrán, 2013) generó una reconfiguración drástica del régimen de tenencia y uso de la tierra. En cuanto a la producción, la superficie implantada con vides de variedades finas —con el Malbec como estandarte— creció de manera exponencial, al tiempo que se retraían las actividades hortícolas y frutícolas tradicionales. El precio de la tierra en distritos específicos como Gualtallary en Tupungato o Vista Flores en Tunuyán experimentó incrementos astronómicos, transformando el suelo agrícola en un objeto de especulación inmobiliaria y financiera. Los pequeños productores, viñateros y contratistas locales se vieron sometidos a presiones de expulsión indirecta, donde la imposibilidad de competir con las nuevas plantaciones, el aumento de los costos tecnológicos y operativos, y las atractivas ofertas de compra por parte de los desarrolladores corporativos propiciaron un proceso de concentración de la tierra y la actividad. La nueva fisonomía del Valle de Uco pasó así a estar dominada por imponentes bodegas de diseño arquitectónico vanguardista, rodeadas de grandes superficies de viñedos simétricos y perfectamente tecnificados, configurando un paisaje que denota opulencia y exclusividad, aunque también heterogéneamente intercalados con pequeñas fincas, viejas bodegas y poblaciones vulnerables².

Distinción y capital simbólico: los mecanismos de legitimación del paradigma de la calidad

La dimensión económica de la reconversión en el Valle de Uco es indisociable de su dimensión simbólica y social. Para comprender cómo se legitiman las asimetrías emergentes de este proceso, resulta de interés la propuesta conceptual de Pierre Bourdieu, particularmente sus nociones de *campo*, *habitus*, *capital simbólico* y *distinción social* (Bourdieu, 1984 y 2002). En

² Como ejemplo puede mencionarse que los pequeños productores vitícolas tradicionales contaban típicamente con fincas de 5, 10 o hasta 20 hectáreas, en contexto de uso intensivo de las tierras en el oasis, mientras que un emprendimiento extranjero o nacional de nuevo tipo puede tener plantaciones de 500 y hasta 1000 has. Para un análisis detallado por oasis y períodos ver Altschuler (2025).

la nueva vitivinicultura mendocina, el paradigma de la calidad funciona no solo como un estándar técnico de producción enológica, sino también como un principio de clasificación y categorización social, una construcción socio-histórica y de poder que legitima jerarquías sociales y establece aquellos productos, territorios y actores legítimos y aquellos que quedan relegados, marginados o subordinados en la nueva configuración del sector (Altschuler, 2025; Martín, 2009).

La *calidad* legítima se construye socialmente en oposición a la *cantidad* o al volumen de producción indiferenciada para el consumo popular. El anterior modelo vitivinícola industrialista (1945-1979), centrado en los vinos comunes y la alta productividad por hectárea, resulta estigmatizado por el discurso hegemónico en el nuevo escenario como un pasado obsoleto, deficiente y carente de valor estético y comercial, aún cuando en la actualidad sigue ocupando más de la mitad de la producción y los agentes vitivinícolas. En contraste, a partir del proceso de reconversión de los años noventa, la alta gama se asocia a valores de autenticidad, saber científico internacionalizado, refinamiento, estatus y glamour. Las poderosas bodegas transnacionales y locales asentadas en el Valle de Uco y la Primera Zona, en articulación con instituciones clave tanto públicas como privadas como el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) de Luján y la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), han desplegado estrategias sofisticadas de acumulación de capital simbólico, asociando sus marcas al terruño (*terroir*), a la pureza cordillerana y a estilos de vida cosmopolitas. El vino deja de ser un alimento de consumo popular para transformarse en un objeto de distinción y culto, cuyo consumo y apreciación requieren de un *habitus* específico y un entrenamiento del gusto que emula el comportamiento de las élites (Bourdieu, 2002). En nuestro análisis de la actual configuración hemos denominado este proceso como la *tensión calidad-cantidad*, la cual atraviesa dimensiones técnico-productivas, socioeconómicas y simbólicas así como políticas y de poder (Altschuler, 2025).

El trabajo de categorización y construcción simbólica se materializa además de manera contundente en el desarrollo del enoturismo de lujo y la arquitectura de las bodegas del Valle de Uco. Estos nuevos espacios del vino son diseñados bajo premisas estéticas que combinan la monumentalidad arquitectónica con la mimetización paisajística de la cordillera, creando entornos cerrados y exclusivos destinados a un público de alto poder adquisitivo, mayoritariamente extranjero. El turismo vitivinícola en la región no se limita a la venta de un producto, sino a la puesta en escena de una experiencia mística de sofisticación. Los restaurantes de alta cocina ubicados dentro de los establecimientos vitivinícolas, las salas de cata privadas y los hoteles boutique integrados a los viñedos funcionan como dispositivos de sacralización del espacio y del producto.

A través de estas prácticas turísticas y estéticas, operan tanto el capital económico como el simbólico y social. La opulencia y la concentración socioeconómica y de poder de las corporaciones se presentan ante la sociedad, no como el resultado de procesos históricos de expropiación o asimetría de poder, sino como la manifestación natural del progreso, la innovación, el buen gusto y la excelencia técnica (Altschuler, 2025). El consenso hegemónico construido en torno a este nuevo paradigma es tal que las propias clases subalternas locales, trabajadores, pequeños productores y bodegueros, suelen internalizar -aunque no sin

tensiones- el discurso del éxito vitivinícola de la calidad y la exportación, experimentando orgullo por el prestigio global que Mendoza y el Valle de Uco en particular, han alcanzado en el mundo vitivinícola, aun cuando sus condiciones materiales de existencia sigan marcadas por la precariedad, la subalternización y la exclusión de amplias capas de productos, agentes y territorios vitivinícolas de la provincia.

Las fronteras sociales internas: relación entre establecidos y marginados en el Valle de Uco

La aparente homogeneidad estética del paisaje vitivinícola del Valle de Uco oculta un entramado de relaciones sociales fragmentado y desigual. Para analizar las tensiones internas que atraviesan a esta configuración, resulta fecundo el análisis relacional de establecidos y marginados propuesto por Norbert Elias (Elias & Scotson, 2000). En el Valle de Uco contemporáneo, la condición de establecidos es ocupada por el bloque de actores vinculados al agronegocio transnacional y extra local, aunque también a grandes bodegueros locales bien posicionados: grandes bodegueros, inversores financieros, directivos corporativos, asesores enológicos internacionales y un estrato hipercalificado de profesionales y tecnócratas tanto provinciales como nacionales y globales. Por su parte, la condición de marginados abarca a los sujetos subalternos locales: pequeños productores tradicionales en vías de pauperización, contratistas de viña, obreros vitícolas temporarios y trabajadores migrantes.

Los establecidos del agronegocio, en el caso mendocino orientado a la producción de *specialities* y productos *premium* y no de *commodities*, se arrojan la representación legítima del territorio y la actividad, autoidentificándose como los portadores de la modernidad, la tecnología, la alta calidad y el empleo genuino. Este grupo cohesiona su posición dominante mediante la creación de redes socioprofesionales cerradas, cámaras empresariales exclusivas y circuitos de sociabilidad de alta gama que operan invisibilizando la realidad social de las comunidades locales del Valle. En contrapartida, los actores tradicionales vitivinícola son objeto de un proceso de estigmatización y subordinación simbólica. A los pequeños productores se los suele calificar, desde la óptica de la gerencia corporativa, como carentes de mentalidad empresarial, resistentes a la innovación tecnológica e incapaces de comprender las exigencias de la calidad enológica moderna (Altschuler, 2025).

Esta asimetría relacional se traduce en el establecimiento de fronteras materiales y simbólicas hacia el interior del sector, entre las diversas zonas vitivinícolas y al interior de las mismas, e incluso en las propias unidades productivas. En las bodegas boutique y los viñedos sofisticados del Valle de Uco, los espacios físicos destinados al turismo de lujo y a la alta gerencia se encuentran cuidadosamente separados de los ámbitos de trabajo del personal operativo tanto de bodega como de las y los trabajadores rurales y contratistas de viña. Esta segregación socioespacial expresa de manera nítida los diferenciales de poder y la distancia social creciente que separan a los grupos interdependientes dentro de la figuración (Elias, 1998).

Asimismo, el análisis relacional permite identificar cómo operan los mecanismos de *acaparamiento de oportunidades* descritos por Tilly (2000) en su teoría de la desigualdad

persistente. Las grandes corporaciones del Valle de Uco no solo monopolizan el acceso a la tierra de altura y a la tecnología hídrica de vanguardia, sino que controlan además buena parte de los canales de comercialización nacional e internacional y las redes de influencia política y estatal. Las institucionalidades público-privadas creadas al calor de la reconversión vitivinícola, tales como la COVIAR o *Wines of Argentina* (WAFO), tienden a priorizar en sus agendas de promoción y financiamiento a los proyectos orientados a la exportación de alta gama, consolidando las ventajas competitivas de los establecidos y profundizando las asimetrías organizacionales que asfixian a la vitivinicultura tradicional y a los pequeños viticultores independientes del Valle (Altschuler, 2025). Esto se vuelve más complejo aun en el marco de un sostenido proceso de caída del consumo de vino tanto a nivel internacional como del mercado interno argentino, agravado por la grave crisis socioeconómica de nuestro país en los últimos años, que profundiza al extremo los problemas de rentabilidad del sector y de acumulación de stock, afectando particularmente a los actores mas débiles de la cadena.

Integración subordinada y asimetrías sociales: nuevas formas de vinculación entre pequeños productores vitícolas y bodegas Top

La emergencia y consolidación del enclave globalizado en el Valle de Uco no supuso la desaparición absoluta de los viñateros, en tanto sujetos agrarios tradicionales, sino su reconfiguración y subordinación creciente dentro de la nueva trama socioproductiva y de poder. Al analizar los vínculos contractuales e informales que unen a los pequeños productores vitícolas independientes con las corporaciones transnacionales o nacionales y las bodegas boutique de alta gama, se observa la estructuración de lo que puede definirse como integración agroindustrial vertical subordinada o asimétrica vía poder de mercado (Teubal, 1995), que si bien no es nueva en el sector, se ve intensificada por las crecientes desigualdades y renovados mecanismos de poder del sector de bodegas. Utilizando la perspectiva relacional de Norbert Elias (1999), esta vinculación no constituye un mero intercambio mercantil libre entre iguales, sino una red de interdependencias fuertemente desequilibrada, donde el diferencial de poder se encuentra concentrado de manera casi monopólica en el eslabón agroindustrial y comercializador. El pequeño productor, desprovisto de capacidad de vinificación propia y de acceso a los canales de distribución internacionales, se ve constreñido a participar de una figuración social donde, en caso de no ser expulsado de la actividad vía espirales descendentes de descapitalización y empobrecimiento, sus márgenes de autonomía y de fijación de precios o condiciones quedan reducidos a un mínimo histórico (Altschuler, 2025).

Así lo expresaba un productor del Valle propietario de unas 20 ha que, siendo tercera generación de viticultores en la zona, sus fincas estaban ahora rodeadas de grandes emprendimientos multinacionales:

"Y es como que te sacan las cosas nuestras, te desarraigan [...] el futuro es muy incierto, no sabemos que traerá todo esto [...] vamos a terminar trabajando para ellos" (Entrevista, 2010).

Bajo el nuevo paradigma hegemónico de la calidad, las bodegas recrudecieron a su favor las reglas de abastecimiento de materia prima. Para asegurar la homogeneidad y los atributos enológicos requeridos por los mercados de exportación, estos establecimientos despliegan

mecanismos de control técnico directo sobre las fincas de los productores independientes. A través de la figura del agrónomo de bodega, se imponen pautas estrictas sobre los modos de hacer agrícolas tradicionales: directivas rigurosas sobre la poda, el manejo del suelo, las estrategias de riego y, de manera crucial, la restricción del rendimiento por hectárea mediante el raleo de racimos, el estrés hídrico, u otros mecanismos tendientes a reducir la cantidad de producción a favor de la mayor concentración de las uvas. Esta transferencia de decisiones productivas de la finca a la gerencia de la bodega implica una creciente desposesión de la autonomía del viticultor tradicional, cuyos saberes históricos acumulados son subordinados al saber científico-técnico dictado por el mercado global (Gras & Hernández, 2009). Como relataba con amargura un pequeño productor del distrito de Vista Flores al describir las nuevas exigencias de las bodegas:

"Ellos vienen a tu finca a decirte cómo tenés que curar, cómo tenés que podar y cuántos kilos tenés que dejar en la planta; te tiran la uva al suelo para buscar esa 'calidad' que dicen, pero después, cuando llega el momento de pagar, el riesgo de que la uva se hiele o se granice sigue siendo completamente nuestro, mientras ellos se llevan el prestigio en la botella" (Entrevista, 2010).

Esta asimetría en el control del proceso de trabajo y producción se duplica en el plano económico mediante la imposición de condiciones comerciales y financieras leoninas. La determinación del precio de la uva fina —particularmente del Malbec de altura— se realiza de manera unilateral por parte de un puñado de grandes bodegas compradoras que actúan bajo una lógica oligopsónica. Los contratos de compraventa, cuando existen de forma escrita, suelen ser asimétricos y transferir las volatilidades inflacionarias y de mercado al eslabón primario. Es frecuente que el pago de la cosecha se efectúe en cuotas prolongadas a lo largo de diez o doce meses, descapitalizando crónicamente al agricultor familiar en un contexto económico inestable (Altschuler, 2025; Rofman & Collado, 2005). Un mediano viticultor tradicional de Tupungato sintetizaba esta vulnerabilidad relacional frente a las firmas extranjeras al manifestar:

"Para entrar a esas bodegas con tu uva tenés que pasar por un filtro terrible; te analizan el grano en el laboratorio, te dicen si sirve o no para su línea de alta gama. Pero el precio te enterás meses después de que les entregaste la nueva, y te lo pagan en cheques a cobrar al año siguiente; jugar con las reglas de ellos es aceptar que tu trabajo vale lo que la bodega decida cada temporada" (Entrevista, 2010).

Este tipo de vinculación genera una profunda fragmentación identitaria y organizativa entre los propios productores locales. Aquellos pocos viticultores que logran reconvertir tecnológicamente sus fincas y adaptarse a las exigencias normativas de las bodegas top consiguen insertarse temporalmente en un circuito de mayor rentabilidad aparente, internalizando el *habitus* empresarial y diferenciándose de sus pares tradicionales. No obstante, esta inclusión es precaria, dado que las bodegas tienden a integrarse verticalmente con viñedos propios, utilizando al productor independiente como un fusible o regulador de stock estacional que puede ser desechado ante las constantes fluctuaciones de la demanda tanto interna como internacional (Anlló, Bisang & Salvatierra, 2010; Altschuler, 2025). De este modo, la ilusión de la integración al éxito de la reconversión vitivinícola globalizada funciona

como un dispositivo de disciplinamiento económico y político que produce nuevas fragmentaciones sociales, mayor heterogeneidad socio productiva y desigualdad social.

El mundo del trabajo en el enclave globalizado: precarización, etnicidad y asimetrías socio-laborales

La contracara indisociable del éxito técnico y estético de la vitivinicultura de alta gama en el Valle de Uco es la persistencia de una estructura laboral caracterizada por la precariedad estructural, la flexibilización, la segmentación étnica y de género. A pesar de la narrativa empresarial que asocia a la vitivinicultura moderna con la hipercalificación laboral y la mejora de las condiciones de vida rural, el trabajo en el surco y las fincas del Valle de Uco continúa asentado sobre mecanismos históricos de explotación, precariedad y fuertes asimetría de poder (Altschuler, 2025; Neiman, 2003).

La reestructuración socioproductiva trajo consigo una transformación en las formas de gestión de la fuerza de trabajo. Si bien en las bodegas se conformó un núcleo reducido de empleo formal, tecnificado e hipercalificado —enólogos, ingenieros agrónomos, especialistas en marketing, guías de turismo bilingües, en el eslabón agrícola primario prevalecen lógicas de precarización, flexibilización y segmentación social y laboral (Heredia & Poblete, 2013). Las tareas estacionales clave, fundamentalmente la poda y la cosecha manual de la uva fina —la cual exige un cuidado minucioso para no dañar los racimos destinados a los vinos de alta gama—, siguen dependiendo de un uso intensivo de mano de obra cuya remuneración se rige mayoritariamente por el sistema de pago a destajo o por canasta recolectada. La introducción de la mecanización de la cosecha, aunque creciente en algunas áreas llanas, encuentra límites en los viñedos de ladera y de conducción en espaldero alto característicos del Valle de Uco, manteniendo la centralidad del obrero manual estacional.

En esta configuración, los diferenciales de poder se agudizan mediante el recurso a la intermediación laboral a través de empresas de servicios temporarios o figuras informales de subcontratación, conocidos nativamente como "cuadrilleros". Estos actores operan como amortiguadores que desvinculan legal y afectivamente a las grandes bodegas transnacionales de la responsabilidad directa sobre las y los trabajadores rurales, diluyendo la ya exigua capacidad de organización gremial y negociación salarial de estos últimos.

En síntesis, y como se ha analizado en otros trabajos (Bocco y Dubbini, 2008; Heredia y Poblete, 2013, Altschuler, 2025), el nuevo escenario vitivinícola implica menor nivel general de empleo, disminución del empleo permanente, mayor demanda de trabajadores calificados y niveles crecientes de tercerización y externalización de la fuerza de trabajo rural. Como consecuencia, se verifica una mayor flexibilización, precarización, diferenciación y segmentación de la mano de obra. Si a ello sumamos la invisibilización histórica del segmento de trabajadores vitícolas (que ni siquiera son considerados parte de la cadena ni tienen representación en las instituciones del sector como la COVIAR), las y los trabajadores rurales se encuentran en el último peldaño social, tanto en términos materiales como simbólicos, ocupando las posiciones mas bajas que determinan mayores niveles de dependencia y menor margen de maniobra y acción de esta configuración social (Elias, 1993, Altschuler, 2025). Como

expresaba al respecto drásticamente un informante clave, conocedor desde pequeño del sector "El obrero de viña es un esclavo en plena posmodernidad" (Entrevista, 2010).

En este marco, un clivaje analítico fundamental que atraviesa al mercado de trabajo vitícola en el Valle de Uco es la dimensión étnica y migratoria. La cosecha concita anualmente la llegada de flujos migratorios estacionales, los denominados "trabajadores golondrina", provenientes del Noroeste Argentino, jujeños, tucumanos, santiagueños y, en muchos casos familias de origen boliviana. Estos trabajadores migrantes, de importancia histórica y creciente en la región del Valle de Uco, se incorporan en las posiciones más vulnerables de la estructura ocupacional, asumiendo las tareas más duras bajo condiciones de habitabilidad y contratación extremadamente precarias.

Sobre esta base material se despliegan procesos de estigmatización y exclusión categorial (Tilly, 2000). El discurso hegemónico de la "mendocinidad" tradicional, anclado en el mito de la ascendencia europea y la laboriosidad del inmigrante italiano o español del pasado, tiende a catalogar al trabajador "norteño" o boliviano contemporáneo a través de operaciones discursivas ambivalentes. Por un lado, se exalta su productividad y sumisión al trabajo rudo, caracterizándolo como una mano de obra aguantadora y dócil ante las exigencias físicas de la finca; por otro lado, se lo criminaliza y segrega socialmente en el ámbito comunitario, reactivando prejuicios xenófobos y racistas que trazan fronteras simbólicas infranqueables entre un "nosotros" local y un "ellos" extranjero (Altschuler, 2025). Esta etnicización del trabajo agrícola funciona como un dispositivo de poder que naturaliza los bajos salarios y las condiciones de precarización, legitimando la asimetría laboral como un rasgo inherente a la condición migratoria de los sujetos.

Asimismo, la dimensión de género aporta una capa de complejidad al entramado de las desigualdades del sector. Aunque el espacio de la finca y de la dirección empresarial vitivinícola ha sido históricamente una configuración masculinizada y patriarcal, las mujeres se incorporan de manera subordinada pero vital en las tareas de selección de granos en bodega, el etiquetado y fraccionamiento manual de vinos, en los laboratorios de control de calidad y en las actividades turísticas y de servicios, reproduciendo brechas salariales y barreras de acceso a los puestos de máxima decisión o mayor calificación que permanecen monopolizados por varones del bloque establecido (Altschuler, 2025).

Conclusiones: la totalidad desigual de la configuración vitivinícola contemporánea

El examen crítico de las dinámicas de distinción, desigualdad y fragmentación socio territorial de la vitivinicultura mendocina y del Valle de Uco en particular, nos permite avanzar hacia la restitución de la totalidad de la configuración social estudiada (Altschuler, 2025). El Valle de Uco no puede ser comprendido de manera aislada, sino como la pieza paradigmática de un campo de fuerzas globalizado que redefine las reglas de juego del conjunto provincial. Su emergencia como "oasis rico" (Collado & Raía 2009), y enclave de alta gama ha sido posible gracias a una articulación política, económica y simbólica que rejerarquizó determinados

territorios y actores sociales a expensas de la subordinación y exclusión de otros, y de las lógicas productivas tradicionales y populares.

La investigación demuestra que el paradigma socio productivo de la calidad, lejos de ser un indicador neutral de excelencia enológica y el progreso técnico, opera como una construcción hegemónica que instituye asimetrías estructurales persistentes. A través de la movilización de capital económico, social y simbólico y de la construcción social y política de ciertas formas de distinción social, los sectores más poderosos de la vitivinicultura mendocina ligados al agronegocio transnacional logran legitimar procesos de concentración de la tierra, la producción y los mercados, en base al acaparamiento de recursos clave como el agua, pero también del paisaje vitivinícola y el patrimonio sociocultural e histórico del sector en función de la explotación del turismo enológico de lujo en el Valle. Las fronteras sociales y simbólicas analizadas delimitan de manera drástica un orden categorial donde los establecidos monopolizan los beneficios materiales y el prestigio global, mientras que los marginados —pequeños y medianos productores de uva y elaboradores de vino, contratistas de uva, obreros rurales y trabajadores migrantes— sufren procesos de invisibilización, desposesión, exclusión y/o subordinación productiva y socio-laboral.

Finalmente, el abordaje procesual y relacional adoptado nos advierte que esta configuración social no constituye un plano inmutable ni un equilibrio estático. Si bien el consenso hegemónico en torno a la alta gama y el éxito del Valle de Uco como "zona ganadora" en detrimento de otras como la Zona Este de la provincia (Altschuler, 2025), dicho orden se encuentra atravesado por tensiones, resistencias y disputas contra hegemónicas (Williams, 1977). De hecho, resulta de interés en este sentido el más reciente y nuevo *giro* de la vitivinicultura mendocina, por el cual, luego de una extensa y profunda hegemonía del Malbec como variedad emblemática, y de las uvas tintas de origen francés en general, han comenzado a revalorizarse en los últimos años una multiplicidad y diversidad de "uvas criollas" que habían sido desprestigiadas, desvalorizadas y estigmatizadas como de baja calidad enológica desde la reconversión vitivinícola de los años noventa (Entrevistas INTA, 2025). Este proceso no es ajeno a la dinámica de búsqueda constante de distinción social y de nuevos nichos de mercado, a la que subyacen a su vez disputas de poder entre tipos de productores, bodegueros y zonas vitivinícolas especializadas en diversos tipos de uva o, en términos de Norbert Elias, a la cambiante "balanza de poder" entre grupos sociales de una figuración social. Investigaciones futuras permitirán analizar si dicho giro implica cierta redistribución de poder y la ampliación de oportunidades para nuevos actores o simplemente una estrategias de marketing de los grupos consagrados de poder.

Las contradicciones inherentes a un modelo excluyente que desplaza a los productores vitícolas locales y descansa sobre la expulsión de agentes tradicionales y la precariedad del trabajador rural, constituyen desigualdades estructurales que tensionan permanentemente la legitimidad del sector, más aun en complejos contextos de crisis y caída general del consumo de vinos como el que se atraviesa en la actualidad. Comprender la cocina de estas desigualdades multidimensionales, incluso en "regiones ganadoras" resulta indispensable para desnaturalizar las narrativas del desarrollo contemporáneo y la "globalización exitosa" de

Altschuler, B. "Distinción social, fronteras simbólicas y fragmentación socio territorial ..."

ciertas economías regionales, visibilizando los altos costos sociales sobre los cuales se erige el glamour y la distinción social de la vitivinicultura actual.

Referencias Bibliográficas

- Altschuler, B. (2025). *Desigualdades y fronteras sociales en la reconfiguración de la vitivinicultura mendocina*. Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes Editorial.
- Altschuler, B. (2016). Hacia un enfoque complejo de la desigualdad social. Reintegrando disciplinas y dimensiones de análisis para pensar nuestra realidad, en Rodríguez Zoya, L. (coord.) *La emergencia de los enfoques de la complejidad en América Latina: desafíos, contribuciones y compromisos para abordar los problemas complejos del siglo XXI* (pp. 223-240). Castelar: Comunidad Editora Latinoamericana, Vol.1.
- Altschuler, B. (2013). Territorio y desarrollo: aportes de la geografía y otras disciplinas para repensarlos, *Theomai*, N° 27 y 28, pp. 1-16.
- Althabe, G., & Schuster, F. (Comps.). (1999). *Antropología del presente*. Buenos Aires, Argentina: Edicial.
- Anlló, G., Bisang, R., & Salvatierra, G. (Eds.). (2010). *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias. De lo primario a las cadenas globales de valor*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Azpiazú, D. y Basualdo, E. (2003). Estudios sectoriales. Componente: Industria vitivinícola, Buenos Aires, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Organización de las Naciones Unidas.
- Bourdieu, P. (1984). Espacio social y génesis de las 'clases'. En P. Bourdieu, *Sociología y cultura* (p. 317). México: Grijalbo.
- Bourdieu, P. (2002). *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus. (Trabajo original publicado en 1979).
- Bourdieu, P., Passeron, J.-C., & Chamboredon, J.-C. (2004). *El oficio del sociólogo. Presupuestos epistemológicos*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Collado, P. (2003). Mendoza, periferia de la periferia próspera (un análisis sobre el modelo de desarrollo regional). *Revista Confluencia*, 1(1). Mendoza: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional de Cuyo.
- Collado, P., & Raía, A. (2009). Identidad y conflictos en el sector vitivinícola mendocino en tiempos de 'Refundación del Estado', en Escolar, D. y Collado, P. (dirs.), *La mendocinidad al palo: identidad y conflictos en Mendoza en tiempos de refundación del Estado* (Informe Secretaría de Ciencia, Técnica y Posgrado). Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.
- Cortese, C. (1992). El latifundio vitivinícola. *Colección Primera Fila*, Cuadernillo No. 4. Ministerio de Cultura y Tecnología, Gobierno de Mendoza.
- De la Garza Toledo, E. (1999). Epistemología de los modelos de producción. In E. De la Garza Toledo (Ed.), *Los retos teóricos de los estudios del trabajo en los noventa* (pp. 67-88). Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- Elias, N. (1993). *El proceso de la civilización: Investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*. Madrid, España: Fondo de Cultura Económica.
- Elias, N. (1998). Ensayo teórico sobre las relaciones entre establecidos y marginados [1976]. En N. Elias, *La civilización de los padres y otros ensayos* (pp. 81-138). Bogotá, Colombia: Norma.
- Elias, N. (1999). *Sociología fundamental*. Barcelona, España: Gedisa.
- Elias, N., & Scotson, J. L. (2000). *Os estabelecidos e os outsiders: sociologia das relações de poder a partir de uma pequena comunidade*. Río de Janeiro: Jorge Zahar.

Altschuler, B. "Distinción social, fronteras simbólicas y fragmentación socio territorial ..."

- Giarracca, N. (2006). Territorios en disputa: Los bienes naturales en la sociedad argentina contemporánea. *Realidad Económica*, (221), 54-76.
- Goldfarb, L. (2007). Reestructuración productiva en el sector vitivinícola mendocino. La construcción social de un paradigma de calidad. En *II Seminario Internacional "Nuevos desafíos del desarrollo en América Latina"*. Río Cuarto: Universidad Nacional de Río Cuarto.
- Gras, C., & Hernández, V. (Comps.). (2009). *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos.
- Grimson, A. (2009). "Legitimación de la desigualdad social". En *Congreso de The Latin American Studies Association*. Río de Janeiro.
- Heredia, M., & Poblete, L. (2013). La estratificación socio-laboral en un caso de globalización exitosa: la vitivinicultura mendocina (1995-2011). El trabajo vitivinícola en Mendoza frente a los desafíos de la calidad. *Mundo Agrario*, 14(27), 112-135.
- Kessler, G. (2014). *Controversias sobre la desigualdad: Argentina 2003-2013*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI Editores.
- Lamont, M., & Molnár, V. (2002). The study of boundaries in the social sciences. *Annual Review of Sociology*, 28(1), 167-195.
- MacLaine Pont, P., & Hernán, T. (2009). ¿Cómo fue que el viñedo adquirió importancia? Significados de las vides, calidades de las uvas y cambio socio-técnico en la producción vinícola de Mendoza. *Apuntes de Investigación*, (15), 77-96. Buenos Aires: Fundación del Sur.
- Martín, F. (2009). *Las transformaciones recientes en la agricultura de oasis en Mendoza, Argentina. Una aproximación al caso de la reestructuración vitivinícola desde la economía política de la agricultura* (Tesis de maestría). Flacso, Buenos Aires.
- Martín, F. (2010). *La naturaleza del poder. Ecología política del desarrollo (capitalista) regional en Mendoza, Argentina. 1879-2000* (Tesis de doctorado). Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Mellado, V. (2008). Empresariado y vitivinicultura: trayectoria y caída del grupo Greco. En A. M. Mateu & S. Steve (Eds.), *El vino y sus revoluciones. Una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina* (pp. 351-365). Mendoza: Editorial Universidad Nacional de Cuyo.
- Neiman, G. (2003). La calidad como articulador de un nuevo espacio productivo de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina. En M. Bendini et al. (Eds.), *El campo en la sociología actual: una perspectiva latinoamericana* (pp. 291-314). Buenos Aires: La Colmena.
- Reygadas, L. (2008). *La apropiación: Destejiendo las redes de la desigualdad*. Barcelona, España: Anthropos.
- Richard Jorba, R. (1992). Conformación espacial de la vitivinicultura en la provincia de Mendoza y estructura de las explotaciones. 1881-1900. *Revista Estudios Regionales*, (10). Mendoza: CEIDER, Facultad de Filosofía y Letras.
- Rofman, A., & Collado, P. (2005). El impacto de la crisis y las políticas de ajuste sobre las economías regionales: El caso de la vitivinicultura en Mendoza. *Realidad Económica*, (212), 89-114.
- Salvatore, R. (1986). Control del trabajo y discriminación. El sistema de contratistas en Mendoza, Argentina, 1880-1920. *Desarrollo Económico*, 26(102), 229-253. Buenos Aires: Instituto de Desarrollo Económico y Social.
- Teubal, M. (1995). *Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina?* Buenos Aires: Ediciones Corregidor.
- Tilly, C. (2000). *La desigualdad persistente*. Buenos Aires: Manantial.

Altschuler, B. "Distinción social, fronteras simbólicas y fragmentación socio territorial ..."

Villagrán, A. (2013). El vino más alto y bajo el más bello cielo. Procesos de patrimonialización, turismo y estrategias empresariales. El caso de Cafayate (Valle Calchaquí), norte de Argentina. *Vivência: Revista de Antropologia*, (42). Natal: Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

Williams, R. (1977). *Marxism and literature*. Barcelona: Península.