

EMMANUEL CICIRELLO   

El “buen gusto” entre el modelo cuantitativo y cualitativo. Grupos sociales relevantes en la vitivinicultura mendocina (1960-1990)

Recepción: 26 de septiembre de 2023 ▶ Evaluación: 27 de marzo de 2023 ▶ Aceptado: 15 de abril de 2024

Sugerencia de citación. Cicirello, E. (2024). El “buen gusto” entre el modelo cuantitativo y cualitativo. Grupos sociales relevantes en la vitivinicultura mendocina (1960-1990). *Perspectiva Geográfica*, 29(3), 1-17. <https://doi.org/10.19053/uptc.01233769.16600>

Resumen. A partir de la década de 1960, en la provincia de Mendoza, se establecieron políticas económicas público-privadas que fueron la base necesaria para el cambio tecnológico que consolida la reestructuración vitivinícola en 1990. El modelo productivo cuantitativo que comercializaba uvas y vinos comunes de altos rendimientos fue atravesado por una transformación global del mercado del vino, por la creación de instituciones para controlar la genuinidad de vinos y por la caída del consumo, así como por el impacto de una prolongada y profunda crisis de sobreproducción (1978-1990). Estos aspectos estimularon la reorientación de algunos productores hacia el mercado internacional y al nuevo paradigma de *calidad* que se estaba desarrollando en otros países, basado en uvas y vinos varietales. Son estrategias de grupos sociales relevantes (públicos y privados) que establecieron como innovación la exportación de vinos finos asociados al *buen gusto* como solución a la crisis de sobreproducción.

Palabras clave: *calidad; cambio tecnológico; desarrollo económico; tecnología; vino.*

1 Licenciado en Historia por la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Doctorando en Desarrollo económico por la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Becario doctoral Conicet con lugar de trabajo en el Centro de Estudios de la Argentina Rural (CEAR-UNQ). Esta investigación, parte de los objetivos de mi tesis doctoral, se ha realizado en el marco del proyecto PIP-Conicet “La Argentina desigual. Ambiente, producción y calidad de vida en el ámbito rural (1960-2019)”, perteneciente al Centro de Estudios de la Argentina Rural. emmanuelcicirello@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-2978-0066>

The “good taste” between the quantitative and qualitative model. Relevant social groups in Mendoza viticulture (1960-1990)

Abstract. In the province of Mendoza, specifically since the 1960s, public and private economic policies were established that could be considered the origins of the technological change that consolidated the wine restructuring in 1990. The quantitative production model that marketed common high-yield grapes and wines was affected by a global transformation of the wine market, the creation of institutions to control the authenticity of wines, the drop in consumption, and the impact of a prolonged and deep crisis of overproduction (1978-1990). These aspects stimulated the reorientation of some producers towards the international market and the “quality” paradigm, based on fine grapes and wines. They are strategies of Relevant Social Groups (public and private) that established as an innovation the export of fine wines associated with “good taste” as a solution to the crisis of overproduction.

Keywords: *Quality; Technological change; Economic development; Technology; Wine.*

O “bom gosto” entre o modelo quantitativo e qualitativo. Grupos sociais relevantes na viticultura da Mendoza (1960-1990)

Resumo. Na província da Mendoza, especificamente a partir da década de 1960, foram estabelecidas políticas económicas público-privadas que podem ser consideradas as origens da mudança tecnológica que consolidou a reestruturação vitivinícola em 1990. O modelo quantitativo de produção que comercializou uvas e vinhos comuns de alto rendimento foi afectado por uma transformação global do mercado vitivinícola, pela criação de instituições para controlar a autenticidade dos vinhos, pela quebra do consumo, bem como pelo impacto de uma crise prolongada e profunda de superprodução (1978-1990). Estes aspectos estimularam a reorientação de alguns produtores para o mercado internacional e para o paradigma da “qualidade”, baseado em boas uvas e bons vinhos. São estratégias de Grupos Sociais Relevantes (públicos e privados) que estabeleceram como inovação a exportação de vinhos finos associados ao “bom gosto” como solução para a crise da superprodução.

Palavras-chave: *Qualidade; Mudança tecnológica; Desenvolvimento Económico; Tecnologia; Vinho.*

Introducción

A mediados de la década de 1990, en Mendoza, se consolidó en la vitivinicultura un proceso de cambio tecnológico que fue definido como reestructuración o reconversión productiva por la literatura económica. Según Azpiazu y Basualdo (2001), algunas de las características de este proceso, como la segmentación del mercado, una significativa heterogeneidad en sus establecimientos y el ingreso de nueva tecnología para bodegas a través de la transnacionalización — inversiones extranjeras—, modificaron la estructura productiva y empresarial. Estos aspectos llevaron a la concentración del mercado de vinos debido a que se debieron generar nuevas fusiones verticales para sostener la cantidad de uvas finas para su industrialización, necesarias para la reestructuración.

No obstante, otros autores matizan este fenómeno y agregan que no fue un proceso lineal. Por ejemplo, argumentan que también se produjeron erradicaciones y abandonos de cultivos de pequeñas explotaciones donde la inversión en tecnología es de difícil concreción por falta de capital o rentabilidad, además de políticas tendientes a agrupar a los eslabones más débiles de la cadena productiva (Richard-Jorba, 2008; Van den Bosch & Alturria, 2023). Asimismo, Staricco (2018) considera que en la estructura productiva perviven dos modelos productivos —al mismo tiempo— hasta el presente: el modelo clásico *cuantitativo*, por un lado, y el modelo *cualitativo*, por otro. Según el autor, estos sectores definieron sus productos vitivinícolas a través de la *calidad*, con diferentes componentes, y orientado a diferentes segmentos del mercado, aunque podría considerarse que la denominada “reconversión” de los años noventa se orientó hacia el segundo modelo.

Sin embargo, todos los autores coinciden, en mayor o menor medida, en que existen actores sociales que llevaron a cabo transformaciones a partir de una coyuntura global, eligiendo reproducir cada modelo según su posición en el campo socioeconómico vitivinícola. Este aspecto, no abordado por la bibliografía

hasta el presente, es el centro del presente trabajo. O sea, aquí se considera que el cambio tecnológico consolidado desde la década de 1990 respondería a propuestas productivas innovadoras progresivas rastreables desde la década de los sesenta.

Para abordar a los actores, se utilizará como marco teórico el concepto de *grupos sociales relevantes* (GSR), categoría analítica de la Escuela de la Construcción Social de la Tecnología (SCOT). Se consideran GSR a aquellos actores que, por la cercanía a la actividad económica, dan sentido a un problema —de forma colectiva y diferenciada— y una posible solución a partir de innovaciones tecnológicas. Al mismo tiempo, estas tecnologías poseen tres formas: artefactual, productiva y de organización (Thomas, 2008). Los GSR resignifican los productos vitivinícolas en tanto *calidad* para construir una solución a problemas económicos del sector. Sin embargo, este aspecto se combina con la clasificación social del gusto que ofrece Pierre Bourdieu (2010), evidenciando que la definición de la calidad o no de un producto es una consecuencia de las relaciones sociales y de la dominación de unos actores sociales sobre otros. La combinación entre ambas perspectivas teóricas constructivistas reside en que la posición dentro del campo a través del hábitus, como sugiere Bourdieu, posiciona y construye a los GSR que definen a través de la “dominación de las reglas del juego” cuáles son los problemas de época por resolver. Así, desde finales de los años sesenta, se da un proceso de incorporación al mercado mundial del vino de países emergentes como Estados Unidos, Chile, Nueva Zelanda, Australia y Argentina, que lo convierten en dinámico y complejizan la competencia con los países tradicionales (Pan-Montojo, 2009; Anderson et al., 2011; Martínez Carrión & Medina Albaladejo, 2012; Medina Albaladejo et al., 2014; Anderson & Pinilla, 2020). Dicho contexto influye en los GSR, quienes construyen estrategias para resolver los desequilibrios de oferta y demanda (sobreproducción) en tanto innovaciones que impulsan el cambio tecnológico del sector.

El objetivo de este trabajo reside en indagar, para el caso de Mendoza, en que los GSR dan sentido al problema de la sobreproducción, la globalización del mercado vitivinícola y la transformación cultural del consumo. Para ello, se ha recurrido al relevamiento de fuentes cualitativas, tanto estatales como privadas, previas a 1990, en particular, los programas económicos del Ministerio de Economía de la provincia de Mendoza, informes del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) y los programas vitivinícolas e investigaciones pertenecientes a las estaciones experimentales del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). En cuanto al sector privado, se relevaron los informes del Centro de Bodegueros de Mendoza y la *Revista Vinos y Viñas*, publicación que incluía a bodegueros y profesionales, por ser enólogos e ingenieros agrónomos. La selección de estas fuentes se debió a la impronta innovadora que poseen estos actores por sobre otros. Y de allí parte la pregunta de investigación que guía este artículo: ¿cuáles fueron los grupos sociales e instituciones más relevantes que establecieron la clasificación “buen gusto” como alternativa al proceso crítico de la vitivinicultura en la provincia de Mendoza durante el período 1960-1990? De esta manera, se analiza el proceso histórico previo a la reconversión como una construcción innovadora a través de diversas propuestas desde el sector público y privado. Estas fueron orientadas hacia la producción de uvas y vinos finos para exportación y la incorporación de conocimiento y tecnologías de organización para producir vinos de *calidad*, entre otras, las cuales no siempre fueron puestas en práctica. Así, este trabajo no pretende considerar que un elemento innovador resuelve *a priori* una problemática productiva, sino que el cambio tecnológico consolidado en los noventa fue producto de un proceso con problemas y sus posibles soluciones. De esta manera, en los apartados siguientes se mencionarán las categorías teóricas que sustentan este análisis, se explicará el concepto de *calidad* para cada modelo productivo y la utilización

del término *buen gusto*¹, se caracterizará brevemente el proceso consumado de “cambio tecnológico” y también se analizará el proceso previo a nivel social, económico y tecnológico.

La construcción tecnológica del *buen gusto* desde el modelo cuantitativo y el cualitativo

La reconversión vitivinícola, consolidada a mediados de los noventa, resultó de diversas transformaciones productivas. Además de adquirir artefactos que faciliten y aceleren el proceso de producción, la propuesta de los GSR se perfiló hacia la organización del mercado vitivinícola a través de la diversificación y exportación de vinos finos. Así, el sentido de *calidad* que le proporcionaron al artefacto *vino* y, por lo tanto, un bien de distinción asociado al *buen gusto*, estuvo caracterizado hacia las uvas y vinos finos para el mercado internacional. Estos criterios son construidos por los GSR como parte de una solución a un problema histórico del sector: la sobreproducción².

Siguiendo el abordaje de la SCOT para el análisis de la tecnología y para categorizar a los actores en este trabajo, las pautas o criterios de *buen gusto* y de *calidad*

- 1 El *buen gusto* es entendido aquí como una clasificación que construyen los actores sociales dentro de la vitivinicultura (bodegueros, enólogos, agrónomos, productores vitícolas, etc.) para posicionarse de manera dominante sobre otros actores (los consumidores). En otros términos, la calidad es una construcción social definida por posicionamientos relevantes que procuran definir las “reglas de juego” del campo, como establece Pierre Bourdieu (2010).
- 2 El modelo productivo vitivinícola mendocino, desde finales del siglo XIX, experimentó recurrentes crisis de sobreproducción y caída de precios, mayormente ligadas al consumo, en los períodos 1901-1903, 1914-1917, 1928-1935 y 1978-1990. La literatura histórica ha considerado al último período como el más prolongado y profundo. Desde el final del siglo XIX y hasta la reconversión a fines del XX, las estrategias para disminuir la sobreoferta en el mercado variaron entre la prohibición temporaria de plantaciones, estímulos económicos a variedades específicas, el bloqueo de vinos, regulación de la comercialización y la compra de vinos/uvas por parte del Estado para su posterior eliminación, entre otras. No obstante, las soluciones no han sido efectivas y los síntomas críticos reaparecieron. Para profundizar en estos aspectos, véase Richard-Jorba (2008); Matteu (2007); Barrio (2010); y Martín (1992).

son consideradas como tecnologías de organización y producción. Asimismo, el vino es una tecnología artefactual. Esta perspectiva considera que las tecnologías poseen dentro de ellas consideraciones sociales, políticas y económicas que las construyen como solución ante un eventual problema (Pinch, 1997; Thomas, 2008). En términos generales, evita una visión determinista —lineal— de la tecnología y el desarrollo tecnológico, que los comprende en autonomía de la sociedad y como forma de solución por la simple razón de existir y funcionar (Bijker, 2005; Thomas, 2008). Por el contrario, considera que las tecnologías (artefactos, productos, organización) requieren de un diseño de fabricación a partir de las actividades humanas y conocimiento para emplearlas. En particular, los artefactos son objetos que poseen agencia a partir de un marco de relaciones con los actores sociales. Es decir, son mediadores en la acción de los humanos que, para este caso, modifican las actividades económicas durante el último cuarto del siglo xx. Por lo tanto, la mediación de los sistemas de conducción de las vides, de las cepas de alta calidad enológica, de la fermentación e intervención con levaduras (o no), inciden en el curso productivo de los agentes que se vinculan con dichos artefactos, construyéndose ambos como una asociación en tanto innovadores-innovaciones (Latour, 1994; 2008).

A este abordaje sociotécnico se agregan las categorías de Pierre Bourdieu (2010) para caracterizar la estructura socioeconómica. Se utiliza la categoría *campo* como una delimitación de la vitivinicultura en tanto mundo social regido por reglas, donde existen pujas entre los actores por conservar o transformar la distribución de capitales. Además del habitus que posee cada uno para posicionarse de manera dominante, establecen estrategias de valorización/desvalorización del poder establecido generando disposiciones discordantes entre el campo y el habitus que provocan crisis o transformación en la estructura. Los GSR definen el problema y ajustan soluciones a partir de las mediaciones con los objetos. El *buen gusto*, en

tanto tecnología de organización y estrategia de los GSR, sirvió para resolver la acumulación de *stocks* de vino a través de la segmentación del mercado. Así, el *buen gusto* es una categoría que sintetiza la tensión entre la reproducción/transformación del sector vitivinícola y donde ciertos actores buscan distinguirse de otros para imponer nuevas reglas de juego y dominar. Por ejemplo, los vinos finos para exportar se clasifican como portadores del *buen gusto*, ejerciendo así la reproducción de actividades productivas relacionadas con la calidad enológica. También construye estrategias de publicidad y vínculos comerciales para dominar a productores de vinos comunes y consumidores. Así, los actores logran posicionarse posteriormente a un proceso de crisis-transformación. Esta postura resolutiva de una parte del sector industrial bodeguero así como también del Estado a través de sus instituciones requirió previamente de la resignificación de artefactos que fueron establecidos en las décadas previas a la reconversión vitivinícola.

Lo que nos interesa en este trabajo es sostener que la *calidad* y el *buen gusto* son clasificaciones propias de los sujetos intervinientes del sector, las cuales están incorporadas en el producto y sirven de distinción de criterios. A su vez, dicha distinción define qué actores serán los dominantes y ejercerán poder sobre otros para catalogar a un vino de buena calidad y otro de mala calidad, reproduciendo así un universo de diferencias legitimadas a través de su posición en el campo (Bourdieu, 2019). Por lo tanto, refieren a aspectos distintos tanto en el modelo de producción clásico como en el cualitativo porque las posiciones dominantes son ocupadas por actores distintos. No obstante, ambos hablan en nombre de estas al producir vinos y conviven a través de técnicas distintas, así como también la preferencia de las cepas o el *terroir* y los consumidores. De esta manera, se considera que las categorías *calidad* y *buen gusto* son tecnologías de organización que buscaron resolver los problemas de adulteración y la sobreproducción de vitivinícola desde sus orígenes (Mateu & Stein, 2006; Barrio, 2010), procurando ob-

tener niveles aceptables de genuinidad en el artefacto tecnológico “vino”. Este tipo de problema es definido de manera distinta por cada GSR.

Dicho artefacto se produce por medio de dos modelos productivos, donde *calidad* y *buen gusto* poseen pautas diferentes que conviven en la misma estructura. Sin embargo, en los sistemas agroalimentarios en general, las clasificaciones sobre el producto están atravesadas por tensiones de *gobernanza* entre exigencias de consumidores y capacidades de proveedores. En el caso de la vitivinicultura, la reestructuración significó el desafío de reinterpretar las convenciones de calidad (Ponte, 2009). Para los vinos comunes, el vino y su *calidad* se alcanzan a través de un producto áspero al beber (debido a la gran cantidad de taninos), con colores y aromas intensos y una máxima graduación alcohólica. La graduación alcohólica se conseguía con un alto porcentaje de glucosa y sacarosa en la uva; su adulteración se evitaba, en principio, con un control gubernamental —aunque deficiente en varias ocasiones— a partir de la creación del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) en 1959. A su vez, la uva seleccionada para vinificar debe tener un importante peso y tamaño, con preferencia por las variedades nativas (criollas) de alto rendimiento para generar el mayor volumen (y, por lo tanto, menor costo unitario) posible. El cultivo está organizado por un método de bajo costo y eficaz para el alto rendimiento del producto, junto al cultivo de las vides con una relativa separación, permitiendo así el desarrollo de grandes y variados racimos para su cosecha manual (Pont & Thomas, 2009). En este segmento, se comprenden como GSR los viñateros que cultivan vides de altos rindes, las entidades estatales como las estaciones experimentales pertenecientes al Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y el INV, que producen conocimiento, e instituciones financieras que posibilitan acceso al crédito, sumado a bodegas que elaboran y comercializan este producto, y los consumidores.

Para el caso de los vinos finos, el marco de calidad está compuesto por la innovación tecnológica —tanto

en bodega como en la producción primaria— que incluye, entre otros elementos, la selección de las cepas, el control hídrico de las plantas, el raleo y la poda, el cuidado de los aromas y sabores de las frutas, así como también su posible incorporación en el proceso industrial, como es caso del paso por barricas de roble francés o americano. A su vez, los grupos que intervienen en dicha construcción presentan perfiles novedosos respecto del *viejo* modelo. En este sentido, se imponen nuevos criterios de calidad a partir de la caída dramática en los volúmenes de producción y el consumo per cápita en el último cuarto del siglo XX en países tradicionalmente productores y consumidores de vino (Giuliani et al., 2007; Ponte, 2009). Por ejemplo, las bodegas que cultivan parte de las uvas seleccionan las variedades que impactan de forma positiva en los países emergentes —podría mencionarse el caso de Estados Unidos— incorporando viñedos para poseer mayor control sobre el cultivo (Bocco, 2007a; Pont & Thomas, 2009). Las uvas seleccionadas son pequeñas y son plantadas con poca distancia entre sí, además de tener limitadas ramificaciones y racimos en cada una a través de técnicas de poda, con el objetivo de recibir el máximo de luz solar. Se establece como soporte la espaldera —que facilita el empleo de máquinas para su cosecha— para establecer un mejor control de irrigación por goteo. Se consideran como GSR las bodegas privadas que suplantaron las vides de altos rindes para cultivar cepas finas o reconvirtieron viejos viñedos para producir vinos finos (Catena Zapata, Bianchi y Zuccardi) orientados hacia aquellos consumidores con exigencias que apuntan a las nuevas características organolépticas del vino. Estas nuevas exigencias de los consumidores fueron posibles por su accesibilidad a conocimientos técnicos en revistas especializadas de vitivinicultura y cursos de enología públicos y privados que educaron su paladar. Estos criterios demuestran que el precio del producto por sí solo no ejerce el peso suficiente para determinar un producto de calidad, sino que adoptan otras propiedades para resolver la incertidumbre sobre la calidad. Por ejemplo, la fidelidad o confianza de los

consumidores de vino ante una marca en particular; las consideraciones de grupos externos (productores y consumidores) que determinan normas o estándares comunes y los hacen cumplir mediante pruebas, inspecciones y certificaciones basadas en características organolépticas, así como factores naturales favorables como la climatología o la naturaleza de los suelos, entre otros (Sánchez-Hernández et al., 2003; Ponte, 2009). De esta manera, cada GSR le adjudicará un sentido de calidad y buen gusto al artefacto *vino*, haciéndolo único y propicio para resolver los problemas relevantes de la vitivinicultura.

El proceso histórico de la vitivinicultura mendocina hacia el cambio tecnológico (1960-1990)

El crecimiento económico del sector vitivinícola mendocino alcanzado durante los noventa a partir de las transformaciones tecnológicas tiene su origen en las décadas previas. Hubo un aumento de las exportaciones mundiales compuestas por los productores y exportadores del Viejo Mundo junto con los del Nuevo Mundo que desarrollaron una estructura competitiva de grandes firmas empresariales. A partir de esta distribución global, los viejos productores pierden espacio en el mercado frente a los nuevos productores. Así, el proceso que atravesó el mercado internacional modificó pautas que desencadenaron en novedosas estrategias empresariales de producción, comercialización, distribución y *marketing* (Anderson et al., 2011; Martínez Carrión & Medina Albaladejo, 2012).

La segunda globalización coincidió con el descenso del consumo mundial de vino, heterogeneizó las pautas de consumo y resignificó la importancia del comercio internacional a partir de nuevos vinos y novedosas estrategias empresariales, a diferencia de la primera, donde los actores sociales producían para los mercados nacionales y se sostuvieron a partir de regulaciones institucionales con fuerte peso esta-

tal (Pan-Montojo, 2009). Asimismo, desde los años ochenta se observa a nivel global una transformación de las “pautas geográficas” regionales por la búsqueda de un producto de calidad, con innovaciones de proceso, de producto, de organización, de gestión y de comercialización. Estas se establecieron de manera destacada por medio de las indicaciones geográficas protegidas (IGP), es decir, las denominaciones de origen (DO). Por lo tanto, ciertos territorios, en los países productores tradicionales primero y en los emergentes después, adoptaron estrategias de acción más competitivas para diferenciarse (Sánchez-Hernández et al., 2003). Estos aspectos son considerados parte de una “revolución del consumo” debido a que no solo se producen transformaciones geográficas, sino también del producto demandado y de sus pautas: nuevos viñedos con nuevas cepas, segmentación de vinos (finos, *premium*, *ultrapremium*) y el consumo en alza de cervezas, bebidas blancas o jugos en detrimento de productos vínicos, como se puede ver en la Figura 1.

Estas condiciones estructurales del sector provocan un impacto importante en los actores relevantes que aún pertenecían al modelo productivo creado a finales del siglo XIX y que se desarrolla exclusivamente con base en el mercado interno. Y se pudieron advertir estas tendencias para el caso mendocino. Por ejemplo, desde comienzos de la década de los setenta el consumo aparente de vino en Argentina experimentó un descenso significativo, pasando de 86 litros per cápita anual en 1968 a 60 litros en 1986 y a tan solo 30 litros en 2001 (Richard-Jorba, 2008). Así, el modelo productivo clásico tuvo que transformarse para responder a las nuevas características del consumo nacional e internacional, que prefiere los vinos finos tintos por sobre los vinos de mesa. Dicha tendencia produjo el abandono del modelo productivista caracterizado por cultivar vides de altos rindes y vinos de poca calidad enológica; así mismo, se desarrollaron modelos más flexibles de producción orientados a vinos finos de calidad enológica y que eran aceptables ante las

normas organolépticas (Azpiazu & Basualdo, 2001), diferenciándolos en función de una demanda exigente para segmentar y evitar la homogeneización productiva (Neiman & Bocco, 2001). Sin embargo, la superficie implantada en Mendoza no paró de crecer: entre 1945 y 1968 pasó de 157.000 a 294.000 ha y siguió creciendo hasta 1979, cuando alcanza las 316.355 ha, sumado a los factores que producen la más prolongada y profunda crisis de sobreproducción durante el período 1978-1990 (Cerdá & Hernández, 2013). Este desarrollo generó la conformación de subsectores que fue diferenciando tres productos elementales: los vinos comunes, los vinos finos y los mostos (Bocco, 2007b). A su vez, los vinos finos se subdividieron en bajo precio o de selección, de precios intermedios o varietales y de alto precio o *prémium*/*superprémium* varietales o genéricos. En cuanto a los mostos, está el sulfatado y el concentrado. Dentro de estas segmentaciones, se

encuentran bodegas que profundizan su presencia con estrategias oligopólicas que, desde los noventa y a partir de la desregulación de los mercados, pasan a dominar las dinámicas productivas y a pertenecer a varios segmentos del mercado (Azpiazu & Basualdo, 2001; Bocco, 2007a). Asimismo, construyeron la posición de dominación absorbiendo conocimiento experto y gestionando nuevas técnicas de producción. En este contexto, la presencia de enólogos y agrónomos calificados fue necesaria para producir vinos de alta calidad enológica. Particularmente, se deben mencionar aquellos consultores que viajaron a bodegas de otros países para absorber su conocimiento tácito y aplicarlo en sus propias viñas y bodegas (Giuliani, 2007). Esta codificación del conocimiento permitió acortar la brecha productiva desigual entre los países emergentes y tradicionales a partir de la exportación de vinos, como fue el caso de Catena Zapata (Ríos, 2023).

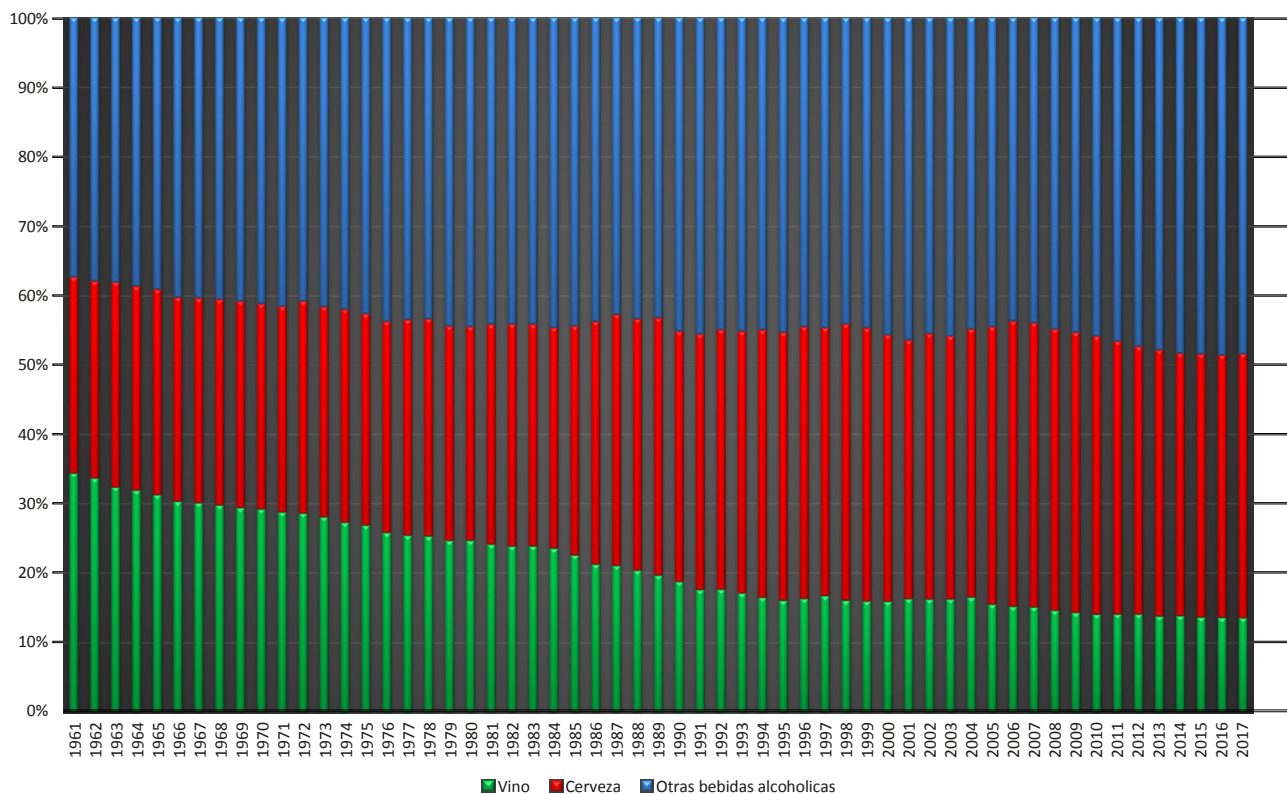


FIGURA 1. Consumo per cápita global de vino, cerveza y otras bebidas alcohólicas (1961-1990)
 FUENTE: Anderson y Pinilla (2020).

A pesar de las tendencias globales, durante fines de la década de 1960 y el año 1971 se profundiza el aumento de cultivos en el sector como consecuencia del estímulo a la actividad que realizan el Estado nacional y el provincial con el permiso de uso del agua subterránea y otras leyes que permitieron la desgravación impositiva de nuevos viñedos y la expansión del crédito (Richard-Jorba, 2007; Mateu, 2007). Se reemplazan las viñas de calidad (entre las cuales está la malbec) por uvas criollas para obtener mayores volúmenes, impactando así sobre el incremento del *stock*. Hasta los setenta, la acción estatal tendió a limitar las importaciones a partir de aranceles externos y al subsidio del cultivo y/o de la producción de vinos, sin incentivar la exportación (Azpiazu & Basualdo, 2001). En definitiva, se sostienen formas *productivistas*, aunque, estimulados por el contexto, se proyecta la producción de uvas de altos rindes con un manejo tradicional del viñedo, sustentado en la lógica de la cantidad; se presenta una escasa innovación tecnológica en la organización productiva, el producto, la forma de organizar el trabajo y la manera de comercializar; así mismo, hay tendencia a ofrecer productos seleccionados por los mismos productores sin considerar el paladar del consumidor; y, por último, se dedican únicamente al mercado interno, que previo a los sesenta consumía altos volúmenes de vinos comunes a partir de los hábitos populares (Bocco, 2007a).

La sinergia público-privada y el cambio tecnológico: el *buen gusto* como camino hacia el cambio tecnológico

Como se dijo, desde los años sesenta se abonó el camino para (re)definir la calidad y asociar el *buen gusto* a un tipo de vino de exportación. Este paradigma responde a un modelo de innovación tecnológica que busca satisfacer la demanda de los *nuevos* consumidores. El relevamiento de fuentes históricas del período

1960-1990 muestra una tendencia de relaciones sinérgicas entre el sector público y el privado. La capacidad de construir vinculaciones buscó dar soluciones a los problemas económicos y estructurales del sector. No obstante, es menester trazar una distinción: durante los sesenta y hasta fines de los setenta, se proponen ciertas pautas; posterior a 1978, se perfilan hacia otras propuestas innovadoras cercanas a la reconversión de los años noventa. Una de las hipótesis que podría responder a esta tendencia es que la crisis de sobreproducción junto con una drástica caída del consumo de vinos comunes fueron estímulos necesarios para modificar las condiciones productivas.

Se considera que la crisis demostró la incapacidad de absorción de productos de mesa que sostenía históricamente el mercado interno para dar lugar a la posición de bodegueros industriales que buscaron generar una transformación con base en los vinos finos, de calidad, para exportación. Además, la innovación en productos y procesos, impulsada por inversiones en investigación, fue determinante en la disminución de la brecha productiva entre países emergentes y los tradicionales productores europeos (Giuliani et al., 2011), y es por este motivo que se estudian estos grupos sociales relevantes y no otros. La innovación y el cambio tecnológico surgió progresivamente desde el Estado y su sinergia con los bodegueros privados, quienes poseían mejor posición en cuanto al capital económico.

En cuanto al primer grupo, se pueden identificar al INV, el Ministerio de Economía, el INTA, la Comisión de Desarrollo Económico Provincial (Diario Los Andes, 1960, p. 4), la Universidad Nacional de Cuyo, el Consejo Federal de Inversiones (CFI) y entidades financieras que ofrecen créditos para el desarrollo agroindustrial, como el Banco Industrial. El segundo grupo incluye al Centro de Bodegueros de Mendoza, compuesto por diversas entidades privadas, y la Corporación Exportadora de Vinos Argentinos (CEVA), como un anteproyecto en los años sesenta —habría que esperar que pasaran los años noventa para que se

aplicaran instituciones de similares características—. Esta última no se llegó a conformar, aunque su planificación podría mostrar una intención de sinergia entre el Estado y el sector público para el desarrollo tecnológico. Por último, hay GSR sociales relevantes que no ingresan directamente en estas etiquetas público-privadas, pero son importantes para la construcción de la reconversión: por un lado, los consumidores de vino, quienes con sus preferencias comienzan a imponer tendencias productivas; por otro lado, organismos internacionales que sugieren el viraje productivo, como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) o la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), entre otras. La posición dominante de estos grupos podría atribuirse a la clasificación de problemas/soluciones (Bourdieu, 2019). Este aspecto se define por la construcción progresiva de circulación de conocimiento, por un lado, y posesión de capital económico de las bodegas para integrarse verticalmente, por otro. El Estado y los vitivinicultores lograron acumular mayor capital cultural en términos de la codificación de saberes y su circulación, como se verá en el siguiente apartado.

Período 1960-1978

Para el período 1960-1978, existió un desarrollo institucional y normativo en la vitivinicultura a partir de la creación del INV (Ley General de Vinos n° 14.878/59) y el INTA, que buscaron crear pautas para alcanzar la genuinidad de los productos vitivinícolas, así como su financiación y comercialización. Este aspecto significó un salto cualitativo en términos de la codificación de conocimientos expertos a través de la instrumentación de conceptos enológicos y de la agronomía (Giuliani, 2007) que dichas instituciones tuvieron por objetivo circular, así como también absorber de los productores en las estaciones experimentales (INTA, 1964; 1972). Así, las propuestas tendieron al desarrollo productivo del sector, procurando recuperarse de ciertos desequilibrios de oferta y demanda sostenidos en los años cincuenta. El Gobierno provincial, a través del

Ministerio de Economía, instrumentó las bases para el afianzamiento económico. Se planificaron una serie de medidas que deberían llevarse adelante con los recursos del INV y el INTA, aspecto que demuestra un nuevo avance en la codificación del conocimiento experto (Giuliani, 2007).

El horizonte fue de mayor calidad y productividad para el mercado nacional e internacional. Para que esto sea factible, se agrega una política de créditos para adquirir nuevas tecnologías que permitan acondicionar las zonas áridas, puesto que la escasez del agua es un tema que ya surgía como asunto preponderante por resolver. Así, se contemplan, como elementos para el desarrollo rural vitivinícola, artefactos mecánicos de laboreo, la tecnificación del riego, métodos destinados a mitigar los efectos del granizo y las plagas, así como la tipificación de zonas y variedades para construir una oferta de vinos segmentada (Gobierno de Mendoza, 1967). En segundo lugar, se establece la erradicación de uvas de altos rindes y se estimula el cultivo de variedades finas para armar *stocks* de vinos que abastezcan al mercado interno y externo de forma sostenida. En tercer lugar, la expansión del cultivo de vid se debería ajustar al nivel de consumo que posea el mercado. Por último, se propone la diversificación de la vid (Rodríguez Vázquez, 2016), es decir que se deben orientar tanto a productos alcohólicos como analcohólicos (jugo de frutas, fruta fresca y deshidratada, entre otros), y una policía de la vid y el vino para garantizar una genuinidad en el producto. Los anteriores son objetivos vinculados a la racionalización del sector para así evitar el crecimiento asimétrico que deviene en sobreproducción y caída de los precios (Gobierno de Mendoza, 1967).

Los componentes de la calidad son parte de una estandarización en la producción y se adaptan a tipos, modelos o estándares universales específicos que se importaron de Europa. Aquí se observó que las características distintivas se aplican al sabor, las texturas y las propiedades de genuinidad para evitar la adulteración (Ponte, 2009; Sánchez-Hernández et

al., 2014). En este sentido, es necesario destacar que estos cambios requieren de grandes inversiones para transformar la actividad económica, lo cual genera desigualdad y exclusión en cuanto al paradigma *cualitativo* hacia aquellos pequeños productores que perecen o se mantienen en el segmento de vinos comunes (Cerdá, 2022).

Por otro lado, el ideario exportador se planificó desde el INV con la creación de la CEVA, con una dirección de capitales privados orientada a adquirir en el mercado interno vinos de producción nacional para luego tipificarlos y estabilizarlos como paso previo para su colocación en los mercados exteriores de consumo. A su vez, se observa en un informe del INV (1963) la sinergia público-privada, ya que se ofrecía la posibilidad de créditos a través del Banco Nación, el Banco Industrial o mixtos o privados del país o del exterior para poder adquirir bienes muebles o inmuebles que permitiesen desarrollar esta corporación privada. Así, mediante créditos y conocimiento del mercado exterior por medio de delegaciones comerciales en el país y en el extranjero, se estimularían nuevas formas de técnicas de venta de vinos, de procedimientos, de distribución y de envases no tradicionales que se diferencien de aquellos que circulan en el mercado interno para exportar vinos finos, mostos concentrados, uvas frescas y derivados. Además de la estructura comercial, transportes, fletes y recursos financieros para esta propuesta diversificadora y exportadora del sector, el INV propuso premios y estímulos para quienes activen nuevas fuentes de consumo a través de las técnicas de ventas mencionadas: un 20% del fondo de reserva de la CEVA, capitales aportados por los accionistas, que en definitiva son productores de vinos (INV, 1963). Si bien esto no fue más que un proyecto, logra mostrar las intenciones de una alternativa al mercado interno que emerge de esfuerzos públicos y privados. El Estado ofrecía planificación y estructura comercial vinculada por sus propias agencias en el mercado extranjero y local, mientras que el sector privado aportaba sus productos y el capital económico.

El Centro de Bodegueros de Mendoza también señaló problemas como el deterioro del mercado de vinos y la expansión productiva del pequeño viñatero independiente (Centro de Bodegueros de Mendoza, 1967). Los empresarios percibían un desequilibrio entre las producciones y la capacidad de consumo que, hacia fines de 1970, se tradujo en la gran crisis de sobreproducción. Por lo tanto, se esbozaron dos tipos de soluciones: por un lado, reorganizar la producción a través de cooperativas que adhiriera al pequeño viñatero independiente, o alentarlos a construir sus propias bodegas, o que se incorporen a empresas ya existentes, para movilizar grandes cantidades de producción de uva; por otro lado, una internacionalización de la producción vinífera mendocina para conquistar mercados exteriores donde ubicar vinos comunes y finos, específicamente el de los EE. UU. Además, sugieren que la responsabilidad del INV era generar las relaciones pertinentes para la ubicación previa del producto junto con desgravaciones impositivas, y la promoción económica comercial en el mercado exterior (Centro de Bodegueros de Mendoza, 1967, p. 24).

Como se mencionó, la calidad no es exclusiva de los vinos finos. Una posible hipótesis de este aspecto es que la construcción social del *buen gusto* asociado a los vinos finos haya sido propuesta por el sector bodeguero industrial para estimular el consumo local y, sobre todo, internacional. También hay pautas de calidad para las uvas de mesa y vinos comunes, ya que en el sector vitivinícola perviven ambos modelos y sostienen la actividad económica. Algunos ejemplos interesantes que ofrecen el INTA y el INV son los análisis en la Estación Experimental Agropecuaria de Mendoza (también sucede para la provincia de San Juan) sobre la eficiencia productiva de variedades vitícolas finas y comunes para vinificar, tanto respecto a la poda para cada planta, que determina su vigor, la superficie foliar para acceder a la luz solar, y también recomendaciones para proteger las peculiaridades ampelográficas y el cruzamiento de cepas para tener una mayor

productividad (INTA, 1964; Informativo de Investigaciones Agrícolas [IDIA], 1977). Esto se engloba en la intencionalidad de estos GSR de construir una solución ante las limitaciones que presenta el mercado interno, con alternativas como la diversificación productiva:

[...] asignamos carácter prioritario al ordenamiento y diversificación de la producción vitivinícola nacional como recurso idóneo en previsión de que en el futuro inmediato se produzcan acumulaciones de excedentes de vinos en el país. Estas inquietudes fueron compartidas por los gobiernos de las provincias vitivinícolas, al entender que la ruptura entre la oferta y la demanda no sólo afecta intereses del sector privado sino que dificulta el desarrollo del sector público. Mendoza concretó esa preocupación, creando por Decreto n° 2523/73 una comisión especial ejecutiva para fijar las estrategias y políticas destinadas al logro de ese objetivo (INV, 1973, p. 6).

Este extracto, que pertenece al prólogo de un folleto con iniciativas para la producción vitivinícola, es mencionado por Mario C. D. Ceresa³ y difundido por el INTA y el INV, permite ver la necesidad de segmentar el mercado para que todos los productos consigan altos niveles de calidad. Asimismo, se destacan los aportes de la Dirección Regional del INTA respecto a los especialistas para orientar a los productores en las prácticas como “una inestimable fuente informativa, que concentra la experiencia del INTA y extranjera en la producción de uva para consumo en fresco, y la forma en que puede prolongarse su aptitud de comercialización, que naturalmente es limitada” (INV, 1973, p. 6). Estas cuestiones, parte de la internacionalización del vino, se fomentaron desde los sesenta a través las investigaciones universitarias y desde las instituciones técnicas. Estas fueron parte de una red global de conocimiento formada por académicos de todo el mundo, como se observó anteriormente. Estas investigaciones sobre temas relacionados con el vino, que van desde la biotecnología hasta la agronomía,

la química y la ingeniería mecánica, circularon como parte de un fenómeno global que procuró alcanzar mercados con aspiraciones distintas al mercado interno (Giuliani et al., 2011).

En definitiva, la diversificación y exportación de los productos mostraron esfuerzos de las instituciones estatales y privadas por alcanzar la calidad a través de información de los mercados y de difusión de las características organolépticas de cada producto. A fines de los setenta, el sector bodeguero intensificó el pedido de transformar el sector con dichas propuestas para que pasen de ser una idea a una realidad (“La vitivinicultura requiere una pensada reestructuración”, 1979). Podría considerarse que el contexto crítico posterior a 1978 aceleró la aplicación de estas propuestas que dieron marcha a la reconversión del sector en la provincia de Mendoza, como se mostrará a continuación.

Período 1979-1990

La selección del período 1978-1990 se sustenta en la influencia de la crisis de sobreproducción y en la planificación de la aplicación del modelo de calidad. La sanción de la Ley 22.802 en 1983, que estableció la denominación de origen, y en 1984 de la Ley 23.149 de fraccionamiento en origen, protegían las pautas cualitativas de la producción nacional, evitaban el fraude de vinos, ponían en valor las variedades vitícolas y apuntaban a la diferenciación que solicitan los consumidores ante la internacionalización del mercado (Sánchez-Hernández et al., 2003; 2014; Hernández, 2014). También fueron aplicadas en los países tradicionales para la puesta en valor de las variedades. A su vez, para 1984 se normalizó la conducción del INV, que retornó a la forma colegiada y mixta debido al momento de crisis de la vitivinicultura, y se ampliaron los estudios acerca de la importancia de los vinos finos. En este contexto es que sostuvieron la necesidad de exportarlos, bajo el concepto de que eran la representación del *buen gusto*. No obstante, a

³ Ingeniero agrónomo e interventor del INV a partir del año 1973. En su gestión, se destaca la resolución n° 181 (1976) para agilizar el despacho de vinos al exterior.

finos de los setenta el análisis del propio empresariado vitivinícola sugiere que la industria se encuentra en su peor momento e insisten en que la solución comprende una reestructuración para facilitar el comercio exterior de vinos y modificar los siguientes elementos que agudizan el problema mencionado:

[...] reducción significativa del consumo interno; escasa información pormenorizada a nivel del productor acerca de la realidad del mercado interno e internacional con la consiguiente desorientación acerca de lo que puede esperar en el futuro para sus cosechas, de no ajustarse a las perspectivas del mercado [...]; prolongación exagerada de la fecha de finalización de la cosecha, determinando con ello incremento de grado y disminución de calidad; oferta de vinos de deficiente calidad; creciente dificultades para proseguir la expansión de las exportaciones, etc. (“La vitivinicultura requiere una pensada reestructuración”, 1979, p. 9).

En este contexto, se desarrollan diversos análisis por parte de profesionales que señalan la “necesidad de un cambio”, por medio de la implantación de variedades —malbec, cabernet sauvignon, chardonnay, sauvignon, riesling renano, merlot— para satisfacer las necesidades del mercado exterior, además de evitar prácticas individuales o estatales que alteren la producción deseada o sean inadecuadas (“La vitivinicultura requiere una pensada reestructuración”, 1979, p. 25). Producto de estas indicaciones y del desarrollo de la crisis de 1978-1990, la vitivinicultura deja como resultado la erradicación y abandono de más 100.000 ha cultivadas con vid y el cierre de numerosas bodegas (Bocco, 2007a).

Por el lado del sector público, el INTA elaboró una serie de folletos e investigaciones para evaluar las *Varietades que más se adaptan a la elaboración de vinos finos en la Argentina y los factores agronómicos que condicionan su calidad* (1987a) y las *Varietades de vid (Vitis vinifera) aptas para elaborar vinos finos, con especial referencia al Valle de Uco* (1988), así como para el estímulo a la protección y diferenciación de productos de origen con *La deno-*

minación de origen Tupungato (1987b), entre otros. El denominador común de estos estudios es que destacan los rasgos de calidad de los vinos finos: las condiciones naturales de la zona (suelo y clima) que aportan minerales absorbidos por las vides, la práctica cultural de poda y organización de los cultivos para aprovechar el impacto de la luz solar, y especialmente las características organolépticas referidas a colores, aromas y sabores frutales como componentes de la producción vinífera. Por otro lado, hay una tendencia a zonificar el territorio según variedades y extender la frontera productiva para aumentar el volumen de vides y vinos con pautas de calidad finas. En dichos estudios se menciona que si bien la provincia de Mendoza tiene adecuadas condiciones ecológicas, no todas las zonas tienen idénticas aptitudes para lograr una “óptima calidad” a través de las uvas finas. Por otro lado, describen que existen diferentes regiones con diversas condiciones ecológicas particulares (*terroir*) entre sí, todas con muy buenas aptitudes para el cultivo y desarrollo de la “nueva” vitivinicultura. En relación con el Valle de Uco —que fue tradicionalmente una región de producción de frutales y hortalizas—, se estableció que posee características climáticas y de suelo para obtener muy buenos vinos finos, con posibilidades importantes para la adaptación y desarrollo de distintas variedades (Cerdá & Martín, 2021), entre las cuales diferencia variedades como malbec, cabernet sauvignon, syrah, barbera, merlot, chardonnay, riesling y rieslina. Todas estas variedades, en vista de sus posibilidades para la producción de vinos para exportación, podrían ser capitalizadas por las grandes bodegas, mientras que el resto desaparecieron, por quiebra o cierre, o fueron absorbidas por inversores no locales (Martín, 2009; Martín & Larsimont, 2016; Larsimont, 2019).

De esta manera, se muestra que los productores han mejorado radicalmente la calidad de sus vinos y han generado progresivamente un cambio tecnológico al invertir en investigación en universidades y laboratorios, fortalecer el vínculo entre universidad e

industria e importar conocimiento externo a través de expertos. Así mismo, con ello se consigue que un territorio con un modelo de producción tradicional se convierta de manera progresiva en altamente competitivo y se acomode en el mercado global. Posiblemente la mejor posición residió en la gran absorción de conocimientos expertos y capacidades científicas para generar innovaciones y desempeñar un papel destacado (Giuliani et al., 2011). Dichas propuestas, basadas en estudios y conocimientos que difundieron las instituciones públicas, fueron llevadas adelante por los sectores mejor posicionados en el sector a través de la absorción del conocimiento codificado, elaborado desde el vínculo Estado-productores privados desde principios de 1960. Fue una tendencia de prácticas innovadoras que dio lugar al cambio tecnológico no solo en el artefacto *vino*, sino también en el proceso productivo a través de las prácticas seleccionadas en vides y nuevos territorios, y en la organización de la comercialización para alcanzar posiciones destacadas en el mercado internacional.

Consideraciones finales

Esta investigación rastreó los orígenes del proceso de sinergia productiva entre los sectores público y privado en la vitivinicultura mendocina durante el período 1960-1990. La participación del INV, del INTA y de bodegas privadas en la planificación de innovaciones para determinar un equilibrio entre la oferta y la demanda del sector demostraron un fructífero proceso previo de propuestas que tendían al cambio tecnológico, y que se consolidó en los años noventa. Las principales soluciones al problema de la sobreproducción refirieron a la internacionalización de los vinos finos, aunque también señalaron la diversificación de la producción no solo de los vinos comunes y finos, sino también la opción de elaborar mostos concentrados y comercializar uvas en fresco y disecadas. Si bien la segmentación del mercado fue una de las principales características del cambio tecnológico, son ideas que

han emergido en las décadas anteriores y desde la sinergia de los GSR.

El concepto de *buen gusto* no es exclusivo de los vinos finos, aunque el *marketing* llevado adelante por el sector productor privado de esta subtrama generó una asimilación de esta categoría al producto que se ofreció primero al mercado interno y, con la crisis de sobreproducción de 1978, al mercado internacional. Además, se describió el concepto de *calidad* como pautas de producción para alcanzar un bien aceptado por el consumidor, y se diferenciaron prácticas dentro de cada modelo (clásico y cualitativo). Dichas clasificaciones fueron importadas desde los centros productivos europeos y aplicadas a partir de la circulación de conocimiento experto, en particular de aquellos enólogos que tuvieron vínculos con vitivinicultores de Estados Unidos y Europa. Así, los productores han mejorado radicalmente la calidad de sus vinos y han generado un cambio tecnológico de manera progresiva a través de las concatenaciones entre universidades, instituciones técnicas e industria para validar el conocimiento experto. A su vez, tanto la calidad como el buen gusto son construcciones sociales de los GSR para determinar su posición de dominación en el campo económico, lo cual se conseguiría a partir de las estrategias productivas en tanto innovaciones, como se mencionó a través del relevamiento de fuentes.

Por último, el cambio tecnológico también es un proceso construido por los GSR desde planificaciones previas, aunque muchas de ellas no fueron efectuadas. Este es el caso de la Corporación Exportadora de Vinos, que demostró ser un ejemplo de sinergia público-estatal, además de la circulación de saberes elaborados por los expertos para efectuar innovaciones en la estructura comercial a nivel internacional. Estos elementos se suman a los esfuerzos realizados por las instituciones públicas para elaborar conocimientos técnicos para los productores en las estaciones experimentales, para que logran sortear los desequilibrios económicos del sector.

Conflictos de interés. El autor no tiene conflictos de interés en la escritura o publicación de este artículo.

Financiación. El autor no recibió financiación para la escritura o publicación de este artículo.

Implicaciones éticas. Al tratarse de una revisión, el presente artículo no tiene implicaciones éticas.

Contribución. *Emmanuel Cicirello*: conceptualización, análisis formal, investigación, recursos, supervisión, escritura (borrador original), escritura (revisión del borrador y revisión/corrección); *Sandra Pérez*: curaduría de datos, análisis formal, adquisición de recursos, investigación, metodología, *software*, visualización, escritura (borrador original), escritura (revisión del borrador y revisión/corrección); *Laura Sánchez*: conceptualización, administración del proyecto, recursos, escritura (borrador original), escritura (revisión del borrador y revisión/corrección).

Referencias

- Anderson, K. & Pinilla, V. (2020). *Annual Database of Global Wine Markets, 1835 to 2016: A Statistical Compendium*. University of Adelaide Press.
- Anderson, K., Nelgen, S., & Pinilla, V. (2011). *Global Wine Markets, 1961 to 2009: A Statistical Compendium*. University of Arizona Press.
- Azpiazu, D. & Basualdo, E. (2001). *El complejo vitivinícola en los noventa: potencialidades y restricciones*. Flacso.
- Barrio, P. (Dir.) (2010). *Crisis y transformaciones en la vitivinicultura mendocina (1890-1955)*. Universidad Nacional de Cuyo.
- Bijker, W. (2005). ¿Cómo y por qué es importante la tecnología? *Redes*, 11(21), 19-53. <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/578>
- Bocco, A. (2007a). La trama vitivinícola en la provincia de Mendoza. En M. Delfini, D. Dubbini, M. Lugones, & I. N. Rivero (comp.), *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina* (pp. 43-91). Prometeo.
- Bocco, A. (2007b). Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina. En M. Radonich y N. Steimbregger (comp.), *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*. La Colmena.
- Bourdieu, P. (2010). *El sentido social del gusto. Elementos para una sociología de la cultura*. Siglo XXI.
- Bourdieu, P. (2019). *Curso de sociología general 1. Conceptos fundamentales*. Siglo XXI.
- Centro de Bodegueros de Mendoza (1967). *Consideraciones del momento actual de la industria vitivinícola y sus perspectivas*. Centro de Bodegueros de Mendoza.
- Cerdá, J. M. & Hernández, R. (2013). El nuevo perfil de los productores vitícolas mendocinos. En J. Muzlera & A. Salomón (eds.), *Actores sociales en el agro argentino* (pp. 249-271). Prohistoria.
- Cerdá, J. M. & Martín, F. (2021). Domesticación del paisaje vitivinícola en el Valle de Uco, Mendoza. 1980 al presente. En A. M. França & M. Miraglia (coord.), *Paisaje y patrimonio: impresiones de la historia en el ambiente natural* (pp. 57-84). Teseo.
- Cerdá, J. M. (2022). La otra cara de la transformación vitivinícola: los pequeños productores mendocinos. *Anuario del Instituto de Historia Argentina*, 22(1), e160.
- Climent-López, E., Sánchez-Hernández, J. L., Canto-Fresno, C., Alonso-Santos, J. L., Ramírez-García, S., Rodero-González, V., & Ruiz Budría, E. (2014). Measuring quality conventions in the food industry: Applications to the wine sector in Spain. *Geoforum*, 56, 148-160.
- Diario Los Andes (1960, enero 2). El gobernador resumió la labor del año en su mensaje al pueblo. Un ciclo de mejores perspectivas económicas augura el mandatario. *Diario Los Andes*.
- Giuliani, E. (2007). The selective nature of knowledge networks in clusters: evidence from the wine industry. *Journal of Economic Geography*, 7, 139-168.
- Giuliani, E., Morrison, A., Rabellotti, R. (Eds.) (2011). *Innovation and technological catching-up. The changing geography of wine production*. Edward Elgan Publishing.
- Gobierno de Mendoza (1967). *Bases para un "Programa de afianzamiento y desarrollo de la industria vitivinícola"*. Imprenta Oficial de Mendoza.
- Hernández, J. J. (2014). El Instituto Nacional de Vitivinicultura: el regulador creado, intervenido y reformado. *Postdata*, 19(1), 71-103.
- Informativo de Investigaciones Agrícolas (IDIA) (1977). *Análisis de vigor y eficiencia productiva de 50 variedades vitícolas en la EERA Mendoza*. INTA.
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) (1964). *Programa "Vid". Mejoramiento cualitativo y económico*.

- co de la vitivinicultura argentina. Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería de la Nación, INTA.
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) (1972). *Programa "Vid". Síntesis de la labor desarrollada por los servicios técnicos del INTA en Investigación y en Extensión Agrícola en el período 1966-71*. Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería de la Nación.
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) (1987a). *Varietades que más se adaptan a la elaboración de vinos finos en la Argentina y los factores agronómicos que condicionan su calidad*. Centro de Estudios Enológicos, Estación Experimental Agropecuaria.
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) (1987b). *La denominación de origen Tupungato. Posibilidades de su adopción*. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) (1988). *Varietades de vid (Vitis vinifera) aptas para elaborar vinos finos, con especial referencia al Valle de Uco (Prov. de Mendoza)*. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) (1963). *Informe de la Comisión Especial*. INV.
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) (1973). *Uvas de mesa para obtener alta calidad comercial*. INV.
- "La vitivinicultura requiere una pensada reestructuración" (1979). *Revista Vinos y Viñas*.
- Larsimont, R. (2019). El modelo de agronegocios en los oasis de Mendoza (Argentina). Notas para una ecosíntesis territorial. *Eutopía. Revista de Desarrollo Económico Territorial*, 16, 73-98.
- Latour, B. (1994). On technical mediation. Philosophy, sociology, genealogy. *Common Knowledge*, (3)2, 29-64.
- Latour, B. (2008). *Reensamblar lo social. Una introducción a la teoría del actor-red*. Manantial.
- Martín, F. & Larsimont, R. (2016). Agua, poder y desigualdad socioespacial. Un nuevo ciclo hidrosocial en Mendoza, Argentina (1990-2015). En G. Merlinsky (comp.), *Cartografía del conflicto ambiental en Argentina II* (pp. 31-56). Fundación Centro de Integración, Comunicación, Cultura y Sociedad, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- 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.
- Martín, J. F. (1992). *Estado y empresas. Relaciones inestables. Políticas estatales y conformación de una burguesía industrial regional*. Ediunc.
- Martínez Carrión, J., & Medina Albaladejo, F. (2012). La competitividad internacional de la industria vinícola española durante la globalización del vino. *Revista de Historia Industrial*, 52, 139-174.
- Mateu, A. & Stein, S. (2006). Diálogos de sordos. Los pragmáticos y los técnicos en la época inicial de la industria vitivinícola argentina. *Revista Agraria*, 39, 267-292.
- Mateu, A. (2007). El modelo centenario de la vitivinicultura mendocina: génesis, desarrollo y crisis (1870-1980). En M. Delfini, D. Dubbini, M. Lugones, & I. N. Rivero (comp.), *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina* (pp. 19-42). Prometeo.
- Medina Albaladejo, F., Martínez Carrión, J., & Ramón Muñoz, J. (2014). El mercado mundial de vino y la competitividad de los países del hemisferio sur, 1961-2010. *América Latina en la Historia Económica*, 21(2), 40-83.
- Neiman, G. & Bocco, A. (2001). Globalización, reestructuración empresarial y mercados de trabajo en la vitivinicultura argentina. En *LASA 2001, XXIII International Congress of the Latin American Studies Association*, Washington, DC, sept. 6-8. McGill University.
- Pan-Montojo, J. (2009). Las vitiviniculturas europeas: de la primera a la segunda globalización. *Mundo Agrario*, 9(18), 1-29.
- Pinch, T. (1997). La construcción social de la tecnología: una revisión. En M. Santos & R. Díaz Cruz (comp.), *Innovación tecnológica y procesos culturales. Nuevas perspectivas teóricas* (pp. 20-37). Fondo de Cultura Económica.
- Pont, P. & Thomas, H. (2009). ¿Cómo fue que el viñedo adquirió importancia? Significados de las vides, calidades de las uvas, y cambio socio-técnico en la producción vinícola de Mendoza. *Apuntes de Investigación del CECYP*, 15, 77-96.
- Ponte, S. (2009). Governing Through Quality: Conventions and Supply Relations in the Value Chain for South African Wine. *Sociología Ruralis*, 49(3), 236-257.
- Richard-Jorba, R. (2008). Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina. Mendoza y San Juan, 1970-2005. *Estudios Sociales*, 16(31), 81-123.
- Ríos, S. (2023, junio 25). Nicolás Catena Zapata. Historia de una leyenda que revolucionó la industria del vino. *La Nación*. <https://www.lanacion.com.ar/sabado/historia-de-una-leyenda-de-vino-argentino-pode>

mos-competir-con-los-mejores-vinos-del-mundo-afirma-nid17062023/

- Rodríguez Vázquez, F. (2016). Apuestas para una economía diversificada: la inserción de la uva de Mendoza (Argentina) en mercados externos (1907-1930). *América Latina en la Historia Económica*, 23(1), 152-183.
- Sánchez-Hernández, J. L., Aparicio, L., & Alonso, J. (2003). Los espacios vitivinícolas en Castilla y León: la evolución hacia un sistema productivo de calidad. *Boletín de la A. G. E.*, 35, 101-122.
- Staricco, J. I. (2018). ¿Reconversión inconclusa o régimen de acumulación dual? Una lectura regulacionista de las transformaciones recientes en el sector vitivinícola argentino. *Mundo Agrario*, 19(41), e088.
- Thomas, H. (2008). Estructuras cerradas vs. procesos dinámicos: trayectorias y estilos de innovación y cambio tecnológico. En H. Thomas & A. Buch (eds.), *Actos, actores y artefactos. Sociología de la tecnología* (pp. 63-100). Editorial de la UNQ.
- Van den Bosch, M. E. & Alturria, L. (2023). Transformaciones de los sistemas vitícolas en la provincia de Mendoza. Dinámica y diversidad durante las tres últimas décadas. *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*, 15(20), 25-73.