



FLACSO
ARGENTINA

Área de Estado y Políticas Públicas

Tesis para optar por el Título de Magister en Políticas Públicas y

Desarrollo

**“Acumulación Concentrada en la Cadena Productiva Vitivinícola
de la Zona Este de Mendoza – Argentina”. (2005- 2015)**

Tesista: Lic. Sebastián Carlos Pérez Salguero

Director de Tesis: Dr. Alberto Daniel Gago

Cohorte: 2016

Lugar y Fecha: Mendoza, 12 de Diciembre de 2021

INDICE

Contenido

INDICE	2
RESUMEN	4
CAPÍTULO I	12
EL MARCO TEÓRICO	12
1.Las categorías de la Escuela de la Regulación Francesa (ERF)	13
1.1Paradigma Tecno-Productivo	13
1.2Régimen de Acumulación	16
1.3Modo de Regulación	18
2.El enfoque de Cadena Productiva	24
3. El esquema sectorial industrial de la Escuela de la Regulación Francesa (ERF)	30
4. La estrategia metodológica	33
Conclusiones	36
CAPÍTULO II	38
INTERNACIONALIZACIÓN Y RECONVERSIÓN PRODUCTIVA EN LA CADENA PRODUCTIVA VITIVINÍCOLA	38
1. Internacionalización de las producciones y el capital	38
2.Internacionalización de las cadenas productivas.....	41
3.La reconversión productiva en la cadena vitivinícola de Mendoza.....	46
3.1 Superficie cultivada de las principales variedades	46
3.2 Cantidad de operaciones realizadas por capitales externos en la provincia de Mendoza	48
3.3 Principales grupos económicos inversores	49
3.4 Evolución de las exportaciones de vino	51
3.5 El papel de la regulación (Estado-Mercado)	53
4.La concentración en el proceso de transformaciones de la cadena productiva vitivinícola de Mendoza	53
Conclusiones	58
CAPÍTULO III	60
RECONVERSIÓN PRODUCTIVA EN LA CADENA VITIVINÍCOLA EN LA ZONA ESTE DE MENDOZA	60
1.La agro industria vitivinícola en la Zona Este de Mendoza	60
1.1.La industria vitivinícola en la estructura productiva de la Zona Este de Mendoza	61
2. Reconversión en la cadena productiva	64
2.1 El eslabón primario	65
2.2 El eslabón secundario.....	67

2.3 El eslabón terciario.....	68
2.4 Exportaciones.....	68
3. Los cambios del paradigma tecnoproductivo.....	71
3.1 Innovaciones organizacionales.....	74
4. Reconversión y concentración.....	77
Conclusiones.....	82
CAPITULO IV.....	85
LA ACUMULACIÓN CONCENTRADA Y LOS GRANDES AGENTES EN LA CADENA PRODUCTIVA VITIVINÍCOLA DE LA ZONA ESTE DE MENDOZA.....	85
1. Análisis de la concentración económica.....	85
2. Los agentes dominantes en la cadena productiva vitivinícola.....	89
2.1. Los agentes de la gran fracción del capital en la cadena productiva vitivinícola de la Zona Este de Mendoza.....	91
2.2 Análisis comparativo de los agentes en la cadena productiva vitivinícola de la ZEM. Diferenciación cualitativa.....	111
3. Condicionantes de la dinámica de acumulación concentrada en la cadena productiva vitivinícola de la ZEM.....	114
Conclusiones.....	118
CAPÍTULO V.....	120
LA REGULACIÓN EN LA AGROINDUSTRIA VITIVINÍCOLA EN LA ZONA ESTE DE MENDOZA.....	120
1. La regulación en la vitivinicultura de Mendoza.....	120
1.1 Las políticas públicas en la nueva dinámica vitivinícola.....	120
1.2 El plan estratégico vitivinícola (PEVI 2020) y la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR).....	128
2. Políticas sectoriales desde los agentes de la cadena productiva vitivinícola de la ZEM.....	133
Conclusiones.....	138
CONCLUSIONES.....	141
BIBLIOGRAFÍA.....	151
ANEXOS.....	155

RESUMEN

La tesis propone analizar el régimen de acumulación de la Cadena Productiva Vitivinícola (CPV) de la Zona Este de Mendoza (ZEM) en el período 2005-2015. En este período se produjeron nuevas dinámicas de acumulación concentrada, relacionadas con la internacionalización de la producción vitivinícola mendocina y con grandes fracciones del capital que se localizaron en la CPV de la ZEM.

Se propone como hipótesis del trabajo: “Las nuevas dinámicas de acumulación resultantes de la internacionalización de la producción vitivinícola, generaron un régimen de acumulación concentrado en las grandes fracciones del capital de la cadena productiva vitivinícola de la Zona Este de Mendoza”.

Los elementos teóricos y metodológicos desarrollados en la tesis, demuestra las vinculaciones entre las dinámicas de acumulación de la internacionalización de la cadena productiva y el régimen de acumulación concentrado en las grandes fracciones del capital en la CPV de la ZEM.

Los resultados de esta investigación aportan a los estudios de procesos de acumulación concentrada en cadenas productivas locales, y la apropiación de los recursos productivos, por parte de grandes agentes. Procesos que se registran en la Zona Este de Mendoza.

Finalmente, el desarrollo del trabajo de tesis, comprueba la validez de la hipótesis enunciada.

INTRODUCCIÓN

El trabajo de tesis se centra en el estudio del régimen de acumulación concentrada en las grandes fracciones del capital (GFK) en la Cadena Productiva Vitivinícola (CPV) de la Zona Este de Mendoza (ZEM), a partir de la salida de la convertibilidad. Período en el que se registran nuevas dinámicas de acumulación concentrada, relacionadas con la internacionalización de la cadena productiva vitivinícola mendocina.

La zona Este de Mendoza abarca los departamentos de San Martín, Rivadavia, Junín, Santa Rosa y La Paz, constituye la zona de mayor producción vitivinícola de la provincia. En la zona Este se cultiva el 42% de la superficie total de vid de Mendoza, participa con el 52% de la producción total de uva y con el 51% de la elaboración de vinos de la provincia. Además, abarca el 37% de las bodegas elaboradoras de Mendoza, y es la principal productora de mostos y uvas comunes, y en menor nivel de vinos varietales (Datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura). En lo concerniente a la comercialización total de vino de la provincia, el Este participa con el 37% del total, en referencia al mercado interno participa con el 23%, mientras que para el caso de las exportaciones, la participación es del 20%.

Datos en el orden socio productivo, destacan que la vitivinicultura en el Este de Mendoza se constituye como la principal actividad productiva, a nivel de generación de empleo, cantidad de empresas, ventas, inversiones etc., por lo tanto, las transformaciones en este sector, producen una importante re-configuración territorial y social.

La selección del problema de investigación de la tesis responde, a la falta de estudios relacionados a las transformaciones y los procesos de la acumulación vitivinícola de la zona Este de Mendoza en tiempos de la globalización. El trabajo expone la dinámica de acumulación en su modalidad concentrada en la estructura productiva vitivinícola

(2005-2015), como así también los principales agentes intervinientes (gran fracción del capital), señalando los factores de concentración que se materializan en las estructuras productivas que configuran y reproducen la dinámica productiva.

En el contexto del capitalismo global actual, las economías regionales del capitalismo periférico se desenvuelven en forma desigual. La comprensión de estas situaciones implica conocer los procesos de acumulación y el rol de las instituciones estatales, en la coordinación y continuidad de la reproducción de la acumulación. El conjunto de estos componentes conducen y conforman las modalidades de los nuevos desarrollos sectoriales.

El trabajo propone como objetivo general:

“Analizar el régimen de acumulación concentrado en las grandes fracciones del capital de la Cadena Productiva Vitivinícola (CPV) de la Zona Este de Mendoza en el período 2005-2015”.

Como objetivos específicos:

- Examinar los aspectos centrales de la acumulación concentrada en las grandes fracciones del capital en la CPV de la Zona Este de Mendoza.

- Describir los niveles de escala, integración y especialización de la gran fracción del capital en la CPV de la Zona Este de Mendoza.

- Identificar las principales innovaciones tecnológicas en la CPV de la Zona Este de Mendoza.

- Examinar el proceso de internacionalización de la CPV en la ZEM (en cuanto, mercados internacionales, productos, destino de producción).

- Señalar y precisar los impactos de las principales políticas vitivinícolas sobre el 9 régimen de acumulación en la CPV de la Zona Este de Mendoza.

En articulación con los objetivos mencionados, se formula la hipótesis de la tesis:

“Las nuevas dinámicas de acumulación resultantes de la internacionalización de la producción vitivinícola, generaron un régimen de acumulación concentrado en las grandes fracciones del capital de la Cadena Productiva Vitivinícola de la Zona Este de Mendoza”.

El trabajo de tesis se estructura en dos partes. La primera presenta el enfoque teórico, que facilita definir y comprender los componentes que configuran el régimen de acumulación. También, se considera el contexto en el que se desarrollaron los procesos de acumulación y las realidades del sector vitivinícola provincial. En la segunda parte, se explican los dispositivos de la acumulación concentrada en los agentes de la gran fracción del capital (GFK), que controlan las producciones, los procesos y la regulación en la cadena productiva vitivinícola.

En base al problema de investigación (acumulación concentrada), el trabajo desde el plano teórico integra el enfoque de la Escuela de la Regulación Francesa (ERF), que expresa una interpretación multidisciplinaria y metodológica con aportes del marxismo, el keynesianismo y del institucionalismo; de esta manera se ofrece un modo de análisis adecuado para abordar los procesos de acumulación y los cambios productivos, relacionando lo territorial y lo institucional, lo global y lo local. En este sentido se utilizan las categorías de la ERF: el paradigma tecno-productivo, régimen de acumulación y modo de regulación, como categorías ordenadoras de la estructura de la tesis.

El análisis de la acumulación requiere de herramientas que abarquen en particular, las unidades productivas, los agentes intervinientes y sus relaciones. Para complementar la corriente teórica seleccionada (EFR) se incorpora el enfoque de “Cadena Productiva”, que ayuda a comprender los cambios de las estructuras en una rama productiva en particular, como así también el comportamiento de los agentes con sus relaciones (intercambios) en cada eslabón productivo de la cadena.

La Escuela de la Regulación Francesa desarrolla un enfoque económico que tiene

en cuenta las condiciones históricas e institucionales; determinantes del tipo de relación que mantiene una economía con su entorno.

Los enfoques teóricos mencionados, se complementan con el enfoque del estructuralismo latinoamericano, que ofrecen elementos teóricos y metodológicos para el estudio de los fenómenos de internacionalización del capital, sus relaciones con las economías nacionales, los procesos de acumulación, las modalidades de desarrollo y las asimetrías entre estructuras, agentes y procesos. Esta visión expone las relaciones entre los fenómenos económicos y políticos (políticas públicas e instituciones) que refleja la dinámica de acumulación sectorial.

Las categorías de la ERF, complementadas con aportes del estructuralismo, se interesan en abordar los aspectos de la realidad social, desde una visión de totalidad, considerando el estudio de los elementos estructurales y sus interrelaciones en la comprensión de la realidad sectorial.

Sus perspectivas holísticas, pondera el análisis de las intervenciones en las fases de producción, circulación y consumo, prestando atención a los cambios estructurales y las intervenciones institucionales y estatales. De esta manera, se busca interpretar al fenómeno en la totalidad en la que se integra, en sus elementos multidimensionales y en un horizonte temporal concreto.

La complementariedad de las categorías de análisis de la ERF, el enfoque de cadena productiva y la teoría latinoamericana estructuralista, conforman un bloque idóneo para explicar y desarrollar la problemática, los objetivos y metodología que utiliza el trabajo de tesis.

La estructura del trabajo se ordena en capítulos:

Capítulo 1: El capítulo analizan los elementos teóricos centrales de la investigación, las categorías de análisis de la Escuela de la Regulación Francesa: paradigma tecno-

productivo, el régimen de acumulación y el modo de regulación. Cada categoría se explica en sus características y las relaciones entre cada una de ellas, resaltando además la aplicación de estas categorías a estudios sectoriales regionales. Se expone el enfoque de cadena productiva y sus variables de análisis para esta investigación. Se desarrollan los factores principales de la acumulación concentrada y las características de los agentes dominantes en los procesos de acumulación. Además, en este capítulo se presenta la propuesta teórico-metodológica idónea, a un nivel comprensivo de detalle sectorial-rama productiva, seleccionando a los agentes (empresas-firmas) que representan a la gran fracción del capital como unidad de análisis, en la comprensión de la acumulación concentrada. En este primer capítulo se resaltan las conexiones teóricas entre los aportes de la regulación francesa, el enfoque de las cadenas productivas y el estructuralismo latinoamericano; conexiones teóricas que se utilizan a lo largo de la investigación.

Capítulo 2: Se describe el proceso de internacionalización de la cadena productiva vitivinícola mendocina, proceso conocido como de reconversión vitivinícola, sus características, principales cambios productivos y los resultados relacionados a la concentración.

Capítulo 3: El capítulo desarrolla la cadena productiva vitivinícola de la Zona Este de Mendoza. En el capítulo se presenta la zona Este de Mendoza como polo productivo de la vitivinicultura provincial y la importancia productiva de cada Departamento del Este mendocino. Se analiza cómo se desarrolló el proceso de reconversión en esta zona productiva, resaltando sus características, los cambios en cuanto al perfil productivo, la especialización, las principales innovaciones en cada eslabón de la cadena, y las diferenciaciones cualitativas entre los agentes dominantes producto de la dinámica de acumulación concentrada.

Capítulo 4: El capítulo analiza los agentes dominantes y los factores de

concentración en la cadena productiva vitivinícola de la Zona Este. Se analizan los agentes de la gran fracción del capital (GFK): Peñaflor, CEPAS, Catena, RPB Baggio, FECOVITA, Zuccardi, Grupo Falasco Los Haroldos (unidad de análisis). El estudio de estos agentes destaca los factores de concentración a partir de la innovación tecnológica, tamaño, origen del capital, el grado de integración en la cadena productiva, especialización, productos, destino de la producción y pertenencia institucional. De esta manera, a través del diseño de matrices explicativas se observan las similitudes y diferencias (diferenciación cualitativa) entre los agentes de la GFK y los factores en los que se desenvuelve la acumulación concentrada en la CPV de la ZEM.

Capítulo 5: Este capítulo expone la regulación en la vitivinicultura, específicamente las políticas públicas que impulsaron el nuevo perfil vitivinícola (reconversión) de la provincia, para ello se realiza una síntesis de la regulación. Se destacan las relaciones con el contexto global y nacional, las principales políticas públicas sectoriales e institucionales del actual modo de regulación vitivinícola. Las políticas públicas, como el Programa Estratégico Vitivinícola 2020 (PEVI), la institucionalidad de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), representan políticas públicas importantes dentro del ámbito vitivinícola y de gran influencia en la CPV de la zona Este. Además, se exponen las visiones de referentes de la producción vitivinícola del Este, el rol de las políticas y su incidencia en la conformación de la acumulación concentrada en la CPV.

En conjunto, el marco teórico-metodológico desde la perspectiva estructural, de la cadena productiva y la ERF, aporta elementos fundamentales al estudio de la acumulación concentrada articulando los fenómenos económicos, institucionales y geográficos. Estos elementos permiten exponer la modalidad de desarrollo y la diferenciación que conforma la CPV del Este.

En síntesis, el trabajo de tesis intenta contribuir con sus aportes a los debates sobre

la modalidad de la acumulación y el desarrollo, en territorios periféricos basados en industrias intensivas en recursos naturales, que se articulan a dinámicas de acumulación global, destacando los procesos, agentes y la dinámica de concentración en la gran fracción del capital.

CAPÍTULO I

EL MARCO TEÓRICO

El presente trabajo de tesis se enmarca en las categorías de la “Escuela de la Regulación Francesa” (ERF), enfoque que articula una interpretación multidisciplinaria y metodológica, integrando las proposiciones teóricas de la dialéctica marxista, los estudios de macroeconomía keynesiana y los aportes del institucionalismo. Este enfoque permite por medio de sus categorías e instrumentos abordar los cambios en los procesos productivos, los intercambios y agentes sociales; relacionando el ámbito económico, geográfico e institucional que sostiene el proceso de acumulación.

De esta manera se asume una complejidad que los análisis clásicos basados principalmente en los estudios de mercado y dinámica de la oferta-demanda no alcanzan a explicar, como lo son los fenómenos de concentración económica de los agentes (representantes de las distintas fracciones del capital), los mecanismos institucionales y las asimetrías en las relaciones de producción e intercambio.

Para una mejor comprensión del objeto de estudio, la acumulación concentrada resultante de la internacionalización de la cadena productiva en tiempos de globalización, se incorporan las categorías de la ERF: el paradigma tecno-productivo, el régimen de acumulación y el modo de regulación.

En el tratamiento de los objetivos del trabajo y la verificación de la hipótesis, se utilizan los aportes teóricos de enfoques complementarios a la ERF; como el estructuralismo latinoamericano, el enfoque de cadena productiva, la internacionalización de las cadenas y el estudio de los agentes productivos y los factores de concentración,

específicamente en la gran fracción del capital.

Estos enfoques comparten con la ERF, el estudio de fenómenos como la internacionalización del capital, los procesos de acumulación, las modalidades de desarrollo y sus asimetrías entre los agentes tanto en lo productivo como en las estructuras institucionales, “esta articulación se hace en base de que existen elementos convergentes entre la teoría de la Escuela de la regulación francesa y las teorías latinoamericanas estructuralista y de estilo del desarrollo” (Di Filippo, 2004, p.22).

De esta manera el desarrollo conceptual propuesto permite analizar las relaciones entre los procesos económicos e institucionales, que configuran el régimen de acumulación concentrado, resultado de la internacionalización de la Cadena Productiva Vitivinícola de la Zona Este de Mendoza (CPV de la ZEM), en el período 2005-2015.

1. Las categorías de la Escuela de la Regulación Francesa (ERF)

1.1 Paradigma Tecno-Productivo

Las transformaciones técnicas en los análisis de la ERF ocupan un lugar importante, porque se considera que los cambios técnicos desarrollan un rol central en los ciclos económicos de largo plazo, y también porque la vinculación entre las innovaciones tecnológicas, la organización del trabajo y formas institucionales, forman las bases de un régimen de acumulación.

Desde la ERF los cambios tecnológicos, el surgimiento, desarrollo, difusión y consolidación, se analizan desde la articulación con los elementos del modo de regulación, desde una perspectiva endógena, de largo plazo y ex post. Además, se trata de un concepto meso-económico, lo cual posibilita relacionar las dimensiones micro y macroeconómicas, relación articulada a las formas institucionales; de esta manera al concepto, se lo se define

como:

El conjunto de innovaciones tecnológicas que tiene relación con los principios generales que rigen la evolución de la organización del trabajo y las transformaciones en las formas de producción, se conoce como paradigma tecno productivo o modo de industrialización. Esta categoría es esencial para comprender el ritmo y orientación de la acumulación, y la comprensión de las asimetrías de las relaciones sociales de producción; un régimen de acumulación descansa, a su vez, sobre un modelo de organización del trabajo (o paradigma tecnológico) que es el conjunto de los principios generales de organización del trabajo y de uso de las técnicas (Bustelo, 1993, p. 8).

El abordaje del paradigma tecnológico resulta útil, por un lado, para identificar las innovaciones técnicas-económicas, que impactan en sectores económicos estratégicos cuyos efectos se trasladan al resto de la economía. Estos cambios involucran procesos productivos y tecnológicos, que afectan las condiciones de producción y de distribución del sistema económico.

Por otro lado, en cada formación social, según los modos de desarrollos vigentes, sus formaciones histórico-sociales y las correlaciones de fuerzas, se van configurando nuevos modelos productivos, híbridos o articulados con paradigmas dominantes, lo que abre posibilidades de analizar las asimetrías en los sistemas productivos.

En conjunto, el análisis del paradigma tecnológico aporta:

-Conocer los procesos productivos, su reproducción, la división técnica del trabajo y las consecuencias sobre las formas laborales.

-Analizar las relaciones de producción y los fenómenos de segmentación de los agentes productivos a partir de la innovación tecnológica adquirida, la integración y

diversificación productiva.

-Conocer las asimetrías y patrones de concentración producidas por las innovaciones, en cuanto a agentes, organización de las unidades productivas y las diferenciaciones en las producciones e intercambios.

La innovación tecnológica aplicada al análisis de la CPV de la ZEM, permitirá identificar las principales innovaciones tecnológicas en cada eslabón de la cadena productiva y las innovaciones organizacionales.

En este sentido, en relación a su nivel de innovación tecnológica, los agentes dominantes, se pueden categorizar en 3 tipos de agentes: el tradicional, el moderno y el avanzado (Pinto, 1970).

Siguiendo a Aníbal Pinto, para identificar a los agentes dominantes, según su nivel de incorporación tecnológica, se los clasificará en:

Agente tradicional: conformado por aquellas empresas que producen con tecnología tradicional. Organización empresarial familiar-tradicional. Se ubica preferentemente en la escala pequeña o medianas de capital local, aunque existe presencia en todas las fracciones del capital.

Agente moderno: integrado por un conjunto de empresas-firmas cuya estrategia de producción toma aspectos del modelo tradicional, modernizando continuamente el aparato productivo a través de tecnología cercana a la del agente avanzado, pero siempre con retardo. Empresa comercial mediana o grande con tecnología en renovación y capital regional y nacional.

Agente avanzado: basado en la producción y fraccionamiento de vinos con tecnología de última generación (avanzada). Las innovaciones organizacionales se llevan a cabo con

tecnología avanzada y procesos laborales especializados. Escala mediana a grande de capitales nacionales o transnacionales. Productos especializados (mostos, vinos comunes, finos y *premium*). También, aquí se ubican preferentemente las bodegas boutique.

La diferenciación marcada entre agentes desde el punto de vista tecnológico, detecta las complementariedades y las fragmentaciones de los procesos productivos y sus agentes a partir de los distintos niveles de progreso tecnológico, nivel de integración productiva y obviamente de la capacidad de acumulación de los agentes.

En síntesis, por medio de esta categoría se puede analizar, los procesos de cambio tecno productivos, que se han producido en la CPV de la ZEM en el período de estudio de esta tesis, permitiendo además identificar a los agentes productivos que lideran los cambios tecno productivos.

1.2 Régimen de Acumulación

El régimen de acumulación es una categoría central que se presenta como un modelo de crecimiento (de una economía o rama productiva) en un período de largo plazo, asignando importancia a los patrones de acumulación en una cadena productiva industrial.

El régimen de acumulación comprende los procesos de producción y de intercambio. En este complejo proceso se realiza la valorización y la acumulación del capital, “el capital tiene por destino su valorización a través del proceso de producción e intercambio” (Marx, 1977, p 7).

El régimen de acumulación implica la forma particular de organizarse y expandirse que tiene el capital a través de una serie de regularidades económicas (patrones de acumulación) de esta manera, el régimen de acumulación es el conjunto

de regularidades, que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital, para reabsorber o extender en el tiempo las distorsiones o desequilibrios que nacen de este proceso (Boyer, 2007, p. 63).

Los mecanismos y regularidades económicas dan lugar a un régimen específico de acumulación del capital y su reproducción en el tiempo, en este sentido “el régimen de acumulación describe los lineamientos de un modelo de crecimiento a largo plazo” (Boyer, 2007, p. 61).

Para conocer cómo opera un régimen de acumulación específico, es necesario recorrer la estructura productiva de una cadena o complejo productivo, y comprender las dialécticas y relaciones entre los agentes que intervienen en el proceso de producción, distribución y consumo.

Otro elemento para comprender las características estructurales sobre la que se basa un régimen de acumulación, lo constituyen la dinámica de acumulación, que Furtado (1991) define como: “el resultado de las condiciones de producción, por la innovación tecnológica, por la forma organizativa de las unidades productivas, o por las imposiciones súper estructurales de las condiciones de producción y distribución” (p. 74).

Además, las dinámicas de acumulación se encuentran determinada por otros factores como el tipo de mercado en que se desenvuelve la actividad económica, el tipo y destino de la producción, la tecnología, el tamaño y el alcance geográfico de la cadena productiva.

Las dinámicas de acumulación regional (sub espacios nacionales) comprenden el desarrollo de las fuerzas productivas, las relaciones sociales de producción, las dinámicas de acumulación internacional y nacional; y la mediación del Estado en una

formación social territorialmente acotada. Pone claridad al conflicto y las contradicciones que surgen del proceso de producción (Gago, 2003, p. 26).

Por tanto, el régimen de acumulación comprende el funcionamiento económico, su relación con el marco regulatorio que sostiene el aparato del Estado y los agentes económicos que lideran la acumulación, como factores fundamentales. Estos elementos permiten identificar las transformaciones económicas, particularmente los agentes y asimetrías que se originan en los procesos de acumulación del capital (relaciones de dominio y subordinación) y en consecuencia a explicar cómo se genera y reparte la riqueza.

Se trata de una categoría muy abarcativa, que exhibe un significativo nivel de abstracción. No obstante, es necesario analizarlo porque se trata de un instrumento analítico sumamente trascendente al permitir diferenciar los distintos comportamientos económicos que se suceden en el tiempo. Esto es posible debido a que este concepto alude a la articulación de un determinado funcionamiento de las variables económicas, vinculado a una definida estructura económica, una peculiar forma de Estado y las luchas entre los bloques sociales existentes (Basualdo, 2007, p. 6).

El abordaje del régimen de acumulación implica asumir que sus transformaciones no son autónomas ni poseen una lógica propia, son el resultado de las dialécticas de los agentes sociales (fracciones de capital, trabajadores, Estado) que conjugan sus estrategias de acumulación en un amplio conjunto de instituciones sociales (estructuras políticas e ideología incluidas).

1.3 Modo de Regulación

Según Aglietta, (1981) “todo régimen de acumulación capitalista está dotado de sus

mecanismos de regulación, que le permiten su reproducción a lo largo del tiempo, y que definen las condiciones de ingreso y adaptación de los agentes en los sistemas productivos” (p. 15).

En toda formación social, el régimen de acumulación capitalista necesita de las instituciones y de regularidades que hacen posible la reproducción del sistema productivo y social en su conjunto. Es decir, que el régimen de acumulación requiere de mecanismos de regulación que comprenden los compromisos institucionalizados, que permiten constituir relaciones estables de dominación, de alianzas y de concesiones entre las diferentes fuerzas sociales divergentes. Es posible definir un modo de regulación como resultado de la conjunción de cierto número de formas institucionales (Boyer, 2007, p. 40).

El modo de regulación está conformado por todo mecanismo de mediación (el conjunto de normas, instituciones y políticas públicas) que legitiman el régimen de acumulación y reproducen la hegemonía de las estructuras y agentes de poder de una formación socio política económica dada. En este sentido, Boyer, (2007) sostiene que “el modo de regulación es el resultado de la articulación entre una serie de formas institucionales o estructurales cuyo objetivo es determinar las regularidades que canalizan la reproducción económica durante un período histórico determinado” (p. 35).

Así todo modo de regulación tiene la triple propiedad de:

-Reproducir las relaciones sociales fundamentales a través de la conjunción de formas institucionales históricamente determinadas.

-Sostener e impulsar el régimen de acumulación, asegurando la circulación del capital entre ramas y agentes.

-Asegurar la compatibilidad de los modos de producción.

La regulación es la manera según la cual se reproduce la estructura determinante de una sociedad en sus leyes generales y se transforman las relaciones sociales, creando formas nuevas de tipo económico y no económico, organizándose de manera tal que reproducen una estructura determinante: el modo de producción (Aglietta, 1981, p. 90).

Desde la ERF, se postula que los modos de regulación, surgen de las dialécticas del proceso productivo y de las fuerzas sociales.

Los modos de regulación en toda organización social no surgen de forma natural, como tampoco de un proceso puramente intencional; se lo explica específicamente como el resultado de los procesos de producción y de los conflictos que surgen entre los actores y grupos sociales organizados y del modo en que se resuelven esos conflictos (Neffa, 2010, p.49).

Dos mecanismos principales contribuyen a la viabilidad de un modo de regulación, por un lado, la compatibilidad de los comportamientos económicos asociados con las diversas formas institucionales, por otro cuando surgen desequilibrios y conflictos que no pueden superarse con la configuración presente, se impone una redefinición de las reglas de juego que codifican las formas institucionales. La esfera política es directamente movilizada en este proceso (Boyer, 2007, p. 35).

A través de los modos de regulación se establecen las correlaciones entre las regulaciones económicas, sociales, políticas e ideológicas; “por medio de formas institucionales que moldean también las condiciones de la acumulación y en consecuencia,

los modos de desarrollo a largo plazo” (Boyer, 2007).

Es importante remarcar que todas las formas institucionales de la regulación son consolidadas por el Estado a través de instrumentos que comprenden desde la política económica, la legislación y el monopolio de la coerción. Al respecto Neffa (2010) afirma “se trata de un Estado que se inserta en la economía, asume responsabilidades como codificador y garante de compromisos institucionalizados y procura la coordinación del conjunto de las políticas económicas.” (p. 30).

Dentro de la ERF, se definen¹ “5 formas institucionales esenciales” como la codificación de las relaciones sociales fundamentales en una estructura social:

1. Forma y régimen monetario: hace posible las relaciones mercantiles. El dinero es lo que permite la escisión de las esferas de la producción y la circulación, dando nacimiento a la separación de la producción material respecto de la apropiación real de la mercancía.

2. Forma de la relación salarial: esencial por cuanto caracteriza el modo específico de la apropiación de la plusvalía, es definida como “el conjunto de las condiciones que regulan el uso y la reproducción de la fuerza de trabajo”; o como “el conjunto de condiciones jurídicas e institucionales que rigen el uso del trabajo asalariado y el modo de existencia de los trabajadores”. Los determinantes del salario, de la productividad y el empleo deben buscarse en el contexto institucional que refleja los conflictos y las crisis estructurales del pasado. Para que una relación salarial sea viable, la formación del salario directo y la organización institucional que configura el salario indirecto deben retroalimentarse mutuamente. Los elementos que componen la relación salarial y su modo de articulación varían según la formación social de que se trata y el momento histórico,

¹ Boyer R., 2007.

siendo desde esta perspectiva los siguientes:

- El proceso de trabajo: es el resultado de la modalidad de articulación entre el trabajo, los medios de trabajo (maquinarias, instalaciones, equipos, etc.) y los objetos de trabajo (materias primas, insumos) que condiciona la tecnología a ser utilizada en los procesos de producción y la naturaleza de los productos fabricados.

-La división social y la división técnica del trabajo: que dan lugar a las clasificaciones de puestos de trabajo, la determinación del nivel y composición de los ingresos directos e indirectos de los asalariados.

-La utilización de las remuneraciones por parte de los asalariados: es decir el tipo de consumo que determina en buena medida sus modos de vida y de inserción social.

3. Forma de la competencia: indica cómo se organizan las relaciones entre un conjunto de centros de acumulación, permite distinguir diversos períodos de los regímenes de acumulación. Las formas en que los agentes compiten en el mercado permiten establecer un ajuste entre la producción y la demanda social. Estos ajustes pueden realizarse de manera competitiva, monopólica o mediante convenciones (redes de cooperación, subcontrataciones, etc.). Además, las formas que adopta la competencia dependen de varios factores, por ejemplo: la posición geográfica de los agentes, la dimensión y la organización del trabajo de las unidades de producción, el número de unidades que operan en la demanda y oferta, los bienes y servicios objeto de intercambios, los procedimientos de ajuste y las relaciones entre el capital financiero y el industrial. Todos estos factores van determinando cambios en las formas de competencia.

4. Modalidad de integración al régimen acumulación internacional: la conjunción de las reglas que organizan las relaciones entre el Estado-Nación y el resto del mundo. Esta modalidad, puede ser enfocada como fruto de una imposición de los países centrales, de las

restricciones que impone el comercio internacional, de las necesidades objetivas de cada sistema productivo nacional, o como resultante de la adhesión de un país a la división internacional del trabajo, por las potencialidades y restricciones que le son impuestas por el régimen de acumulación imperante en el nivel internacional.

5. Formas de Estado: el marco jurídico-institucional que levanta el Estado impone las bases, destruyendo o consolidando modalidades de acumulación, según las formas de valorización del capital y de las fracciones que impulse la dinámica de acumulación. Es en esta dinámica donde se realiza la relación capital-Estado.

El modo de regulación en toda sociedad asegura la compatibilidad de un conjunto de compromisos parciales y sectoriales de los agentes sociales; que para ser estables y permanecer vigentes de manera generalizada, las instituciones donde se establecen los compromisos deben ser validadas por el poder político y obtener el consenso social.

De esta manera la regulación y sus mecanismos implican la codificación de las relaciones sociales fundamentales, tanto en lo productivo como en lo político, se afirma que el modo de regulación permite que lo que exista, siga existiendo (Aglietta, 1981, p .35).

Por lo tanto, el estudio de los modos de regulación de una formación social dada implica establecer las relaciones entre las estructuras productivas y políticas, como así también las tensiones resultantes de estas relaciones, que se condensan en el denso andamiaje que conforma la regulación.

La evolución de una estructura social se desarrolla en una dialéctica de intereses antagónicos, conforme a los patrones que conforman el marco de regulación (patrones jurídicos, económicos, institucionales, etc.) que asientan las condiciones

necesarias de la acumulación y la reproducción de las relaciones de producción. Comprender el desarrollo y los procesos económicos sociales del régimen de acumulación, resulta incomprensible sin considerar la modalidad de regulación (Gago, 2003, p.28).

2. El enfoque de Cadena Productiva

El estudio presenta una elevada complejidad analítica, dada la multiplicidad de variables a tener en cuenta. Por ello es necesario contar con herramientas de análisis que abarquen en particular las unidades productivas, los agentes intervinientes y sus intercambios; en ese sentido para complementar la corriente teórica seleccionada (ERF) se utilizará el enfoque de “Cadena Productiva”.

Las cadenas productivas conforman una articulación de sectores-eslabones que comprenden una actividad o conjunto de actividades y agentes, dando lugar a procesos productivos y técnicos definidos por el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción. Según Coraggio (1987) “las cadenas productivas, están definidas a nivel del proceso de trabajo, como un conjunto de operaciones de producción encadenadas linealmente por relaciones de insumo-producto. Estas operaciones se componen cada una por una o varias unidades técnicas de trabajo” (p.16).

Las cadenas productivas se caracterizan porque su red de agentes gira alrededor de la industria líder definiendo el perfil productivo en la estructura económica regional y su inserción en los territorios extra-regionales; esto permite mostrar la fuerza de la localización del circuito global en la acumulación y valorización del capital (Rofman, 1984, p. 44).

La cadena productiva se encuentra compuesta por:

- Eslabón agrícola (m.p.²): con su unidad de producción comprende las actividades agrícolas (sembrado, cosecha, acopio), las unidades productivas, los productos y los agentes involucrados en el proceso de producción de la materia prima.
- Eslabón transformación (t): el grupo de actividades que abarcan las actividades de industrialización de diversas unidades de producción: secaderos, empacadoras, bodegas y fábricas, de manera tal que se convierta en producto y otros productos derivados. En general, estas actividades y sus empresas-firmas ejercen el liderazgo y la dinámica principal de la cadena productiva.
- Eslabón de distribución (d): los productos intermedios y finales llegan a los consumidores a través de las unidades de servicios técnicos-comerciales y transporte. Este eslabón comprende las actividades relacionadas con operaciones de: almacenamiento, transporte, instalaciones técnicas y servicios comerciales. Comprende las actividades y empresas-firmas de servicios de transporte, propaganda, marketing y todas aquellas necesarias en el aprovisionamiento regular de los productos a los mercados locales e internacionales de consumo final.

Cadena agroindustrial vitivinícola:

PRODUCTOS Y UNIDADES PRODUCTIVAS			
SECTOR	PRODUCCION		DISTRIBUCION
	1	2	3
CADENA PRODUCTIVA			
ESLABONES	agrícola	industrial	Distribución
PRODUCTOS	UVA	VINO	MERCADO FINAL
UNIDAD PRODUCTIVA	VIÑEDO	BODEGA	SERVICIOS DISTRIBUCIÓN

En la CP se analizan como variables de análisis; los agentes, tamaños de la unidad productiva, nivel de integración, diversificación, especialización, destino de la producción,

² m.p: materia prima.

nivel tecno productivo, origen del capital. Lo cual permitirá identificar las lógicas de concentración de la acumulación por parte de determinados agentes productivos.

Agentes: en la actividad agro industrial vitivinícola (AIV), se definen a los agentes³ como toda persona individual, colectiva o jurídica, que tiene una actuación concreta y directa en el proceso de producción y distribución de los productos intermedios y finales.

Tamaño de las unidades productivas: es una de las variables más utilizadas para determinar los niveles de concentración. La clasificación de las firmas por el número de ocupados o el valor de producción generado permite agrupar (bajo criterios no siempre uniformes) en forma independiente entre grandes, medianas y pequeñas empresas. Además, esta variable nos permite distinguir agentes económicos de acuerdo a determinados comportamientos económicos en términos de la producción generada, el origen y composición del capital, la tecnología utilizada, la productividad, el nivel salarial, la fijación de precios, el sector productivo, el grado de integración, etcétera.

En relación al sector vitivinícola, los tamaños según la clasificación del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV):

-Sector primario. Productores pequeños: poseen de 0,5 a 30 has. Productores medianos: poseen de 30 has y hasta 100 has. Productores grandes: poseen más de 100 has.

-Sector secundario. Bodega chica, elabora hasta 2 millones de litros. Bodega mediana, produce más de 2 millones y hasta 8 millones de litros. Bodegas grandes elaboran más de 8 millones de litros.

El nivel de integración: se refiere a la vinculación de las unidades productivas en

³ Gago 2003.

más de un eslabón de la cadena productiva, este criterio permite ir detectando a los agentes dominantes de la actividad. En cuanto al nivel de integración podemos detectar dos tipos de agentes: integrados y no integrados en la cadena productiva.

El agente integrado se caracteriza porque:

-Concentra el capital, tiene alta capacidad de acumulación y de captación de ganancias.

-Interviene en más de un eslabón del proceso productivo. La vinculación entre los eslabones puede ser simple, compleja y completa.

-El agente que presenta un grado de integración compleja y completa es el que logra mayor dominio y control en el complejo.

El agente no integrado: son propietarios de medios de producción que operan en un solo eslabón de la cadena productiva. Por lo general no tienen una producción diversificada.

Además, los procesos de integración pueden clasificarse en:

-Simple: encadenamientos entre una etapa y la siguiente, conlleva una moderada capacidad de control del circuito productivo.

-Superior Compleja: grado de integración superior, implica la participación en más de dos eslabones de la cadena.

-Completa: cuando la misma unidad productiva produce, transforma, fracciona y comercializa. Este tipo de integración permite una alta capacidad de intervención en la cadena y de captación de altas tasas de ganancias.

De acuerdo a esta clasificación, Moscheni, (2014) afirma que “cuándo la vinculación es mayor a los dos eslabones, se denomina superior-compleja, y cuándo el agente interviene en todos los eslabones es una integración completa. En este caso el agente tendrá mayor capacidad de control y dominación del circuito” (p 8).

La diversificación: hace referencia a la oferta de productos, constituye un elemento esencial tanto en la selección de las estrategias empresarias, en la determinación de la modalidad de integración y la inserción en los mercados.

Este criterio se centra en procesos productivos altamente especializados para responder a los mercados con una oferta de productos múltiples, bajo esta óptica se consideran dos categorías:

- empresas diversificadas (operan en varios segmentos).
- empresas no diversificadas (operan en un solo segmento de la oferta).

La variable diversificación permite a su vez detectar los bienes principales producidos por los agentes, los cuales se convierten en los productos dominantes en la estructura productiva, como así también en los bienes dominantes de la base exportable en el territorio.

El origen del capital: las unidades productivas se clasifican en:

Multinacional: el capital es extranjero y explotan la actividad en diferentes países del mundo. También operan como grupos económicos, explotan uno o varios sectores, pero pertenecen al mismo grupo económico.

Nacional: el capital es de origen nacional, normalmente tienen su principal producción y destino, dentro del territorio nacional, con sucursales en distintas localidades

nacionales. Existen casos de capitales nacionales que logran articularse a los mercados externos.

Local: Su radio de atención es dentro de la misma zona o región.

La variable destino de la producción: representa el alcance de los productos en los mercados, permitiendo obtener información sobre los destinos de la producción de los agentes (local, nacional, internacional), detectando los alcances del circuito productivo de cada uno de ellos. Esta variable al identificar a los agentes que alcanzan colocar sus producciones en distintos mercados y específicamente los mercados internacionales, contribuye a reconocer la importancia del producto y la articulación productiva extra regional.

En síntesis, el enfoque de la cadena productiva permite realizar un análisis sobre los agentes, el producto, las actividades, el desarrollo de las fuerzas productivas, las relaciones de producción y las dialécticas productivas que se estructuran en la CP y los territorios.

A diferencia de los tradicionales estudios de corte sectorial, cuya unidad analítica supone un conjunto de agentes independientes, homogéneos, indiferenciados y vinculados exclusivamente a través del sistema de precios, el enfoque de la cadena productiva identifica un conjunto de actividades interrelacionadas a través de una estructura productiva donde participan una amplia gama de agentes económicos. La actividad clave es aquella donde están presentes los agentes capitalistas más dinámicos que están en capacidad de imponer una serie de mecanismos que les permiten captar valor generado por otros agentes (Rofman, 1999, p. 39-40).

3. El esquema sectorial industrial de la Escuela de la Regulación Francesa (ERF)

Es importante destacar que además de centrarse la ERF en análisis macro (a nivel internacional, nacional y regional) el enfoque de la Escuela de la Regulación Francesa también se aplica en estudios sectoriales y ramas industriales; entre los trabajos que dieron origen a esta aplicación se destacan: Bartoli y Boulet (1989) en el sector vitivinícola francés, Touzar (1994) sobre la vitivinicultura de Languedoc, Lacroix y Mollard (1992) en la agricultura francesa. Estos trabajos abrieron la posibilidad dentro de la ERF de realizar investigaciones en sectores y ramas industriales.

Específicamente en los trabajos de Bartoli y Boulet se parte del análisis de un nivel de regulación sectorial específico, para luego avanzar por medio de la comprobación empírica en la caracterización del modo en que éste se articula con el nivel global, “la articulación entre la rama y la economía global en su conjunto facilitan la comprensión de la modalidad de la internacionalización de los intercambios y facilita el entendimiento de los procesos de producción y su reproducción en los territorios” (Saillard, 1997, p. 28).

En su trabajo sobre el sector vitivinícola, Bartolí y Boulet, proponen como medio para adaptar lo macro del enfoque de la regulación a lo sectorial: identificar lo que denominan “disposiciones institucionales” (el concepto de “forma institucional” del análisis macroeconómico) y relacionarlo con un “régimen económico de funcionamiento” (régimen de acumulación a nivel macro), definiendo lo que denominan “modo de regulación sectorial” en correspondencia con el concepto modo de regulación propio del análisis macroeconómico.

El análisis del sector, permite establecer las relaciones de influencia entre lo global y lo sectorial, y viceversa, por lo cual es importante investigar las disposiciones

institucionales, la trayectoria histórica de las formas de organización existentes en el sector, la influencia de las crisis globales y sectoriales en la creación y modificación de las disposiciones institucionales, y la influencia de las disposiciones institucionales en el desarrollo de la producción.

Para trasladar a nivel sectorial la teoría de la regulación, es fundamental incorporar el entorno económico al análisis, dado que permite valorar las amenazas y oportunidades que se derivan de la dinámica global y, al mismo tiempo, considerar también la influencia que las disposiciones sectoriales pueden tener sobre esta dinámica (Royo, 2012, p. 82).

Del conjunto de los trabajos en sectores y ramas industriales aplicando las categorías de la ERF se destacan las necesidades teóricas-metodológicas para:

- Definir las unidades de análisis como punto de arranque para explicitar y diferenciar agentes productivos, desarrollos tecnológicos, relaciones de producción y competencia inter capitales.
- Diferenciar y caracterizar instituciones que intervienen en las unidades de análisis. Reglas e instituciones que cohesionan la rama productiva y sus agentes a las dinámicas de acumulación.
- Analizar cómo se integra en la rama productiva la dinámica global de acumulación dominante.

Entre los trabajos académicos basados en los postulados de la ERF a nivel sectorial, realizados en región de Cuyo, Argentina, se mencionan en el sector vitivinícola: Gago, A (2002, 2003, 2006, 2011,2017); Gago, L, (2017), en industrias agroindustriales de base exportable, De la Torre, (2011). En todos ellos se destaca la utilización de las categorías de

la ERF, y las articulaciones entre lo global y sectorial en lo atinente a las condiciones de acumulación y regulación, para la comprensión de los procesos de crecimiento y crisis de las economías regionales en áreas periféricas del capitalismo global.

La Escuela de la Regulación Francesa se ha presentado como una teoría de comprensión global. Sin embargo, los trabajos regionales abrieron el camino a la comprensión de los comportamientos y dinámicas de los agentes, las relaciones sociales en los procesos de transformación de largo plazo de las ramas y sectores más dinámicos comprendidos en las cadenas mundializadas (Gago, 2011, p.30).

Además, los trabajos de investigación a nivel sectorial, realizados en la Región de Cuyo muestran:

- Configuraciones productivas industriales específicas de los procesos de modernización, organización del trabajo y condiciones de trabajo.
- Capitales que se enfrentan en el marco de una competencia organizada por sectores y ramas industriales.
- Reglamentaciones que encuadran la dinámica sectorial al régimen internacional (instituciones, normas). Implicando que las políticas sectoriales se elaboran en función de la internacionalización de la economía.

En las economías regionales del capitalismo periférico este enfoque sectorial es muy útil. Las ramas productivas que otorgan el dinamismo económico al modelo de desarrollo se encuentran fuertemente ligadas a industrias mundializadas.

Las ramas industriales descifran la racionalidad y lógica en la dinámica del capital que se impulsa desde el nivel macro global a la escala sectorial, en las cuales es posible reconocer con una mayor precisión las asimetrías y las relaciones desiguales.

(Gago, 2011, p. 20)

La aplicación del enfoque de la ERF a nivel sectorial, facilita la interpretación de la dinámica de acumulación, los desarrollos tecno-productivos y la regulación a nivel sectorial y como se relacionan con las lógicas de acumulación global. También, permite identificar los agentes, procesos de especialización productiva y las asimetrías que se establecen en las relaciones de producción y de intercambio, y formas de desarrollo en territorios con cadenas productivas mundializadas.

Esta visión articulada al enfoque de Cadena Productiva, aporta elementos sustantivos en el detalle sectorial, como las relaciones sectoriales dentro de la cadena productiva, identificación de las empresas-firmas por fracciones del capital con sus respectivas modalidades. Aún más, infiere las relaciones complementarias con otros agentes fuera de la cadena productiva (*cluster*). Así se concreta una configuración que hace posible reconocer las asimetrías y fragmentaciones entre procesos y agentes.

4. La estrategia metodológica

La metodología propuesta descansa en las categorías de análisis complementadas por componentes del enfoque estructuralista y de cadena productiva. En este sentido, el trabajo integra la relación macro global con la sectorial, es decir se reconoce la influencia de las dinámicas internacionales sobre las nacionales y sectoriales (escenario interno y externo).

El nivel sectorial y la rama industrial en la dinámica de acumulación reconocen el comportamiento de las distintas fracciones del capital (empresas-firmas), las relaciones asimétricas, la integración del capital en los procesos eslabonados de producción (cadena productiva), la concentración económica, entre sus principales articulaciones. En la lógica

del relacionamiento global se hace necesaria la comprensión de la inserción de lo local a lo nacional e internacional. Aspectos bajo el amparo de las categorías del paradigma tecnoproductivo, la acumulación del capital y el modo de regulación.

El trabajo de tesis en su aspecto metodológico inicia el camino de la heterodoxia teórica sectorial de la ERF, con la complementariedad del enfoque estructuralista y el de Cadena Productiva, que le otorgan entidad. Por esta vía, el componente de totalidad reflejado en las categorías de análisis utilizadas dio solidez al componente de multidimensionalidad, la perspectiva estructural y a la misma rama-sector productivo. Obviamente, que concurren otros componentes como lo territorial (sub-espacios) y la dimensión temporal.

El análisis estructural acerca al estudio sectorial como sistema con relaciones recíprocas de las partes (agente, instituciones, intercambios). Siempre reconociendo los comportamientos de las partes y su funcionamiento de interdependencia con otras, con sus transformaciones en el tiempo. Se asume, además la causalidad estructural por ser comprensiva como causalidad múltiple. En esta forma metodológica toma fuerza lo dialéctico que interroga sobre procesos desiguales, la diferenciación cualitativa (dentro de una misma fracción del capital), entre lo global y lo local, entre lo micro y lo macro, el desarrollo contradictorio, concentración y exclusión, y la influencia desigual.

Las categorías de la ERF, complementadas con aportes del estructuralismo, se interesan en abordar los aspectos de la realidad social, desde una visión de totalidad, considerando los elementos estructurales y sus interrelaciones como un todo. Las categorías y perspectiva holística, pondera las intervenciones en las fases de producción, circulación y consumo, prestando atención a los cambios estructurales y las intervenciones institucionales y estatales. De esta manera, se busca interpretar al fenómeno en la totalidad

en la que se integra, en sus elementos multidimensionales y en un horizonte temporal concreto.

Los agentes que conforman la unidad de análisis de la tesis están comprendidos en la gran fracción del capital (GFK). Empíricamente comparten características en común, en cuanto a dinámica de acumulación. Son agentes representantes de la mayor escala con superiores grados de integración, diversificación y especialización. Representan distintos orígenes del capital (transnacional, nacional y local) y cuentan con amplio dominio en los mercados: integran el grupo de los principales productores de uva, exportadores de vinos y mostos, y representan los grandes comercializadores a nivel nacional. A su vez, la gran fracción del capital presenta diferenciación cualitativa de las empresas-firmas, la cuales se analizarán a través del diseño de matrices explicativas.

La construcción explicativa del trabajo se ajusta a:

- Análisis de estructuras como totalidad. Escenarios y procesos.
 - Determinación de la cadena productiva y análisis de los eslabones.
 - Agentes y relaciones en la cadena productiva.
 - Diferenciaciones de los agentes por representación de fracciones del capital, funciones y comportamientos tecnológicos.
- Comparación de los agentes por diferenciación cualitativa de una misma fracción del capital.

Las categorías de la ERF, se conforman en guías para el proceso de recolección y análisis de datos, teniendo en cuenta que existen aspectos no siempre cuantificables de la realidad social (como determinados aspectos políticos, institucionales, históricos, etc.). En la construcción descriptiva y explicativa, se incorpora matrices (de variables estratégicas y

comparativas): innovación tecnológica, tamaño, origen del capital, grado de integración productiva, especialización, productos, destino de la producción y pertenencia institucional.

A fin de alcanzar los objetivos de esta investigación, se recurre a un procedimiento basado en la triangulación de datos cualitativos, mediante el uso de bibliografía especializada y la realización de entrevistas (a referentes productivos vitivinícolas de la ZEM), con datos cuantitativos obtenidos de fuentes estadísticas oficiales, provenientes de organismos vinculados a la vitivinicultura: Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), Instituto de Desarrollo Industrial, Tecnología y Servicios (IDITS), Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), y la realización de encuestas a empresas líderes (GFK) de la cadena productiva del Este.

Por medio de estas articulaciones se propicia la selección de las unidades de análisis, la combinación de conceptos para la recolección y análisis de datos. De esta forma, se busca tener en cuenta la complejidad y multidimensionalidad del objeto de estudio obteniendo mayor fiabilidad, profundidad y relevancia en los resultados del trabajo.

Conclusiones.

El esquema teórico planteado en el presente trabajo se sostiene en las categorías de la Escuela de la Regulación Francesa (ERF), y la articulación con los aportes de la teoría latinoamericana estructuralista y el enfoque de cadena productiva, que aportan instrumental básico (teórico y metodológico) para el análisis de la acumulación concentrada en la cadena productiva vitivinícola de la Zona Este de Mendoza (2005/2015).

Es de destacar, entre los aportes del marco teórico seleccionado, que permite relacionar los procesos económicos globales dominantes y su articulación con el sistema

productivo sectorial local, destacando los determinantes del proceso de acumulación, los intercambios productivos y los modos de regulación en una rama productiva con sus respectivas interrelaciones sectoriales al interno de la CPV.

Las categorías seleccionadas, permiten identificar a los agentes dominantes, según sus estrategias económicas e institucionales, sus posiciones en la estructura de gobernanza sectorial y sus vinculaciones a nivel regional y extra regional en la dinámica global de acumulación.

La propuesta teórica posibilita captar los factores locales de las transformaciones en un sector productivo, en un territorio determinado, situando lo local como nivel de análisis de las transformaciones y de las dinámicas de acumulación.

CAPÍTULO II

INTERNACIONALIZACIÓN Y RECONVERSIÓN PRODUCTIVA

EN LA CADENA PRODUCTIVA VITIVINÍCOLA

1. Internacionalización de las producciones y el capital

La internacionalización de las cadenas productivas y del capital, constituyen elementos de primer orden en la propuesta del trabajo de tesis, relacionada a la acumulación concentrada del capital en la industria vitivinícola en los sub-espacios nacionales.

La economía internacional lleva implícita la idea de la internacionalización en los componentes que se indican a continuación:

- Crecimiento progresivo del comercio y de la producción.
- Progresión incesante de la inversión directa en el exterior⁴.
- Desarrollo constante de la transferencia internacional de tecnología.
- Incremento progresivo de los movimientos internacionales de capitales.

La internacionalización recibió en gran parte su forma actual al incorporar la teoría económica el comportamiento de la gran empresa, que se fundamenta en la de un derecho de monopolio sobre cinco clases de activos específicos: acceso a la tecnología, conocimientos de gestión en equipo, economías de escala en los centros de producción,

⁴ Aumento en los flujos mundiales de Inversión Extranjera Directa (IED) dominados por las empresas transnacionales. Se estima que el 75% de los flujos mundiales de IED son responsabilidad de las empresas transnacionales de los países capitalistas desarrollados y que en muchas regiones en vías de desarrollo se ha desatado una especie de competencia para captar una mayor porción de estos flujos de IED.

mejores ideas de comercialización y marcas generalmente bien conocidas (Kindeblerger, 1969).

Conforme la economía se va globalizando, las empresas tienen la necesidad de operar en los mercados exteriores puesto que están soportando la acción de competidores de terceros países. De esta forma se ven precisadas a ampliar sus mercados, bien exportando, estableciendo acuerdos o manufacturando productos en el exterior (Forsner y Ballance, 1990).

La globalización (neoliberal) se fundamenta en la mundialización de las relaciones capitalistas, la transnacionalización de las empresas de diversos orígenes, la reducción de costos de transporte y el boom de las comunicaciones, un sistema financiero más sofisticado que permite la movilidad instantánea del capital dinero, entre otras cuestiones (Harvey, 2007).

El modelo neoliberal de acumulación tiene por finalidad aumentar la tasa de ganancia en las condiciones que impone el capitalismo global. El nuevo paradigma plantea una estrategia orientada a:

- Liberar el comercio mundial y ordenar un marco jurídico e institucional para la protección de las inversiones extranjeras. Instituciones mundiales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), crearon las condiciones jurídicas y políticas para acelerar el proceso de integración económica mundial, así como promover la libre movilidad y protección de los flujos de inversión extranjera directa (dominados por las empresas transnacionales).
- Obligar a los Estados nacionales a supeditar los intereses nacionales a los intereses transnacionales. Desmantelamiento progresivo de los sistemas de producción

endógenos de las economías nacionales, y reconversión de éstos en función de las necesidades de reestructuración del proceso de producción y de acumulación de las empresas transnacionales.

- Generar procesos de reconversión-transformación productiva en cadenas de producción globales. Formación de complejas cadenas de producción de bienes y servicios, fragmentadas geográficamente e integradas funcionalmente bajo el control del capital transnacional y de sus agentes, las empresas transnacionales.

- Expansión de un sistema financiero global especulativo y desregulado. A finales de la década de los noventa el capitalismo impulsó el desarrollo de un sistema financiero global para colocar las crecientes ganancias no reinvertidas de las empresas transnacionales, lo cual además requirió de reformas económicas y sociales.

- Formación de una regulación global, integrada por el capital transnacional que subordina a los capitales y a los Estados nacionales y los integra a su dinámica de acumulación global.

- La institucionalización del pensamiento económico neoliberal como visión económica dominante.

- La creación de una cultura de masas de carácter sostenida en medios de comunicación globales.

En síntesis, Robinson, afirma que “el surgimiento de la economía global se funda en el fenomenal despliegue de estos nuevos arreglos económicos. Estos arreglos resultan en la creación de vastas cadenas productivas transnacionales y redes complejas de integración horizontal y vertical en el mundo” (Robinson, 2007, p. 27).

En esta fase el capital transnacional, se constituyó en la base de la globalización económica, que permitió pasar de una economía capitalista mundial a una economía

capitalista global.

2. Internacionalización de las cadenas productivas

Hacia principios de la década del 90” se configuró un nuevo sistema mundial, en el cual los Estados nacionales tendieron a declinar como entidades autónomas capaces de influir sobre los procesos de desarrollo nacional. Los ajustes estructurales implementados a escala mundial, la formación de bloques económicos, la intensa transnacionalización y los cambios tecnológicos operados en la economía mundial, conformaron las bases de un régimen de acumulación globalizado.

Las fuerzas dominantes del proceso globalizador alcanzaron los sistemas de producciones nacionales, conformando cadenas productivas mundializadas; el caso de las cadenas agroindustriales conforma de las experiencias más notorias de incorporación a los procesos de acumulación global del capitalismo (Mollard, 1994, Lipietz, 1994, Teubal, 1995, Castell, 1997, Gago, 2010, Rofman, 2012).

La internacionalización de la cadena productiva se constituye en una de las características más representativas de la actual fase del capitalismo global, en esta etapa los procesos productivos se internacionalizan por medio de grandes capitales; en estos procesos cobra relevancia la conformación de cadenas productivas mundializadas⁵ (CPM) en los territorios periféricos, que comprenden un alcance geográfico no limitado por regiones (sub espacios nacionales), es decir sus dimensiones son globales.

Las cadenas productivas mundializadas implican una forma de integración funcional donde los capitales productivos, comerciales y financieros operan

⁵ Denominamos cadenas productivas mundializadas a los procesos económicos que involucran las fases de producción-distribución de un bien final y cuya dimensión territorial sobrepasa el ámbito nacional, integrando mercados y agentes extra-regionales, con alta presencia de empresas-firmas transnacionales (Gago, 2005, 6-7).

articuladamente, en forma dominante en la rama y los sectores productivos de la rama. En la internacionalización de la producción los grandes capitales en forma individual o mediante fusiones (*holdings, join ventures*, adquisiciones, etc.) con otros capitales se constituyen en los agentes centrales de las producciones globalizadas.

En la internacionalización de la cadena productiva mundializada las grandes corporaciones transnacionales logran un papel dominante. Ellas controlan y centralizan la información, la innovación tecnológica, los procesos productivos, la apropiación de los recursos, la distribución-circulación de la producción; constituyendo además una nueva modalidad organizativa en la cadena productiva (Gago, L, 2017, p 17).

En este contexto la agroindustria se ha transformado en uno de las actividades productivas claves que refleja aspectos importantes de estos procesos. La difusión de nuevas tecnologías e insumos aplicados a la agroindustria, cambios en los patrones de consumo, y el protagonismo de las grandes empresas transnacionales, se han convertido en destacados factores de la modernización agroindustrial y de la globalización (Teubal, 1995, p. 13-14).

Las empresas multinacionales han sido las grandes impulsoras de las transformaciones, a través de la difusión de nuevas tecnologías de producción y la creación de nuevas pautas de consumo, en este sentido, Gras (1997) afirma que “se trata de grandes corporaciones que han desarrollado estrategias económicas exitosas, que les permiten controlar los procesos económicos, en tal contexto hay reacomodamientos en los complejos, desarrollándose nuevas formas de competencia por el control de los espacios económicos” (p. 6).

Las grandes corporaciones, en forma individual o mediante fusiones con otros

capitales (*join ventures*, adquisiciones, asociaciones etc.), se constituyen en los agentes centrales de la producción y distribución.

Estos procesos impulsan fenómenos de especialización selectiva de las producciones. Especialización orientada por las tendencias de consumo y con orientación exportadora. Las preferencias por estos tipos de productos, conllevan procesos de reconversión productiva exigidas por los agentes involucrados en el negocio global.

En el país, la agroindustria constituye el ejemplo más claro de internacionalización de cadenas productivas, lo cual no resultó un proceso homogéneo, imponiéndose en cada cadena agroindustrial distintos ritmos de expansión, siendo mayor en aquellos lugares donde la producción estuvo vinculada al mercado externo. De esta manera, se distinguieron agroindustrias integradas a los mercados y las dinámicas de acumulación del modo de producción global, otras en búsqueda de esa integración y finalmente algunas en situación de exclusión, “conformándose en los territorios complejas articulaciones productivas, generando fragmentaciones productivas y procesos de exclusión, de los agentes en el comercio especializado, competitivo y globalizado” (Gago, L. 2017, p. 116).

Las agroindustrias integradas a las dinámicas de acumulación globalizadas, requirieron de la modernización de sus estructuras productivas, que se tradujeron en fuertes transformaciones tecnológicas y organizacionales, necesarias en la modalidad productiva de competitividad mundializada.

Las cadenas agroindustriales para integrarse a los procesos de internacionalización, requieren que los agentes contengan las siguientes condiciones⁶:

⁶ Gago, A. 2005.

a) Disponer de capital. El capital aparece vital en la expansión productiva, los agentes productivos pueden ser representativos del capital o agentes inversores dependientes del capital financiero. Los agentes que tienen competencias en los distintos territorios controlan la acumulación del circuito productivo. La vinculación central y obligatoria se establece entre el capital financiero y el industrial – productivo, se concreta en el desarrollo de actividades productivas de base exportable y actividades conexas. Este proceso del capital está acompañado por la adquisición de bienes de capital avanzados en las líneas de producción y en las cadenas, esta condición de integración, especialización y flexibilización, es indispensable en la economía del mercado mundo.

b) Regulaciones ajustadas a las dinámicas de acumulación internacional. El régimen institucional (y las políticas públicas) se sustentan en un modelo basado en las decisiones de los agentes privados (especialmente los grandes agentes) en un marco de pleno funcionamiento de los mercados. Se promueve una dinámica de acumulación orientada por políticas desde el Estado al desarrollo de las exportaciones regionales.

c) Procesos productivos dependientes de las innovaciones tecnológicas de los centros industriales. El funcionamiento de la modalidad competitiva, especializada y mundializada requiere de innovaciones tecnológicas, tendientes a homogeneizar procesos. También, a facilitar la coordinación y unidad de los centros decisionales geográficos definidos por la GFKG en la cadena productiva mundializada. Esta condición se torna indispensable para ingresar a los grandes mercados.

d) Modificaciones en la organización del trabajo. El cambio tecnológico ha traído consecuencias importantes en la organización del trabajo. La relación capital - trabajo cambia a través del proceso de modernización y reconversión, la incorporación de procesos automatizados - tecnificados modifican los procesos productivos y la división del trabajo. En las unidades productivas con alta tecnología se reduce la incorporación tradicional de

mano de obra en los procesos de insumo-transformación. Además, se establece una división entre una fuerza de trabajo que se inserta en los procesos de avanzada tecnología y por otro una fuerza de trabajo de baja calificación que se ubica en las actividades primarias de producción, impactando en esta última una profunda vulnerabilidad. A estos cambios se suman la tercerización de actividades y la flexibilización laboral. La incorporación de nuevas tecnologías en la producción, acompaña al fenómeno de la expulsión de mano de obra y la precarización de las relaciones laborales.

e) Apropiación de los recursos naturales. La racionalidad locacional del capital se fija en las áreas periféricas ricas en recursos naturales, el crecimiento se basa en el potencial de recursos naturales de cada región, en el caso de las actividades agroindustriales se constituyen en actividades estratégicas (ventajas comparativas).

Las cadenas productivas que se integran al modo de producción y a las dinámicas de acumulación global, verifican intensas transformaciones evidenciándose disputas, reacomodamientos y reconversiones de las fracciones del capital, ajustándose a estas transformaciones, las estructuras institucionales.

Dentro de las economías regionales la cadena productiva vitivinícola de Mendoza, conforma el caso más importante de internacionalización de cadena productiva, registrando en los últimos 30 años, intensas transformaciones productivas, las cuales se articularon al régimen de acumulación global del mercado.

El conjunto de transformaciones socioeconómicas ocurridas durante la década del 90", entre las que se destacan la consolidación de un nuevo y complejo escenario de apertura comercial global y fuertes procesos de transnacionalización y concentración económica de las actividades industriales, comerciales y de servicios, condujo a fuerte ajustes y reestructuraciones en el sector productivo en general,

afectando particularmente al sector vitivinícola argentino, que fue sometido a profundos cambios organizacionales y tecnológicos, tanto en sus actividades industriales: elaboración y fraccionamiento en bodegas , como agrícolas: cultivo y cosecha en viñedos (Bocco y Dubbini, 2007, p. 2).

Estas transformaciones, no han sido homogéneas, tanto a nivel de agentes como de procesos productivos, lo que muestra fenómenos integrados y articulados en la cadena productiva vitivinícola.

3. La reconversión productiva en la cadena vitivinícola de Mendoza

En el marco de la nueva fase del capitalismo global, la cadena vitivinícola de Mendoza en las últimas tres décadas registró importantes reconversiones productivas que configuraron un nuevo marco referencial de la vitivinicultura mendocina que se caracterizó por importantes cambios productivos e institucionales.

En la diversa bibliografía que abordan estas transformaciones, son conceptualizadas como el proceso de reconversión vitivinícola (Azpiazu y Basualdo, 2001; Gago, A. 2003, 2005,2007, 2011; Bocco, 2007; Altschuler, 2012; Chazarreta, 2013; Hernández Duarte, 2014, Barzola, 2019), en los trabajos de investigación se resalta al proceso de reconversión, por los importantes cambios estructurales en el sector vitivinícola de Mendoza.

3.1 Superficie cultivada de las principales variedades de uvas tintas. 2000-2017

Las principales transformaciones del sector, estuvieron orientadas hacia la producción especializada orientada al mercado internacional, para lo cual se requirieron importantes inversiones (nuevas y de ampliación) que asumieron los grandes grupos

extranjeros, nacionales y locales. Entre los principales cambios, se destacan el impulso dado al cepaje de varietales, el manejo de cultivos, sistemas de conducción, sistemas nuevos de riego y de protección a los cultivos (calefactores, tela antigranizo, etc.).

La reconversión primaria en viñedos se manifestó en una creciente mejora de la calidad de la producción, la reorientación de las estrategias empresarias, la incorporación de progreso técnico acorde con esas transformaciones. Son, entre otras, algunas de esas mutaciones en las pautas de desenvolvimiento histórico del sector (Azpiazu y Basualdo, 2001, p. 115).

Según el informe de evolución de superficie cultivada del INV (2018), en el período 2000-2017, se muestra un importante cambio en la composición del segmento de uvas destinadas a elaborar vinos, con tendencia hacia las variedades de mayor aptitud enológica que dan lugar a los vinos demandados por el mercado internacional. A continuación, se muestra la evolución de las variables de la reconversión productiva.

Cuadro 1

Variación de superficie de las principales variedades tintas de Mendoza, 2000-2017. Hectareas.

Variedades tintas	2000 (ha)	2017 (ha)	Variación
Malbec.	14.338	35.300	20.338
Bonarda	12.805	15.680	2.875
Cabernet Sauvignon	9.170	13.432	4.262
Syrah	4.955	8.684	3.729
Tempranillo	4.261	5.718	1.457
Merlot	4.569	5.552	983
Cabernet Franc	147	800	653
Aspirant Bouschet	222	3379	3157

Ancellota	2	1102	1100
-----------	---	------	------

Fuente: Departamento de Estadísticas y Estudios de Mercados INV. 2018.

Los varietales tintos son las que más han aumentado en superficie cultivada, de las 18 principales variedades tintas de la provincia, 9 aumentaron su superficie cultivada, principalmente Malbec, seguida de lejos por Aspirant Bouschet y Ancelotta. Siendo los cambios en importancia los varietales Malbec y Sirah los más notables, le siguen en importancia el Cabernet Sauvignon y la Bonarda.

Otro dato que muestra el proceso de reconversión, es que las variedades que más disminuyeron son las blancas y rosadas de baja calidad enológica, lo cual mostró una reducción del 22% entre el período 2008-2018 (Fuente: INV).

3.2. Cantidad de operaciones realizadas por capitales externos en la provincia de Mendoza

Las transformaciones en la CPV requirieron de nuevas inversiones, en este sentido cobró relevancia la llegada de nuevos capitales a la vitivinicultura de Mendoza, según datos del INV, en la década del 90, se invirtieron 1000 millones de dólares.

Las inversiones se caracterizaron en su mayor volumen, por pertenecer a grandes grupos económicos vitivinícolas internacionales y nacionales, fondos de inversión, *join*

venture, etc. Los cuales destinaron sus inversiones al inicio de nuevos proyectos productivos, como así también a realizar adquisiciones de viñedos y bodegas. Cabe mencionar que las inversiones se dirigieron a la incorporación de nuevas tecnologías tanto en el plano industrial como en la propia comercialización.

Cuadro 2

Cantidad de operaciones realizadas por capitales externos en la provincia

Período/años	Operaciones de capitales realizadas	
	Cantidad	Porcentaje (%)
Antes de 1995	9	8
Entre 1995-2001	60	56
Entre 2002-2011	39	36
Total general	108	100

Fuente: El abordaje de las desigualdades en un contexto de reconversión socio-productiva.⁷

El movimiento del capital externo se observa, en los datos de operaciones realizadas. En el periodo 1995-2001 se produce la mayor radicación del capital externo en Mendoza:

Sólo el 25% corresponde a la construcción de bodegas, el resto es transferencia de propiedad o compra de acciones (total, minoritario o de control accionario). La adquisición de bodegas ya existentes implica adquirir no sólo las construcciones sino también los canales de distribución internos, las carteras de clientes y valores simbólicos como las marcas (Chazarreta, 2012, p.29-30).

3.3. Principales grupos económicos inversores

Los capitales externos mostraron interés por radicarse a través de compras y

⁷ Chazarreta Adriana. (2012).

fusiones, incrementar la calidad de la producción vitivinícola local, potenciar nuevas formas de comercialización, tanto en el ámbito doméstico como en el internacional. Además, se multiplicaron la adopción de nuevas y distintas formas de alianzas estratégicas. Estos aspectos son entre otros, algunos de los incentivos más generales de la radicación de los grandes capitales exteriores en el sector vitivinícola provincial.

Dentro de los grupos económicos que realizan las mayores inversiones, se destacan los capitales: franceses, norteamericanos, portugueses, austriacos, chilenos, británicos, españoles, italianos, holandeses. En el siguiente cuadro se mencionan los principales grupos económicos vitivinícolas inversores que se radican entre 1995 y 2015 en la provincia de Mendoza.

Cuadro 3

Principales grupos económicos inversores.

Grupos Económicos				
Período	Trasnacionales	Procedencia	Bodegas Provinciales	
1 9 9 5 - 2 0 0 5	Concha y Toro Santa Carolina Santa Rita USPT	Chile	Premier, Trivento (xx) Santa Ana (x) Doña Paula (xx) La Celia (xx)	
	Grupo Marquez Grignon Codorniú Fournier Grupo Arco	España	Norte (xx) Bodega Séptima (xx) Fournier (xx) Martins (x)	
	Sogrape	Portugal	Flichman (x)	
	Grupo Swarovsky	Austria	Norton (x)	
	Chandon Fabre Lurton Pernoud Ricard Clos de los 7	Francia	Bodegas Chandón (xx) Domaine (xx) Lurton (xx) Etchard (x) Diamante de Los Andes (xx)	
	Saleintein	Holanda	Saleintein (xx)	
	DLK Kendall Jackson	EE. UU.	Peñaflor (x) Viñas de Tupungato (xx)	
	Allied Domecq Seagram-Diageo	Inglaterra	Balbi (x) Navarro Correas (x)	
		Nacionales		Bodegas Provinciales

	Llorente Soldati RPB/Baggio		Bodega Toso (x) Titarelli (x) Viejo Viñedo,Uvita, Chapanay (xx)
2 0 0 5 - 2 0 1 5	Trasnacionales	Procedencia	Bodegas Provinciales
	Peñaflor Catena Paul Hobbs Ward Lay	EE.UU	Navarro Correas, Santa Ana, San Telmo (x) Escorihuela, Rural, Esmeralda, La Pirámide (x) Bodegas Cobos (x) Rutini, Andeluna (x)
	Holcim	Suiza	Decero, Adelaina (xx)
	Montes	Chile	Kaikén (xx)
	CEPAS	Italia	Viniterra, Orfila (x)
	Nacionales		Bodegas Provinciales
	FECOVITA Perez Companc Bulgheroni Grupo Vicentín Wertheim Millán Zuccardi		Resero, Huarpe (x) Nieto Senetier, Ruca Malen (x) Vistalba (x) Sotano (x) Riglos (xx) Los Toneles (x) Valle de Uco (xx)

X = Nuevas inversiones, XX= Adquisiciones

Fuente: cuadro elaborado en base a información extraída del libro Los Grupos Económicos en la vitivinicultura regional.⁸

La forma que asume la acumulación, direcciona la inserción productiva de las economías regionales, a los diseños de los países industriales y grandes grupos económicos internacionales en la modalidad de especialización competitiva. Este direccionamiento es controlado con la modernización tecno-productiva y organizacional que imponen las empresas-firmas dominantes en la AIV (Gago, 2005, p. 20).

3.4. Evolución exportaciones de vino

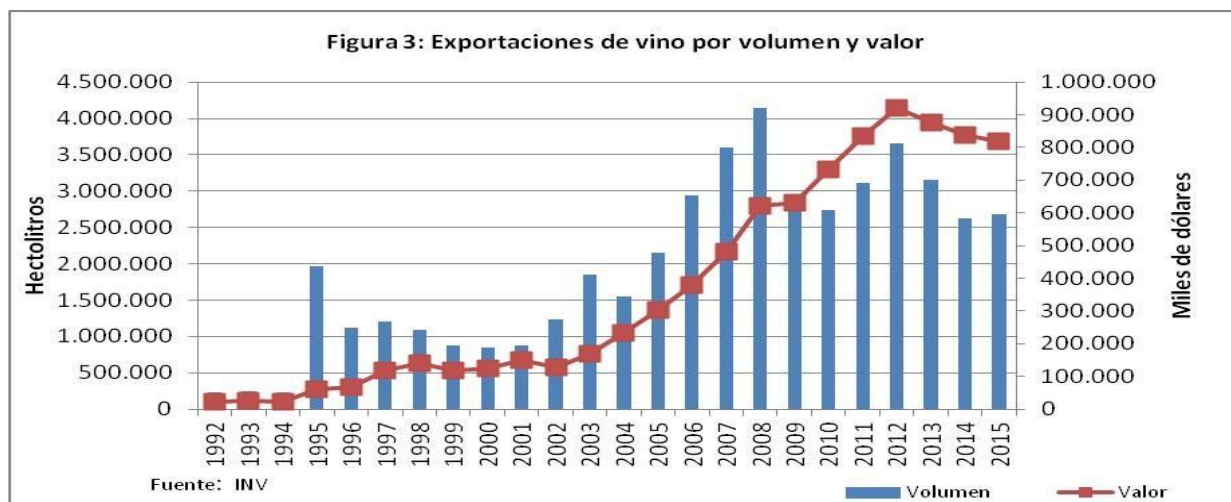
La reconversión, trajo aparejado un aumento de las exportaciones, en cuanto a productos exportados, “se establecen tres grandes tipos de productos: los vinos de mesa,

⁸ Gago Alberto, 2017.

los vinos de calidad o finos (selección, varietales, *premium* y *super premium*) y los mostos” (Bocco, 2007, p. 48).

Cuadro 4

Evolución exportaciones de vino por volumen y valor FOB (1995-2015)



Fuente. Cuadro extraído Anuario Estadístico INV. 2016

Es importante observar los cambios de la tendencia de las variables volumen y valor de las exportaciones de vino. La evolución en término de volumen en el periodo 2000 al 2008 supera a la tendencia de los valores. Considerando el periodo posterior 2009 al 2017, se invierte la tendencia, fenómeno que indicaría un mayor valor de los productos y obviamente, tendría correlación con la calidad de los mismos.

Los destinos de producción se ampliaron en este marco, de exportaciones a países limítrofes antes de la reconversión, los principales países de destino de los productos vitivinícolas de Mendoza se ampliaron, destacándose: Estados Unidos, Canadá, Brasil, Países Bajos y Reino Unido. “Entre las principales bodegas exportadoras de vino –en los últimos años–, en la Argentina se encuentran: Catena Zapata, Bodegas y Viñedos Peñaflor y Trapiche, Bodegas Norton, Bodega Zuccardi, Moët Hennessy, Trivento y FECOVITA (Chazarreta, 2012, p.25).

Las transformaciones en la cadena, requirieron como uno de los requisitos principales disponer de capital, en este sentido cobró relevancia la llegada de nuevos capitales a la vitivinicultura de Mendoza.

3.5. El papel de la regulación (Estado-Mercado)

Entre los mecanismos de regulación más relevantes del proceso de reconversión, es la regulación estatal que ocupó un rol central por medio de formas institucionales, caracterizadas por la desregulación económica y del sector. Se destacan las políticas estructurales de apertura y liberalización comercial de la década del 90"; la salida de la convertibilidad, la creación de instituciones como la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), como así también la modificación de instituciones reguladoras, el caso de las modificaciones de las atribuciones del Instituto Nacional de Vitivinicultura, la creación de políticas específicas (Plan Estratégico Vitivinícola).

Este proceso de reestructuración, incluye más específicamente los procesos de liberalización de mercados, su integración al mercado mundial, así como también las acciones orientadas por la necesidad de adecuación a las nuevas legislaciones y normativas de comercio internacional. Todos estos elementos hacen posible la conformación de un nuevo paradigma productivo e institucional (Goldfarb, 2007, p. 6).

4. La concentración en el proceso de transformación de la cadena productiva mundializada.

El proceso de reestructuración en la agroindustria vitivinícola:

- 1) Excluye a los agentes micro, pequeños y medianos productores independientes.
- 2) Concentra y centraliza el capital en los grandes grupos económicos fundamentalmente transnacionales, fondos de inversión, Pedro Domecq, Pernoud Ricard,

etc, (Gago, 2005, p. 32).

La reconversión se caracteriza por la generación de marcadas asimetrías que se manifiestan a lo largo de la cadena productiva, donde se observan diferentes tamaños de unidades productivas, uso de tecnologías, organización empresarial, grado de integración, tipo de producto, mercados y capacidad de apropiación de los recursos desigual. Estas asimetrías se manifiestan tanto entre agentes y procesos que conforman la cadena productiva, potenciadas por las normativas y estructuras institucionales. Al interior de las actividades en los procesos productivos, en los intercambios de los agentes, dan origen a la heterogeneidad estructural (distintas funciones de producción).

El proceso de reconversión en el sector vitivinícola provincial muestra una marcada tendencia hacia la concentración. Según el Informe del año 2016 del Observatorio de las Economías Regionales de la Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentina (ACОВI) señala⁹:

- El sector primario: en Mendoza en 1990 el tamaño promedio de un viñedo era de 7,3 hectáreas (146.709 hectáreas cultivadas y 20.118 viñedos), mientras que en 2016 esta relación ascendió a 9,8 hectáreas/viñedo. Es decir, se detecta que en la provincia de Mendoza el tamaño promedio del viñedo se ha incrementado un 34% entre 1990 y 2016. Este incremento del tamaño medio del viñedo, se explica por dos efectos: el aumento de la superficie cultivada y la disminución de la cantidad de viñedos. Según datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura (2018), en el último decenio se da una fuerte disminución de la porción de fincas de 5 a 15 hectáreas y un aumento de los emprendimientos de más de 100 hectáreas; se suma a ello la desaparición de 12.000 productores en los últimos 30 años. En consecuencia, se puede inferir que en Mendoza

⁹ Se transcribe una síntesis de los resultados mencionados en el Informe mencionado.

ha ocurrido un proceso de concentración de la tierra.

-El sector secundario: con respecto a elaboración, en el año 2006 las bodegas elaboradoras en Argentina eran 958, de las cuales 696 se emplazaban en Mendoza (72,6%) y 162 en San Juan (17%). En 2016 a nivel nacional se registraron 881 bodegas elaboradoras, es decir, un 8% menos que diez años atrás (77 establecimientos menos). Se detecta que esta disminución en los establecimientos elaboradores se debe a la absorción de algunos más pequeños por bodegas de mayor escala. Es decir, la capacidad de elaboración total no varía significativamente, sino que la misma capacidad instalada está en poder de menos propietarios.

Con respecto al fraccionamiento, en este eslabón de la cadena productiva del vino existen señales de que la actividad tiene una tendencia hacia la concentración. Hacia el 2014 las 20 fraccionadoras con mayor cuota de mercado incrementaron su participación en el mismo pasando de tener el 65% en el 2006 al 75% en el 2014. Esto evidencia una tendencia acelerada hacia la concentración de este eslabón en la cadena productiva del vino.

En el año 2017 en Argentina, se registraron 484 bodegas fraccionadoras de las cuales las 20 de mayor tamaño (fraccionadoras de más de 10.000 hl cada una) fraccionan el 45% del vino total. Por su parte, existen 387 fraccionadoras pequeñas (cada una fracciona entre 1 y 500 hectolitros) que fraccionan sólo el 26% del vino total. Estos valores dan cuenta de una gran concentración en la actividad de fraccionamiento.

-Las exportaciones: al igual que los eslabones precedentes en la cadena de producción, presenta claras características de concentración. En 2016 en Argentina, las 20 bodegas de mayor tamaño exportadoras de vino (más de 3 millones de litros cada una)

concentraron el 67% de las ventas al exterior (172 millones de litros de vino de un total de 258 millones de litros exportados), mientras que las entidades exportadoras de menor tamaño (437 bodegas que exportan cada una menos de 100.000 litros de vino) representaron sólo el 3,25% del total exportado (8,4 millones de litros de un total de 258 millones de litros). Una situación similar se detecta en los años 2015 y 2014, por lo que se infiere que este proceso de concentración se viene dando desde hace un tiempo atrás.

Además, un estudio del Observatorio Vitivinícola Argentino (2020) muestra que “de las 485 firmas que exportaron en 2019, las principales 10 empresas representaron el 68% del volumen comercializado, en tanto que 80 de ellas alcanzaron el 95% de las exportaciones. El dato preocupante es que las restantes 374 empresas sólo participaron en un 5% en cuanto a volumen, cuando en 2005 representaban el 18% del total y que de los 31 millones de litros que llegaron a exportar en 2007, hoy sólo despachan 9 millones de litros”. El informe sostiene que las exportaciones de vino en Argentina serían lideradas por: 1° Grupo Peñaflor. 2° Grupo Catena. 3° Grupo Familia Zuccardi. 4° Trivento. 5° Grupo Salentein. 6° Norton. 7° Fecovita. 8° Puerto Ancona. 9° Grupo Pérez Companc. 10° Grupo Viña Santa Rita”.

-El mercado interno: el mercado interno se encuentra fuertemente concentrado: alrededor del 70% de las ventas se distribuye en cuatro empresas de capitales nacionales: Peñaflor, FECOVITA, Baggio y Garbin. “Predomina la venta de vinos comunes y hay un alto grado de concentración empresarial, debido a que la estrategia se basa en la economía de escala y que pueden ejercer poder a través del establecimiento de un precio de oligopolio” (Chazarreta, 2012, p.37).

El informe de ACOVI (2017), concluye que según la información analizada:

En todos los eslabones de la cadena productiva vitivinícola en Argentina presentan tendencia hacia la concentración. Esto responde a una tendencia mundial a la vez que se ve profundizado por una crisis en la competitividad de las empresas vitivinícolas argentinas. A ello se le suma el comportamiento de los competidores internacionales y las variaciones en la demanda que llevan a que sólo las bodegas más grandes (más eficientes, con mayores posibilidades financieras y con mayor diversidad en los productos que ofrecen) y las pequeñas bodegas integradas (con mayor competitividad y economías de escala) sean las que puedan adaptarse a las nuevas características del mercado (p. 26).

Las tendencias de concentración que muestra el informe de ACOVI tanto a nivel provincial y nacional, son concomitantes con las tendencias que se registran en el mercado internacional del vino (Anderson, 2003, Montiel, 2003, Royo, 2012, Gago, L, 2017), la similitud de tendencias se explica en gran parte por las regularidades que se articulan entre el mercado global y las transformaciones en la vitivinicultura de Mendoza. Transformaciones basadas en la integración supra nacional de la cadena, orientada por la especialización y procesos flexibles, sostenidas en forma oligopólica. Grandes agentes con importantes desarrollos tecnológicos e integrados en toda la cadena, fenómenos que explican los procesos de concentración.

Un reporte de la consultora Caucasia Wine Thinking, publicado en diario Los Andes, revela:

“Durante el primer semestre de 2015 las cinco principales bodegas exportadoras de vino embotellado concentraron el 47% de los envíos en volumen y el 42% de los envíos en valor, aumentando un punto comparado con el mismo período de 2014. En lo pertinente al mercado interno, sobre base de datos del Instituto Nacional de

Vitivinicultura que indican que mientras en 2010, las cinco primeras bodegas: Fecovita, Peñaflor, RPB- Baggio, Balbo (Grupo Familia Falasco) y Compañía Andina Sociedad Anónima Orfila (Cepas Argentinas), concentraban el 58%, cifra que ascendió a 61% en 2011, 63% en 2012, 65% en 2013 y culminó el año pasado en 69%". García, S. (2015, septiembre 20). *Cinco bodegas concentran casi el 50% de las exportaciones*. Recuperado:<https://www.losandes.com.ar/cinco-bodegas-concentran-casi-el-50-de-las-exportaciones-de-embotellados/>

Conclusiones.

Las transformaciones en la actividad vitivinícola de Mendoza en las últimas tres décadas, se articularon a las dinámicas de acumulación global del negocio vitivinícola y sus ajustes modernizantes, configurando un régimen de acumulación basado en la competitividad especializada y globalizada.

Las transformaciones en el sector vitivinícola de Mendoza, estuvo impulsado por grandes capitales, con inversiones destinadas a la modernización productiva y organizacional, para el mejoramiento de las producciones vnicas destinadas a la exportación, específicamente en los productos especializados (vinos finos, mostos), de acuerdo a las exigencias de la demanda global.

La reconversión en la cadena vitivinícola de Mendoza muestra resultados como el protagonismo de los grandes agentes (transnacionales, nacionales y regionales) protagonistas centrales del proceso de reconversión, que contaron con importantes recursos de capital, para impulsar las transformaciones estructurales (los cambios técnicos tanto en la producción como en la organización de las unidades productivas), orientadas hacia producciones de calidad y con destino de exportación. Mayor integración al mercado mundial, transformaciones productivas, y un nuevo modo de regulación (institucionales,

normativas, legislaciones, políticas públicas y compromisos sectoriales) dotaron de regularidades para impulsar proceso de reconversión productiva y el régimen de acumulación concentrado globalizado.

Entre los resultados también se observan, asimetrías entre agentes y procesos productivos, por un lado, agentes integrados con presencia en otras latitudes, liderando mercados internacionales y el mercado interno. Por otro lado, agentes vinculados al modelo productivo tradicional, no integrados, que presentan situaciones de vulnerabilidad productiva y que no han podido reconvertir, pero integrados a los procesos productivos globalizados.

Los aspectos abordados de la internacionalización concuerdan que entre los mecanismos que profundizaron las asimetrías entre agentes productivos, se destacan formas complementarias en la “integración vertical”. Ellas se articulan y acoplan en relaciones o “articulaciones horizontales”. Dependencia que se concreta en compras a terceros y relaciones contractuales (particularmente son productores de uva y vinos a granel).

Las tendencias de concentración del sector, es otro de los fenómenos que destaca al proceso de reconversión, a través de la correlación entre factores productivos, innovación tecnológica y regulación, que decantan en formas oligopólicas. Formas que caracterizan la tendencia concentradora de la actividad vitivinícola impulsada por la gran fracción del capital globalizado.

CAPÍTULO III

RECONVERSIÓN PRODUCTIVA EN LA CADENA VITIVINÍCOLA EN LA ZONA ESTE DE MENDOZA

1. La agro industria vitivinícola en la Zona Este de Mendoza

La Zona Este de la Provincia de Mendoza se encuentra conformada por los Departamentos de San Martín, Rivadavia, Junín, Santa Rosa y La Paz. Esta Zona (a 40 km de la Ciudad de Mendoza, por ruta Nacional 7) conforma el territorio más importante de la provincia de Mendoza, en lo que a producción vitivinícola respecta¹⁰:

- 7.137 viñedos y 71.000 has. de viñedos lo que representa el 43,23% del total de la provincia.
- 52% de productores del total provincial.
- 382 bodegas (45% de establecimientos de Mendoza)
- 51% de producción de uvas y el 49% en elaboración de vino. Produce el 66% de elaboración mostos, sub producto vínico que constituye una parte considerable de las exportaciones vitivinícolas a nivel nacional.

Teniendo en cuenta que solo el 3,65% de la superficie total de la provincia son tierras aptas para el cultivo, y que solo un poco más de la mitad está efectivamente implantada, se puede inferir el peso de la vitivinicultura de la Zona Este en la estructura provincial.

Los datos productivos, convierten a la Zona Este en la de mayor producción de

¹⁰ Datos extraídos Informe Vitivinícola Zona Este, 2016.

Argentina y en el oasis vitivinícola más importante en América del Sur.

1.1. La industria vitivinícola en la estructura productiva de la Zona Este de Mendoza.

La industria vitivinícola históricamente se constituyó en la principal actividad productiva del Este de Mendoza, en el siguiente cuadro se muestra la participación de la vitivinicultura, en la estructura económica de cada Departamento del Este:

Cuadro 5

Participación de la vitivinicultura, en la estructura económica del Este

<u>DEPARTAMENTOS</u>	<u>EMPRESAS</u>		<u>VENTAS</u>	
	Número de empresas vitivinícolas.	Porcentaje empresas vitivinícolas sobre el total de empresas departamentales	Ventas en Pesos	% de ventas de empresas vitícolas sobre el total de las empresas departamentales
JUNÍN	72	73%	60.316.481	85%
RIVADAVIA	78	69%	65.704.651	51%
SAN MARTÍN	130	45%	164.874.645	57%
SANTA ROSA – LA PAZ	30	65%	29.265.595	51%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Industrial Provincial. IDITS. (2008/2009)

El Departamento Junín.

El Departamento Junín presenta empresas que definen su importancia. De las 98 empresas radicadas en el Departamento, 72 son vitivinícolas (3/4 de los establecimientos). El 80% de los ingresos departamentales provienen de la vitivinicultura (la participación relativa más alta de la vitivinicultura en la provincia).

En empleo la industria en Junín emplea a 800 personas, el rubro de mayor incidencia es el vitivinícola 550 empleos, 70% del total del empleo.

El desarrollo industrial departamental se concentra a través de los establecimientos vitivinícolas y las empresas que les prestan servicios (colocación de mallas antigranizo, sistemas de riego, comunicaciones).

En término de inversiones, las actividades vitivinícolas por medio de los procesos de modernización tecno-productiva, lideran las inversiones locales en la estructura productiva departamental.

El Departamento de Rivadavia.

El Departamento de Rivadavia presenta de las 383 empresas que conforman su tejido industrial. El sector vitivinícola agrupa la mayor cantidad de firmas 78 (69% del total). El 52% de los ingresos departamentales provienen de la vitivinicultura.

El empleo que generan en total las empresas industriales asentadas en Rivadavia es estimativamente de 1.132 trabajadores, el 70% de la mano de obra se concentra en la vitivinicultura.

El desarrollo industrial de Rivadavia se sostiene en el procesamiento de producción primaria agrícola (*commodities*), ocupando un lugar central la vitivinicultura (el 3° puesto de establecimientos vitícolas de la provincia) donde se destacan la producción de vinos a granel y el mosto concentrado (Cepas Argentinas).

Las inversiones se concentran en la industria vitivinícola y empresas que prestan servicios ligados a las explotaciones vitivinícolas.

El Departamento de San Martín

El Departamento de San Martín tiene alrededor de 290 establecimientos que constituyen el tejido industrial local, destacándose la vitivinicultura con el 46% del total de empresas.

El desarrollo de la industria del Departamento dispone de una infraestructura amplia y diversificada, siendo el sector vitivinícola el que lidera en la participación industrial (45% del total), y ventas industriales (57% del total).

En empleo, la vitivinicultura es la actividad que genera más empleo 40% del total.

Las inversiones, la vitivinicultura es el sector dominante, tanto en inversiones productivas, como en las comerciales.

El Departamento de Santa Rosa y La Paz

El Departamento de Santa Rosa y La Paz del total de empresas de ambos departamentos, el 71 % pertenecen al sector vitivinícola.

En empleo, tomando en cuenta en ambos Departamentos se totalizan 46 empresas que emplean alrededor de 486 personas, el 96% del empleo se genera en Santa Rosa, correspondiéndole el 55% al sector vitivinícola.

El desarrollo industrial de ambos departamentos se encuentra sustentado en un desarrollo industrial primario, sobre todo basado en materias primas. La actividad vitivinícola es la dominante de la región, que si bien en los últimos años se han generado importantes inversiones todavía muestra una gran dependencia de fraccionamiento de los Departamentos vecinos. Se han realizado inversiones, en sectores como el plástico, el sector vitivinícola, principalmente en el eslabón primario que registra las mayores

inversiones.

Como muestran los datos económicos, la vitivinicultura se posiciona como la industria líder en cada uno de los departamentos que conforman la Zona Este de Mendoza. En relación a las principales variables como cantidad de empresas, empleo, ventas, desarrollo industrial e inversiones, por lo tanto, las transformaciones en esta industria inciden de manera directa sobre las estructuras sociales, productivas y políticas del Este mendocino; y por lo tanto en su modalidad de desarrollo.

2. La reconversión productiva en la cadena productiva

Las transformaciones productivas en cada zona productiva vitivinícola de Mendoza se materializaron según las características y dinámicas productivas. De esta manera en cada zona, se pueden observar continuidades y rupturas con los procesos de acumulación históricos del sector vitivinícola en la provincia.

Es importante analizar estas transformaciones en su impronta local e histórica y pensar que no fueron simplemente determinados por leyes específicas del proceso económico. Las condiciones de acumulación son redefinidas y renegociadas en forma continua por los distintos actores individuales y colectivos a nivel nacional e internacional, productores, empresarios, trabajadores, corporaciones internacionales, Estado (Bendini y Pescio, 1997, p. 258).

En el marco de la reconversión provincial, el sector vitivinícola se articuló de manera diferenciada en agentes y ritmo. En este proceso, destaca en la cadena productiva diferencias entre agentes productivos, representantes de la gran fracción de capital (local, nacional y trasnacional) que lideran las pautas de la reconversión; y por otro, agentes que no han podido integrarse a estas dinámicas.

La internacionalización de las producciones muestra una reconversión productiva articulada a las pautas de acumulación dominante, pautas que se reproducen a ritmos discontinuos y desarticulados entre los agentes que participan en cada uno de los eslabones de la cadena productiva vitivinícola.

Como pauta general, se destaca que este proceso de reconversión productiva ha sido llevado a cabo por los grandes capitales, aquellos que tienen una mejor integración de los eslabones de transformación, producción y una mejor inserción en el mercado, ellos han relegado a los agentes que son independiente y empresas firmas no integradas, modificando fuertemente a relación capital–trabajo y capital–capital (Pérez y Rodríguez, 2010, p. 21).

En lo respectivo a las transformaciones productivas los informes del Departamento de Estadística y Estudios de Mercado del Instituto Nacional de Vitivinicultura (2016), muestran en el período de estudio de esta investigación, como el sector vitivinícola fue implementando la reconversión. En este sentido, los datos de la evolución de las variedades de vid, muestran que, en la Zona Este, tradicionalmente caracterizada por las uvas comunes, en las últimas décadas las vides de alta calidad enológica aumentaron su participación en forma considerable en la superficie vitícola total.

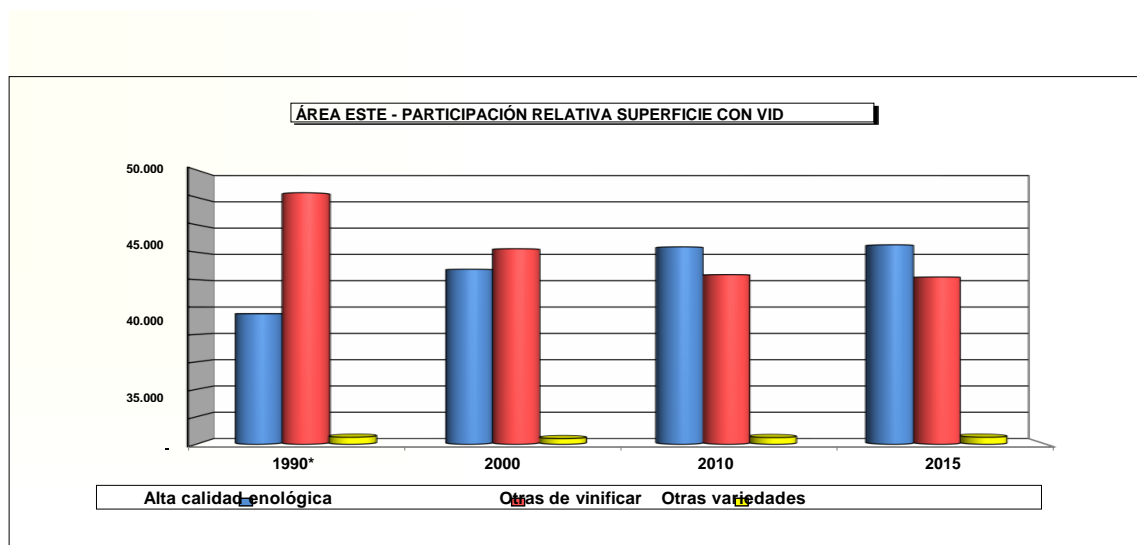
2.1 El eslabón primario

En cuanto al eslabón primario las uvas comunes forman parte del sistema tradicional, y el sistema de uvas varietales o finas con un crecimiento acelerado resultado del proceso de reconversión varietal de los años 90, llega a la actualidad con un 37% de la superficie cultivada. Instituto Nacional de Vitivinicultura. (2016). Informe Departamento de Estadística y Estudios de Mercado. Área Este.

La reconversión varietal constituye uno de los principales cambios productivos, los datos del Informe del Área Este del INV, muestran que las variedades de alta calidad enológica aumentaron su participación relativa en la superficie vitícola total de la zona Este. En este sentido se registra un aumento del 33,56% en 1990, al 53,37%, en el año 2015; el resto se conforma por: 44,75% a otras variedades de vinificar y el 1,89% a variedades para pasa y consumo en fresco. Además, en el año 2015 las variedades de alta calidad conformaban el 69,83% del total de uvas tintas. Instituto Nacional de Vitivinicultura. (2016). Informe Departamento de Estadística y Estudios de Mercado. Área Este.

Cuadro 6

Participación relativa superficie con vid según variedad.



Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura. 2016. Informe Área Este.

Información del Censo Vitivinícola (INV, 2016), muestra un proceso de reconversión varietal hacia las uvas tintas para vinificar, que han incrementado la superficie un 34,48% con relación al año 2000 y 120% comparado con el año 1990. Dentro de las variedades de alta calidad enológica, se destacan: Bonarda, Malbec, Syrah, Cabernet Sauvignon y Tempranillo. En el año 2015 las uvas de alta calidad enológica fueron el

50,96% de la producción de uvas destinada a elaborar vinos y mostos.

Los informes técnicos destacan, las innovaciones en los sistemas de conducción, el Relevamiento Vitivinícola Argentino, del INV (2020), destaca:

-El sistema de conducción más relevante para esta área es el parral (63%), le sigue en importancia la espaldera (36%). La cantidad de hectáreas con parral ha caído un 8% desde el período 2000-2018, mientras que la espaldera, su participación relativa creció, pasando del 34% en el año 2000 al 36% en el 2018. En cuanto a los sistemas de conducción, se registra la implementación de nuevas técnicas, como la poda en “cordón libre y poda mínima”, labranza mínima, injertos, control de plagas, etc. Es de destacar la aplicación de la técnica *box pruning* (poda mecanizada), la aplicación de esta técnica apunta a una baja considerable de los costos.

2.2 El eslabón secundario

La Zona Este de Mendoza se presenta como el centro bodeguero elaborador más importante del país, datos del Relevamiento Vitivinícola de Argentina (2020), muestra:

-332 bodegas inscriptas (27,4% del país), 221 bodegas elaboradoras (26,2 % del país), 78 bodegas fraccionadoras (15,1% del país), 6 fábricas de espumoso (4,7% del país), 1 fábrica de espumoso fraccionadoras (1,8% del país), 6 establecimientos producen mosto (42% del total del país).

-Entre sus características productivas territoriales, las uvas provienen de la propia zona (más del 85%), solo un 15% de uvas provienen de otras zonas (Centro y Norte de la provincia), lo que demuestra la importancia del sector para la sustentabilidad de la cadena vitícola.

2.4 El eslabón terciario.

La zona Este es la segunda zona del país en comercialización de vinos por volumen. La zona Centro de Mendoza, ocupa el 1º lugar. El Este participa con el 26,9% en el volumen total de vino comercializado, 29,7% del mercado interno y 19,1% del volumen exportado; y el 5,9% del valor FOB de las exportaciones de vino. Teniendo en cuenta el ingreso de divisas al país proveniente de exportaciones de todos los productos vitivinícolas (vino, mosto, pasas de uva, uva en fresco, jugo y mistela), esta zona se ubica en cuarto lugar, participando con el 9,3% del ingreso de dólares (95.883.000 dólares). Instituto Nacional de Vitivinicultura. (2019). Informe Regiones Vitivinícolas Argentinas.

2.4 Las exportaciones

Otro dato importante relacionado con las transformaciones de la reconversión en el Este, es la evolución de las exportaciones de vinos.

Cuadro 7

Evolución de las exportaciones Zona Este, en dólares.

Exportaciones de vino Zona Este en millones de dólares.										
2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
12.460	25.800	25.200	25.600	26.000	30.350	58.441	104.138	74.158	66.866	64.688

Fuente: elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura y el Observatorio Vitivinícola.

Del análisis de la evolución de las exportaciones en el período 2005-2015, se destacan subas en promedio del 419,16% de las exportaciones en dólares, registrándose

exportaciones por U\$S 12.460 millones en 2005, a U\$S 64.688 millones en el 2015. En este período, se registraron picos históricos de exportaciones por U\$S 104.138 millones en el 2012, año en el que se registraron los mayores niveles de exportaciones en la vitivinicultura argentina.

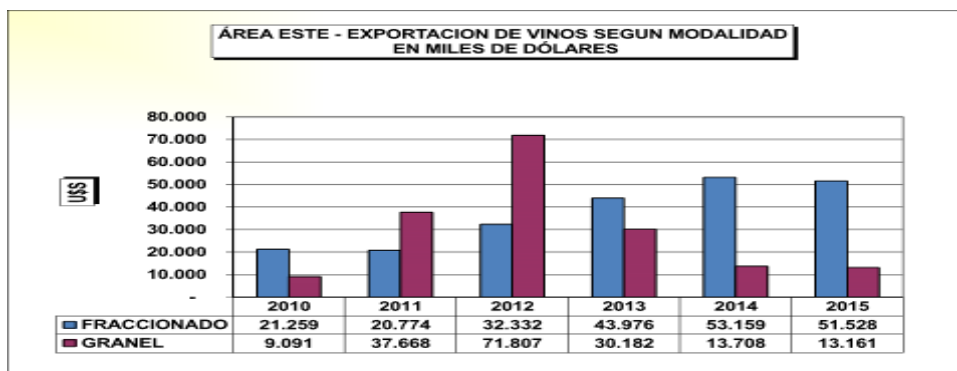
La tendencia de crecimiento también se registró en los despachos al exterior de vinos en hectolitros, con subas del 69,36% en los hectolitros, comparados con el año 2010. Instituto Nacional de Vitivinicultura. (2016). Informe Departamento de Estadística y Estudios de Mercado. Área Este.

Es para destacar dentro de las exportaciones, rasgos del perfil especializado y exportador que fue adquiriendo la vitivinicultura del Este en el período de estudio, las exportaciones según la modalidad de vinos fueron encabezada por los fraccionado varietales; marcando una tendencia de la reconversión.

El 83,10% de los volúmenes de vinos exportados fueron vinos varietales, el 16,79% vinos sin mención varietal, el 0,10% espumosos y el 0,005% vinos especiales. Instituto Nacional de Vitivinicultura. (2016). Informe Departamento de Estadística y Estudios de Mercado. Área Este.

Cuadro 8

Exportaciones según modalidad, en miles de dólares.



Fuente: Departamento de Estadística y Estudios de Mercado. INV. 2016

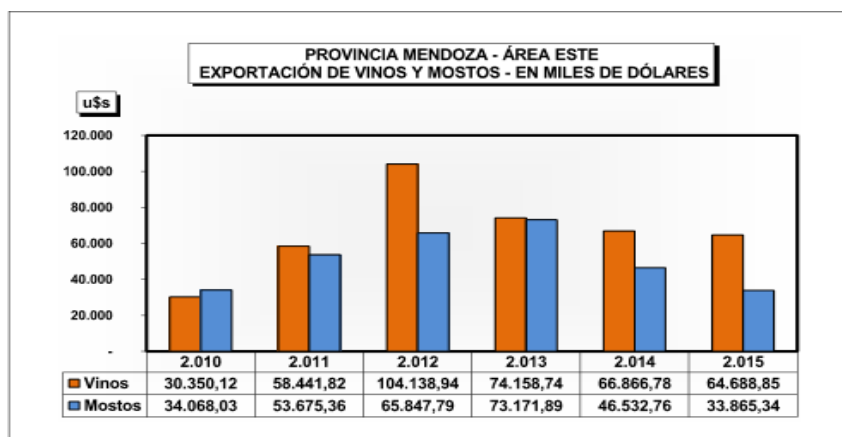
Las exportaciones (2010/2015) en lo respectivo a modalidades vinos, muestra aumentos en las modalidades de vino fraccionado, registrándose aumentos de U\$S 21. 259 millones a U\$S 51.528 millones respectivamente. En cuanto a vinos a granel U\$S 9,091 millones a U\$S 13.161 millones. Estos datos muestran el perfil de especialización que fue adquiriendo la ZEM, basado en el incremento sostenido de las producciones de vinos fraccionados de mayor calidad enológica y con destino a exportación.

Otros datos de exportación a tener en cuenta, es que la Zona Este, se posiciona como exportadora a otras zonas productoras de Mendoza y Argentina: “Gran parte de su elaboración se transporta a otras zonas para su fraccionamiento y comercialización. El balance de traslados de los últimos 5 años indica, que traslada el 46% de su elaboración de vinos y del 35% en mostos”. Instituto Nacional de Vitivinicultura. (2020). Relevamiento Vitivinícola Argentino.

El proceso de reconversión muestra que los mostos también tuvieron tendencias de crecimiento de exportación, reafirmando la zona Este su posición como la segunda mayor productora y exportadora de mostos del país.

Cuadro 9

Exportaciones de vinos y mostos en dólares.



Fuente: Departamento de Estadística y Estudios de Mercado. INV. 2016

En el período 2005-2015, las exportaciones de vinos y mostos de esta área crecieron en volumen el 64,78% y en dólares el 53% con relación al año 2010. Instituto Nacional de Vitivinicultura. (2016). Informe Departamento de Estadística y Estudios de Mercado. Área Este.

En cuanto a los destinos de las exportaciones de la producción de vinos y mostos, la información del Departamento de Estadística y Estudios de Mercado del INV (2016), muestra importantes cambios, tradicionalmente la Zona Este exportaba a países limítrofes de Argentina, en el período de estudio de la investigación, se registran como los principales destinos de vinos fraccionados: EEUU, Países Bajos, Brasil, Reino Unido, China; los envíos a granel se dirigieron a EEUU, Rusia, Canadá, entre otros. En lo respectivo a mostos, los principales mercados de exportación: Estados Unidos, Sudáfrica, Canadá, Japón, Rusia y Chile.

Los datos de la evolución de uvas varietales y de las exportaciones, conforman indicios de la reconversión en el Este, orientando las producciones hacia la calidad y con orientación al mercado externo.

3. Los cambios del paradigma tecno-productivo

Los cambios en el paradigma tecnológico, resultan un componente de análisis importante para comprender las dinámicas y la orientación de la acumulación. En base a información obtenida de entrevistas a representantes de instituciones vitivinícolas del Este, técnicos del INTA y INV, y el análisis de informes¹¹ técnicos del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Instituto de Desarrollo Industrial Tecnológico y de Servicios (IDITS), se describirán las principales

¹¹ Informes: del Censo Vitivinícola, Relevamiento Vitivinícola, Informes del Área Este del INV; Jornadas de Modernización vitivinícola en el Oasis Este de Mendoza, relevamientos del Centro de Desarrollo Vitícola Este.

transformaciones en cada eslabón de la CPV de la ZEM.

Eslabón primario:

Entre otras innovaciones que se han aplicado (a ritmo más lento) el Relevamiento Vitivinícola Argentino (2020), destaca:

-Colocación de malla antigranizo: 5.183 ha (8% de la superficie de la zona).

-Riego por goteo, que se va incorporando de forma lenta debido a los altos costos que implica, por lo cual la forma de riego a manto continúa siendo la más extendida en la zona Este.

Los cambios en el sector primario de la zona Este, se orientaron a mejorar la calidad de la materia prima, apuntado a la calidad y con racionalización de los costos.

En línea con lo expuesto, información extraída del taller de Modernización vitivinícola en el Oasis Este de Mendoza¹², productores participantes del taller, manifestaron:

“Para mí de todo esto que está pasando se viene una nueva vitivinicultura, o sea que si no tenés riego por goteo, si no tenés tela, si no tenés uva tinta, si no tenés una cosechadora”, se hace difícil mantenerse en la actividad (Participante del Taller).

“Los cambios muestran crecimiento en los último 20 años de la diversificación varietal, se apunta más a la calidad que a la cantidad, asistencia profesional y mediante mejoras tecnológicas en riego, labranza y cosecha mecánica. Para reducir mano de obra, o sea reducir costos para mejorar la rentabilidad” (Participante del Taller).

¹² Actividad realizada por INTA, AER Rivadavia (2017), en la participaron grupos focales de pequeños productores (10 ha), mediados (25 ha), grandes (más de 70 ha).

Eslabón secundario:

En cuanto al eslabón secundario de la industria, las innovaciones se orientaron a mejoramiento en las instalaciones, destacándose la incorporación de tanques de acero inoxidable, aire micro filtrado, prensas neumáticas, centrífugas auto limpiantes, tratamientos de afluentes, decantadores y filtros microbiológicos en los procesos.

En el proceso de fraccionamiento, resaltan las grandes empresas, que han apostado fuerte a la modernización, invirtiendo en equipos para la incorporación de nuevos envases *tetra brick*, latas con tapa, líneas totalmente tecnificadas y automatizadas.

También destaca dentro de las innovaciones, la tercerización de actividades en el sector, destacando la contratación de cavas, líneas de fraccionamiento móviles, personal, etc.

“En estos tiempos en la industria todo se alquila, enólogos, cavas, líneas de fraccionamiento y personal, se cuentan entre los servicios de *outsourcing* más utilizados. No obstante, la demanda sigue subiendo de forma sostenida, lo que más se incrementa, es el servicio de fraccionamiento¹³”. Carbonero, E. (3 de abril de 2008). Área del vino. Recuperado de <http://www.areadelvino.com/articulo.php?num=9187>

Entre los cambios significativos del sector en los últimos años, se observan prácticas de adquisiciones o asociaciones, por medio de las cuales agentes líderes fueron adquiriendo bodegas tradicionales elaboradoras del Este, para su modernización o reconversión (de bodegas elaboradoras a trasladistas), también las prácticas asociativas de bodegas tradicionales con cooperativas (especialmente FECOVITA) y de cooperativas con

¹³ Interwine S.A representa una de las experiencias de tercerización en la ZEM, es una empresa del Este de Mendoza (conformada por grandes productores vitivinícolas de Rivadavia) que presta servicios destinados a cada tarea en los eslabones de la cadena productiva.

empresas transnacionales como el caso de CAPE (cooperativa agraria de productores del Este) y CEPAS para la producción de mostos. Estrategias que aumentan la capacidad de producción y el liderazgo de los agentes de la gran fracción del capital.

Sector terciario:

En base a estas características de comercialización, las innovaciones del sector se dirigieron a las tecnologías de la información, tanto para establecer nuevas formas de comercialización en cuanto a clientes, productos y distribución. En este sentido se destacan:

- Adaptación a las nuevas tecnologías de la comunicación (correo electrónico, páginas web, redes sociales).
- Utilización masiva de las redes sociales. desarrollo y actualización de páginas web.
- Implementación de software para la administración de las bodegas análisis de trazabilidad y mejora de los procesos y la eficiencia.
- Seguimiento satelital de los bienes exportables.

3.1 Innovaciones organizacionales

El sector vitivinícola del Este se caracterizó históricamente por empresas familiares, cooperativas, y por relaciones laborales como el contrato (contratista); formas asociadas al modo de producción tradicional. En los últimos años la organización empresarial y las relaciones laborales, han comenzado a tener cambios asociados al proceso de reconversión.

En este contexto organizacional se impulsaron las prácticas de tercerización de

actividades (*outsourcing*), recurriendo a empresas de servicios, consultoras o cooperativas de trabajo, tanto para la selección y contratación de personal, como así también en materia de asesoramiento a productores del sector.

También el acceso a las nuevas tecnologías, marca importantes brechas entre los agentes productivos, generando asimetrías entre quienes pueden acceder y quienes no; los agentes que acceden y las implementan pueden obtener mayores beneficios productivos y económicos.

3.2 La articulación público-privado.

Las campañas de marketing a través de las redes sociales y por medio de participación en eventos nacionales e internacionales de promoción, han ido ganando espacios como medios para mejorar la comercialización. En este sentido, la campaña de promoción del Bonarda (varietal insignia del Este) es uno de los ejemplos más importante en materia de marketing. En este sentido un entrevistado señala, “desde la entidad hemos apostado fuerte a las nuevas modalidades de comercialización y por eso en los últimos tiempos organizamos en conjuntos con otros actores públicos y privados jornadas para poner en valor la variedad Bonarda” (MS. Entrevista. Marzo 2020).

En los últimos años han surgido emprendimientos públicos, privados y mixtos, para potenciar la comercialización de vinos, articulando actividades sociales, culturales y de turismo con el vino de la zona: la creación del templo del vino (San Martín), la recuperación de bodegas Gargantini para convertirlo en museo y espacio de eventos múltiples (Rivadavia), emprendimientos de etno turismo (rural y gastronómico) y espectáculos masivos: fiestas departamentales de vendimia, los caminos del vino.

A partir del 2007 en un trabajo mancomunado entre el sector público y el privado,

se gestó la marca regional, “Tierra del Este”, para potenciar la identidad territorial y para promocionar productos, servicios y turismo de todo el territorio.

“La creación de denominaciones de origen pertenece a los bienes denominados “de club”: el prestigio de una región beneficia a todas las bodegas situadas en dicha área. Las actividades sociales y culturales relacionadas con el vino (turismo, espectáculos, gastronomía) y la arquitectura sofisticada de las bodegas son aspectos que benefician individual pero también colectivamente al sector, por sus “derrames” y porque son replicables con cierto nivel de inversión. Banco Interamericano de Desarrollo. (2020). Análisis sobre conocimientos e innovaciones en el sector vitivinícola de Argentina.

Además se destacan, la incorporación de asesoramiento técnico profesional para los 3 eslabones de la cadena, en este sentido a nivel de empresas y productores, se establecen contactos con los centros especializados tecnológicos de la zona, como el INTA, INV; también se recurre a los programas de asistencia técnica de nivel provincial y nacional (Pro-Mendoza, IDITS, Fundación Exportar, PROSAP etc.) y de promoción como el Fondo Vitivinícola, Fondo para la Transformación y el Crecimiento, COVIAR, etc.

Los relevamientos, informes y trabajos de instituciones públicas estatales (INV, INTA) y del sector (ACОВI, Centro de Bodegueros y Viñateros del Este, APRIR, etc), que relevan las visiones sobre las principales problemáticas de la cadena productiva destacando entre las principales: baja rentabilidad, concentración en pocos agentes productivos, poca participación del sector primario en la renta de la cadena, y percepciones negativas sobre las decisiones de las instituciones públicas para acompañar a los pequeños productores.

También es para resaltar los procesos de integración vertical de las formas asociativas cooperativas con grandes agentes de la cadena productiva del territorio, como

los casos: Cooperativa Ingeniero Giagnoni, Productores de Junín, Pámpanos Mendocinos, La Dormida, Nueva California, Colonia California, Tres Porteñas, Algarrobo Bonito, El Libertador, El Poniente, Las Trincheras, todas ellas en relaciones contractuales con FECOVITA. En relación con FECOVITA se destaca la inversión en planta de fraccionamiento más grande del mundo, bodegas Toro (43.000 botellas y 34.000 tetras por hora) ubicada en San Martín, Mendoza. Como también la asociación entre la Cooperativa Agraria de Productores del Este (CAPE) con CEPAS/Argentinas para la elaboración de mostos.

4. Reconversión y concentración

En base a información extraída de entrevistas a referentes institucionales del sector y técnicos, como así también de informes institucionales y trabajos académicos (Pérez y Rodríguez, 2009, Colomer y Altschuler, 2010), se presentan factores y efectos de la concentración productiva, que se detectan en la CPV de la ZEM.

En el eslabón primario, datos del Censo Nacional Agropecuario (2008) muestran que tan sólo en 6 años cayó el 20% de las explotaciones agropecuarias (E.A.Ps) menores a 30 ha, mientras que la superficie cultivada para este mismo período aumentó casi en un 10%, lo que muestra tendencia de concentración en la tenencia de las explotaciones vitivinícolas. Otro dato que afirma la tendencia de concentración, surge del Informe del INV Área Este (2020), hacia el año 2019 se registran 4.041 ha y 434 viñedos menos que en el año 2010.

Cuadro 10

Participación relativa cantidad de viñedos según escala de superficie

Zona Este Viñedos (Ha)	Porcentajes
1 a 5	52%
6 a 10	22%
11 a 15	8%
16 a 25	9%
26 a 50	5%
51 a 100	3%
Mayor a 100	1%
TOTAL	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de INV. 2019.

Tomando la información del Relevamiento Vitivinícola Argentino (INV) del 2020, se observa que casi el 80% de los viñedos vitícolas tienen menos de 10 has, lo cual presenta un importante riesgo, ya que estos viñedos están por debajo de la unidad mínima sustentable, en este sentido (Colomer y Altschuler., 2010) acotan que “para que un productor pueda vivir de la viticultura tiene que tener una media en la actualidad de 15 has en buenas condiciones técnicas; podemos pensar que es alta la vulnerabilidad de más del 80% de los productores del sector” (p. 7). Esto muestra la vulnerabilidad productiva que exponen la mayoría de los productores en el proceso de reconversión y concentración.

Una vez que avanza considerablemente la reconversión de uvas comunes hacia tintas de alta calidad enológica, la sobreoferta hace que el sector primario pierda capacidad negociadora, especialmente en las regiones excluidas o subordinadas como

gran parte de la zona Este, donde los precios pagados, incluso por uvas de calidad como el malbec, pueden ser hasta 2 y 3 veces menores que en la Zona del Valle de Uco (Colomer y Altschuler., 2010, p. 10).

En el eslabón de la transformación, la tendencia que marca la concentración es el “achicamiento en la cantidad de bodegas elaboradoras” en la Zona Este, según estimaciones de ACOVI (2016) y del “Relevamiento Vitivinícola Argentina” (2020): a principios de la década del 2000 más de 400 bodegas elaboraban, hacia el 2015 se registraban 257. En el quinquenio 2015-2020, se registraron 221 bodegas elaboradoras.

- En esta zona hay un 9,1% menos de capacidad instalada y 1.629 vasijas menos que lo registrado en el año 2010.
- El tamaño medio de vasija actualmente es 750 hl.
- Sólo 10 agentes sobrepasan el 1.000.000 de litros en producción¹⁴.

Los datos muestran que disminuyen en cantidad y capacidad las bodegas pequeñas y medianas, mientras las grandes bodegas pueden conservar su capacidad o incrementar, mediante prácticas de adquisiciones o fusiones.

Ante la consulta a entrevistados¹⁵, sobre los agentes propietarios de las grandes bodegas elaboradoras y fraccionadoras de la zona, las respuestas coinciden: RPB (Grupo Baggio), Grupo Peñaflo, FECOVITA, (vinos comunes, mostos); también destacan la capacidad de Catena en vinos finos, de CEPAS Argentinas de vinos y mostos; y crecimiento de Falasco-Los Haroldos en vinos comunes y finos.

En materia de formas de integración vertical entre los productores primarios y las

¹⁴ Los agentes de la GFK de la ZEM cuentan con esa capacidad productiva.

¹⁵ Representantes de instituciones gremiales de la ZEM.

bodegas, existe un consenso que la disminución de bodegas elaboradoras y fraccionadoras, refuerzan mecanismos principales de concentración por fijación de precios tanto de la materia prima (uva) como de producto final (vinos, mostos), y las condiciones de pago específicamente del agente elaborador y fraccionador al resto de agentes de la cadena. En este sentido un entrevistado indicó:

“Existe una gran cantidad de productores primarios, pero sólo 3 bodegas o 5 si tomamos por rangos de precios (vinos comunes, finitos y finos) que tienen la posición dominante, tanto en los mecanismos de producción: referidos al establecimiento de precios, condiciones de pagos; recordemos que el precio es el gran instrumento distribuidor del sector vitivinícola. Estos mecanismos retroalimentan la concentración dominante”. (MS. Entrevista. Marzo 2020.)

Las grandes unidades elaboradoras de la gran fracción del capital, que se emplazan en el Este son grandes proveedoras del mercado interno y externo de vinos y mostos: Fecovita (Toro y mostos), Peñaflores (Michael Torino y mostos), RPB/Baggio (Uvita), Los Haroldos en comunes (Chacabuco, Haroldos) y finos, Catena (Esmeralda, Saint Felicien), CEPAS (Viniterra y mostos).

En cuanto al eslabón de comercialización, la información provista por entrevistados y de documentos elaborados por la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), marca que los precios fijados por los grandes agentes comercializadores son elementos centrales de la concentración. En el siguiente gráfico elaborado por COVIAR, para las “Jornadas Estratégicas 2015”, se presenta la estructura general de análisis de distribución para los eslabones de la cadena vitivinícola:

Cuadro 11

Análisis de distribución del ingreso en la CP.



Fuente: Cuadro extraído de las Jornadas Estratégicas COVIAR 2015.

El gráfico elaborado por COVIAR, muestra los vínculos comerciales y las relaciones de poder de mercado que el sector comercialización configura sobre los precios pagados a lo largo de toda la cadena. En relación a ello, se le suma que la gran fracción del capital cuenta con canales de comercialización y distribución propios.

“Distribuidores y grandes bodegas son los que se quedan con la mayor parte del precio final” (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. 2016).

Dos elementos más de la concentración en la comercialización aparecen en las entrevistas, el conocimiento de mercado que posee la gran fracción del capital, a través de la cual plantean estrategias innovadoras de comercialización y las capacidades para ampliar la red de distribución, tanto a nivel nacional como internacional, donde destacan los acuerdos en los canales modernos (híper y súper mercados) tradicionales (almacenes,

auto servicios) y abierto (restaurantes, hoteles, vinotecas, etc.).

Los procesos identificados en los eslabones de la CPV de la ZEM, muestran relaciones con los esquemas de acumulación concentrada de cadenas mundializadas, destacándose:

- El nivel de integración en la cadena de la gran fracción del capital, integración que les permite asegurar el aprovisionamiento de la materia prima (integración contractual elemental) y controlar los procesos técnicos de producción de la materia prima (integración contractual total). Ambas formas de integración vertical permiten a los grandes agentes fijar no sólo el precio de la uva sino también los mecanismos de pago.

- Los mecanismos de integración aseguran el control de los agentes concentradores, tanto en la producción primaria, secundaria y en la comercialización; constituyendo formas de competencia oligopsónicas y oligopólicas, forma de competencias propias de los esquemas de acumulación concentrada.

Los liderazgos de los procesos de reestructuración por parte de los grandes agentes guían las transformaciones en la cadena productiva y la orientación en la dinámica de acumulación.

Conclusiones.

La Zona Este de Mendoza históricamente se caracterizó por un modo de producción tradicional en cuanto a formas de producción y organización: empresas familiares, producción destinada a los mercados local y nacional, y por formas productivas asociativas (predominantemente cooperativas). En las últimas 3 décadas el sector vitivinícola del Este, comenzó a articularse a la reconversión productiva provincial, destacándose en este proceso la presencia de grandes agentes que impulsaron transformaciones productivas,

orientadas a las pautas de la reconversión.

En este proceso, entre los grandes agentes se destacan los niveles de integración en cada eslabón de la cadena, lo cual permitió orientar las estrategias de acumulación hacia la especialización y diversificación productiva en productos (vinos, comunes, finos y mostos). La integración de los grandes agentes se articuló a formas de competencia de carácter oligopólicas, lo que les permitió mayores capacidades de apropiación del excedente en la cadena.

Se observa en los grandes agentes el control de las más importantes unidades productivas en los sectores primarios y secundarios como así también en los canales de comercialización, esto responde a prácticas asociativas, de adquisiciones, fusiones o alianzas estratégicas que los grandes agentes llevan a cabo como medios de expansión en la cadena.

Los cambios tecno productivos y su distribución en la CPV de la ZEM, es otra de las dimensiones claves del proceso de reconversión, los cambios se encuentran concentrados en la gran fracción de capital, por su disposición de capital y de ventajas como la escala y el conocimiento de los mercados; generando modelos productivos con mayores potencialidades de calidad y con reducción de costos.

El proceso de reconversión productiva vitivinícola en la Zona Este de Mendoza, muestra como resultados globales, un grupo de agentes dominantes representantes de la gran fracción del capital, que consolidaron su posición productiva a nivel territorial, liderando el proceso de acumulación. Por otro lado, agentes representantes mayoritariamente de las fracciones del capital medias y pequeñas (sector primario y secundario) en busca de estrategias para adaptarse a las pautas de la reconversión, o en

situaciones de vulnerabilidad y exclusión productiva.

Las diferencias entre agentes dominantes y agentes vulnerables/excluidos, que caracteriza a la CPV de la ZEM, responde a la modalidad de acumulación concentrada, ordenada por la gran fracción del capital globalizado, que impone las condiciones de producción, distribución y consumo.

CAPITULO IV

**LA ACUMULACIÓN CONCENTRADA Y LOS GRANDES
AGENTES EN LA CADENA PRODUCTIVA VITIVINÍCOLA DE
LA ZONA ESTE DE MENDOZA**

1. Análisis de la concentración económica

El trabajo define en este apartado el concepto de concentración económica. En la vasta literatura que aborda el tema se acuerda en denominar concentración al incremento en el tamaño de los capitales individuales, es decir, se refiere a la concentración de los medios de producción. En análisis del proceso de concentración puede abordarse desde el conjunto de la economía nacional tanto como al interior de las distintas ramas de la producción.

A nivel de una economía nacional, el crecimiento económico implica aumentos en las escalas de producción, tendientes a lograr una mayor productividad y ello va a asociado con incrementos en la concentración (Basualdo y Arceo, 2010, p.2).

En el sistema de producción capitalista, la concentración es resultado del proceso de acumulación. En otras palabras, la misma acumulación económica se lleva a cabo a través del incremento del tamaño de los capitales individuales.

Los procesos de concentración permiten indagar sobre los mecanismos que permiten la concentración en determinados agentes económicos y sus formas de competencia en los mercados. El análisis de la concentración económica coadyuva a la determinación de los parámetros que delinear la evolución de un sector.

En un mercado concentrado, las decisiones de inversión y fijación de precios, así como las estrategias productivas, están asociadas a un conjunto acotado de grandes firmas o grupos empresarios, dado que, conocer con precisión a los actores permite avizorar el posible sendero del desarrollo sectorial, por cuanto es un reducido universo de firmas o conglomerados el que está delineando el perfil productivo de la actividad (Kulfas y Schorr, 2000, p. 2).

El análisis de la concentración económica permite examinar las relaciones entre los procesos económicos y políticos:

1. Como se conforman los estratos de poder (las élites) en las actividades productivas.
2. Sus relaciones con las instituciones reguladoras estatales.
3. El grado de inserción internacional.
4. Las innovaciones tecno-productivas.
5. Las pujas distributivas y las políticas públicas macro y sectoriales.

Cuando la concentración deviene en poder económico, se puede hablar de la emergencia de una elite económica, es decir, de un conjunto de actores (no necesariamente homogéneo ni exento de contradicciones en su interior) capaz de delinear los rasgos centrales de las políticas públicas con relación al sector y al conjunto de la economía, los senderos y estrategias para el desarrollo (o el subdesarrollo) del país, la distribución del ingreso, el tipo de inserción internacional de la economía local, etc (Kulfas y Schorr, 2000, p. 3).

El estudio de los procesos de concentración en una rama industrial permite establecer algunos componentes centrales de su análisis:

- a) Un régimen de acumulación (y reproducción del capital).
- b) Las fracciones que lideran el crecimiento de la actividad (los actores concretos del proceso de concentración).
- c) Los mecanismos de regulación.
- d) Las dialécticas que consolidan una estructura productiva en un espacio y tiempo determinado.

La concentración se ha caracterizado por estar regida por las conductas de los agentes de la GFK, que hace que sus agentes representantes se constituyan en dominantes de la rama productiva.

La centralización por su parte se define como la concentración de la propiedad de capitales ya existentes, es decir que mediante operaciones de compra-venta, fusiones o absorciones tanto de empresas firmas como de establecimientos productivos, pocos agentes (grandes fracciones de capital) pasan a ser propietarios de una amplia mayoría de capitales menores o de grandes capitales fusionados.

Se constituye un núcleo determinado de grandes empresas-firmas que acrecienta su control sobre los medios de producción que dispone una economía, a partir de la expansión de su presencia en uno o múltiples mercados sobre la base de una reasignación del stock de capital existente, compra de firmas, fusiones y/o asociaciones empresarias, etc (Kulfas y Schorr, 2000, p. 4).

Los procesos de concentración y centralización del capital generan estructuras productivas donde un número cada vez más reducido de agentes se apropian de los recursos productivos. Las lógicas e intensidades de estos procesos en los casos de estudio derivan de la conformación de mercados monopólicos u oligopólicos concertados que

implican heterogeneidades productivas y sociales, que se manifiestan en mayores capacidades por parte de las empresas líderes en la generación y apropiación del excedente y en las influencias en las estructuras de decisión gubernamentales.

La determinación de los mecanismos y factores de concentración-centralización permiten identificar a los agentes dominantes de una actividad productiva. El control de estos mecanismos y factores en pocos agentes produce fuertes heterogeneidades entre las distintas fracciones del capital y del capital con la fuerza de trabajo. Estos mecanismos son parte de las dinámicas de acumulación y las relaciones asimétricas entre los distintos agentes productivos.

El análisis de los agentes dominantes, requiere de gran complejidad teórica y metodológica debido al conjunto de elementos de análisis que se conjugan en cada caso. Entre estos elementos se destacan las vinculaciones que se establecen entre las empresas-firmas, sus procesos de compra-venta de activos, asociatividad, integración, y las redes que conforman entre los grupos económicos el dominio sobre el sector productivo en el que operan, y sobre otras ramas industriales que constituyen los centros estratégicos de concentración del capital.

En este trabajo son consideradas como variables de análisis de la concentración económica:

1. Tamaño de las unidades productivas.
2. Organización empresarial.
3. Grado de integración-diversificación-especialización,
4. Nivel tecno-productivo.
5. Origen del capital.

6. Prácticas de asociatividad, fusiones y adquisiciones.
7. Destino de la producción.
8. Ramificación territorial.
9. Pertenencia institucional.

En su conjunto estas variables proporcionan información de suma importancia para ir determinando el posicionamiento de los agentes en la estructura productiva y las condiciones de la acumulación. Son criterios de clasificación que ayudan a identificar los agentes según los medios de producción, la ubicación en los eslabones y en el dominio que ejercen sobre la cadena productiva.

Estos criterios se correlacionan con la forma de la acumulación, con la organización de las unidades productivas, la circulación de los bienes y con la concentración y centralización del capital (Rofman, 1984, Coraggio, 1987, Gago, 2006).

2. Los agentes dominantes en la cadena productiva vitivinícola

Los agentes que representan la gran fracción del capital, de procedencia en cuanto al origen del capital sean local, nacional o transnacional; siempre articulados a los mercados globales. Estos agentes actúan como productores industriales dentro de la cadena productiva tanto en la producción primaria, secundaria y en la comercialización, con producciones orientadas al mercado interno y externo. Esta fracción del capital basa su dominio principalmente en el control de los eslabones de “transformación y comercialización” (bodegas), en el sector primario son poseedores de grandes propiedades de viñedos, también recurren a la tercerización de la producción primaria por medio de la compra vía contratos y compra a terceros.

Una característica de suma importancia, en el análisis de estos agentes es la

pertenencia a grupos económicos o empresas-firmas globales. La distinción permite observar la incidencia y nivel de influencia productiva del agente en la región y también, en otras regiones.

- “El grupo económico” se conforma por el control de un conjunto de empresas con distinta razón social e insertas en diferentes actividades económicas. Esta condición hace que los grupos económicos superen la dimensión de una empresa individual, aunque esta sea oligopólica y esté ubicada en los núcleos técnicos y económicos de la rama sectorial. Otra de las características de los grupos económicos es que actúan articuladamente debido a que responden a una propiedad común de su capital social (como accionistas financieros).

- “La empresa firma” (Grupo Agroindustrial) comparte características comunes con el grupo económico, a excepción de la inserción multisectorial, siendo la producción agroindustrial la actividad fundamental.

En consecuencia, el dominio de la producción por los agentes representados en la GFK en la cadena productiva, se liga al tamaño de las empresas, disponibilidad del capital, grado de integración, diversificación-especialización productiva. Estos factores definen los agentes que ejercen el control en cada eslabón de la cadena productiva constituyéndose en los formadores y controladores de los precios y calidades de los productos, como así también en líderes de la reconversión tecno-productiva en el sector. En definitiva, son los agentes que dominan y controlan la acumulación sectorial.

La importancia del reconocimiento de los agentes dominantes de una cadena productiva y las lógicas de la acumulación concentrada que impulsan en las estructuras productivas, permiten abordar con mayor precisión las asimetrías dentro de un sector productivo determinado.

2.1. Los agentes de la gran fracción del capital en la cadena productiva vitivinícola de la Zona Este de Mendoza

Con la finalidad de analizar los grandes agentes de la CPV, se seleccionó como unidad de análisis a las grandes empresas-firmas consideradas representativas de la gran fracción del capital en la CPV de la ZEM (7 empresas firmas). Ellas son¹⁶: Peñaflor, Cepas, Catena (transnacionales); FECOVITA, Baggio, Zuccardi y Grupo Falasco-Los Haroldos (capitales regionales y nacionales).

En base a la información obtenida de encuestas realizadas a estas empresas, se definieron las principales características productivas de los mencionados agentes por medio de matrices, en las cuales se volcó la información referida a las siguientes variables: tamaño de las unidades productivas, organización empresarial, grado de integración-diversificación-especialización, nivel tecno productivo, origen del capital, prácticas de asociatividad, fusiones y adquisiciones de empresas firmas, destino de la producción, ramificación territorial, pertenencia institucional.

“Grupo Peñaflor” empresa firma absorbida por fondos de inversión, a lo largo de los años se ha visto inmersa en profundos cambios en la propiedad de sus activos; fundada en 1941 por la familia Pulenta, una de las familias más tradicionales de la vitivinicultura regional. Familia Pulenta crea la empresa Peñaflor en San Juan, que se convierte en la segunda mitad del siglo XX en una de las empresas más importantes de la vitivinicultura nacional y con destacada participación en el comercio internacional.

La firma Peñaflor en su evolución creció con importantes diversificaciones, jugos de frutas y jugos concentrados (mostos), aguas minerales en fusión con el grupo francés

¹⁶ Estas empresas se representan las unidades de análisis, que se seleccionó en base a considerarlas como las únicas que constituyen la gran fracción del capital (GFK) en la ZEM, que se ajustan a las formas mencionadas que influyen en la acumulación concentrada.

Danone, cervezas a través de la compra de Bieckert, y liderazgo en el segmento de vinos finos a través de compra de importantes bodegas en Mendoza, como la de familia Benegas.

De esta manera Peñaflor se posicionó como uno de los más importantes grupos empresarios nacionales de los 90, con dominio en los mercados nacional e internacional de bebidas. A finales de la década del 90, familia Pulenta comienza a vincularse con grandes grupos empresarios nacionales y transnacionales; hacia el año 2002 el grupo inversor norteamericano Donalson Lufkin y Jenrete (DLJ) Mercant Banking (DLJ), compra la totalidad de la empresa Peñaflor y se constituye como una corporación trans-nacional.

A partir del 2015 fue adquirida por el grupo Bemberg (ex dueño de cervecerías Quilmes), grupo que comparte negocios con fondos de inversión multinacionales: Terold, BISA, BIARSA, QULVEST entre otros; en el sector financiero como Banco Francés (BBVA). Además, el grupo tiene fuerte presencia en los sectores energéticos, mineros y agroindustriales. La adquisición de la firma Peñaflor se insertó como parte de sus estrategias de ampliación de negocios en las industrias de bebidas.

Bemberg en la industria vitivinícola aparece en articulación con fondos de inversión internacionales: Terold, Donalson Lufkin y Jenrete (DLJ), a partir de esta articulación financiera grupo Bemberg adquiere primeramente el 50% de Peñaflor. Entre 2010-2015 comienza el control por medio de Mercant Banking (DLJ) de Bodegas: Trapiche, El Esteco, Michael Torino, Finca Las Moras, Las Rosas, Santa Ana, Andean Viñas. A partir del 2015 el grupo Bemberg (globalizado) adquiere la totalidad de Peñaflor.

La expansión del grupo en la industria vitivinícola continuó, con la adquisición de Bodegas Navarro Correas y San Telmo en Mendoza, bodegas que pertenecían a otro gran actor vitivinícola a nivel mundial, la multinacional Diageo (EEUU). Ambos grupos

Bemberg y Diageo comparten el directorio de la firma Peñaflor y de la empresa más importante de la industria del cartón en Argentina, Zucamor (San Juan) y papelera Andina (Mendoza). Grupo Peñaflor en la actualidad analiza la compra de empresas proveedoras a la cadena productiva vitivinícola como el caso de Tarcol, alcoholera ubicada en la zona Este de Mendoza.

Las características estructurales convierten a Peñaflor en la principal empresa-firma vitivinícola de la Argentina, en cuanto número de bodegas en Mendoza (10), con 6.000 hs (Mendoza, San Juan, Catamarca, Salta), más de 50 marcas y exportaciones a 50 países, con un 30% del mercado local. Esta descripción muestra la ramificación territorial que tiene en Argentina, esta dimensión expone a la empresa-firma como el principal productor de vinos del país, de América Latina y el quinto mayor productor mundial de vino. Este grupo tiene como destino los consumidores de vino más grandes del mundo, y sus productos (vinos fraccionados y a granel) cada vez van ganando posiciones de mercado, a través de la marca Bodegas Trapiche.

En cuanto a sus principales innovaciones productivas en los eslabones de la cadena productiva:

a) Sector Primario: riego por goteo, mallas antigranizo. Cosechadoras mecánicas. Agricultura de precisión. Adquisición de nuevas fincas en el departamento de Rivadavia (Mendoza).

b) Sector Secundario: líneas de embotellamiento automatizadas fraccionamiento, para botellas y Tetra Brik (8.000 botellas por hora o 14.000 tetras por hora), concentrador de mostos (2 bodegas en San Martín, Mendoza).

c) Sector Terciario: centros de distribución en todo el país. Oficinas comerciales en

la nación y exterior.

d) Inversión y Desarrollo: última generación e innovación permanente en todas sus líneas de productos, como así también en los procesos productivos.

e) Organización Empresa Firma: muy grande, conducta de innovación, tecnología avanzada, diversificada y transnacional (asociación).

Matriz comprensiva de las características estratégicas.

Tamaño	Capital	Integración	Especialización	Participación en los mercados
Grande: -2.300 Empleados. -6000 hc propias en Mendoza, San Juan, Catamarca. -Elaboración: 60 y 70 millones en sus 10 bodegas.	-Global. -Fondos de inversión. Ramificada por la geografía nacional y a nivel global.	-Completa: -produce, elabora, transforma y comercializa. -CP fragmentada en el territorio. -Compra a terceros.	-Especializada y diversificada: -Vinos comunes, -Vinos finos, Premium – Espumantes -Mostos	-Nacional: vinos comunes y finos. -Internacional: vinos comunes, finos y mostos.

CP: cadena productiva

El grupo Peñaflor es un grupo empresa-firma, representante de la gran fracción del capital globalizado (GFKG), grupo oligopólico con amplio dominio en el espacio territorial (nacional e internacional), especializado y diversificado.

“Grupo Cepas Argentina” (capital italiano) comienza en nuestro país en las primeras décadas del siglo XX (1934) con la producción y distribución del Americano Gancia, producto cuyo éxito dio origen al Grupo CEPAS Argentina. A partir de 1960 el grupo se instala definitivamente en la Argentina marcando desde el inicio una

característica fundamental que con el tiempo distinguiría a la empresa, su claro perfil innovador a través de productos diferenciados, modernos y posicionados en la vanguardia de los consumidores.

CEPAS ha logrado constituirse en líder en cada una de las actividades productivas y comerciales en que interviene, destacándose por el desarrollo de productos de consumo masivo (amargo Temas, aguas saborizadas, aperitivos como Gancia, etc.).

En lo que respecta a la industria vitivinícola, CEPAS es el exportador N°1 de Jugo Concentrado de Uva (mostos) en la Argentina, concentrando su estrategia empresarial exportadora casi exclusivamente en el jugo de uva concentrado. Esta decisión del grupo empresarial trajo como resultados el incremento en sus exportaciones, fortaleciendo su posición en los mercados latinoamericanos (Uruguay, Paraguay, Chile, Colombia, México y Brasil) y accediendo con sus productos a un importante número de países de Europa, Asia, Oceanía, entre los que se destacan Australia, EE.UU., Canadá, Italia, Japón, Holanda, Italia, España, Israel, y Reino Unido, entre otros.

CEPAS Argentinas S.A se posiciona como el mayor exportador de mosto del país a través de la división Le Vignoble que se halla radicada desde 1983 en el polo vitivinícola de la provincia de Mendoza, específicamente en la Zona Este, donde el grupo CEPAS obtiene la materia prima para la producción de jugo concentrado de uva. En el Este, CEPAS ha logrado asociaciones productivas con agentes cooperativos, como el caso de la Cooperativa Agraria de Productores del Este (CAPE), para la elaboración de mostos. En la división de Le Vignoble, CEPAS posee equipos con tecnología de punta y un personal altamente capacitado para atender el negocio en todos sus aspectos: productivo, comercial, control de calidad y servicios de post venta. Sus condiciones y ventajas productivas, determinan su liderazgo indiscutido en el mercado de jugo de uva concentrado exportando,

50.000 toneladas al año y con una facturación en esta actividad que supera los U\$\$ 150.000.000.

Los jugos concentrados no son el único segmento de negocios del Grupo CEPAS en la industria vitivinícola, CEPAS ha ganado importantes posiciones en los segmentos de vinos finos a nivel nacional e internacional, producto en los últimos años de una política de adquisiciones y alianzas estratégicas con empresas bien posicionadas en los mercados del vino. La compra de bodega Viniterra y el acuerdo con la empresa Dominio del Plata (Balbo) constituyen claro ejemplo de su expansión. En este último caso a través de una alianza estratégica con Balbo, ambas compañías intercambian tecnología y servicios, buscando desarrollar un nuevo formato de distribución de bebidas de alta gama. De esta manera CEPAS toma la distribución de los vinos de Dominio del Plata en el país, mientras que Balbo aporta su conocimiento de los mercados internacionales (hoy casi el 100% de su producción se vende en el exterior).

Además, CEPAS-Argentinas con la adquisición de Bodegas Orfila (que pertenecía al grupo alemán Warsteiner) le permitió duplicar su volumen de comercialización de bebidas con alcohol, pasando de casi seis millones de cajas al año a 13 millones de cajas. Uno de los ejes de crecimiento de CEPAS, son los productos alcohólicos, centrándose en el negocio de los vinos finos, de gama media y alta, para lo cual no se descartan futuras adquisiciones de bodegas o de marcas que se encuentren posicionadas en este rubro de bebidas.

Las políticas de adquisiciones, fusiones y asociaciones del grupo CEPAS muestra a las claras uno de los fenómenos relevantes que se viene produciendo en los últimos tiempos, los procesos de concentración y centralización en la industria vitivinícola por medio de alianzas estratégicas y acuerdos de producción (proveedores) y distribución, es la

muestra de una forma de acumulación entre los grandes agentes que operan en la CPV.

El grupo CEPAS tiene una posición en el mercado de bebidas oligopólico, y está entre las compañías argentinas de bienes de consumo de más rápido crecimiento de las últimas décadas.

En cuanto a sus principales innovaciones productivas en los eslabones de la cadena productiva:

a) Sector Primario: renovación de parrales por espalderos, orientados a uvas finas y tradicionales del Este, como las cerezas. Mejoras de *terroir*, mejoras en poda y mecanización.

b) Sector Secundario: se destaca la inversión en la infraestructura: concentrador, bomba, infraestructura adecuada de frío y almacenamiento). Bodega Orfila, en San Martín, provincia de Mendoza y posee una capacidad de 6.000.000 de litros y una estiba de 200.000 botellas. Orfila se destaca por una producción única en su mecanización y volumen, contando con capacidad y flexibilidad para lograr las necesidades de cualquier mercado, asegurando la calidad con controles en cada etapa de su proceso. Traslado de Bodega Viniterra (Luján de Cuyo) a su planta central en Rivadavia.

c) Sector Terciario: centros de distribución en todo el país. Oficinas comerciales en el exterior. Incorporación de TIC. Marketing especializado. Comercio on line.

d) Inversión y Desarrollo: innovación tecnológica, última generación en el proceso productivo y fraccionamiento.

e) Organización de Empresa Firma: grande, conducta innovadora, diversificada, especializada, de carácter transnacional.

Matriz comprensiva de las características estratégicas.

Tamaño	Capital	Integración	Especialización	Participación en los mercados
-Grande: -600 Empleados. -Cuenta con 5 plantas en el país. -Además de 2 bodegas y la mostera más grande del país.	-Trasnacional. -Concentra en la Zona Este (negocio vitivinícola).	-Completa: produce, elabora, transforma y comercializa. -Compra a terceros.	-Especializada y diversificada. -En vinos finos. -Espumantes -Mostos. -Bebidas sin alcohol.	-Nacional: vinos finos. -Internacional: vinos finos y mostos *.

* Mostos representan el 90% de sus exportaciones en el negocio vitivinícola.

Grupo CEPAS, es un claro ejemplo de la gran fracción del capital transnacional (GFK), con dominio en bienes finales e intermedios, destino a mercados nacional e internacional, especializado y diversificado.

“Grupo RPB Baggio”: es un grupo económico nacional constituido en 1958 en la provincia de Entre Ríos. En el año 1959 se inició en la industria vitivinícola con la producción de vinos en Mendoza. Provincia donde se encuentran radicadas las bodegas elaboradoras de las diferentes líneas de vinos. Es una empresa grande, diversificada con más de 1500 empleados y exportaciones a 72 países. El negocio vitivinícola representa el 30% de su facturación.

A partir de la década de los 80 se convierte en RPB S.A en la provincia de Mendoza, adquiriendo fincas y bodegas en la zona Este y Valle de Uco. En la zona Este se encuentran sus tres bodegas: Viejo Viñedo, Uvita y Chapanay, en su totalidad tienen capacidad para más de 70 millones de litros de vino. En cuanto a viñedos, posee en Alto Verde, Ramblón y Las Catitas.

RPB Baggio se concentra en la producción de vinos comunes, siendo uno de los líderes en este segmento de mercado, en los últimos años incursiona en vinos finos y espumantes a través de sus marcas: Ricordi, Bodega Privada, El Suprema, Viña Mayor y Uvita del Plata. Absorbe el 15% del negocio del vino en la Argentina, se destaca a RPB Baggio como uno de los 4 grandes agentes que concentran la mayor parte del negocio vitivinícola en Mendoza y la Argentina (75% del mercado) en cuanto producción y distribución nacional. También tiene una amplia participación en el negocio de conservas.

En cuanto a sus principales innovaciones productivas en los eslabones de la cadena productiva:

a) Sector Primario: incorporación de espalderos de Torrontés Riojano, Syrah, Malbec, Cabernet Sauvignon, Sauvignon Blanc y Chardonnay.

b) Sector Secundario: línea de fraccionamiento tecnología que le permite fraccionar 6000 botellas por hora. En sus 3 bodegas ubicadas en la zona Este, realizó inversiones en tanques de acero inoxidable, piletas de epoxi, digitalización de líneas de producción

c) Sector Terciario: centros de distribución en todo el país. Oficinas comerciales en el exterior. Incorporación de TIC. Comercio on line.

d) Inversión y Desarrollo: elaboración de estrategias de inversión en innovación en modernas técnicas de calidad productiva, específicamente en líneas de fraccionamiento.

e) Organización de Empresa Firma: grande, diversificada y de capitales nacionales.

Matriz comprensiva de las características estratégicas.

Tamaño	Capital	Integración	Especialización	Destino de Producción
-Grande:1500 empleados. - Capacidad de almacenamiento mayor a 70 millones de litros en sus 3 bodegas. -Molienda de 1.000.000 de kilos por día.	-Nacional. -Ramificada por la geografía provincial.	-Completa: produce, elabora, transforma y comercializa. -Compra a terceros.	-Especializada y diversificada: -Vinos comunes (principalmente) -Vinos varietales. - Espumantes. -Mostos. -Conservas.	-Nacional: vinos comunes y media gama - Internacional: vinos media, alta gama, espumantes y mostos.

El Grupo RPB Baggio es una empresa-firma oligopólica nacional, representante de la gran fracción del capital nacional (GFKN), basada principalmente en vinos comunes y varietales, diversificada y articulada en el territorio nacional.

“Grupo Catena Zapata”: cuenta con una larga trayectoria en la vitivinicultura nacional y constituye una de las familias más influyentes de Mendoza. Presenta una larga trayectoria en la producción de uvas y vinos desde principios del siglo XX. Sus inicios se remontan a la producción de vinos a granel, experimentando un importante crecimiento en la década de los 70, con la adquisición de la planta embotelladora Crespi.

Durante la década del 90 se produce la mayor expansión del grupo mediante políticas de compras y fusiones, comprando bodega la Esmeralda (Este de Mendoza) y medio centenar de bodegas a lo largo de Mendoza y de otras provincias productoras de

vinos. También en esta década se asocia al grupo inglés Bidendum Wine Limited, en la empresa Argento Wine Compay. Hacia fines de la década del 90 adquiere en sociedad con el grupo francés Bernard Taillard, bodega Escorihuela, y las fincas Altamira y Agrelo; y bodega La Rural en sociedad con Corporación Metropolitana de Finanzas.

A inicios de la década del 2000 su expansión cobra mayor dinamismo en articulación con otros grupos trasnacionales, así en 2001 concreta un *joint-venture* con Domaines Barons Rothschild (DBR-La Fitte) y crean bodega CARO; en consonancia pasan a adquirir la propiedad del grupo Del Plata Food con sus marcas Duc Saint Remy y construyen Bodega La Pirámide.

En el año 2005 se asocia con la empresa Argento Wine Company creando un *joint-venture* AWC con el fin de impulsar sus marcas Argento, Malambo y Libertad, conservando el grupo Catena Zapata el 33% del paquete accionario. En este mismo año se asocia al fondo de inversión australiano International Wine Investment Fund (IWIF). En el 2012 vende su paquete accionario al grupo Bidendum Wine Limited. La importancia del grupo Catena queda estipulado en el siguiente fragmento de una nota del Financial Time: "Catena Zapata ha logrado posicionar a Argentina dentro del mapa vitivinícola mundial, focalizándose totalmente en la calidad. Es fantástico saber que ha comenzado una nueva dinastía de vinos." Jancis Robinson, (2008, octubre 10). Times. Recuperado <http://www.catenawines.com/es/family-es.php>

Catena Zapata junto a Peñaflor lideran desde inicios de la década del 2000 las exportaciones de vinos en segmentos *premium* y *ultra premium*, además de posicionarse como referente del proceso de reconversión por medio de sus innovaciones, procesos de especialización y pautas de calidad. Además, Nicolás Catena es un asiduo consultor en materia de políticas en materia vitivinícola nacional e internacional.

En cuanto a sus principales innovaciones productivas en los eslabones de la cadena productiva:

a) Sector Primario: mejoramiento de suelos. Instalación de estaciones meteorológicas y recuperación de variedades de uva que se cultivaron tradicionalmente en la zona Este de Mendoza. Renovación de espaldero. Implementación de innovadoras técnicas de raleo de racimos y de métodos para cosechar, en miras a mejorar la calidad.

b) Sector Secundario: incorporación de avanzada tecnología y maquinarias, incluyendo tanques de acero inoxidable, prensas neumáticas, nuevas molidoras y sistemas de bombeo. Además, se implementó un ambicioso programa de barriles de roble, adquiriendo año a año barriles de las más prestigiosas tonelerías de Francia y Estados Unidos. Consultoría de enólogos y expertos extranjeros, para perfeccionar año tras año la calidad de los vinos producidos en la bodega.

c) Sector Terciario: centros de distribución en todo el país. Oficinas comerciales en el exterior. Enoturismo. Comercio on line.

d) Inversión y Desarrollo: última generación tecnológica en cada eslabón de la cadena productiva, innovaciones tecnológicas destinada a la producción de alta calidad. Posee centro propio de innovaciones tecnológicas, Catena Institute. En colaboración con la Universidad de California, Davis, y la Universidad Nacional de Cuyo, lidera proyectos de investigación y desarrollo, en miras a ampliar las fronteras del conocimiento vitivinícola.

e) Organización de Empresa Firma: grande, conducta innovadora, tecnología de avanzada y especializada, de carácter transnacional globalizada.

Matriz comprensiva de las características estratégicas.

Tamaño	Capital	Integración	Especialización	Destino de Producción *
-Grande: posee 1000 hc propias, distribuidas por todo el país. -El grupo cuenta con 50 bodegas en todo el país.	-Global. -Pertenece a GFKG. -Ramificada por la geografía nacional y a nivel global.	-Completa: produce, elabora, transforma y comercializa. -Compra a terceros.	-Especializada -Vinos finos, premium. - Ultra premium..	-Nacional: vinos finos y Premium -Internacional: Premium y ultra Premium.

GFKG: gran fracción del capital globalizado. * Destina el 40% de su producción al mercado

nacional y el 60% a exportaciones.

Constituye el caso de empresa-firma cooptada por la GFKG, que lo transforma en su socio. Su desarrollo se relaciona a grandes fondos de inversión, a través de las modalidades de adquisiciones y asociaciones, orientada a los mercados nacional e internacional.

“La Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentina” (FECOVITA): Es una cooperativa de segundo grado que abarca a un conjunto de cooperativas de primer grado (29 cooperativas de Mendoza), 25.000 hs de viñedos, 5000 productores directos, 2000 asociados y 54 bodegas en todo el país.

Se inicia como grupo económico a partir de la creación de FECOVITA en los años 70” y la sesión por parte del gobierno de Mendoza en 1990 de la bodega y viñedos GIOL. A partir de 1994 desarrolla su segmento de vinos finos, Estancia Mendoza, e incursiona en los agros *business* por medio de la compra al grupo Cartellone de su hotel boutique.

A principios de la década del 2000 FECOVITA muestra una gran expansión por

medio de compra de empresas: RESERO (viñedos y bodegas) y sus marcas más conocidas con amplia presencia en el mercado nacional: Arizu, Arriero, Cruz del Sur, Punta Piedra, Resero, Rocas Viejas, Saint Valery y Zumuva.

En el año 2015 adquiere bodega Huarpes (ex bodega Greco) en la zona Este de Mendoza (San Martín), en el marco de su estrategia de ampliar su capacidad de fraccionamiento en origen, FECOVITA inauguró en 2018 la planta de fraccionamiento y distribución de vino en tetra más grande del mundo, ubicada en San Martín con capacidad para envasar hasta 38 mil litros de vino por hora. Esta nueva planta de fraccionamiento y el centro de distribución, ubicados en San Martín, demandaron una inversión de U\$S 40 millones y dos años de construcción. El proceso está automatizado casi por completo, lo que les permitirá reducir costos en un 20% con respecto a una planta tradicional.

En cuanto a participación en los mercados, en el segmento de vinos genéricos en conjunto con el grupo Peñaflor fraccionan el 82% de los vinos que se comercializan en el mercado interno. Recientemente conformó un *joint-venture* con la corporación transnacional norteamericana Constellation Brands en la distribución de su marca Marcus James. En el 2019 consolidó una importante alianza con las cooperativas de Francia Languedoc – Rossellon; el acuerdo generará redes de distribución recíprocas para despachos a China y Brasil.

Por medio de estas estrategias, FECOVITA, se encuentra entre los 10 principales grupos vitivinícolas a nivel mundial, en cuanto a volúmenes de comercialización. Además, con su expansión, busca ser la empresa vitivinícola líder de la Argentina, y crecer en proyección internacional.

En cuanto a sus principales innovaciones productivas en los eslabones de la cadena

productiva:

a) Sector Primario: en su incorporación al modelo de producción global de vinos, se destaca la mejora continua de la calidad de sus viñas en lo referido a técnicas e incorporación de tecnología como mejora de suelos, sistema de riego, malla antigranizo y mecanización de labores culturales.

b) Sector Secundario: el objetivo principal en el sector secundario es aumentar la capacidad de fraccionamiento y conservación, para ello despliega la estrategia de compra y asociaciones con de bodegas en la zona Este. Se destaca la planta de fraccionamiento más grande del mundo (43.000 botellas y 34.000 tetras por hora) ubicada en San Martín, Mendoza.

c) Sector Terciario: cuenta con oficinas en el exterior, Latinoamérica y China. Centros de distribución en todo el país. Oficinas comerciales en el exterior. Incorporación de TIC. Enoturismo. Comercio on line.

d) Inversión y Desarrollo: conducta de imitación de los modelos empresariales y de desarrollo de negocios de las grandes multinacionales. Inversiones en tecnología que permiten producir 260 millones de litros de vino. También está previsto el desarrollo, en el ámbito del grupo vitivinícola FECOVITA, de un moderno laboratorio de análisis químicos, con equipamiento de última generación.

e) Organización de Empresa Firma: grande, conducta imitativa, moderna en producción primaria y avanzada en líneas de fraccionamiento, carácter regional asociativo (Cooperativa más *join venture*).

Matriz comprensiva de características estratégicas

Tamaño	Capital	Integración	Especialización	Destino de Producción
-Grande: 1000 empleados, -29 Coop. asociadas y 54 mil productores asociados. -Cuenta con 25.000 hc y 54 bodegas. - 12 centros de distribución en el país.	-Regional. -Asociativa. -Ramificada geografía provincial y regional. -Comenzado proceso de internacionalización.	-Completa: produce, elabora, transforma y comercializa. -Compra a terceros.	-Especializada y diversificada. -Vinos genéricos. - Vinos varietales (fraccionados y granel), -Espumantes. -Mostos.	-Nacional: vinos comunes y varietales. -Internacional: vinos a granel* y mostos.

* Principal exportador de vinos a granel del país.

Es un agente cooperativo, que incorpora a otras cooperativas del sector, lo que le permite incrementar la producción de uvas y cantidad de bodegas, especializado y diversificado principalmente en genéricos.

“El Grupo Familia Zuccardi”, fundada en 1963 por el Ing. Alberto Zuccardi quién comenzó a plantar viñedos en Maipú (provincia de Mendoza), experimentando con un sistema de riego ideado por él con base en un método empleado en California, son tres las generaciones reunidas en torno al negocio del vino; reconocidos en distintos medios como personalidades de gran influencia en la viticultura argentina.

En la actualidad cuenta con 1000 hectáreas propias, ubicadas en la zona Este de Mendoza (450 hc) y Valle de Uco, cuenta con 3 bodegas y exporta a más de 60 países.

Además, incursiona en sectores como el enoturismo y la olivicultura.

En los últimos años ha logrado un importante posicionamiento en los mercados, y reconocimientos, en 2010 como la quinta empresa de importancia en rubro bebidas de Argentina y en los años 2013 fue seleccionada como la mejor bodega del mundo y en 2019 el mejor viñedo, como así también reúne premios nacionales e internacionales a la innovación productiva. Es un agente que se caracteriza por la constante innovación de última generación en cada eslabón de la cadena.

En la actualidad se encuentra entre las primeras 3 firmas exportadoras del país en vinos de mediana y alta gama (junto con Peñaflor y Catena) en sus 3 marcas Zuccardi, Santa Julia y Malamado; siendo sus principales destinos Canadá, Estados Unidos, Reino Unido, Brasil, Bélgica, Alemania, Polonia, Colombia, Irlanda y Japón.

En cuanto a sus principales innovaciones productivas en los eslabones de la cadena productiva:

a) Sector Primario: sistema de conducción espaldero, uvas finas. Tejido de arcos verdes, teniendo como objetivo permitir que la fotosíntesis se desarrolle en perfectas condiciones. Además, permite proteger a las uvas en las horas de mayor radiación solar con una adecuada densidad de hojas y distribución de los frutos, facilitando también la protección contra las heladas. Sistema de riego de zonas áridas.

b) Sector Secundario: posee la única Bodega de su tipo en Argentina que posee un área experimental en la que se desarrollan 35 nuevas variedades de vinos. Grandes inversiones en tecnología para cada proceso de elaboración.

c) Sector Terciario: desarrollo de portfolio de servicios en los segmentos Premium

y Ultra Premium que incluyen apertura de oficinas de comercialización en el exterior, incorporación de TIC. Enoturismo. Comercio on line.

d) Inversión y Desarrollo: familia Zuccardi es altamente reconocida como pionera en la elaboración de variedades como Tempranillo, Bonarda (especie desarrollada en la zona Este), Viognier, Caladoc, Marselán y Ancellotta. Estudios de suelo, agua y condiciones ambientales. Certificaciones de calidad según normas ISO. Utilización de energías alternativas en los procesos productivos.

e) Organización de Empresa Firma: grande, conducta innovación, tecnología avanzada, diversificada, carácter regional especializado.

Matriz comprensiva de características estratégicas

Tamaño	Capital	Integración	Especialización	Destino de Producción
-Grande. -1000 hc propias. -Cuenta con 3 bodegas fraccionadoras propias .	-Regional. -Ramificada geografía local.	-Completa: produce, elabora, transforma y comercializa. -Compra a terceros.	- Especializada y diversificada. -Vinos de media y alta gama. -Vinos Premium. -Aceites de olivas de exportación..	-Nacional: vinos de media y alta gama -Internacional: vinos de alta gama y <i>premium</i> ,

El Grupo Familia Zuccardi, es un agente representante de la gran fracción del capital regional (GFKR), con alta especialización en vinos y diversificado, orientado preferentemente al mercados nacional e internacional.

“El Grupo Falasco, Los Haroldos”: es una empresa de tradición arraigada en la

industria vitivinícola con casi 80 años de trayectoria en el país. En la actualidad, es la tercera generación que conduce los destinos del grupo. Grupo Falasco está compuesto por dos compañías como es el caso de Bodega Los Haroldos ubicada en San Martín (Zona Este) y Bodegas Balbo, por medio de un *joint-venture*. El grupo Falasco Los Haroldos se encuentra entre los primeros moledores de uvas a nivel nacional, utilizando uvas de las zonas productoras de Mendoza y principalmente de la Zona Este.

El grupo es de capitales 100% regional y de gestión familiar, en los últimos años se ha posicionado en las grandes ligas del negocio vitivinícola con un modelo multi target. En el año 2018 puso en marcha la línea de envasado automatizada más grande de Sudamérica, con 28.000 botellas hora de capacidad de fraccionamiento.

Participa en los mercados externos, a través de su línea *premium* dentro de Los Haroldos y vinos Hermandad, dentro de una nueva unidad de negocios que corre en paralelo como es Familia Falasco *Premium Wines*.

Con esta segmentación de mercado y nuevas unidades de negocio, Familia Falasco-Los Haroldos, sigue los pasos que ya han transitado bodegas también de capitales nacionales y gestión familiar como Zuccardi y Bianchi, casos exitosos de reconversión de grupos vitivinícolas locales.

En cuanto a sus principales innovaciones productivas en los eslabones de la cadena productiva:

a) Sector Primario: reconversión hacia especies de alta calidad Cabernet Sauvignon Chardonnay y Malbec Merlot Petit Verdo. Mejoramiento de técnicas de terroir.

b) Sector Secundario: se destaca la inversión en mejoramiento de líneas de

fraccionamiento y barricas de roble importadas de Francia.

c) Sector Terciario: comercialización centrada en vinotecas y restaurantes de sus líneas Premium Wines, incorporación de TIC. Enoturismo. Comercio on line.

d) Inversión y Desarrollo: conducta imitativa de grandes capitales en gestión y desarrollo de inversiones orientadas a la competitividad globalizada del negocio vitivinícola en los segmentos de vinos de alta calidad.

e) Organización de Empresa Firma: grande, conducta innovadora, tecnología moderna, diversificada, carácter regional.

Matriz comprensiva de características estratégicas

Tamaño	Capital	Integración	Especialización	Destino de Producción
-Grande: Bodega de 40 millones de litros.	-Regional. GFKR.	-Completa: produce, elabora, transforma y comercializa. -Compra a terceros*. -Sub contrato* ()	-Especializada. -Vinos de media y alta gama.	-Nacional: vinos varietales común y media gama -Internacional: vino de alta gama **.

GFKR: gran fracción del capital regional. * Entre compra a terceros y subcontratos abarca a cerc de 5 mil productores. ** En asociación con grupo Dominio del Plata, Balbo.

El Grupo Falasco-Los Haroldos es un agente representante de la gran fracción del capital regional (GFKR), es un ejemplo de agente tradicional y regional, reconvertido, especializado principalmente en vinos varietales y de media gama.

2.2 Análisis comparativo de los agentes dominantes en la CPV de la ZEM.

Diferenciación cualitativa

La gran fracción del capital, reconoce a los agentes de gran tamaño, de fuerte especialización en sus producciones (bienes finales e intermedios), orientados a los mercados nacional e internacional. Además, presentan una diferenciación cualitativa notoria en cuanto la movilidad, estructura y dimensión del capital.

Complementando esta primera aproximación comparativa de las empresas-firmas de la GFK, incorporamos una matriz complementaria de variables comparativas, que permiten hacer una apreciación de la diferenciación de las empresas-firmas seleccionadas en la CPV de la ZEM.

Matriz de variables comparativas¹⁷ de los agentes representantes de la GFK en la CPV de la ZEM.

Empresa-firma GFK. ZEM	Geografía del Capital	Cualidad Empresaria.	Producción	Nivel Tecnológico	Prácticas Expansivas	Forma Competencia	Perten Instit.
Peñaflor	Global	Innovador Diversificado Financiero	Propios Terceros Subcontrato	S1: A S2: A S3: A	Expansiva Adquisición Fusión JoinVenture	Oligopolio	BA
CEPAS	Trasnacional.	Innovador Diversificado	Propios Terceros	S1: A S2: A S3: A	Expansiva Adquisición Asociativas.	Oligopolio	BA
RPB	Nacional	Imitativo Diversificado	Propios Terceros	S1: M S2: A S3: A	-	Oligopolio	BA
Catena	Global	Innovador	Propios	S1: A	Adquisición	Oligopolio	BA

¹⁷ Matriz elaborada en base a la información obtenida de las encuestas a empresas de la GFK.

		Diversificado Financiero	Terceros	S2: A S3: A	Fusión JoinVenture		
Fecovita	Regional	Imitativo Diversificado	Propios Terceros	S1: M S2: A S3: A	Expansiva Asociativas. JoinVenture	Oligopolio	ACOVI
Zuccardi	Regional	Innovador Diversificado	Propios Terceros	S1: A S2: A S3: A	Expansiva	Oligopolio	UVA
Falasco	Regional	Imitativo Diversificado	Propios Terceros Subcontrato	S1: M S2: M S3: A	Adquisición Asociatividad	Oligopolio	BA

S1: sector primario. S2: sector secundario. S3: sector terciario. A: avanzado. M: moderno. BA: Bodegas de Argentina. UVA: Unión Vitivinícola Argentina. ACOVI: Asociación Cooperativas Vitivinícolas.

La matriz de variables comparativas de los agentes representantes de la GFK, detecta:

1. Geografía del capital, el análisis específico de la observación en las unidades productivas-unidades de análisis, presentan dos situaciones con sus respectivas diferenciaciones internas:

a) Una geografía del capital de carácter global, orientada por una integración vertical como cadena productiva, y horizontal como sector dentro de la cadena productiva y desarrollada en distintos territorios, casos de Catena y Peñaflo. Otra de neto carácter de integración vertical, como CEPAS, que no se amplifica lateralmente.

b) El otro segmento considerando la geografía del capital, tenemos una diferenciación:

- Empresas firmas de capital regional: Zuccardi, Falasco Los Haroldos, FECOVITA.
- Empresa firma de capital nacional: Grupo RPB Baggio.

2. Cualidad empresarial. La tendencia de conductas empresarias, en el segmento de la GFK, son de innovar en procesos, productos y mercados: Peñaflor, CEPAS, Catena, Zuccardi. Otro conjunto de empresas-firmas de la GFK son más de carácter imitativo: Baggio, FECOVITA, Falasco-Los Haroldos.

3. Producción. Producción propia, de terceros y tercerizada. La gran fracción del capital, en general disponen de producciones propias (insumo uva) pero también se reconoce que compran a terceros que producen uvas. También generan formas institucionalizadas de producciones garantidas por la forma del sub contrato (tercerizado), forma notable en el grupo Peñaflor (global) y el grupo Falasco Los Haroldos (regional).

4. Nivel tecnológico. El segmento de la gran fracción del capital en general se reconoce como innovador, pero con diferenciación cualitativa en sus procesos de producción, mucho tiene que ver con el producto especializado con mayor complejidad y con el destino de consumo. En este sentido existe una diferenciación:

a) GFK con un nivel tecnológico avanzado en todas sus etapas de producción y distribución (Peñaflor, CEPAS, Catena, Zuccardi).

b) Otras por la misma naturaleza de su producto especializado, que no requiere de una gran diferenciación, incorpora tecnología de menor desarrollo, como es el caso de RPB, FECOVITA y Falasco-Los Haroldos.

5. Prácticas expansivas. La geografía del capital considerando la modalidad expansiva de la GFK pueden establecerse como:

a) La gran fracción del capital con realizaciones en activos reales nuevos (nuevas inversiones), son Zuccardi, FECOVITA, Peñaflor, CEPAS.

b) También la gran fracción del capital se caracteriza por las fusiones-adquisiciones, casos de Peñaflo, CEPAS, CATENA.

c) Otro grupo de empresas-firmas de la GFK se caracterizan por fusiones o nuevas asociatividades: Peñaflo, Catena, CEPA, FECOVITA.

6. Forma competitiva. Son todas formas competitivas marcadamente oligopólicas (mercado oligopólico).

7. Pertenencia institucional. Es otra variable comparativa de los agentes de la GFK, de esta manera diferenciamos:

- Los grupos representados en Bodegas de Argentina (BA): Peñaflo, CEPAS, RPB Baggio, Catena, Falasco Los Haroldos.

- Otro nivel institucional de representación de intereses se da en instituciones representadas por la Unión Vitivinícola Argentina (UVA), controlada por empresa-firma Zuccardi. En tanto FECOVITA, como federación 2º grado, tiene como institución que la representa Asociación de Cooperativas Vitivinícolas (ACОВI).

- Se destaca que la GFK, no integra ninguna de las instituciones empresariales de la Zona Este de Mendoza.

En virtud de las variables comparativas se puede expresar que la unidad de análisis seleccionada constituida por las empresas-firmas pertenecientes a la GFK en la CPV de la ZEM, son compresivas por la dimensión productiva, pero son diferenciadas en su funcionamiento, producción y geografía del capital.

3. Los condicionantes de la dinámica de acumulación concentrada en la CPV de la ZEM

El análisis anterior da pie para observar los condicionantes de la acumulación concentrada. La síntesis de las principales características productivas de los grandes

agentes en la CPV de la ZEM, permite identificar condicionantes de la dinámica de acumulación concentrada.

Estas condicionantes son parte de los procesos de acumulación y las relaciones asimétricas entre los distintos agentes en una cadena productiva; como afirma Furtado, (1991) “los cuales implican condiciones y modalidades del trabajo, innovación tecnológica, la forma organizativa de las unidades productivas y las imposiciones súper estructurales de las condiciones de producción y distribución” (p. 95).

En este sentido señala Fajnzylber, (2006) “la característica fundamental de estas estructuras consiste en que un número reducido de empresas genera una proporción mayoritaria de la producción del sector”. (p. 115)

La identificación de estas condiciones productivas muestra la acumulación concentrada por parte de los agentes dominantes y que surge del posicionamiento de la GFK que opera en la CPV de la ZEM.

En consideración a disponer de elementos que detallen la dinámica de acumulación, tomando como referencia la unidad de análisis, se presenta a modo de síntesis, los principales condicionantes de concentración/centralización de los agentes dominantes en la CPV de la ZEM:

1. En lo productivo, la integración completa y especialización productiva que les permiten ocupar mayores posiciones de mercado, posiciones consolidadas en cada eslabón de la cadena productiva.

Se destaca también la participación en los mercados, participación que constituye un mecanismo central de concentración, las mayores cuotas de dominio de mercado se

relacionan con la escala, integración y especialización de los grandes agentes.

En lo productivo también se destacan las innovaciones organizacionales y conductas empresarias, que ocupan un lugar de relevancia en los procesos de la acumulación concentrada. Entre las innovaciones que se manifiestan en la estructura operativa de los grandes agentes, se destacan la creación de nuevas áreas estratégicas como innovación productiva, gestión y planificación de la producción (control de calidad, supervisión de cultivos, etc.); comercialización (negociación con clientes, fijación de precios, publicidad, marketing, etc.), estas innovaciones otorgan mayores capacidades de acumulación y competitividad.

2. Las innovaciones organizacionales, son representativas de conductas innovadoras, conductas propias de los grandes agentes con gran capacidad de financiación y que buscan en el desarrollo tecnológico los nuevos procesos productivos y el liderazgo empresarial. Estos agentes están en un continuo proceso de innovación, generalmente son los líderes que impulsan las transformaciones productivas.

Las innovaciones organizacionales conforman parte de los perfiles y estrategias de los agentes productivos más concentrados, estrategias que responden a los grados de integración, al cambio tecno-productivo y al acceso a los mercados principalmente el externo.

3. Lo financiero, el acceso a la financiación tanto en el medio local, nacional e internacional, y los medios de financiación públicos y privados, conforman una clara ventaja que sólo disponen los agentes de la gran fracción del capital. Entre los mecanismos financieros que propician la concentración, se destacan la conformación de *joint ventures* y las estrategias de fusiones y adquisiciones de empresas, orientada a obtener mayores tasas

de ganancias y reducir costos (reducir la incertidumbre y riesgos), concentrar acceso a las materias primas, obtener financiamiento para suplementar la capacidad de endeudamiento, compartir producciones de grandes plantas industriales e innovar en prácticas productivas y organizacionales. Además, tienen control de los accesos a los mercados donde se destacan las vinculaciones con las cadenas de distribución de hipermercados y los mercados internacionales como parte de las estrategias financieras.

La gran empresa siempre conforma estructuras oligopólicas y diversificadas, producen tasas más elevadas de rentabilidad, junto con el intenso proceso de innovación tecnológica, así como la búsqueda del aprovechamiento de economías de escala, estimulan y hacen posible un crecimiento más rápido, que del conjunto de empresas de la economía en las que están insertas. De esta manera se materializa el proceso de concentración y centralización del capital, adoptando tanto la forma de diversificación como de adquisición de empresas ya existentes. (Fajnzylber, 2006, p. 112)

Por lo tanto, en los agentes de la gran fracción del capital, el incremento de la rentabilidad se asocia a los mecanismos financieros, los cuales se desarrollan vía la internacionalización del capital y de las producciones.

4. En lo institucional, los mecanismos mencionados para consolidarse y dar lugar a la acumulación concentrada en la CPV del Este, requieren de articulaciones institucionales con los ámbitos de decisión estatal y privada. En este sentido los grandes agentes cuentan con mayores posiciones de poder en las instituciones provinciales y nacionales que regulan la actividad vitivinícola; estas posiciones de poder se materializan en influencias políticas que los grandes agentes ejercen en materia de formación de precios, condiciones de los contratos de producción, financiamiento y lineamientos claves de los planes estratégicos

del sector, y del posicionamiento en el mercado externo, en este sentido Fajnzylber, (2006) “la gran empresa aspira a que la acción económica del Estado, fundamentalmente en lo que se refiere a las políticas conformen un contexto económico coherente con sus necesidades y capacidad de expansión”. (p. 103)

Los factores institucionales son liderados por los grandes agentes, produciendo fuertes modificaciones en la relación capital-capital y capital-trabajo en la CPV de la Zona Este de Mendoza. Esto trae por resultados la conformación de una cadena productiva signada por una estructura de acumulación que refuerza la concentración en pocos agentes productivos.

En síntesis, los mecanismos productivos (especialización, innovación), financieros e institucionales en la Zona Este definen una modalidad de acumulación concentrada y orientada a la especialización en la internacionalización del negocio del vino y de los otros productos de a CPV de la ZEM. En esta modalidad concentrada el dominio productivo se estructura por la complementariedad entre los factores productivos, tecnológicos, financieros y las instituciones reguladoras, que otorgan claras ventajas institucionales a los agentes dominantes de la CPV de la Este de Mendoza.

Conclusiones

El dominio de la GFK en la cadena productiva de la ZEM, se liga al tamaño de las empresas, el tipo de organización empresarial, disponibilidad del capital, el nivel tecnológico, grado de integración, diversificación, ramificación territorial, llegada a los mercados internacionales y pertenencia institucional.

Estos condicionantes definen los agentes que orientan las producciones y el control en cada eslabón de la cadena productiva constituyéndose en los formadores, controladores

de los precios y calidades de los productos; como así también en líderes de la reconversión tecno-productiva en el sector.

Analizar los agentes de la gran fracción del capital en la CPV de la ZEM, determina una serie de factores condicionantes que permiten detallar la modalidad de acumulación concentrada y ver como constituyen la concentración sectorial.

Es de destacar que, en el período de análisis, se observa la penetración del gran capital, mayoritariamente corporaciones trasnacionales y grandes grupos económicos nacionales, que se incorporaron a la industria del vino en la Zona Este, por medio de nuevos activos reales, adquisiciones de empresas locales o mediante asociaciones. Como resultado, se registraron procesos con fuerte tendencia de centralización y concentración del capital, en los agentes representados en la GFK.

Con el análisis de los factores condicionantes de la acumulación concentrada en la GFK, se verificó que el proceso de reconversión productiva en la CPV de la ZEM, se ajustó a la internacionalización de la cadena productiva, la dinámica de acumulación y regulación global.

Parecería observarse una tendencia creciente del capital hacia la centralización con la presencia de los grandes grupos del capital globalizado que ordenan y dirigen la CPV en los procesos de internacionalización de las producciones, del capital y los mercados.

CAPÍTULO V

LA REGULACIÓN EN LA AGROINDUSTRIA VITIVINÍCOLA EN LA ZONA ESTE DE MENDOZA

En este capítulo se describirá, en una primera parte las principales políticas vitivinícolas que conformaron el proceso de reconversión a nivel provincial. En una segunda parte, por medio de información obtenida de entrevistas a referentes de instituciones del sector vitivinícola del Este (organizaciones empresarias y del trabajo), con participación en ámbitos de políticas públicas sectoriales, se analizarán los impactos de las políticas vitivinícola en la cadena productiva local.

1. La regulación en la vitivinicultura de Mendoza

1.1 Las políticas públicas en la nueva dinámica vitivinícola

El complejo vitivinícola estuvo normado por una amplia y heterogénea gama de regulaciones, que han condicionado la evolución del complejo vitivinícola al cabo de varias décadas, configurando rasgos estructurales específicos en cada período histórico.

La industria vitivinícola históricamente estuvo marcada por dos modalidades de regulación en los últimos 50 años:

- Una forma de regulación de carácter intervencionista estatal (desde la década del 50 hasta finales de la década de los 80).
- La actual estructura, caracterizada por la desregulación estatal (o regulación pro mercado) a partir de finales de los 90 hasta en la actualidad.

La actual estructura institucional caracterizada por la desregulación del sector vitivinícola se produjo dentro de un contexto de cambios en la política económica nacional,

a principios de los años noventa, por el pasaje de una economía de empresas mixtas y reguladas por el Estado, a una economía de mercado y desregulada. El espíritu del nuevo rasgo institucional del sector vitivinícola comienza a tomar forma orgánica y funcional con la sanción del llamado Decreto Nacional de Desregulación N° 2.284/91¹⁸. El Decreto inaugura en el campo de las políticas públicas la desregulación del sector, la cual pasa a asumir un papel protagónico dentro de las estrategias económicas e institucionales.

El Decreto N° 2.284/91 introdujo en el ámbito vitícola una transformación drástica al derogarse una multiplicidad de normas a nivel institucional, en particular se cambiaron las misiones y funciones del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) en lo que respecta a las nuevas formas de organización de los mercados vitivinícolas. Así, en la propia fundamentación del Decreto de referencia se señala “que la legislación regulatoria de la vitivinicultura estimuló desequilibrios en los mercados de vino, mosto y uva en fresco, alentando o desalentando el cultivo de acuerdo a distintas y contradictorias políticas, mediante cupificaciones, bloqueos, usos obligatorios de las uvas y vinos, e incluso de erradicación de viñedos. A partir de esa caracterización de las políticas que directa e indirectamente, inciden sobre el perfil de comportamiento de la vitivinicultura se argumenta que por todo ello se torna necesaria la desregulación total y liberación de plantación, reimplantación o modificación de viñedos, como así también la venta y despacho de vino, siendo consecuente la redefinición de las funciones del Instituto Nacional de Vitivinicultura y la limitación de las mismas al control de la genuinidad de los productos vitivinícolas (Azpiazu y Basualdo, 2001, p. 44, 45).

¹⁸ Que contemplaba también un amplio plan de privatizaciones en todos los sectores económicos en el territorio nacional. A través del Decreto se impulsó la apertura irrestricta de la economía. A esto se sumó, la Ley de Inversiones extranjeras que estableció que los inversores extranjeros poseen los mismos derechos y obligaciones que los inversores nacionales.

Tres son los artículos del Decreto que trajeron aparejado un cambio radical en el entorno operativo y regulatorio de la vitivinicultura:

- Artículo 52: “A partir de la vigencia del presente, queda liberada la plantación, implantación, reimplantación y/o modificación de viñedos en todo el territorio de la Nación, así como la cosecha de uva y su destino para la industria, consumo en fresco y para otros usos, incluyendo la fabricación de alcohol”;
- Artículo 53: “Libérense la producción y comercialización de vino en todo el territorio nacional y eliminase toda modalidad de cupificación y bloqueo. Liberase la fecha de despacho al consumo interno de vinos de mesa nuevos que sean enológicamente estables, una vez finalizada la cosecha”;
- Artículo 54: “Limítense las facultades conferidas al Instituto Nacional de Vitivinicultura exclusivamente a la fiscalización de la genuinidad de los productos vitivinícolas. Bajo ningún concepto el mencionado ente podrá interferir, regular o modificar el funcionamiento del mercado libre.

Las acciones en materia de legislación y políticas promovidas desde el Estado nacional, tuvieron un rol destacado en la configuración del nuevo marco de regulación, trayendo aparejado un cambio radical en el entorno regulatorio de la vitivinicultura. La nueva regulación del sector vitivinícola que se gestaba en los años 90”, marcaba la clara orientación de liberalización de la agro industria vitivinícola.

En este sentido se destacan las transformaciones en las capacidades del INV, de organismo controlador de la producción, se circunscribió al simple control de la genuinidad de los productos vitivinícolas.

La intervención contó con el objetivo de desregular el mercado nacional

vitivinícola, el Instituto Nacional de Vitivinicultura, a partir del Decreto de Desregulación de las Actividades Económicas sellaba definitivamente el encadenamiento de la economía nacional y regional a la nueva modalidad de acumulación global (Gago, L, 2017, p. 116).

Bajo este nuevo contexto normativo, una serie de Resoluciones del Ministerio de Economía de la Nación y del propio Instituto Nacional de Vitivinicultura se fueron instrumentando, entre fines de 1991 y principios de 1992, con el objetivo de “la liberalización plena de los distintos mercados vitivinícolas”, así como la libre circulación de los distintos productos del sector (Azpiazu, y Basualdo, 2001, p. 47).

El discurso proclamaba que el libre juego del mercado contribuiría al desarrollo y que la función estatal sería crear las mejores condiciones para el crecimiento de las empresas sin condicionar su actividad mediante políticas coercitivas. El rol del Estado de regulador de los mercados y de agente de redistribución de recursos fue criticado desde el mismo Estado y muchas de las instituciones y políticas que en los años anteriores habían ejercido esas funciones fueron reformadas o eliminadas. (Hernández, J, 2014, p. 93).

En el campo de las políticas públicas nacionales, la liberalización de la actividad emergió como el principal rasgo distintivo de los años noventa. En los principales ámbitos provinciales vinculados a la vitivinicultura, las políticas se orientaron a alentar la reconversión productiva del sector, a promover el consumo y fundamentalmente las exportaciones de los distintos productos vitivinícolas.

El Tratado celebrado entre las Provincias de Mendoza y San Juan en el mes de noviembre de 1994 sobre “Diversificación Vitivinícola”, en sus considerandos son

ilustrativos de los objetivos perseguidos: “la defensa de la industria exige un fuerte estímulo de la diversificación vitivinícola con miras a la promovida comercialización de productos vnicos en los mercados internacionales, para lo cual es misión ineludible de los Estados provinciales brindar los instrumentos para que los propios operadores interesados se encarguen de equilibrar el mercado frente a la existencia de excedentes y asegurar la “legítima rentabilidad”. En esa dirección, en el marco de las leyes provinciales que ratificaron dicho Tratado, se decidió la constitución de un “Fondo Vitivinícola¹⁹” en cada una de las provincias, destinado a promover la vitivinicultura y sus exportaciones.

A continuación, se presenta una síntesis de las principales regulaciones del nuevo perfil vitivinícola²⁰:

- Decreto, N° 3345/88 del Poder Ejecutivo Provincial: Se establecían las pautas del proceso de reestructuración de Giol y el traspaso al sector privado.
- Decreto N° 2.284/91, de Desregulación: El Decreto conllevó en el ámbito sectorial una transformación, tanto en el plano normativo (al derogarse una multiplicidad de normas), como en el institucional (en particular, en lo relativo a las misiones y funciones del I.N.V.), como en lo que respecta a las nuevas formas de organización de los mercados y sub mercados vitivinícola.
- Ley N° 19.246, sancionada 1991: Desgravación impositiva (que, incluso, se podía adicionar a la vinculada a la incorporación de tierras áridas) de un porcentaje decreciente en el tiempo –a partir del 75%–, de las inversiones en maquinaria agrícola, alambrados, tanques y represas, elementos para riego, canalización y sistematización para riego, bombas para extracción de agua, plantaciones perennes, etc.

¹⁹ Encargados de gestionar e implementar el Acuerdo Mendoza-San Juan sobre diversificación vitivinícola.

²⁰ Información extraída de la legislación del INV.

- Tratado celebrado entre las Provincias de Mendoza y San Juan 1994: Proponían realizar estímulo de la diversificación vitivinícola con miras a la promovida comercialización de productos vínicos en los mercados internacionales. Se decidió la constitución de un “Fondo vitivinícola” en cada una de las provincias, destinado a promover la vitivinicultura y sus exportaciones.
- Decreto N° 1.084/96. Derogación del artículo 39 del Decreto N° 660/96: mantiene al I.N.V. como organismo competente para el contralor técnico de la producción, la industria y el comercio vitivinícola.
- Decreto N° 1.565/96: Se aprobó la estructura organizativa del I.N.V., al tiempo que se estableció los objetivos del mismo.
- Norma Vitivinícola del MERCOSUR 1996 Porto Alegre: Procuraba armonizar las diversas legislaciones nacionales sobre vitivinicultura. Indicio de la internacionalización en la AIV.
- Ley Nacional N°25.113/99 de Contrato de Maquila: Ambas leyes eliminaron cláusulas previstas anteriormente, como la facultad de los gobiernos provinciales para fijar el precio máximo que viñateros debían pagar a bodegueros por elaboración y cuidado de sus uvas, dejando al libre mercado las condiciones de venta.
- Ley 25.849/05 Creación de COVIAR Y PEVI 2020: El PEVI ha sido diseñado para crear valor a través de la organización e integración de los actores de la cadena, la producción de vinos con mayor calidad y consistencia en todos los segmentos y productos, el desarrollo de nuestra capacidad exportadora y de negociación, la penetración en mercados.

Entre los rasgos más visibles de la liberalización, se destaca el proceso de reconversión productiva, caracterizado por un desarrollo de modelos más “flexibles de producción”, orientados hacia el logro de productos de calidad y diferenciados en función

de las demandas de los mercados internacionales con crecientes exigencias. Cambios acompañados con la puesta en funcionamiento de planes estratégicos de reconversión desde los organismos públicos estatales, con apoyos políticos y económicos, tanto del Estado nacional como de organismos financieros internacionales.

Las políticas orientadas al sector en la década del 90”, buscaron la reestructuración de la actividad, teniendo como ejes del cambio la orientación hacia el mercado internacional, la innovación tecnológica y nuevas modalidades de gestión.

Las políticas implementadas se distinguieron entre²¹:

- Políticas nacionales que se efectivizan a nivel provincial.
- Políticas provinciales sostenidas por recursos presupuestarios propios.

El nuevo perfil vitivinícola productivo en Mendoza que se configuró a partir de los años 90” a través de políticas, normativas y nuevas instituciones, impulsaron la reconversión productiva especializada, mundializada y la consecuente radicación de nuevas agentes productivos globales.

Bajo el arco de estas leyes generales se han configurado normativas que afirmaron las formas de la reconversión productiva. Las transformaciones en la agroindustria vitivinícola provincial se afinaron a esta tendencia global y a los ajustes modernizantes que impulsaban las fuerzas productivas y la regulación mundial. Así se fue ordenando una transformación-modernización productiva regida por las fracciones del gran capital (Gago, L, 2017, p. 131).

²¹ Estos programas destinados a la reestructuración productiva se apoyan en los lineamientos del Estado nacional y de los organismos financieros internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo y el Fondo Monetario Internacional. (Barrera, A; 2010, p. 102).

A partir de la década del 2000, la política macro que más relevancia tuvo para el proceso de reconversión provincial, fue la salida de la convertibilidad y devaluación de la moneda (2002), generando las condiciones para el crecimiento del sector, a través de las exportaciones, lo cual les dio mayor dinámica a las condiciones productivas iniciadas en la década de los '90.

Mientras que la reconversión promovió aumentos en las exportaciones, la sobrevaluación del tipo de cambio hacía de los vinos argentinos poco competitivos. Fue recién a partir de la devaluación de 2002 que la industria vitivinícola experimentó un boom en sus exportaciones, permitiendo rentabilizar las importantes inversiones que implicó la reconversión (Staricco, 2018, p.53).

Los efectos de la devaluación consolidaron las condiciones del proceso de reconversión, impulsando uno de sus objetivos centrales, el aumento de las exportaciones, este dinamismo para consolidarse, requirió que el modo de regulación edificado en los 90” se complementará por medio de políticas sectoriales y la participación de entidades vitivinícolas privadas.

En este sentido, el acelerado proceso de reconversión y expansión de las producciones de uvas varietales y vinos *Premium*, impulsaron al diseño del Plan Estratégico Vitivinícola 2020 (PEVI), que plantea estrategias a mediano plazo. Bajo la normativa N° 25.849/03 fue creada la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) como persona jurídica de derecho público no estatal, encargada de gestionar e implementar el PEVI. Esta corporación dirige con acuerdo mayoritario de las asociaciones del sector, las nuevas políticas que impulsan el modelo de globalización especializada y competitivo (Gago, L, p. 119, 2017).

En este sentido, a nivel sectorial la formulación del Plan Estratégico Vitivinícola 2020 (PEVI) y la creación de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), constituyen casos relevantes del modo de regulación en el período de análisis de este trabajo de tesis.

El PEVI ha sido diseñado para crear valor a través de la organización e integración de los actores de la cadena, la producción de vinos con mayor calidad y consistencia en todos los segmentos y productos, el desarrollo de nuestra capacidad exportadora y de negociación, la penetración en mercados y la fidelización de clientes y consumidores. Corporación Vitivinícola Argentina (2007). Documento Institucional.

En los siguientes apartados se describirá el PEVI en sus componentes centrales, la articulación institucional con COVIAR, y las opiniones de los representantes institucionales del sector vitivinícola del Este, sobre la regulación sectorial.

1. 2 El plan estratégico vitivinícola (PEVI 2020) y la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR)

El PEVI y COVIAR conforman dentro de la regulación sectorial del nuevo perfil vitivinícola, políticas públicas orientadas a objetivos de la reconversión. En este sentido PEVI y COVIAR se orientaron a: posicionar los vinos nacionales en los grandes mercados, conformar nuevas formas asociativas entre los agentes productivos e impulsar las innovaciones tecnológicas.

Mediante la sanción de la Ley 25.849/03, se conformaron conjuntamente el PEVI 2020 y COVIAR, esta última se designó como la persona jurídica de derecho público no estatal, destinada a gestionar y coordinar la implementación del Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020. Así en el Artículo 2º de la citada Ley, se establece: “para tal fin, su

misión y objetivo es promover tanto la organización e integración de los actores de la cadena productiva, como la innovación de productos y procesos que acrecienten el valor agregado del sector, con la finalidad de ganar, mantener y consolidar mercados externos, afianzar el mercado interno argentino y lograr el desarrollo sostenido del sector”.

Las entidades que conforman COVIAR: Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas, Asociación de Viñateros de Mendoza, Bodegas de Argentina, Cámara de Bodegueros de San Juan Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto, Cámara de Productores Vitícolas de San Juan, Cámara Riojana de Productores Agropecuarios, Cámara Vitivinícola de San Juan, Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, Federación de Cámaras Vitícolas Argentinas, Productores de Uva en Fresco y pasas de uva de San Juan, Unión Vitivinícola Argentina, Sector Privado Provincias Vitivinícolas: La Rioja, Salta, Río Negro y Catamarca. Sector Público Provincias Vitivinícolas La Rioja, Salta, Río Negro y Catamarca. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, Instituto Nacional de Vitivinicultura, Gobierno de Mendoza y Gobierno de San Juan.

Con respecto a COVIAR, cabe mencionar que además articula otras políticas (que se materializan a través de proyectos con sus respectivas unidades ejecutoras) de gran repercusión en la cadena productiva vitivinícola:

- Fondos de Apoyo al Desarrollo de Pequeños Productores FODAPP.
- Financiamiento de Productores Vitícolas y su Integración al Negocio

Vitivinícola PROVIAR.

- Consorcios de Promoción.
- Negociaciones Internacionales.
- Observatorio Vitivinícola.
- Plan integral de comunicación genérica del vino para el mercado interno.

- Capacitación sobre Practicas Optimas para la Elaboración del Mosto Argentino.
- Promoción de vinos argentinos en los mercados externos.
- Pasas de Uvas Argentinas Análisis del Sector Productivo y Comercial.
- Programa de Investigación Desarrollo e Innovación.
- Fortalecimiento del sector cooperativo para un desarrollo sustentable del pequeño productor primario integrado.
- Centros de Desarrollo Vitícolas.

En relación al PEVI 2020, se elaboró entre los años 2000-2002, entre representantes de la producción, la industria y organismos públicos agrupados en el Foro Estratégico de la Vitivinicultura Argentina. Su formulación se enmarcó en el contexto de profundas modificaciones estructurales tanto en el mercado interno como en los mercados internacionales.

El PEVI 2020 se posicionó como ámbito de planificación, coordinación y de acción colectiva: “que busca conformar y priorizar estrategias, recursos y objetivos por medio de una alianza estratégica entre el sector estatal y privado; alianza que busca hacer competitiva la cadena productiva vitivinícola en su totalidad. Además, es función establecer políticas públicas sostenidas en el tiempo, creando una red que incluye a todos los actores comprometidos con el desarrollo de la vitivinicultura y que puedan realizar acciones estratégicas”. Instituto de Tecnología Agropecuaria, (2011). Prospectiva y Estrategia.

En los diagnósticos presentados durante su elaboración se reconocieron como problemas estructurales:

- Primero la concentración en los sectores de la producción y un creciente

poder de las grandes cadenas en los aspectos comerciales del negocio.

- Segundo en cuanto al sector productivo vitícola argentino, se observa la enorme cantidad de actores atomizados, descapitalizados y con una fuerte reticencia a la integración en el sector primario.

En base al diagnóstico, el PEVI estableció estrategias de:

- Planificación, coordinación y acción colectiva.
- No crear burocracia y optimizar la acción de todas las organizaciones ya existentes y de las empresas a través del trabajo en red.
- Acercar las necesidades y finalidades de los sectores empresariales y estatales, productivos e industriales, generadores y usuarios de innovación.
- Participación democrática y respetuosa de las necesidades de todos los sectores.
- Otorgar la iniciativa del sector privado organizado.
- Generar políticas de desarrollo sectorial de largo plazo.

En resumen, los principales contenidos del PEVI:

- **Visión:** en el año 2020 la Industria Vitivinícola Argentina se posicione en forma sostenible entre las más destacadas del mundo; alcance ventas por U\$S 2.000 millones, participe con un 10% del volumen en las exportaciones mundiales y logre la valoración y el reconocimiento de los consumidores.

- **Objetivos estratégicos:** 1- Posicionar los grandes vinos varietales argentinos en los mercados del Norte. 2- Desarrollar a los pequeños productores de uva para integrarlos en el negocio vitivinícola y del jugo concentrado. 3- Desarrollar el mercado latinoamericano y reimpulsar el mercado argentino de vinos.

- **Acciones estratégicas:** 1- Lograr y mantener los mejores acuerdos internacionales. 2- Construir un proceso colectivo de organización e integración. 3- Construir un proceso de innovación tecnológica.

- Instituciones Participantes: Públicas Estatales centralizadas y descentralizadas, públicas no estatales y entidades privadas.

La implementación del PEVI y COVIAR, en el período de estudio de esta tesis, muestran voces encontradas, en cuanto a los resultados, que muestran las tensiones dentro del sector en cuanto a los agentes. Los agentes que se manifestaron a favor del PEVI, destacan, que se logró en el mismo espacio institucional, que distintos actores del sector acordaran acciones para el sector. Además, se fortaleció el mercado interno vitivinícola y se expandieron las exportaciones.

Entre los agentes que se expresaron en contra: “el plan fracasó porque los productores primarios independientes no se contemplaron en los espacios de decisiones, que su financiamiento es sostenido por ellos y que lejos de fortalecerlos, los viñateros chicos están desapareciendo” (Entrevistado. Marzo 2020).

Sin embargo, pese a estas políticas, la persistencia de la desarticulación de los pequeños productores primarios y pequeños y medianos empresarios con el eslabón agroindustrial continúa siendo un problema estructural de difícil solución. A la vez que estas medidas han tenido resultados muy dispares, ya que se observa la persistencia de crisis recurrentes de sobreproducción o escasez, la caída ininterrumpida del consumo, vaivenes negativos de los precios, problemas de rentabilidad de los pequeños productores y la consecuente desaparición del sector de gran cantidad de agentes (Román, 2018, p.148).

Las posturas de los distintos agentes institucionales, manifiestan las posiciones disímiles sobre la eficacia de las políticas sectoriales y las instituciones reguladoras del sector, lo cual repercute en las tensiones y problemas estructurales de la vitivinicultura.

2. Las políticas sectoriales desde los agentes de la CPV de la ZEM

El modo de regulación con sus instituciones y políticas, de las últimas 3 décadas, ha tenido gran impacto en la CPV de la ZEM, a nivel de agentes productivos y problemáticas abarcadas. Por medio de la realización de entrevistas a representantes de instituciones gremiales empresariales y del trabajo, se obtuvo información sobre los impactos de las instituciones y las políticas en la vitivinicultura de la Zona Este de Mendoza.

Con respecto a las principales políticas que conformaron el actual perfil vitivinícola de CPV de la ZEM, los entrevistados manifestaron:

El actual modelo surge de un conjunto de políticas, ordenadas históricamente por la privatización de Giol y las leyes y medidas que se tomaron en base a esa decisión, luego destacan el acuerdo Mendoza-San Juan de diversificación. Estas políticas enmarcadas en los grandes cambios que se dieron en el país y que fueron marcando el contexto vitivinícola en los 90”: la apertura a los grandes mercados internacionales, las desregulaciones (como el caso del INV) en cada etapa de la producción, la reconversión hacia el modelo exportador. También se resalta la salida de la convertibilidad y el dinamismo exportador que tomó el sector, y como en estos procesos se articuló la dinámica de acumulación sectorial a la acumulación nacional.

Con respecto a las políticas sectoriales se concuerda que la nueva institucionalidad creada en las últimas décadas, donde destacan la creación del Fondo Vitivinícola, la COVIAR y el PEVI, han marcado las estrategias y las acciones sectoriales en los últimos 20 años. Es importante mencionar que las instituciones gremiales empresariales entrevistadas, participaron y dieron apoyo inicial a la creación de COVIAR y PEVI.

En cuanto a los resultados de las políticas sectoriales, afirman que existieron 2

etapas: la primera de entusiasmo y apoyo a la visión y objetivos del PEVI; una segunda etapa (en base a la evidencia sobre los resultados del PEVI), fuertes críticas a sus resultados y a la posición que asumió COVIAR.

Las críticas hacen hincapié, en que no se cumplió en sus objetivos para todos los agentes del sector, salvo algunos ejes de asociativismo (promovidos por PROVIAR). “A los pocos años de iniciar COVIAR nos dimos cuenta del error, las consecuencias nos dieron la razón, el manejo de COVIAR por parte de los grandes agentes y de sectores de la política, las prácticas que dañan a los productores como la importación de vinos, las especulaciones con el stock, la transferencia de recursos hacia la concentración”. (MS. Entrevista. Marzo. 2020).

La mayor gran parte del sector productivo vitivinícola argentino considera nefastas las consecuencias de la instrumentación del PEVI 2020 y el accionar de COVIAR, debido a la constante expulsión de productores de la cadena vitivinícola (12.000 viñedos menos, la tercera parte menos desde el año 1990 a 2018). De no reinventarse el plan en el 2030 y modificar su ejecución, no será suficiente el abuso al que hemos llegado, como vender sin plazo y sin precio hasta el más ponderado Malbec. Por el contrario, crecerá aún más la concentración y habrá cada vez menos productores y bodegas. (GL. Entrevista. Septiembre. 2020).

Se menciona al respecto, el término “deformación y desvirtuación”, para caracterizar a la institucionalidad creada a partir de COVIAR, marcando como la Corporación desnaturalizó sus funciones y se convirtió en un instrumento de lobby de los grandes agentes. Es interesante como se plantea esta deformación de la institucionalidad con las capacidades de lobby de los grandes agentes y la dirección de las políticas sectoriales que se han aplicado en la CPV de la ZEM; citando como ejemplos además de

COVIAR y PEVI, el INV, Departamento de Irrigación y organismos del Estado provincial y nacional.

“Dirigen la vitivinicultura desde hace 23 años, que deliberadamente aplican medidas que siempre perjudican al pequeño productor vitivinícola. Basta con mirar los cargos directivos de COVIAR y también el INV. Todos de Peñaflo, Fecovita, Catena, RPB”. (RM. Entrevista. Diciembre. 2020).

Esta manifestación de influencia de los grandes agentes en COVIAR y PEVI, que manifiestan los entrevistados, fortalece la visión de una institucionalidad y políticas que no representan los intereses de todos los agentes productivos del sector.

“COVIAR y su plan rector, el PEVI es otro ejemplo más del lobby de los grandes agentes, PEVI fue diseñado a sus intereses y objetivos, una vitivinicultura “exitosa” y para pocos”. (Entrevista CR. Entrevista. Septiembre. 2020).

El conjunto de los actores institucionales entrevistados comparte la visión de las asimetrías que se desenvuelven en la estructura institucional de la vitivinicultura, y como esas asimetrías se relacionan con las problemáticas como la concentración productiva y la rentabilidad de los productores independientes.

“Todos los ejemplos demuestran la contradicción entre composición y calidad institucional; como el caso de COVIAR y el PEVI, nosotros lo abreviamos con la siguiente reflexión, el problema no es el PEVI, el problema es la COVIAR; o lo que algunos hicieron de ella”. (MS. Entrevista. Marzo.2020).

“El objetivo de COVIAR y PEVI que más nos importó, la integración rentable de los productores a la cadena vitivinícola, no se cumplió, al contrario, se generaron y

profundizaron mecanismos de constante expulsión de los mismos”. (DO. Entrevista. Agosto.2020).

Con respecto a las políticas que han favorecido la concentración en la CPV de la ZEM, los entrevistados destacan el perfil de desregulación de las políticas aplicadas en los últimos 30 años, que han creado las condiciones para la concentración en la vitivinicultura del Este.

Desregulación que se expone en políticas específicas como las de diversificación, importación de vinos, desregulación de stock y las modalidades de conformación de precios en la compra de uvas; específicamente por parte de las bodegas fraccionadoras que en el caso del Este son pocas y denotan una amplia concentración, de esta manera la concentración se ramifica por todos los eslabones de la CPV de la ZEM. Cabe mencionar, como resaltan que estos mecanismos son avalados por la estructura institucional de la vitivinicultura.

“Con estos mecanismos se ramifica por todos los eslabones la concentración. Esto naturaliza la concentración, tanto que nadie quiere hablar de este problema por miedo a que nadie le compré su producción”. (DO. Entrevista.Marzo.2020).

“En la actualidad la falta de control en la determinación de los precios y las especulaciones con el stock están a la vista como las más denunciadas, pero en si básicamente toda la estructura institucional y las políticas que emanan de ella tienen sesgos de concentración”. (DO. Entrevista. 2020).

Otro dato interesante, que surge entre los consultados es como relacionan estos mecanismos de concentración con respecto a COVIAR y PEVI, la relación que más se menciona es la profundización de los mecanismos de concentración mencionados, desde

que se conformó la COVIAR. En este sentido, una entrevistada aporta el ejemplo del año 2015 (año de mejor rentabilidad para los productores):

“Desde la institución se pidió la apertura de la importación de vinos, lo que hizo caer los precios”. (GL. Entrevista. Septiembre.2020).

Otro caso mencionado, son programas como el PROVIAR (asociado al PEVI) y sus mecanismos de “atar” productores primarios a bodegas fraccionadores por 10 años; lo cual también denuncian generan caídas de los precios e imposición de condiciones de producción que atentan contra la rentabilidad de los productores primarios.

“Con estos mecanismos se saca ventaja de los productores, que tienen que cosechar, lo que hace que se les pague muy poco por uva de muy buena calidad” (RM. Entrevista. Diciembre. 2020)

Se señala como dato importante, las relaciones que se establecen entre las políticas macro, las sectoriales, los resultados de la reconversión y la estrecha vinculación con la concentración y los agentes que se benefician de la misma.

“Los resultados vemos que no han sido los esperados, fundamentalmente para los pequeños y medianos productores. Acá se ve como la reconversión y las políticas que la acompañaron hizo crecer la concentración y sus consecuencias. Es necesario cambiar inmediatamente las reglas de juego. “El poder desmesurado de la concentración aumentó mucho en los últimos 25 años sobre todo en pocos agentes, sobre todo bodegueros fraccionadores. En este sentido también hay que decir que en los últimos 25 años junto con la reconversión fueron apareciendo grandes jugadores internacionales como Peñaflor, Cepas y otros jugadores locales que crecieron mucho como Fecovita, RPB, Falasco” (MS. Entrevista. Marzo. 2020).

En conjunto, los entrevistados concuerdan como los mecanismos del modo de regulación, refuerzan el esquema oligopólico de la GFK en la CPV de la ZEM y la dinámica de acumulación concentrada. Por lo tanto, la necesidad de revertir los mecanismos institucionales que promueven la concentración.

“En lo estructural institucional es fundamental terminar con el poder de las cámaras empresariales manejadas por los grandes agentes que imponen precios y condiciones productivas de quebranto” (DO. Entrevista. Agosto. 2020).

Los aportes de las entrevistas, permitieron establecer las articulaciones entre la regulación global y sectorial y las contradicciones que surgen entre los agentes. Estas contradicciones, pueden aportar en un futuro, a identificar aportes locales que pueden promover transformaciones en el modo de regulación a nivel sectorial-local,

“Si no cortamos el avance de la concentración, para esto es fundamental el esquema de las políticas, incluso su retroalimentación, la tendencia a la concentración abarcará todos los eslabones por igual, mientras los productores chicos la pelearán a escalas más chicas hasta desaparecer”. (MS. Entrevista. Marzo.2020)

Conclusiones

En este capítulo se analizaron políticas vitivinícolas y sus impactos sobre el régimen de acumulación de la CPV de la ZEM, en base a la teoría de la ERF, los cambios en la estructura económica tienen una directa vinculación con las instituciones y en particular con los modos de regulación que estas producen.

El análisis del capítulo, se abordó teniendo presente la vinculación entre la regulación y la acumulación en la CPV, escribiendo las principales políticas vitivinícolas

de los últimos 30 años, sus articulaciones a los procesos de acumulación macro (nacional y global), y las condiciones que generaron un nuevo modelo de producción vitivinícola, denominado, reconversión productiva.

El análisis se complementa, con información primaria obtenida de entrevistas a representantes de instituciones del sector vitivinícola del Este de Mendoza (empresarias y de trabajadores), donde se plasmaron las visiones de estos agentes locales, sobre el marco de regulación, las políticas e instituciones desarrolladas en el período de estudio de esta tesis.

Los entrevistados presentan coincidencias, sobre la regulación y sus relaciones con la concentración y las problemáticas coyunturales-estructurales en la CPV de la ZEM, destacando las intervenciones del Estado tanto nacional/provincial y las condiciones institucionales centrales para la conformación y reproducción de las formas de acumulación concentrada. Caben citar las relaciones que los informantes presentan entre los mecanismos de concentración, los agentes dominantes y el rol de COVIAR y PEVI en la gestación de esos mecanismos. Como así también el poder de presión (*lobby*) de los agentes dominantes para obtener beneficios tanto de COVIAR como de las acciones emprendidas en el PEVI.

Uno de los grandes aportes de este capítulo, es la exposición de los actores de la CPV de la ZEM, sobre la importancia de la concentración como problemática central en la agenda del sector vitivinícola, tanto en los debates públicos como en la necesidad de políticas públicas para contrarrestar sus efectos. Los entrevistados, manifestaron que la solución a la concentración, todavía requiere de la consolidación de canales institucionales y de capacidades de generar un contrapoder, por parte de los agentes afectados. La conformación de un plan de acción en conjunto todavía es una cuenta pendiente en los

agentes menos favorecidos de la CPV del Este por la actual regulación.

Las relaciones económicas y sus dinámicas no siempre pueden percibirse fácilmente, cuando se observa a través del denso marco institucional que las ordena (Furtado, 1983). El análisis de la regulación en este capítulo, permitió observar desde los aportes de agentes institucionales territoriales, que la acumulación concentrada en la CPV de la ZEM, es resultado también de un modo de regulación que la ordena, mantiene y reproduce.

CONCLUSIONES

El tema de tesis propuso analizar el régimen de acumulación concentrado en la gran fracción del capital, agentes dominantes de la Cadena Productiva Vitivinícola (CPV) en la Zona Este de la provincia de Mendoza (ZEM).

Como punto de partida, el estudio se inicia en tiempos de la salida de la Convertibilidad hasta el 2015 (2005-2015). Esta elección temporal obedece, a que en este período se registran fuertes transformaciones y dinámicas de acumulación relacionadas a la internacionalización y la reconversión de la producción vitivinícola mendocina con la radicación de grandes corporaciones transnacionales en la zona Este de Mendoza.

El trabajo de tesis ofrece una visión estructural del proceso de acumulación, considerando el contexto global de la actividad industrial del vino y los elementos tanto económicos, como institucionales que intervienen en el proceso de reconversión productiva y de internacionalización (globalización).

El trabajo planteó como objetivo general: Analizar el régimen de acumulación concentrado en la gran fracción del capital en la Cadena Productiva Vitivinícola de la Zona Este de Mendoza en el período 2005-2015.

Además, puso énfasis en: examinar los aspectos de centrales en la acumulación concentrada en la gran fracción del capital en la cadena productiva vitivinícola de la Zona Este de Mendoza; describir los niveles de escala, integración y especialización de la gran fracción del capital; identificar las principales innovaciones tecnológicas; examinar el proceso de internacionalización analizando los mercados internacionales en cuanto a productos y destino de producción; señalar y precisar los impactos de las principales políticas vitivinícolas sobre el régimen de acumulación de la CPV de la Zona Este de Mendoza.

Las enunciaciones indicadas permitieron trazar la hipótesis del trabajo: “Las nuevas dinámicas de acumulación resultantes de la internacionalización de la producción vitivinícola, generaron un régimen de acumulación concentrado en la gran fracción del capital de la Cadena Productiva Vitivinícola de la Zona Este de Mendoza”.

El trabajo reconoce que la internacionalización de las producciones y del capital en la cadena productiva vitivinícola se constituye en uno de los componentes centrales en la comprensión de la actual fase del capitalismo global. En esta etapa los procesos productivos se internacionalizan por medio de las grandes corporaciones transnacionales. Así, cobra relevancia la conformación de cadenas productivas mundializadas en los territorios periféricos como la ZEM.

Las cadenas productivas mundializadas implican una forma de integración funcional donde los capitales productivos, comerciales y financieros operan articuladamente y en forma dominante en la rama-sector productivo en los territorios sectorialmente globalizados. En la internacionalización de las producciones los grandes capitales en forma individual o mediante absorciones (compras), fusiones o asociatividades con otros capitales se constituyen en los agentes dominantes de la producción en cadenas mundializadas.

La internacionalización de la CPV se sostiene en una especialización selectiva, asociada a la modernización, produciendo preferentemente bienes con destino al mercado externo. Las preferencias por este tipo de productos, conlleva procesos de reconversión productiva, donde la gran fracción del capital globalizado involucrada en el mercado global, tiene un gran protagonismo. La Zona Este de Mendoza históricamente se caracterizó por desarrollarse como un modo de producción tradicional en cuanto a formas de producción y de organización, en empresas familiares y formas asociativas productivas. Sin embargo, la fuerza globalizadora de la economía en las tres últimas décadas consolidó

un proceso de reconversión productiva articulada a las nuevas pautas de la acumulación global.

La reconversión productiva vitivinícola reconoce el dominio de grandes agentes en la agroindustria vitivinícola. El dominio de la gran fracción del capital (GFK) se sostiene en la integración completa de la cadena productiva (viñedo-bodega-distribución), orientada a procesos de especialización y diversificación productiva tanto de materias primas como de productos finales, como el caso de los vinos finos y el mosto. En este contexto, son los grandes agentes externos a la región, los que lideran los cambios tecnológicos y los que gestionan e impulsan las recientes transformaciones.

En conjunto los agentes representantes de la GFK consolidan su posición dominante a nivel territorial:

a) Liderando la reconversión tanto en los niveles de producción, distribución y especialización productiva; conformando una modalidad de “acumulación concentrada globalizada”. Esta modalidad concentrada expone a la mayoría de los agentes productivos no integrados e independientes a procesos de vulnerabilidad productiva; generando una estructura en la agroindustria vitivinícola con agentes de hegemonía y agentes de exclusión, y en otras, a procesos imitativos de las fracciones menores como en las bodegas boutique.

b) La gran fracción del capital transnacional (GFKT) expande y apropia bajo formas de absorción, fusiones y asociatividades con agentes locales, constituyendo la gran fracción del capital globalizado (GFKG).

En la zona Este de la provincia de Mendoza, la dinámica de acumulación global se materializa en la reconversión productiva con inversiones orientadas por las demandas del mercado global (mercado de consumo), reconfigurando una cadena productiva especializada, con grandes agentes integrados y asociados (locales y externos) y con

producciones orientadas al mercado nacional e internacional.

El análisis teórico, se sostuvo en las categorías sociales de la Escuela de la Regulación Francesa en articulación con los aportes de la teoría Latinoamericana Estructuralista y el enfoque de Cadena Productiva. Estas visiones coordinan lo teórico y metodológico en el estudio de la acumulación, a través de la identificación de las distintas fracciones del capital y de los componentes productivos, económicos y políticos que en conjunto establecen las condiciones y el perfil concentrado de la acumulación en el territorio. Además, las categorías sociales de paradigma tecno-productivo, acumulación y regulación, son estratégicas en la caracterización de los agentes y en la comprensión de la dinámica de acumulación en la cadena productiva vitivinícola. El marco teórico seleccionado relaciona los procesos económicos globales dominantes y su articulación con el sistema productivo sectorial local, destacando los determinantes del proceso de acumulación, los intercambios y los modos de regulación en una rama productiva con sus respectivas interrelaciones sectoriales al interno de la CPV.

El análisis de la dinámica de acumulación, sustentado en un enfoque teórico metodológico, permitió obtener y vincular información sobre los mecanismos principales de la acumulación concentrada. En lo referido a los agentes seleccionados como casos testigos: Peñaflor, CEPAS, Catena, Fecovita, Baggio-RPB, Los Haroldos y Zuccardi; son los representantes de la gran fracción del capital, que operan en la CPV. Las empresas seleccionadas no son empresas o grupos homogéneos, muestran una diferenciación cualitativa (líneas de producción, productos, representación institucional, mercados, demandas). Sin embargo, sus lógicas productivas y operativas contienen la misma dinámica de acumulación y con la presencia muy robusta de grandes grupos económicos globalizados. Del análisis comparativo surgen los componentes-factores condicionantes de la acumulación concentrada en la GFK. Se verifica por este sendero, que el proceso de

reconversión y concentración productiva se ajustó a la modalidad de la internacionalización de la cadena productiva global y la dinámica de acumulación y regulación global.

El trabajo demuestra que los agentes representantes de la gran fracción del capital al poseer unidades de producción muy grandes e integradas (activos productivos), en cada eslabón de la cadena, concentran los mayores niveles de producción y distribución. Además, la GFKG integra en sus procesos diversos capitales concentrados que representan a la gran empresa y grupos financieros. Por otra parte, la GFKG opera en forma expandida (ramificada) en los territorios globalizados, en un mismo sector-eslabón de la cadena amplifican y flexibilizan los intercambios y las mismas relaciones de producción. Por ese proceder se fragmentan los procesos y los productos (bien exportado) en los diferentes territorios. Lo novedoso es que no todos los cambios se manifiestan en procesos de integración vertical, sino también, lo son en la integración horizontal territorial.

Otras de las dinámicas claves de acumulación concentrada son las innovaciones tecnológicas (paradigma tecno-productivo), en este sentido, se destacan las transformaciones orientadas por la especialización de la producción orientada a la exportación. En la agroindustria vitivinícola (AIV) en la ZEM, se observó que la innovación productiva y organizacional actuó como factor decisivo en la dinámica de acumulación concentrada.

La CPV en la ZEM muestra que en el sector primario, la GFK expone una forma de organización donde los grandes agentes poseen grandes propiedades en viñedos. También hay que mencionar, que los grandes agentes inciden por medio de los contratos de producción, es decir tercerizan la producción primaria (agentes no integrados), práctica recurrente para reducir costos y riesgos de producción. La integración vertical por agricultura contractual y compra a terceros, les permite integrar a decenas de productores,

con condiciones previas de entrega y compra, requerimientos técnicos y de calidad de la materia prima, y formas de pagos.

Los viñedos se destacan por transformaciones en innovación tecnológica, la reconversión en las formas de conducción, de los tradicionales “parrales”, hacia los modernos sistemas de conducción de espalderos, sistemas que se ligan a los cepajes de alta calidad enológica (de larga trayectoria regional), condición especial de la especialización, materias primas de alta calidad. Esta reconversión en los sistemas de conducción, implicaron nuevos cambios en las labores culturales y del trabajo en el sector. La colocación de mallas antigranizo, calefactores y sistemas de riego modernizaron y protegieron las producciones de las grandes contingencias climáticas como el granizo recurrente en verano y de heladas en el invierno, y prepararon los sistemas de conducción para la cosecha mecánica.

En el sector secundario los agentes dominantes poseen las bodegas de mayor elaboración. Son propietarios de las bodegas fraccionadoras, componentes decisivos en la acumulación concentrada. En el eslabón industrial, eslabón de las bodegas fraccionadoras, se destaca la innovación tecnológica y nivel de especialización. La información recopilada reconoce que la posesión de bodegas fraccionadoras es clave en la concentración, es posesión de pocos agentes, los cuales además de su propio fraccionamiento, logran imponer condiciones de producción al resto de agentes de la agroindustria vitivinícola. También compran vino a terceros. Es muy notable el reconocimiento de la concentración cuando se reconocen las adquisiciones y fusiones de las grandes corporaciones transnacionales. Las transformaciones tecnológicas en las bodegas se dirigieron a la automatización de procesos: líneas de fraccionamiento, cadenas de frío, bombas, tanques computarizados, prensas hidráulicas, etc. En relación al desarrollo de los productos ha sido importante ver como las grandes bodegas se articulan a los agrobusiness, como los casos

de Los Haroldos, Catena, Zuccardi. Es reconocida la apertura a los negocios de enoturismo, siendo sus bodegas destinos turísticos, principalmente de turismo nacional e internacional.

En el sector de distribución-comercialización son los grandes agentes, los controladores también de las “bocas de consumo”, otorgándoles el mayor control de las producciones internacionalizadas (CPV). Las transformaciones en cuanto a la comercialización, se destacan dos vías, los grandes agentes han realizado grandes inversiones en las tecnologías de la comunicación, y la apertura de oficinas de comercialización tanto a nivel nacional y en el exterior.

En relación a los agentes dominantes, los agentes seleccionados (GFK), unidad de análisis del trabajo, crecieron y se expandieron por adquisiciones-compras de empresas (fincas-bodegas), casos de Cepas, FECOVITA, Baggio-RPB, Catena; o por contratos de tercerización de producción como el caso de Los Haroldos. En menor medida, lo fueron por inversiones directas. Sin embargo, en la ZEM la expansión del gran capital se produce mayoritariamente por fusiones, adquisiciones de empresas o *joint ventures*, que muestra la cara de la centralización del capital, que está ampliamente asociada a la acumulación concentrada. Lo expuesto pone claridad a las estrategias (productivas, comerciales y financieras) de los grandes agentes que se orientan al control de las actividades de la CPV y a la apropiación de los activos reales y los recursos naturales. Parecería observarse una tendencia creciente de la gran fracción del capital hacia la centralización con la presencia de los grandes grupos del capital globalizado que ordenan y dirigen la producción especializada diferenciada en los procesos de internacionalización de las producciones, del capital y los mercados, en las regiones periféricas, como la ZEM.

La dinámica de acumulación observada en el período de estudio, registra un crecimiento histórico de las exportaciones en la vitivinicultura del Este, de las cuales las

2/3 partes de las ventas al exterior, son realizadas por los grandes agentes mencionados. Este dato muestra los niveles de especialización productiva alcanzados, siendo las ventas de vino de alta calidad enológica (en sus formas fraccionadas y a granel), las que lideran las ventas al exterior. Similar situación se observa en mostos y vinos en general.

En definitiva, la acumulación concentrada dispone de los insumos y la apropiación irrestricta de los recursos, y abre nuevos nichos en los mercados internacionales, complementado por las condiciones financieras y tecnológicas que caracterizan a los agentes de la gran fracción del capital globalizado.

El análisis de todo proceso de acumulación no puede llevarse a cabo en forma completa sin abordar el estudio del modo de regulación. Las instituciones, políticas públicas, y normativas constituyen elementos centrales en todo proceso de acumulación. El trabajo de tesis destaca los elementos centrales de la regulación en la CPV, considerando las políticas públicas emanadas del Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI) y la institucionalidad de COVIAR, que favorecieron la acumulación orientada a los nuevos requerimientos globales del mercado vitivinícola. Queda en claro que es un largo proceso de imposiciones, de las regulaciones globales a las nacionales y a las sectoriales. Normativas que permitieron la apertura irrestricta de la economía nacional, luego la presencia y radicación expansiva de la GFKT y la apropiación irrestricta de los recursos.

El estudio de la regulación por medio de análisis de documentos oficiales, estadísticas y de información primaria obtenida de entrevistas, a representantes de instituciones gremiales (empresariales y laborales) del sector vitivinícola del Este de Mendoza; confirmó que las políticas públicas e instituciones fueron afines a la modalidad de acumulación concentrada en la CPV de la ZEM. Además, los agentes entrevistados concuerdan que la acumulación concentrada en la CPV del Este mendocino y las políticas pública fomentaron un intercambio desigual y una dependencia más intensa de las

fracciones pequeñas y medianas a la gran fracción del capital.

Las posiciones de los agentes representantes en las instituciones vitivinícolas del Este, coinciden en definir la estructura de la AIV como oligopólica. Además, los agentes informantes remarcaron el rol de organismos claves de la regulación, como COVIAR y sus políticas como el PEVI, conformando esa estructura productiva concentrada; como así también el poder de presión (*lobby*) que los agentes dominantes ejercen para obtener beneficios de las instituciones estatales, como el INV y mixtas como COVIAR. La información obtenida deja en claro las normativas institucionalizadas en la relación capital-capital (inter firmas), capital-trabajo, capital-Estado, en la CPV de la ZEM.

Son los elementos teórico-metodológicos con que se ordenó el trabajo y la observación empírico-explicativa, los que validan el análisis desarrollado y la hipótesis del trabajo de tesis. Es decir que: las nuevas dinámicas de acumulación resultante de la internacionalización de la producción vitivinícola, generaron un régimen de acumulación concentrado en las grandes fracciones del capital globalizado de la Cadena Productiva Vitivinícola de la Zona Este de Mendoza.

Así, se reforzó el interrogatorio sobre los procesos desiguales, la diferenciación cualitativa (dentro de una misma fracción del capital), entre lo global y lo local, entre lo micro y lo macro, el desarrollo y la influencia desigual. Por tanto, las empresas-firmas que conforman la unidad de análisis del trabajo son representadas en la gran fracción del capital (GFK). Empíricamente comparten características en común, en cuanto a dinámica de acumulación. Son agentes representantes de la mayor escala con grados superiores de integración, diversificación y especialización. Representan distintos orígenes del capital y cuentan con amplio dominio en los mercados: integran el grupo de los principales exportadores de vinos y mostos, y representan los grandes comercializadores a nivel nacional e internacional. La gran fracción del capital se globaliza, se asocian y fusionan las

fracciones del capital trasnacional, nacional y local ramificándose en los territorios por dónde transitan las producciones y el capital internacionalizados.

Los aportes de este trabajo de tesis contribuyen con sus elementos desarrollados a profundizar y potenciar nuevos estudios sobre las relaciones entre dinámicas de acumulación concentrada, sus articulaciones globales y locales, la gran fracción del capital transnacional y globalizado que se producen en la distribución-apropiación irrestricta de los recursos productivos y naturales. Aspectos que se traducen en marcadas desigualdades que se materializan y registran en la Zona Este de Mendoza.

BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, K. (2001): Globalization (and regionalization) of the wine Discussion Paper N° 125 CIES (Center for International Economic Studies) Universidad de Adelaida, Australia
- Aglietta, M. (1991). Regulación y crisis del capitalismo. Ed. Siglo XXI, 5° Edición.
- Aglietta, M. (1981). Sobre aspectos de la crisis del capitalismo contemporáneo: Rupturas de un sistema económico, Ed. Blume, Madrid.
- Aglietta M. (1981). Rupturas de un sistema económico. Blume, Madrid.
- Altschuler, B. (2016). Desigualdades y fronteras sociales en la configuración de la vitivinicultura mendocina. Universidad Nacional de General Sarmiento. Buenos Aires.
- Arceo, E. (2003). Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación y modo de acumulación. Universidad Nacional de Quilmes. Bs As.
- Arce, R. (2003). Globalización, industria y reestructuración productiva. Universidad Autónoma de México. México.
- Aronskind, R. (2015). ¿Otra vez tras el espejismo neoliberal? – América del Sur, sus actores y tensiones, en Estado y desarrollo inclusivo en la multipolaridad – desafíos y política públicas. Documento de Trabajo N° 2 – Área de Estado y Políticas Públicas, FLACSO, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. (2003). El complejo vitivinícola argentino en los noventa: Potencialidades y restricciones. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Azpiazu D., Basualdo, E. (2003). Estudios sectoriales: Industria vitivinícola secretaria. de política económica. Ministerio de Economía de la Nación.
- Basualdo, E., Arceo N. (2010). Concentración, centralización y extranjerización. continuidades y cambios en la post-convertibilidad. CIFRA. Bs As.
- Basualdo E; (2007). Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía. Maestría en Economía Política Argentina. Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.
- Basualdo E; (1998) Complejo agroalimentario perspectivas estructuras y desarrollo. Informe de coyuntura. Bs As.
- Bendini, M, Pescio, C. (1997). Expansión y crisis de una agroindustria. Globalización y resistencia. Una reflexión acerca de la dinámica social en la región frutícola de peras y manzanas, en el Norte de la Patagonia Argentina. Universidad Nacional del Comahue. Argentina.
- Bocco, A, Dubbini, D. (2007). Reconversión y empleo en la industria del vino. Estructura productiva y dinámica del empleo en el complejo vitivinícola: un análisis del sector bodeguero nacional. V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA.
- Bocco, A., 2005. Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina. Cuadernos del Gesa 6. Bs. As.: Edit. La Colmena.
- Bocco, A., 2003: Reestructuración productiva y flexibilidad laboral en el sector vitivinícola de la provincia de Mendoza. En: CD del 6° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo de ASET. Buenos Aires, 13 – 16 de agosto de 2003, 25 p.
- Boyer, R. (2007). Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la

- regulación. CONICET. Buenos Aires.
- Boyer, R y Saillard, Y. (1997). Teoría de la regulación: estado de conocimientos. Volumen II. UBA. Argentina.
- Boyer, R. (1989). La teoría de la regulación. un análisis crítico. Área de estudios e investigaciones laborales de la SECYT. Bs As.
- Bresser Pereira, L. (2010). Globalización y convergencia. Apuntes para una macroeconomía estructuralista del Desarrollo. Siglo XXI e Instituto Di Tella. Buenos Aires.
- Brignardello, M. (2017). ¿Cómo entender la organización de la producción en el agro actual? Vinculación agroindustrial y producción de calidad en la vitivinicultura mendocina en las primeras décadas del siglo XXI. Universidad Nacional de La Plata.
- Bustelo, P. (1993). El enfoque de la regulación en economía: una propuesta renovadora. Complutense de Madrid.
- CEPAL. Textos seleccionados. Volumen I, CEPAL-Fondo de Cultura Económica. Santiago, Chile.
- Chazarreta, A. (2012). El abordaje de las desigualdades en un contexto de reconversión socio-productiva. El caso de la inserción internacional de la vitivinicultura de la Provincia de Mendoza, Argentina.
- Coraggio, J (1987). Los complejos territoriales dentro del contexto de subsistemas de producción y circulación. ILPES. Ecuador.
- De La Torre, D. (2011). Reconversión y trabajo. ASEP. San Juan.
- De Bernis, D. (1981). Las firmas transnacionales y las crisis. Ed. Blume. Madrid.
- Di Filippo, A. (2004). Regulacionismo y escuela latinoamericana del desarrollo. Ed. Miño y Dávila. Buenos Aires.
- Fajnzylber, F. (1992). Industrialización en América Latina. De la «Caja Negra» al «Casillero Vacío». Nueva Sociedad NRO.118.
- Fajnzylber, F. (1984). La industrialización trunca de América Latina. Centro editor de América Latina. Buenos Aires. (Capítulos Seleccionados).
- Forsner, H; Ballance, R. (1990) Competing in a global economy. Unwim Hyman, London.
- Furtado, C. (1991). Economía mundial. Transformaciones y crisis. Ed Tercer Mundo. Colombia.
- Furtado, C. (1988). La fantasía organizada. EUDEBA. Buenos Aires.
- Furtado, C. (1983). Breve introducción al desarrollo, un enfoque interdisciplinario. Ed Fondo de la Cultura Económica. México.
- Gago, A. (2017). Los grupos económicos en la vitivinicultura regional. Publicaciones CEIR. Mendoza.
- Gago, A. (2008). Metodología para el desarrollo regional. Estilos de desarrollo, heterogeneidad estructural. Parte II. Publicaciones CEIR. Mendoza.
- Gago, A. (2007). La escuela de la regulación. Un análisis interpretativo. Publicaciones CEIR. Mendoza.
- Gago, A. (2006). Metodologías para el desarrollo. Publicaciones CEIR. Mendoza.
- Gago, A. (2006). Globalización y el proceso de acumulación neoliberal. El caso de la Región de Cuyo- Argentina. Publicaciones CEIR. Mendoza.
- Gago, A. (2005), “La acumulación neo-liberal en la agroindustria vitivinícola. El caso de la

región de Cuyo”. Imprenta Ojeda. Mendoza

Gago, A. (2005), “Cadenas Productivas Mundializadas. Una visión desde las economías periféricas. El caso de la región de Cuyo-Argentina”. Ediciones Postgrado CEIR.

Gago, A. (2003). Aspectos teóricos – metodológicos para el análisis de la agro industria vitivinícola. Documento De Trabajo 1. Publicaciones CEIR. Mendoza.

Gago, L. (2017). Acumulación y transformación en los grupos económicos en la agroindustria vitivinícola. Publicaciones CEIR. Mendoza.

García, M. (2020). Territorios ganadores de la post-reconversión en la vitivinicultura. El complejo vitivinícola en Mendoza. Agentes sociales y poder económico en la industria del vino. CONICET. Mendoza.

Giménez, E. (2020). Las relaciones intra-capital en la vitivinicultura mendocina. Asimetrías y agentes líderes. CONICET. UNCUYO.

Goldfarb, L. (2007). Reestructuración productiva en el sector vitivinícola mendocino. La construcción social de un paradigma de calidad. Seminario internacional. Nuevos desafíos del desarrollo en América Latina. La perspectiva de jóvenes académicos.

Gras, C. (1997). Complejos agroindustriales y globalización: Cambios en la articulación del sector agrario. Revista internacional de sociología. Bs As.

Harvey, D. (2008). El neoliberalismo como destrucción creativa, Universidad de New York.

Hernández, J. (2014). El Instituto Nacional de Vitivinicultura: El regulador creado, intervenido y reformado. Post Data 19, N°1. Buenos Aires.

Kindeblerger, C.P. (1969). American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment. Yale University Press, New Haven.

Kulfas, M., Schorr M. (2000). Concentración en la industria manufacturera Argentina durante los años noventa. FLACSO. Área de Economía y Tecnología.

Marín, 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”. Estudios Agrarios y Sociales. FLACSO.

Marx, C. (1973). Contribución a la crítica de la economía política. Ed. Estudio, Buenos Aires.

Montiel, M. (2003). Impactos económicos, sociales y territoriales de la globalización de los mercados del vino. Universidad de Sevilla. España.

Moscheni, M. (2014). Tensiones en la relación capital-capital. El caso de los agentes vitivinícolas de San Juan. CONICET y Universidad Nacional de San Juan.

Neffa, J, et. al. (2010). Contribuciones al estudio del trabajo y el empleo desde la teoría de la regulación: Un marco teórico para estudiar los modos de desarrollo y su impacto sobre el empleo. CEIL-PIETTECONICET. Bs. As

Ocampo, J. (2005). La búsqueda de la eficiencia dinámica: dinámica estructural y crecimiento económico en los países en desarrollo. Dinámicas estructurales y vulnerabilidad macroeconómica, Bogotá.

Pérez, S., Rodríguez F. (2010). Regulación, transformaciones y dinámicas de acumulación en la industria química alcoholera de la Zona Este de Mendoza. Jornadas de Ciencia y Técnica. UNSJ. San Juan.

Pérez, S., Rodríguez F., Giménez F. (2010). Agroindustria frutícola en el Sur mendocino: El impacto del modelo neoliberal en la elaboración de pulpas de frutas. Plan Fénix. Mendoza.

- Pinto, A. (1973). Notas e implicaciones sobre la heterogeneidad estructural de América Latina. Ed. Universitaria S.A. Chile.
- Robinson, W. (2007). Una teoría sobre el capitalismo global. Producción, clases y Estado en un mundo transnacional. Ediciones desde abajo. Bogotá. Colombia.
- Rofman, A. (2012). Las economías regionales. Luces y sombras de un ciclo de grandes transformaciones 1995-2007. Buenos Aires, CCC-UNQui.
- Rofman, A. (1999). Las economías regionales a finales del siglo XX. Ed. Ariel. Bs As.
- Rofman, A. (1984). Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación regional. Revista interamericana de planificación. Guatemala.
- Román, J. (2018). Política, corporaciones y trayectoria organizacional de pequeños productores y bodegueros en la zona este de Mendoza, Argentina (1980-2017). Revista Iberoamericana de Viticultura, Agroindustria y Ruralidad, vol. 5, núm. 13.
- Royo, E. (2012). Factores determinantes del funcionamiento económico del sector vitivinícola en la Denominación de Origen Calificada Rioja (DOCa Rioja) y su adaptación a los cambios en el entorno económico. Universidad de La Rioja.
- Staricco, J. (2018). ¿Reconversión inconclusa o régimen de acumulación dual? Una lectura regulacionista de las transformaciones recientes en el sector vitivinícola argentino. Universidad Nacional de Córdoba.
- Sunkel, O. (1978). La dependencia y la heterogeneidad estructural. El trimestre económico. México.
- Sunkel, O. (1970). Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales: Hacia un enfoque totalizante. CEPAL.
- Teubal, M. (1995). Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina? Ed. Corregidor Bs. As.
- Trinelli, A. (2011). Comercio Exterior y desigualdad regional a la luz de los complejos exportadores provinciales. Revista Realidad Económica N° 264.

Páginas Consultadas:

- Asociación de Cooperativas Vitivinícolas: www.acovi.com.ar
- Bodegas de Argentina: www.bodegasdeargentina.org
- Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales: www.flacso.org.ar
- Instituto Nacional de Vitivinicultura: www.inv.gov.ar
- Fondo para la Transformación y el Crecimiento: www.fondotransformacion.com.ar
- Instituto de Desarrollo Industrial, Tecnológico y de Servicios: www.idits.org.ar
- El Centro de Estudios e Investigaciones Laborales. Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología, Trabajo y Empleo: www.ceil-piette.gov.ar
- Corporación Vitivinícola Argentina: www.coviar.com.ar
- Observatorio Vitivinícola: www.observatoriova.com.ar
- Instituto Nacional de Vitivinicultura: www.inta.gob.ar
- Diario UNO: www.diariouno.com.ar
- Diario Los Andes: www.losandes.com.ar

ANEXOS METODOLÓGICOS.

ANEXO I. Modelo de Entrevista.

Cuestionario entrevista.

Fecha: **Hora:**

Entrevistador:
Pérez, Sebastián.

Entrevistado:
Nombre y Apellido:
Edad:
Profesión:
Representante de:

Objetivo: Conocer la opinión de actores de la vitivinicultura de la zona Este, sobre las problemáticas relacionadas a la producción, concentración y los agentes dominantes. Y las principales políticas públicas; y sus impactos en el régimen de acumulación y la concentración en la CPV de la ZEM.

Presentación:
¡Buenos días! Soy Sebastián Pérez, tal como hemos acordado realizaremos la entrevista, que forma parte de la Maestría en Desarrollo y Políticas Públicas de FLACSO.

Preguntas iniciales

- 1-¿Cómo ha sido, a grandes rasgos, tu trayectoria en la actividad vitivinícola de la zona Este?
- 2-¿En la actualidad a qué institución vitivinícola pertenece? ¿Qué rol desarrolla en la misma?

Preguntas Centrales:

1º parte sobre producción, concentración y agentes dominantes:

1. De acuerdo a su participación en ámbitos de la actividad vitivinícola de la zona Este de Mendoza ¿Cuáles son los problemas estructurales de la actividad?
2. ¿Cómo observa la evolución del nivel de concentración en la actividad a partir de la salida de la convertibilidad?
3. ¿Cuáles considera que son los agentes dominantes en la cadena productiva vitivinícola del Este? ¿Qué factores en su opinión facilitaron la concentración en estos agentes?
4. Según su criterio como influyen en la conformación de los agentes dominantes: tamaño, niveles de integración/diversificación; el destino de mercado de sus producciones y las innovaciones productivas.
5. ¿Cómo evalúa los resultados de la reconversión vitivinícola en la Zona Este de Mendoza? ¿Y qué rol juega en la concentración?

2º parte sobre políticas públicas.

6. Para Ud. ¿Cuáles son las políticas centrales que han definido el perfil actual de la vitivinicultura de la Zona Este de Mendoza?
7. En su opinión ¿Cuál es la importancia del PEVI en la vitivinicultura del Este de Mendoza? ¿Cuáles de los objetivos del PEVI se han cumplido? (En forma total o parcial).
8. ¿Qué nivel de influencia considera que han tenido los grandes agentes productivos en la elaboración de las políticas centrales de la vitivinicultura? ¿Cómo el PEVI, PROVIAR? (puede mencionar otras que considere importantes).
9. ¿Cuáles son las políticas que favorecen la concentración del sector en la vitivinicultura de la Zona Este de Mendoza?
10. ¿Qué políticas considera que desalentarían la concentración del sector?

Pregunta de Cierre.

11. ¿Quisieras comentar algo más?

¡Muchas gracias por tu tiempo, ha sido muy valioso su aporte y colaboración!

Observaciones:

ANEXO II. Modelo de Encuesta.

<i>Modelo Encuesta. Empresas Vitivinícolas de la ZEM.</i>

Fecha:.....

Empresa:.....

Localización:.....

Tipo de empresa: Familiar, S.A., consorcio, ET, otra.

Tamaño: a) Grande b) Mediana c) Pequeña

1. Estructura de la empresa.

El objetivo es conocer el capital social y la producción de la empresa. Sus cambios en los últimos 20 años.

1.1 ¿Incorporó tecnología en los últimos años, cuáles fueron los cambios en las líneas de producción y sus impactos?

1.2. ¿Cuáles han sido los cambios más importantes de su empresa en los últimos 20 años?

.....

2. Empleo en la empresa.

El Objetivo es conocer la composición del empleo.

2.1. Indicar si aumentó, disminuyó o se mantuvo el personal ocupado. (+, -, =)

Antes de los 90´	95´	Después del 2005

2.2 Personal ocupado actualmente.

		Cantidad				
		1 a 10	11 a 25	26 a 50	51 a 100	+ de 100
Modalidad	Temporarios					
	Permanentes					
Total						
Tipo de Personal	Pasantes *					
	Terciarizados					
	Técnicos					
	Profesionales					
	Administrativos					
	Operarios					

3. Costos

¿Cuáles son los costos más relevantes en su empresa, desde el 2005 al 2015?

Factor	Porcentaje
Trabajo	
Servicios	
M.P.	
Capital financiero	
Capital Reposición	
Tecnología	
Transporte	
Impuestos	
Otros factores	

4. Políticas Públicas

4.1. ¿Es o ha sido beneficiario de algunas políticas de promoción? ¿Cuáles? ¿Qué impacto tuvo en su empresa?

4.2. ¿Pertenece a alguna organización de su de actividad?

4.3 ¿Cuáles considera que son las políticas pública más importantes en el período 2005/2015

4.4. ¿Enuncie algunas políticas que considere importante para el desarrollo de su empresa?

Menor carga fiscal

Mayor flexibilidad laboral

Reducción de las tarifas de servicios

Mejor acción anti-dumping

Elevar aranceles de importación

Promoción industrial y agrícola

Mejorar el tipo de cambio

Nuevas líneas de crédito

Subsidios a la capacitación

Pasantías laborales

Reintegros a las exportaciones

Reintegros de IVA

Retenciones

Otros

5. Evolución de la Cadena.

5.1. Cuáles considera Ud. Que fueron las empresas que evolucionaron mejor en su cadena productiva, en el período 2005/2015? Porque Causas.

5.2. ¿Puede Usted realizar una síntesis de la estrategia de su empresa, en el periodo mencionado?

6. Conducta Empresaria

6.1 ¿Tiene previsto cambios organizacionales, tecno-productivos?. ¿En qué aspectos?

SI NO ¿Por qué?

6.2. ¿Cómo se financia la empresa?

6.3. ¿Quién toma las decisiones principales de la empresa?

6.4 ¿Qué efectos tuvo la salida de la convertibilidad en la rama productiva y en la empresa?

6.5.¿Cuáles fueron los cambios más importantes ocurridos en la última década? En productos, calidad, modalidad de producción.

6.6.¿Qué expectativa se detectan respecto de los mercados extra-regionales y en especial, los internacionales?

6.7.¿Cómo considera el comportamiento empresarial en la cadena productiva: materia prima, transformación y distribución. Durante la convertibilidad y la pos convertibilidad?

6.8.¿Cuáles considera que son las principales innovaciones y cambio tecnológico en la CPV de la ZEM?