



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO



FACULTAD DE CIENCIA POLITICA
Y SOCIALES

TESIS DE GRADO

**TEORÍA DE LA REGULACIÓN: DIMENSIONES TEÓRICAS Y
APLICACIONES A LA PRÁCTICA DE LA INVESTIGACIÓN. DISEÑO DE
UNA INVESTIGACIÓN PARA ANALIZAR LA AGROINDUSTRIA
VITIVINÍCOLA DE LA ZONA ESTE DE MENDOZA.**

Carrera de Ciencia Política y Administración Pública

Perez, Sebastián Carlos

Nº Registro: 12518

Director: Mgter. Juan A. González

Mendoza, Agosto de 2011

“Por siempre agradecido a los imprescindibles, a mis padres, a mi hermano y mis amigos, siempre consagrados al sacrificio y al oficio de vivir”....

HEY YOU, DONT TELL ME THERES NO HOPE AT ALL

TOGETHER WE STAND, DIVIDED WE FALL.

(The Wall Pink Floyd)

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	3
-------------------	---

CAPITULO I

1. El marco teórico de análisis. La Escuela de la Regulación. Categorías principales.....	7
-------------------------------------------------------------------------------------------	---

2. Régimen de Acumulación. Aproximación Teórica. Modo de Producción.

Dinámicas de Acumulación.....	10
-------------------------------	----

3. Paradigma Tecnológico. Modo de Industrialización.....	14
----------------------------------------------------------	----

4. Marco de Regulación: Formas Institucionales. Políticas Públicas.....	16
-------------------------------------------------------------------------	----

4.1 El Estado como forma institucional fundamental.....	22
---------------------------------------------------------	----

CAPITULO II

1. Las nuevas dinámicas de acumulación. Globalización y agroindustrias.....	24
-----------------------------------------------------------------------------	----

2. Transformaciones en la Agroindustria Argentina.....	26
--------------------------------------------------------	----

3. Transformaciones en la Agroindustria Vitivinícola de Mendoza:

Una nueva Fase de Acumulación del Capital.....	31
------------------------------------------------	----

4. El Caso de Estudio: La Agroindustria Vitivinícola de la

Zona Este de Mendoza.....	34
---------------------------	----

4.1 Distribución de empresas, ventas y distribución del empleo

en el Departamento de Junín.....	36
----------------------------------	----

4.2 Distribución de empresas, ventas y distribución del empleo

en el Departamento Rivadavia:.....	37
------------------------------------	----

4.3 Distribución de empresas, ventas y distribución del empleo del Departamento San Martín	39
4.4 Distribución de empresas, ventas y distribución del empleo de los Departamentos Santa Rosa y La Paz:	41
5. El proceso de Reconversión Tecno - Productiva en la AIV de la Zona Este.....	43
CAPITULO III	
1. Aplicación y desarrollo de las variables de análisis al caso de estudio.....	46
2. El régimen de acumulación: agentes y cadenas productivas. Construcción de matrices de análisis.....	50
3. Agentes de la AIV.....	51
3.1 Agentes según eslabón y función.....	51
3.2 Tamaño de los Agentes: Análisis de Unidades Productiva.....	54
4. Matriz FODA.....	59
5. Agentes Dominantes.....	60
6. Cadenas Productivas.....	63
7. Análisis del Paradigma tecnológico. Construcción de Matrices.....	68
7.1 Innovaciones Organizacionales y Conductas Empresariales.....	70
8. Herramientas Metodológicas para el análisis del Marco de Regulación: Formas Institucionales y Políticas Públicas.....	74
Conclusiones.....	79
Bibliografía.....	82

INTRODUCCIÓN

En los últimos veinte años, en las economías regionales de nuestro país se han producido intensas transformaciones que han provocado ajustes y reestructuraciones en los sectores productivos. En este marco, los complejos agroindustriales argentinos forman parte de los procesos de reconversión, alentados por los cambios estructurales promovidos por el Estado en la década de los 90, a través de la adopción de diversas políticas públicas (apertura comercial, desregulación, ajuste estructural, privatizaciones, flexibilización) en el marco del ajuste estructural internacional, y la adopción y reproducción de las dinámicas de acumulación del modo globalizado impulsadas por el dominio del gran capital, especialmente multinacional.

El conjunto de las transformaciones agroindustriales, como consecuencia de estas políticas, se ha destacado por el dominio en las cadenas productivas por parte de los agentes económicos con mayor peso en el mercado global, produciéndose fuertes procesos de transnacionalización y concentración económica de las actividades agroindustriales.

Entre las transformaciones de los complejos agroindustriales, la vitivinicultura mendocina constituye uno de los casos más notorios entre los procesos de reestructuración productiva, tanto en sus actividades industriales como agrícolas. Este proceso de reestructuración productiva ha marcado el ritmo del nuevo régimen de acumulación dominante para la actividad en la Provincia de Mendoza, cuyas características principales perduran en nuestra época.

“En la década del 90, la vitivinicultura argentina pasa a ser uno de los complejos agroindustriales que experimenta una verdadera transformación en la organización técnica, económica y social de la producción como consecuencia de la globalización del mercado de vinos, de los movimientos de capital asociados a estos fenómenos de mercado y de la inserción de los vinos argentinos en el competitivo mercado externo. (Bocco, A; 2007:4)

El proceso de reconversión productiva desarrollado en la agroindustria vitivinícola, ha dado origen a estudios de investigación centrados en los cambios estructurales que se han registrado en las diversas fases que configuran la cadena vitivinícola argentina. Con respecto a la Zona Este de la provincia de Mendoza, conformada por los departamentos de San Martín Rivadavia Junín, Santa Rosa y La Paz (la zona productiva más importante del país) no abundan los trabajos de investigación específicos sobre los cambios estructurales producidos en los últimos años. Una de las dificultades que presenta la realización de este tipo de estudios, es la de desarrollar los marcos teórico metodológicos apropiados, que permitan explicar los cambios de carácter estructural, teniendo en cuenta los procesos de acumulación y distribución de la riqueza, los modos de regulación que inciden en esos procesos y las innovaciones tecnológicas, superando de esta manera las limitaciones que presentan los enfoques clásicos sobre el tema (análisis de las empresas, participación en el mercado, capacidad para la exportación, etc.)

El propósito de este trabajo es el de diseñar un marco teórico metodológico, que se considera apropiado para analizar los cambios estructurales, partiendo para ello del enfoque teórico desarrollado por la Escuela de la Regulación (E.R), dado que este enfoque proporciona los conceptos y los instrumentos para analizar esos cambios en el proceso productivo, así como el marco geográfico e institucional en el que actúan. Se plantea como objetivo principal del trabajo desarrollar un marco teórico metodológico para el estudio de un caso en particular: la Agroindustria vitivinícola de la Zona Este de Mendoza, enfocando el análisis en las categorías centrales de la Escuela de la Regulación: las dinámicas de acumulación, los modos de regulación, y el paradigma tecno-productivo.

Para ello se desarrollaran las variables explicativas del marco teórico propuesto, congruente con el estudio de caso, acompañadas por el enfoque de las cadenas productivas, enfoque aplicable y compatible con las categorías de la Escuela de la Regulación, a partir de las cuales se procederá a la construcción de matrices que permitan aplicar las variables teóricas más significativas al estudio de caso propuesto.

El marco teórico desarrollado por la Escuela de la Regulación nos permitirá, a través de sus conceptos centrales, desarrollar un marco teórico metodológico para analizar y explicar la articulación entre las dinámicas de acumulación y las formas

institucionales que sirven de fundamento a su reproducción. Este enfoque , permite analizar, en un espacio geográfico determinado, en este caso la zona vitivinícola del este de la provincia de Mendoza, la existencia de fuertes encadenamientos regionales, nacionales y globales, que condicionan los procesos de reconversión tecno productiva, y a su vez determinan el desarrollo de las fuerzas productivas y las dinámicas de las relaciones sociales. En términos de la teoría que proponemos como marco conceptual de análisis, se pretende aportar elementos estratégicos para la comprensión de la composición y los cambios operados en la estructura productiva del sector, asumiendo una complejidad que los análisis clásicos, basados principalmente en los estudios de mercado y en la dinámica de la oferta y la demanda, no alcanzan a explicar.

Entendemos que este esfuerzo por conectar, desarrollar y aplicar los conceptos de un enfoque teórico a la aplicación de un caso concreto de estudio, constituye una de las dificultades más frecuentes en la elaboración de las tesis y trabajos en el curso de nuestra carrera, por lo que esta propuesta de aplicación de variables teóricas y elaboración de matrices constituye sobre todo un esfuerzo de conciliar el trabajo teórico y metodológico con las demandas propias del análisis de un caso concreto.

El supuesto sobre el que se desarrolla este trabajo, consiste en que las variables utilizadas por la Escuela de la Regulación, permiten una mejor comprensión de las transformaciones estructurales en esta actividad económica cuyas condiciones de producción y acumulación se encuentran directamente condicionadas por las agencias de regulación estatal. Dichas transformaciones tienen una relación directa con los cambios estructurales promovidos por el Estado a través la implementación de un conjunto de políticas públicas y de mecanismos institucionales, y por las dinámicas de acumulación globales, que reestructuraron el sistema productivo de la Zona Este, produciendo una importante re-configuración territorial, dando lugar a nuevas e intensas asimetrías la capacidad de apropiación del social y los recursos políticos, e inequidades sociales entre los agentes.

“No hay dudas de que el sector vitivinícola se vuelve mucho más heterogéneo a partir de la década del ‘90 en cuanto a su segmentación y composición social. Esta heterogeneidad se traduce en diversas formas de dependencia de los productores primarios, diversificación en sub-tramas productivas, aparición de nuevos agentes económicos, segmentación de la oferta, re definición del rol estatal (en ciertos casos

procesos de re-regulación), procesos de innovación tecnológica y organizacional, diferenciación de estrategias, exportaciones, segmentación de los mercados de consumo así como también nuevos tipos de articulaciones institucionales”.(Goldfard, L;2007:12)

Por tanto consideramos que el desarrollo de este diseño de investigación, contribuirá al análisis de los procesos de reconversión productiva de la Agroindustria vitivinícola de la Zona Este, y a la comprensión de las dinámicas de acumulación regional y sus correspondientes modos de regulación, proporcionando instrumentos teórico metodológicos para comprender, entre otras variables los intercambios (políticos y económicos) entre los agentes, los mecanismos institucionales de regulación y las asimetrías en las relaciones de poder, entre otros factores relevantes para comprender los cambios estructurales producidos en el sector.

También remarcamos que este estudio permite articular el enfoque político con el enfoque económico en la comprensión de los fenómenos de acumulación, fragmentación y poder a nivel regional; en un esfuerzo por superar los enfoques reduccionistas que aíslan la política de la economía, analizando la "política" como una mera sucesión de decisiones tomadas por individuos con una racionalidad a- histórica y sin conflicto, despojando a la Ciencia Política de su complejidad y reduciéndola a un mero juego institucional aislado de los conflictos que surgen del seno de la sociedad. En todo caso, los componentes políticos e institucionales son considerados en esa perspectiva como “externalidades” que tienden a alterar las reglas propias de la economía.

Consideramos en definitiva que la importancia productiva de la Zona Este de la provincia de Mendoza (la zona productiva vitivinícola más importante del país) justifica la realización de trabajos de investigación sobre los cambios en su estructura productiva, producidos en los últimos años. Para ello es necesario contar con un marco teórico y con herramientas metodológicas acordes al desarrollo de un diseño de investigación que permita analizar las transformaciones en esta Agroindustria y con ella las transformaciones sociales producidas.

CAPITULO I

1. El marco teórico de análisis. La Escuela de la Regulación. Categorías principales.

La Escuela de la Regulación¹ en su marco teórico se centra especialmente en analizar cada forma específica de funcionamiento histórico-geográfico del capitalismo. Este enfoque retomó los estudios de los procesos de reproducción del capital y sus transformaciones cuantitativas económicas y políticas que se objetivizan en estructuras que reproducen los modos de producción.

“Los acontecimientos socioeconómicos de 1973, comenzaban a manifestar la crisis estructural de las economías capitalistas, en este contexto surge la Teoría de la Regulación (TR) como una escuela de pensamiento surgida en Francia, que se originó inicialmente dentro de un equipo de investigación que tuvo su sede en el CEPREMAP, contando con el aporte de investigadores de varias universidades. A su vez esta escuela se constituyó como heredera de la teoría marxista y logró abrir un debate sobre las categorías de análisis de esta teoría. Desde la TR se realizó una interpretación multidisciplinaria y metodológica; integrando los conceptos del Holismo; la dialéctica; el materialismo marxista, el neoclasicismo, los estudios de macroeconomía poskeynesiano (sobre todo kaleckiana), y los aportes del institucionalismo al sostener que si las estructuras pueden existir, es porque de alguna manera se ha alcanzado algún acuerdo entre los sujetos bajo la forma de un gran acuerdo o compromiso. (Altamira, C; 2009:73)

Los estudios de esta Escuela pusieron énfasis en al análisis de los cambios estructurales del Estado; interesándose por analizar si los nuevos patrones de

¹ El trabajo fundador de la Escuela de la Regulación fue el libro de Michael Aglietta “Crisis y Regulación del capitalismo americano” publicado en 1976. En este trabajo, sobre el capitalismo americano, Michael Aglietta logró abrir un debate sobre las categorías de análisis del marxismo, e integrándolas a otras corrientes de pensamiento económico y social

organización de la economía podían emparejarse con un naciente modo político-social de regulación.

“Se trata de un esfuerzo colectivo por desarrollar una teoría de la regulación del capitalismo que explicita las condiciones, los ritmos y las modalidades de las transformaciones sociales” (Aglietta, M; 1981:4)

La Escuela de la Regulación², a través de sus principales categorías “*el régimen de acumulación*”, “*el paradigma tecno productivo*” y “*los modos de regulación*”, permiten explicar, comprender y relacionar las causas e impactos de las dinámicas externas (formas de producción globales, innovaciones tecnológicas, cambios políticos) con las dinámicas internas y sus resultados, en una configuración territorial particular y en una etapa histórica determinada.

“Las categorías de la Escuela de la Regulación sirven para interpretar en forma global las crisis y las transformaciones en escenarios caracterizados por fuertes transformaciones tecnológicas y las formas de acumulación y regulación que se impulsan a nivel internacional. Además estas categorías sociales de análisis, son también necesarias para interpretar y explicar los impactos industriales en el territorio regional”. (Gago, A; 2007:14)

Las categorías de este enfoque teórico acompañadas de un conjunto de herramientas teórico-metodológicas (matrices) permiten analizar los siguientes temas relacionados con los fenómenos de la transformación de la actividad económica capitalista³:

1. Las dinámicas de acumulación y los mecanismos de regulación en los territorios regionales, caracterizados por fuertes transformaciones tecnológicas y las formas de acumulación y regulación que se han impulsado a nivel internacional.
2. Las condiciones que permiten la formación de ciertas regularidades, que aseguran una regulación macroeconómica de un conjunto de fuerzas sociales divergentes. Las formas de la acumulación y su consiguiente regulación.

2 ER: denominación a partir de la cual se hará referencia a la Escuela de la Regulación.

3 Boyer, R., Crisis y Regímenes de Crecimiento. Una Introducción a la Teoría de la Regulación. 2007.

3. Los cambios que se producen en las formas institucionales, que son el fundamento de las regularidades económicas y del orden social, comprendiendo el funcionamiento de las dinámicas institucionales en el sistema capitalista
4. La articulación específica de un régimen de acumulación del capital y de un modo de regulación dentro de cada formación social.
5. Constitución de los modos de desarrollo, características y crisis.
6. Las dinámicas sociales como centro las contradicciones de la reproducción en su conjunto.
7. Variabilidad en el tiempo y en el espacio de las dinámicas y transformaciones económicas y sociales.

En consecuencia, estas categorías implican el análisis de las condiciones concretas- es decir históricas, políticas, sociales y territoriales- en las que se producen las formas particulares de desarrollo capitalista, permitiendo una mejor comprensión de los fenómenos locales sin por ello eludir el contexto regional y global.

Síntesis del Marco Teórico:



Las categorías de este enfoque teórico y sus variables de análisis serán adaptadas para la elaboración de un diseño de investigación de carácter regional, interrelacionando las variables teóricas con las transformaciones de la actividad vitivinícola de la Zona Este en las últimas dos décadas.

2. Régimen de Acumulación: Aproximación Teórica. Modo de Producción, Dinámicas de Acumulación.

El abordaje teórico del Régimen de Acumulación, implica la definición del concepto “*modo de producción*” como un aspecto central de la teoría, entendido:

“como la organización productiva de un sistema social que se corresponde a un determinado desarrollo de las fuerzas productivas, con su correlativa forma de relaciones sociales de producción y el aparato super estructural que lo sostiene”.
(Gago, A; 2003:9)

Todo modo de producción está conformado por “*fuerzas productivas*” que comprenden, la fuerza de trabajo (Ft) y los medios de producción (Mp). A través de estos elementos una estructura social produce los bienes y servicios necesarios para la vida en sociedad.

En todo modo de producción se establecen relaciones sociales de producción que surgen en el proceso productivo, en función de la división técnica del trabajo, y las formas de reparto del producto final.

“Para producir los hombres concretan determinados vínculos y relaciones, y sólo a través de ellas es como se efectiviza la producción” (Palloix. C; 1980:54)

Cuando el desarrollo de las relaciones sociales se corresponde con el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, dan origen a una “*modalidad específica de desarrollo*”. Esta correspondencia, en el sistema capitalista, es consecuencia de la hegemonía que imponen las fracciones dominantes del capital y el grado de integración que ellas asumen con el sistema nacional e internacional.

“Cuando se observa esta correspondencia, se abre el camino a una nueva modalidad superestructural, y en consecuencia producen variantes en el modo de producción – acumulación” (Gago. A.; 1987:17).

Otro elemento importante para tener en cuenta en nuestro análisis para comprender las características estructurales sobre la que se basa un régimen de acumulación lo constituyen “*las dinámicas de acumulación*”, las cuales implican prácticas concretas de transformación del proceso de trabajo, que se manifiestan en permanente contradicción.

“Las dinámicas de acumulación son el resultado de las condiciones y modalidades del trabajo, por la innovación tecnológica, por la forma organizativa de las unidades productivas, o por las imposiciones super estructurales de las condiciones de producción y distribución”. (Furtado. C; 1991:74)

Los “*modos de producción*” y las “*dinámicas de acumulación*” constituyen elementos teóricos centrales en el análisis del Régimen de Acumulación, abarcando en su totalidad el proceso de acumulación social, comprendiendo 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.

“Las dinámicas de acumulación (circulación del excedente social) ayudan a comprender el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción, y fundamentalmente el papel del Estado en esta mediación. Pone claridad al conflicto y las contradicciones que surgen del proceso de producción” (Gago. A; 2003:26)

Esta categoría se presenta para la Escuela de la Regulación como un esquema o modelo de crecimiento (de una economía o actividad productiva) en un período de largo plazo, asignando importancia a las dinámicas de acumulación en una cadena productiva industrial. De esta manera el Régimen de Acumulación en una actividad productiva comprende los procesos de producción (las condiciones de producción –productividad, rentabilidad, salarios, etc.) y de intercambios. 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, C.; 1977:7)

El Régimen de Acumulación constituye una categoría central para explicar la reproducción social, implica la forma particular de organizarse y expandirse que tiene el capital.

“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 R.; 2007:63)

Las regularidades a las que concierne la definición de un Régimen de Acumulación abarcan⁴:

1. Evolución y organización de la producción y la relación de los agentes con los medios de producción. Tensiones entre el capital y el trabajo.
2. Valorización del capital vinculada a principios de gestión empresarial.
3. Reparto del valor que permite la reproducción dinámica de los agentes o clases sociales.
4. Una composición de la demanda social que valida la evolución de las capacidades de producción.
5. Las dialécticas de la inserción y la vinculación a la economía mundial.
6. Las dialécticas propias impuestas por el territorio.

Para conocer cómo opera un Régimen de Acumulación, en una formación social específica, es necesario, en definitiva, recorrer la estructura productiva de una cadena o complejo productivo, para comprender las dialécticas entre los agentes que intervienen en el proceso de producción, distribución y apropiación del excedente social y cómo se distribuye el valor y en consecuencia los excedentes entre los agentes.

“Al reconocer las formas que ha venido adoptando el proceso de generación, apropiación y utilización del excedente social y de la acumulación, y la materialización de este, dan lugar a la identificación de un régimen de acumulación”. (Lange O; 1973:21)

Además la forma de la acumulación se encuentra determinada por otros factores como el tipo de mercado en que se desenvuelve la actividad económica, el tipo y destino de la producción, características del proceso de trabajo y de la tecnología, el tamaño y características del agente y alcance geográfico de la cadena productiva industrial.

Estas condiciones ayudan a identificar las transformaciones económicas y particularmente los agentes y asimetrías que se originan en los procesos de

⁴ Boyer, R., Crisis y Regímenes de Crecimiento. Una Introducción a la Teoría de la Regulación. 2007.

acumulación del capital (relaciones de dominio y subordinación) y en consecuencia a explicar cómo se genera y reparte la riqueza.

“La acumulación es un proceso para analizar y comprender las características estructurales sobre las que se basa el desarrollo social. Al reconocer las formas que ha venido adoptando el proceso de generación, apropiación y utilización del excedente social, que dan lugar a la identificación del régimen de acumulación” (Gago. A.; 2003:21)

Por tanto el Régimen de Acumulación debe ser comprendido a partir del funcionamiento económico, su relación con la innovación tecnológica dominante, y el marco regulatorio que sostiene el aparato del Estado y los grupos económicos que lideran la acumulación, como factores fundamentales. El esfuerzo principal de este trabajo está encaminado a identificar y analizar esos factores a través de la construcción de matrices que permitan ordenarlos y articularlos para proceder a su posterior análisis.

La construcción de esas matrices implica de suyo una aplicación de la teoría adecuando las variables teóricas al caso concreto y facilitando, por otra parte, la elaboración de los instrumentos para capturar la información pertinente.

“El análisis del modo de regulación (formas institucionales) y régimen de acumulación, nos permitirá ir perfilando un esquema de comprensión del Estado en cada nueva fase de acumulación del capital” (Romero; 1998:9)

Los mecanismos y regularidades que permiten la formación, apropiación y utilización de los excedentes, son los que aseguran en el largo plazo la adecuación relativa del dinamismo de la producción y del consumo, que dan lugar a un régimen específico de acumulación del capital y su reproducción en el tiempo.

“El régimen de acumulación describe los lineamientos de un modelo de crecimiento a largo plazo” (Boyer. R.; 2007:61).

Nos concentraremos en los cambios operados en el paradigma tecnológico, en el marco regulatorio y en la aparición de nuevos actores, por considerar que constituyen los factores fundamentales de los cambios estructurales operados en el sector, ya que marcarían la existencia de un cambio en el régimen de acumulación.

3. Paradigma Tecnológico: Modo de Industrialización.

La tecnología es una variable explicativa del desarrollo económico en todas las sociedades, no es una variable única ni determinante que viene determinada por las necesidades de la reproducción del sistema económico, pero el desarrollo y la innovación tecnológica es imprescindible en cualquier proceso de cambios económicos.

El desarrollo de nuevas tecnologías trae efectos multiplicadores en la economía como en la sociedad, las cuales posibilitan la flexibilidad del proceso productivo, tanto en la producción como en la distribución.

“La modernización tecnológica de la estructura productiva es imprescindible para el desarrollo económico, ya que la competitividad de cualquier sector económico o empresa depende cada vez más de su nivel tecnológico, sea cual sea su actividad específica” (Alburquerque, 483:1992)

El crecimiento de la producción para ser sostenido y creciente requiere del aumento de la eficiencia y de la productividad, estas condiciones dependen cada vez más de formas racionales de la organización de la producción, de la división técnica y social del trabajo, y básicamente de la incorporación de innovación tecnológica. Estos componentes provocan cambios, tanto en el nivel productivo como así también en las estructuras socioeconómicas.

“El crecimiento de la producción para ser sostenido y creciente, requiere del aumento de la eficiencia y de la productividad. Ambas dependen de formas cada vez más racionales de la organización de la unidad de producción, de la división técnica y social del trabajo y básicamente de la incorporación de la innovación tecnológica” (Gago, A; 20:2005).

Las condiciones técnicas en las que se realiza la producción se modifica en relación a la productividad, esta última se modifica en base a las condiciones del progreso técnico, es decir en base a la innovación tecnológica y la organización de la producción.

“La Teoría de la Regulación aborda los problemas de los cambios técnicos desde diversos ángulos, para tener en cuenta los aspectos institucionales y técnicos que

le dan forma. El análisis de los cambios técnicos y en los modos de organización del trabajo en las unidades productivas, constituye una dimensión principal desarrollada por este enfoque. Todos estos aspectos están vinculados, tanto más porque el régimen de acumulación se ve acompañado por la extensión de los cambios técnicos”. (Petit, E; 1998: 89)

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 tecnológico o modo de industrialización*”. El paradigma tecnológico se basa en las tecnologías aplicadas, la productividad del capital y calidad de los productos, el capital fijo, la tasa de ganancia, el ritmo y orientación de la acumulación, esta categoría es fundamental para la comprensión de las asimetrías de las relaciones sociales de producción.

“El análisis de los cambios técnicos y en los modos de organización del trabajo en las unidades productivas, están vinculados tanto más porque el régimen de acumulación se ve acompañada por la extensión de los cambios técnicos”. (Petit; E 1992: 3)

A su vez el paradigma tecnológico establece una base para replantear las nuevas formas de “mercancías” que genera el capital tecnológico y que constituyen un eje esencial de las relaciones sociales del capitalismo actual.⁵

“Los procesos productivos incluyen a la creación científico – tecnológica en el desarrollo mismo del capital. La innovación y el cambio tecnológico necesario para la reproducción del capital, se hacen ahora presentes en el mismo proceso de producción”. (Romero; 1998: 7)

Si bien la innovación tecnológica genera una amplitud de demanda de bienes de inversión; es importante resaltar el rol del sector público en la modernización tecnológica, a través de políticas que permiten la generación de tecnologías o que posibilitan la entrada de las mismas desde los centros de producción dominantes.

⁵ Para ver la incidencia de este proceso en Latinoamérica ver los trabajos de Carlos Ominami *El tercer mundo en la crisis*; y Alain Lipietz *Problemas de la industrialización del tercer mundo*.

“También se podría incluir dentro de éste análisis otras variables importantes como la acción del Estado y su capacidad para modificar los procesos de cambio, crecimiento y desarrollo tecnológico”. (Delamarre R; 2009:3).

Será necesario entonces analizar las nuevas tecnologías aplicadas en la región, su origen y las condiciones de introducción de las mismas cuando se trate de tecnologías importadas. El análisis de las políticas públicas y de las instituciones que forman parte el marco regulatorio de la actividad, se convierten por tanto en un elemento explicativo relevante para identificar el régimen de acumulación correspondiente.

4. Marco de Regulación: Formas Institucionales. Políticas Públicas.

Todo régimen de acumulación está dotado de sus mecanismos de regulación, que le permiten su reproducción a lo largo del tiempo, y que define las condiciones de ingreso y adaptación a las estructuras sociales de los agentes en los sistemas políticos y económicos.

“La viabilidad de un régimen de acumulación plantea la cuestión de la reproducción de las formas institucionales”. (Boyer. R; 2007: 62)

El Marco de Regulación está conformado por el conjunto de normas implícitas y explícitas, las instituciones y mecanismos de mediación – compensación, los dispositivos de información y los circuitos reguladores que legitiman el régimen de acumulación, que reproducen la hegemonía de las estructuras y agentes de poder de una formación sociopolítica –económica dada.

“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” (Boyer, R.; 1989: 35)

Todo modo de regulación tiene la triple propiedad de:

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

6 Boyer, R., Crisis y Regímenes de Crecimiento. Una Introducción a la Teoría de la Regulación. 2007.

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

-Asegurar la compatibilidad dinámica de un conjunto de decisiones descentralizadas.

“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. M.; 1981: 90)

El Marco 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, o sea la existencia del poder político.

“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 desequilibrio 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. R.; 2007:35)

Los Marcos 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.

“el modo de regulación permite que lo que exista, siga existiendo” (Aglietta M.; 1981: 4).

Dentro de un Marco de Regulación de una estructura social dada, en las formas institucionales está el origen del conjunto de regularidades económicas propias de cada

formación social, condicionando de esta manera la forma que adopta el régimen de acumulación, favorecido (en algunos casos determinada) por los mecanismos de regulación que aseguran la permanencia y la reproducción social.

“Las llamadas formas institucionales, que son a la vez económicas y no económicas cuando alcanzan un determinado nivel de coherencia, aseguran las regularidades de la economía en su conjunto, permitiendo la convergencia de las fuerzas sociales y asegurando el crecimiento durante un largo período de tiempo”. (Neffa; 2001: 52)

Los mecanismos de regulación comprenden los compromisos institucionalizados, que permiten constituir relaciones estables de dominación, de alianzas y de concesiones entre las diferentes fuerzas sociales divergentes.

“El modo de funcionamiento global de un sistema social; es posible por la conjunción de mecanismos que concurren a la reproducción del sistema en su conjunto, dada las formas institucionales en vigor y el estado de las estructuras económicas y sociales.”(Boyer, R; 1989: 48)

En toda formación social, el régimen de acumulación necesita de las formas estructurales (estructuras económicas y sociales), de las instituciones, y de la conjunción de mecanismos y regularidades que hacen posible la reproducción del sistema productivo y social en su conjunto.

“Es posible definir un modo de regulación como resultado de la conjunción de cierto número de formas institucionales” (Boyer R.; 2007: 40)

Toda estructura social se construye y determina formas de regulación, que derivan de las instituciones y de las estructuras propias de cada formación social, dotadas de una cierta autonomía. Es decir que las formas institucionales no surgen de manera mecánica, ni están necesariamente predeterminadas por el régimen de acumulación, su determinación pueden llevar un cierto tiempo y su resultado pone de manifiesto la correlación de fuerzas, las estrategias y objetivos de los actores sociales involucrados.

“Cada formación social construye su propia configuración de las formas institucionales específicas, las cuales varían considerablemente con el transcurso del tiempo” (Boyer R; 2002: 33.)

A través de las formas institucionales que se originan en toda estructura social, se establecen las correlaciones entre las regulaciones económicas y las regulaciones sociales, políticas e ideológicas. En diversas ocasiones las formas institucionales no económicas estructuradas son las que ordenan y relocalizan la economía⁷. Estas formas se ubican entre las estructuras socio-económicas y las rutinas cotidianas de los ciudadanos; coordinando el ajuste entre las dinámicas productivas con las demandas sociales.

A su vez y en muchos casos los compromisos institucionales operan como mediadores en la resolución de conflictos colectivos; por ejemplo, la regulación salarial toma variadas formas institucionales: convenciones colectivas de trabajo, salario mínimo, etc. Además los compromisos institucionalizados incluyen intervenciones públicas destinadas a asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo, “institucionalizando” por ej: el “salario indirecto” (salud, vivienda, regulación de las relaciones de trabajo, determinación del salario mínimo, seguridad social, etc.)

“las formas institucionales no condicionan sólo los ajustes de corto o mediano plazo, ya que moldean también las condiciones de la acumulación, y en consecuencia, los modos de desarrollo a largo plazo”. (Boyer, R; 2002: 37)

Todos los compromisos institucionalizados son consolidados por el Estado a través de instrumentos que comprenden desde la política económica, la legislación y el monopolio de la coerción, asegurando una progresión del intercambio.

“El Estado implica la instancia suprema donde se codifican e institucionalizan los compromisos que aseguran la reproducción y la cohesión de las demás formas estructurales”. (Neffa; 2001: 18)

⁷ En *Crisis y Regulación del Capitalismo* Aglietta introduce el concepto de las llamadas formas estructurales, que son a la vez económicas y no económicas, aseguran las regularidades de la economía en su conjunto

Dentro de la Escuela de la Regulación se definen “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, 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 como se organizan las relaciones entre un conjunto de centros de acumulación: permite distinguir diversos períodos de los regímenes de

8 Boyer R., Crisis y Regímenes de Crecimiento. Una Introducción a la Teoría de la Regulación. 2002

acumulación. Las formas en que los agentes compiten en el mercado permite 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 ej: 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:

“la competencia entre las empresas en el mercado dependen cada vez menos del precio (fija ex ante depende la tasa de ganancia deseada) y cada vez más de la calidad, la capacidad de crear nuevos productos y del plazo en satisfacer las demandas y adaptarse a los cambios. Son las nuevas dimensiones de la competitividad”. (Neffa; 2001: 284)

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 DIT⁹, y 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 Estado, al presentarse como el garante del "interés general", debe garantizar la cohesión del conjunto social a la vez que es gendarme de las relaciones

9 División Internacional del Trabajo.

sociales de producción capitalista”. El Estado garantiza las relaciones sociales de producción y la reproducción ampliada del capital” (Romero; 1998: 9).

En nuestro caso específico y por tratarse de una actividad fuertemente regulada por la acción de las diversas agencias estatales, nos interesa particularmente, la función que cumple el Estado en la construcción del marco regulatorio.

4.1 El Estado como forma institucional esencial.

El Estado como organización jurídica, es el resultado de la articulación entre los agentes sociales que establecen una serie de compromisos institucionalizados, que surgen como una consecuencia de situaciones donde predominan tensiones y conflictos entre grupos socio – económicos y políticos. El Estado se convierte en una arena de lucha política donde las fuerzas sociales pugnan para tomar posiciones estratégicas en su seno o presionen sobre este, para imponer propios intereses.

“El funcionamiento del sistema estatal se halla, en efecto, asegurado por el predominio de un bloque de poder específico que articula distintas fracciones del capital que constituye el asiento del poder de la clase o fracción hegemónica. Esto hace que, en el caso de una modificación de la hegemonía, ocurran modificaciones y desplazamientos de predominio de ciertos aparatos estatales, estos desplazamientos determinan, por lo demás, los cambios de las formas del Estado y de las formas del régimen de acumulación” (Poulantzas, N; 1973:8)

Por tanto “*el Estado*” se constituye como un actor central de la regulación, caracterizado según su forma de intervención, bajo las instituciones que se generan en cada régimen de acumulación y por su relación con cada momento específico de un determinado tipo regulación social. El Estado debe analizarse sobre su base material y en las relaciones sociales donde se despliega.

“Este análisis del Estado, obliga a profundizar en las estructuras de poder. Todo poder tiene una dimensión política (uso de la coacción) y otra económica (formación-utilización del excedente), pero las relaciones entre una u otra no siempre pueden percibirse fácilmente cuando se observan a través del denso marco institucional que las ordena”. (Furtado, C.; 27:1983)

El Estado se expresa en el marco de las relaciones sociales de producción capitalista, por ende no está separado de las contradicciones que subyacen en el proceso de acumulación de capital y, lo que es más importante, no escapa a sus crisis.

“La estrategia de acumulación que adopte el Estado deberá tener en cuenta las condiciones políticas requeridas, y estará sometida a la representación política de las formas institucionales y a la intervención económica del Estado. La estrategia de acumulación deberá igualmente garantizar las bases sociales y políticas de apoyo a su concreción” (Altamira, C; 2006:243).

La evolución de una estructura social, se desarrolla en una dialéctica de intereses antagónicos, que van originando los modos de acumulación, conforme a los patrones que incorpora el Estado a través de la consolidación de su base jurídica, económica, política y social.

“Hay que entender al Estado según su forma de intervención, bajo las instituciones que se generan en cada régimen de acumulación y por su relación con cada momento específico de un determinado tipo regulación social”. (Neffa; 2001: 18).

En definitiva los aparatos del Estado son un medio necesario que legitima en forma jurídico-institucional 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 del Estado”. (Gago. A; 2003:28)

Esta comprensión debe completarse con el análisis de las diversas agencias y jurisdicciones estatales que intervienen concretamente en el territorio local, regional y global, según los casos, pero que inciden en el proceso regulatorio.

CAPITULO II

1. La Nueva Expansión del Capital: Globalización y Agroindustrias.

Tanto los impactos de la economía globalizada, como las formas de desarrollo, poseen una especificidad que responde a las características propias de cada región, dado que varían tanto los actores como las formas de vinculación de estos entre sí y con los modos de regulación. No existe pues una fórmula general y por tanto es necesario partir del conocimiento de las características propias de la región a estudiar. Por otra parte, como se ha señalado, la Escuela de la Regulación parte del análisis de fenómenos geográfica e históricamente determinados, para explicar los desarrollos específicos de la economía capitalista en una determinada época y región.

En nuestro caso, se planteó el modelo de análisis para la Agroindustria vitivinícola en la región del Este de la provincia de Mendoza. A continuación pasamos a describir algunas de las características relevantes de la región en cuanto zona productiva, y que explican también la construcción de las matrices y los instrumentos desarrollados a partir del modelo teórico, para proceder a su análisis. Previo a ello haremos una breve presentación de las transformaciones operadas en la economía mundial que han originado en gran medida las condiciones de desempeño de las economías nacionales y regionales.

Hacia finales de la década de los 80 y principios de los 90 se configuró un nuevo sistema mundial o régimen de acumulación globalizado, en el cual los estados- nación tendieron a declinar como entidades autónomas capaces de influir sobre los procesos de desarrollo nacional e internacional. Los ajustes estructurales implementados a escala mundial, la formación de bloques económicos y la intensa transnacionalización operada en la economía mundial formaron parte del ámbito en el que se desarrollaron las economías nacionales.

“El impacto de la globalización afecta también diferencialmente la organización interna de los sectores productivos. En el caso del sistema agroalimentario, para los distintos escenarios y para las distintas “commodities”, el sistema capitalista es extremadamente flexible dadas las distintas formas y patrones de

expansión tanto en el proceso productivo como en la organización del trabajo, y, en el marco normativo y regulatorio”. (Bendini, 1994:18).

Las fuerzas dominantes del proceso globalizador alcanzaron los sistemas de producción agroindustrial, incorporándolos a los procesos de acumulación global del capitalismo.

“A lo largo de la historia del capitalismo, el agro sufrió una multiplicidad de reestructuraciones, asumiendo el capital en cada una de las etapas, formas de penetración en la agricultura impulsando cambios de acuerdo a sus necesidades de expansión y acumulación. (Teubal, M; 1995:13).

En ese contexto, las relaciones de poder y el marco institucional vinculados con las agroindustrias se transformó, tendiendo a conformarse lo que algunos autores han denominado “un nuevo régimen alimentario mundial”.

“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 trasnacionales, se han convertido en destacados factores de la modernización agroindustrial y de la globalización”. (Teubal, M; 1995:14).

Entre las fuerzas dominantes de la globalización, las grandes empresas multinacionales han sido las grandes impulsoras de los cambios en las agroindustrias, a través de la difusión tecnológica, reestructuraciones organizativas en cuanto a la producción y organización de la empresa y la creación de nuevas pautas de consumo, cambios impulsados en el marco de estrategias de acumulación global del capital.

“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”. (Gras C; 1997:6)

Se puede afirmar que los procesos de modernización agroindustrial y su globalización constituyen pilares centrales del proceso de internacionalización del capital.

“La expansión en escala mundial de las agroindustrias y las nuevas formas organizativas introducidas por los grandes agentes económicos en el agrobusiness, juegan un papel fundamental en el desarrollo de un nuevo régimen de acumulación mundial” (Friedman, 27: 1992).

2. Transformaciones en la Agroindustria Argentina.

La reestructuración productiva en las agroindustrias argentinas ha respondido, desde fines de los años ochenta, a un modo de producción globalizado, el cual impulsó un nuevo estilo de desarrollo en las Agroindustrias de las regiones argentinas, generando un fuerte proceso de modernización productiva y una integración a la economía mundo, que significó la aparición de nuevas modalidades de funcionamiento del capital, del trabajo, de los modos de producción y relaciones entre los agentes.

“Esta reestructuración desarrollada a finales de la década de 1980 se deriva de una nueva fase del capitalismo basado en un nuevo régimen de acumulación y un nuevo modo de regulación. La orientación de la producción hacia el mercado internacional marca el comienzo del desarrollo de un “nuevo paradigma productivo” basado en una mayor flexibilidad de la estructura de producción y del empleo para el aumento de la competitividad”. (De la Garza, 1999: 45).

En nuestro país, la penetración del modo de producción globalizado en la agroindustria no resultó un proceso homogéneo, imponiendo en cada agroindustria distintos ritmos de expansión, siendo mayor en aquellos lugares donde la producción estuvo vinculada al mercado externo. Distinguiéndose agroindustrias integradas a la internacionalización de 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.

“En las últimas décadas la problemática de las economías regionales ha variado. La cuestión central ha pasado a ser la explicación de porque tanto las regiones industrializadas como las de débil integración, y las regiones agrícolas,

soportan fuertes transformaciones productivas.”(Alburquerque, F; Mattos, C. 1992: 65).

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

“En las últimas dos décadas en las Cadenas Agroindustriales de Argentina, se han producido importantes procesos de reconversión tecno-productivos y organizacionales, bajo el dominio y el control económico y financiero del gran capital y el desarrollo de las fuerzas productivas del modo globalizado, en las que las condiciones técnicas en las que se realiza la producción se modifica a través de la productividad, la innovación tecnológica y la organización de la producción”. (Gago, A y Delamarre; 2005:5)

Las Agroindustrias regionales para integrarse al modo de producción global requirieron de las siguientes condiciones¹⁰:

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.

Construir Bases Exportables: El nuevo capital toma su base territorial en la inserción discriminada de actividades especializadas exportables y en la apropiación de recursos naturales (agroindustrias alimentarias, petróleo, minería, etc.). Se identifica una fuerte

¹⁰ Gago, A, Las Nuevas Tendencias de desigualdad, polarización y exclusión. 2006.

interacción entre la tecnología (innovación) y el sistema productivo integrado a escala mundial, lo cual conforma una específica división del trabajo, disputas de nuevas fracciones del capital, cambios acelerados en las formas de producción y en las relaciones de trabajo.

Regulaciones Ajustadas a las Dinámicas de Acumulación Internacional: La dinámica de acumulación que promueve el capital globalizado requiere de marcos jurídicos – institucionales que aseguren su funcionamiento y expansión, de acuerdo a esta lógica los Estados Nación periféricos hacen a la funcionalidad del capital global a través de políticas públicas como la apertura externa, gasto público, regulación del trabajo y del capital, etc. Este nuevo marco de regulación modifica las relaciones capital – trabajo, capital – Estado y capital – capital. Los Estados ajustan las políticas públicas y el régimen institucional sustentando 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.

Procesos Productivos Dependientes de las Innovaciones Tecnológicas de los Centros Industriales: El pleno funcionamiento del modelo requiere de incorporación de innovaciones tecnológicas, tendientes al aumento de la productividad y centradas a las exigencias de la demanda externa. En los grandes centros del capital global se desarrollan las grandes innovaciones tecnológicas, que a su vez imponen un modelo de consumo a escala mundial, obligando a los agentes de las áreas periféricas a la incorporación de tecnologías avanzadas y su correlativa readaptación de los procesos productivos. Esta condición se torna indispensable para ingresar a los grandes mercados. Además las nuevas tecnologías transforman las relaciones capital- trabajo, observándose nuevas modalidades (divisiones de funciones) de trabajo directo e indirecto.

Producciones de Alto Componente en Recursos Naturales: La racionalidad locacional del capital se fija en las áreas periféricas ricas en recursos naturales. Este modo de desarrollo promueve una primacía de las industrias productoras de commodities

intensiva en recursos naturales sobre la industria de transformación, y la desposesión de los recursos por parte de los agentes independientes.

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 terciarización de actividades y la flexibilización laboral. La incorporación de nueva tecnología en la producción acompaña al fenómeno de la expulsión de mano de obra, y la precarización de las relaciones laborales.

Dominio del Modelo de Desarrollo de los Países Centrales: La creación de bases exportables se convierte en el sustento del modelo y de la nueva dinámica de acumulación. En las áreas periféricas el crecimiento se basa en el potencial de recursos naturales, de esta manera las actividades agroindustriales y las mineras se fortalecen y se constituyen en actividades estratégicas.

Además los procesos de reconversión tecno-productiva en las Agroindustrias contaron con dos factores claves que los impulsaron; por un lado la presencia de grandes grupos económicos (transnacionales y nacionales) integrados en todos los eslabones de la cadena productiva, los cuales definieron los aspectos centrales de la acumulación, liderando la innovación tecnológica en los sectores productivos y la apropiación del excedente social.

“En este contexto se fueron determinando que las actividades productivas se vayan insertando paulatinamente en una modalidad de organización social del trabajo y de valorización de los capitales, que terminan siendo las dominantes” (Lipietz, A; 1996:209)

El otro factor clave lo constituyó un sistema político-institucional que a través de políticas públicas impulsaron las bases de los procesos de reconversión, a su vez consolidó la hegemonía de los grandes grupos del gran capital local y extranjero en las cadenas productivas agroindustriales.

“La reestructuración que se observa como resultado de la fase actual de globalización, genera fuertes transformaciones económico-sociales en los espacios supranacionales, nacionales y subnacionales. El modelo argentino de reestructuración responde a estas señales que se desarrollan a nivel internacional” (Gago, A. 1996).

Por tanto, las Regiones que se integraron al modo de producción y a las dinámicas de acumulación global, se verificaron intensas transformaciones industriales en sus cadenas productivas, evidenciándose disputas, reacomodamientos y reconversiones de las fracciones del capital, transformaciones en sus estructuras sociales; ajustándose asimismo a estas transformaciones las estructuras institucionales.

“La modalidad de penetración de estas mecánicas, en el territorio nacional, produce el desarrollo de nuevas fuerzas productivas que se apoyan en los marcos regulatorios que se impulsan desde el Estado. De ahí que, estas nuevas dinámicas a nivel internacional atraviesan y afectan con magnitud variada las estructuras económico-sociales de los territorios nacionales y locales dependiendo de su inserción internacional y su propio desarrollo estructural”.(De la Torre D;5: 2003)

En estas regiones se observan procesos de reestructuraciones económicos – productivos, políticos y sociales, que tuvieron como resultado¹¹:

- Centralización y concentración del capital por un lado y exclusión – marginación.
- Articulación entre fuerzas internacionales y nacionales que reproducen el desarrollo de las fuerzas productivas y el modo de regulación globalizado.
- Expulsión o ubicación en mercados no competitivos de los agentes productivos locales.

¹¹ Gago A, Las Nuevas Tendencias de desigualdad, polarización y exclusión. 2006.

- Fuerte presencia de empresas de capitales trasnacionales.
- Primarización de las exportaciones y el auge importador de bienes industriales.
- Dominio y consolidación de grandes agentes relacionados al mercado internacional, sobre todo los integrados en todos los eslabones de las cadenas productivas.
- Desplazamientos de agentes que son expulsados del proceso de producción.
- Incremento de la exclusión social.

3. Transformaciones en la Agroindustria Vitivinícola de Mendoza: Una nueva Fase de Acumulación del Capital.

No existe – según los criterios aplicados por la Escuela de la Regulación, una fórmula general y por tanto es necesario partir del conocimiento de las características propias de la región a estudiar. Por otra parte, como se ha señalado, la Escuela de la Regulación parte del análisis de fenómenos geográfica e históricamente determinados, para explicar los desarrollos específicos de la economía capitalista en una determinada época y región.

En la provincia de Mendoza, en las últimas décadas se han generado intensos procesos de transformaciones tecno productivas en las cadenas productivas agroindustriales, transformaciones articuladas a las dinámicas de acumulación del modo de producción global.

“Los importantes cambios producidos en los patrones de consumo en los mercados mundial y nacional, el ingreso de capitales internacionales a la actividad productiva primaria e industrial local, y las innovaciones tecnológicas constituyen las condiciones que habilitan un cambio de paradigma productivo basado en un nuevo patrón de acumulación” (Rofman, A; 2005:6).

El caso paradigmático de las transformaciones productivas en Mendoza, lo constituyen las cadenas productivas vitivinícolas, las cuales dentro de la cadena agroalimentaria argentina, conforman uno de los casos más intensivos de reestructuración (reconversión) tecno - productiva.

“La incipiente reconversión primaria, la creciente preocupación por mejorar la calidad de la producción, la dinámica irrupción en los mercados externos, la reorientación de las estrategias empresarias, la incorporación de progreso técnico acorde con esos nuevos desafíos son, entre otras, algunas de esas mutaciones en las pautas de desenvolvimiento histórico del sector”. (Azpiazu, D; Basualdo, E; 2001:115)

El nuevo entorno de la vitivinicultura mendocina se caracterizó por la gran cantidad de inversiones de capital en tecnología, que generaron una importante transformación de las estructuras y de la organización de la producción, tanto en la etapa industrial como en la etapa agraria del proceso de producción.

“Las fuertes transformaciones observadas en la Agroindustria vitivinícola, van acompañadas de un proceso acelerado del cambio tecno productivo. Estos cambios se manifiestan a lo largo de toda la cadena productiva, en viñedos, bodegas y en la gestión empresarial”. (Gago, A; 2002: 12)

Los procesos de reconversión en la AIV estuvieron signados por tres elementos claves, en primer lugar la presencia de grandes capitales (nacionales y especialmente trasnacionales) que condujeron e impulsaron grandes transformaciones a lo largo de toda la cadena productiva de la AIV. El segundo elemento de relevancia lo constituyó un acelerado cambio tecno –productivo¹² que abarcó desde los viñedos, las bodegas y las gestión empresarial. El tercer elemento lo conformó el conjunto del marco de regulación, a través de las estructuras institucionales y las políticas públicas, que configuraron el nuevo patrón de acumulación en la AIV provincial. (El Complejo Vitivinícola Argentino En Los Noventa: Potencialidades y Restricciones. Azpiazu D; Basualdo, E; 2001).

La combinación de estos elementos configuraron un nuevo patrón de acumulación caracterizado por las relaciones de intercambio e integración al mercado internacional en la actividad vitivinícola, marcando fuertes heterogeneidades y fragmentaciones que se manifiestan a lo largo de la cadena productiva de la AIV, donde se observan diferentes tamaños de unidades productivas, de tecnologías, organización

¹² En ese marco, la casi totalidad del equipamiento instalado en los últimos años es de origen externo, con la consiguiente cuasi-desaparición de la industria local proveedora de equipos para la viticultura.

empresaria, función de producción, grado de integración, tipo de producto y mercado de destino.

“En la evolución de la cadena vitivinícola durante las últimas décadas se pone de manifiesto un importante redimensionamiento de las distintas instancias productivas que la componen”. (Azpiazu, D; Basualdo, E; 2001:93)

El nuevo patrón de acumulación originó procesos de polarización - exclusión, entre los agentes, caracterizada por los grandes agentes (transnacionales y nacionales) como protagonistas de la apropiación del excedente económico de la AIV, y por otro lado expulsión de pequeños y medianos agentes propietarios y no propietarios (mano de obra) de la actividad productiva .

“La presencia del gran capital provocó un proceso de concentración y centralización del capital en la actividad agroindustrial local”. (Gago; 2002: 8)

En la cadena productiva de la AIV los grandes capitales definen los aspectos centrales de la misma, liderando el proceso de reconversión e innovación productiva, teniendo fuerte presencia principalmente en los eslabones de la producción agrícola, transformación y distribución, obteniendo de esta manera el control de los eslabones de la cadena productiva de la AIV.

Entre las fracciones del gran capital que lideran la cadena productiva, se destacan la inserción de grandes capitales extranjeros en la producción vitivinícola regional, entre estos capitales se desprenden ciertos denominadores comunes¹³:

- generalizada adopción de la compra de empresas preexistentes como estrategia de radicación de sus capitales.
- irrupción en el segmento de vinos finos – esencialmente, *premium* y *ultrapremium*– y de *champagne*.
- integración vertical con viñedos propios para el aprovisionamiento de las uvas de mayor calidad enológica.
- reconversión y/o modernización tecnológica tanto en la producción industrial como en la primaria.

¹³ Azpiazu D; Basualdo, E, El Complejo Vitivinícola Argentino En Los Noventa: Potencialidades y Restricciones. 200.1

- orientación claramente exportadora.
- formadores de precios del sector.
- dominio de los distintos mercados del vino.

Los procesos de reconversión en la AIV mendocina estructuraron una nueva correlación de fuerzas sociales, y una nueva consolidación de agentes de hegemonía y agentes de exclusión, evidenciándose asimetrías tanto en las relaciones de producción como así también en la distribución de los recursos de poder en la Provincia.

“El control de la cadena productiva por parte de las grandes fracciones del capital local y trasnacional alteraron de modo desigual la capacidad y control de la apropiación y acumulación del capital, modificando la relación capital – trabajo, capital – capital entre los agentes productivos”. (Gago, A; 2005:22)

En nuestro caso, se planteó el modelo de análisis para la Agroindustria vitivinícola en la región del Este de la provincia de Mendoza. A continuación pasamos a describir algunas de las características relevantes de la región en cuanto zona productiva, y que explican también la construcción de las matrices y los instrumentos desarrollados a partir del modelo teórico, para proceder a su análisis.

4. El Caso de Estudio: La Agro Industria Vitivinícola de 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) ocupa el Oasis Norte de Mendoza, siendo el territorio más extenso de la provincia de Mendoza en lo que a vid respecta.

Esta zona cuenta con 71.000 has. de viñedos y 310 bodegas, concentrando el 50% de la producción total vitícola de Mendoza, lo que la posiciona como la zona más productiva del país; conformándose en el oasis vitivinícola más importante en América del Sur.

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 captar el peso de la vitivinicultura de la Zona Este en la estructura agroindustrial vitivinícola provincial.

Zona Este	Es la zona de mayor producción de vinos en la provincia. Cuenta con 71.000 has. De viñedos y 310 bodegas. Predominan las variedades blancas y rosadas como Pedro Giménez y Cereza, mientras que dentro de las tintas se destaca la Bonarda.
Zona alta del Río Mendoza	Se ubica entre los 650 m. y 1.100 m. de altura, abarcando una extensión de 23.500 has. El cepaje predominante es el Malbec seguido por otros como: Cabernet Sauvignon, Merlot, y Syrah, entre otros.
ZONA SUR	Comprende los departamentos de San Rafael y General Alvear. La extensión implantada alcanza a 26.200 has. y 240 bodegas. La principal variedad es Chenin y luego la Bonarda.
VALLE DE UCO	Ubicado al Sudoeste de la capital con una altitud que varía entre los 900m. y 1.200 m. de altura, contando con 8.100 has.. La localidad más relevante es Tupungato.
ZONA NORTE	Cuenta con 15.000 has. con vid, dedicadas a la producción de vinos blancos como Chenin, Pedro Giménez, Ugni Blanc y Torrontés.

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INV.

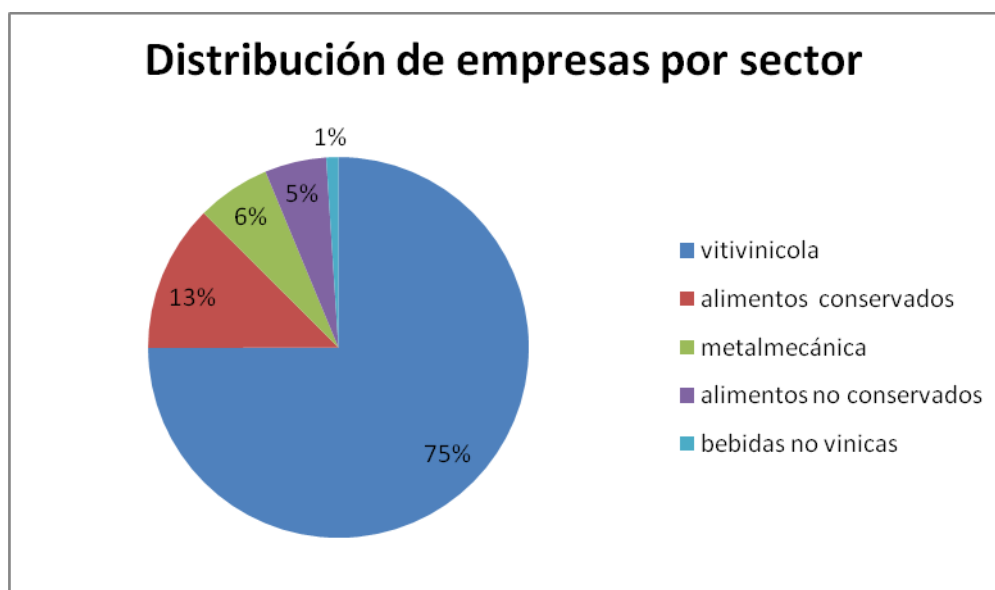
Participación de la Industria Vitivinícola de La Zona Este de Mendoza.

<u>DEPARTAMENTOS</u>	<u>EMPRESAS</u>		<u>VENTAS</u>		<u>EMPLEO</u>	
	CANT	% sobre el total de empresas	CANT en Pesos	% sobre el total de las empresas	CANT	% sobre el total del empleo en el dpto.
JUNÍN	72	73	60.316.481	85	547	69
RIVADAVIA	78	69	65.704.651	51	785	69
SAN MARTÍN	130	45	164.874.645	57	1.238	37,5
SANTA ROSA - LA PAZ	30	65	29.265.595	51	260	55

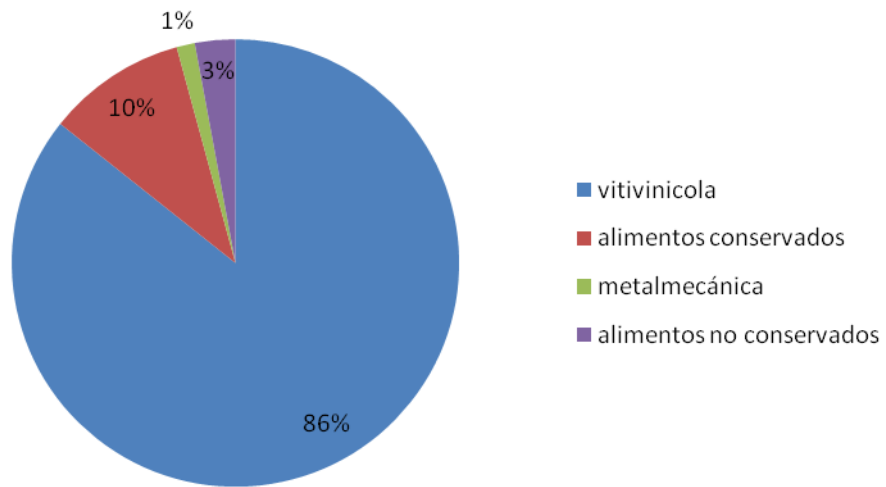
FUENTE: Elaboración propia en base a datos del IDITS. (Años 2008/2009)

A los fines de evidenciar la importancia de la vitivinicultura en la Zona Este de Mendoza, se procederá a través del siguiente análisis estadístico comparar algunas variables entre sectores industriales y la industria vitivinícola de cada Departamento.

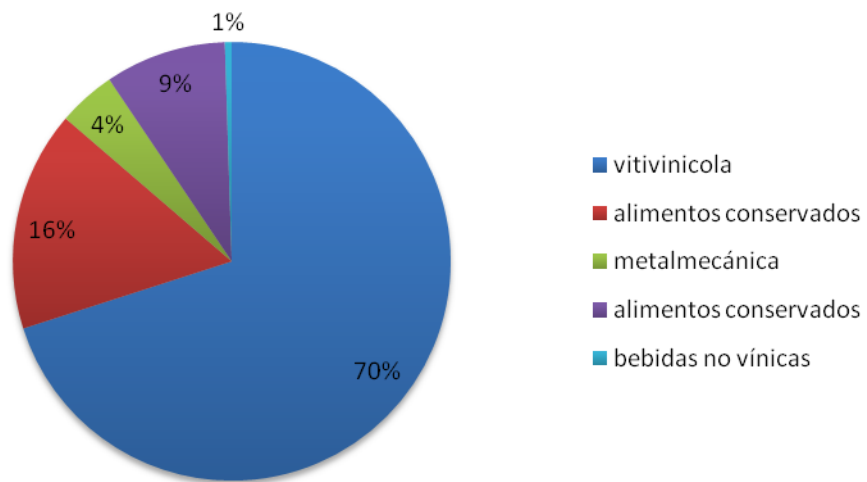
4.1 Distribución de empresas, ventas y distribución del empleo en el Departamento de Junín.



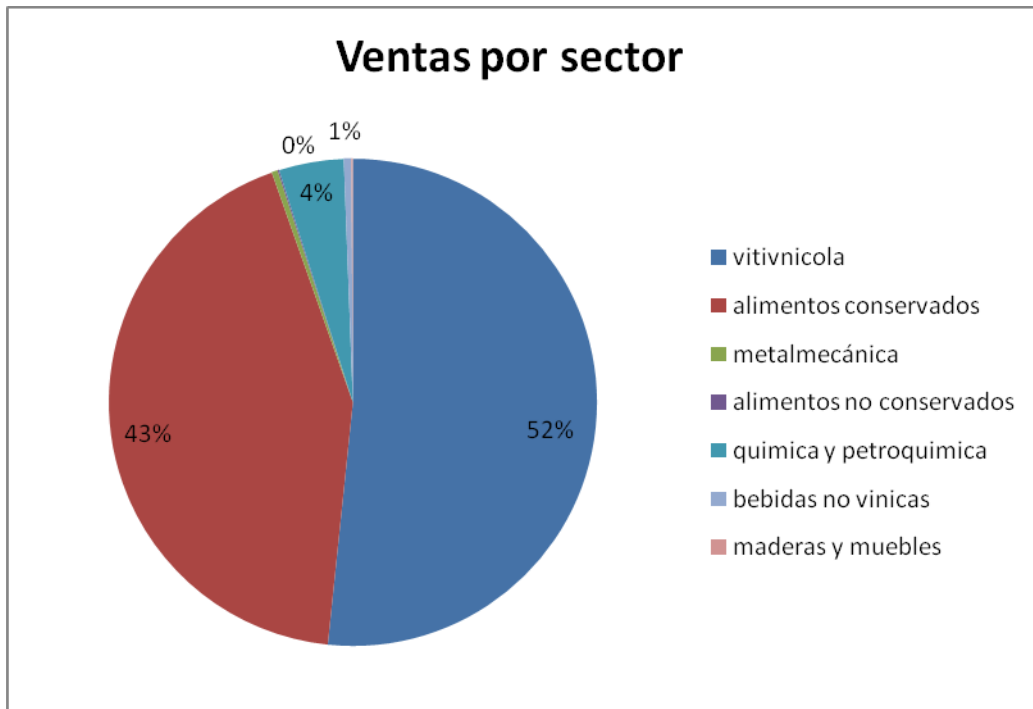
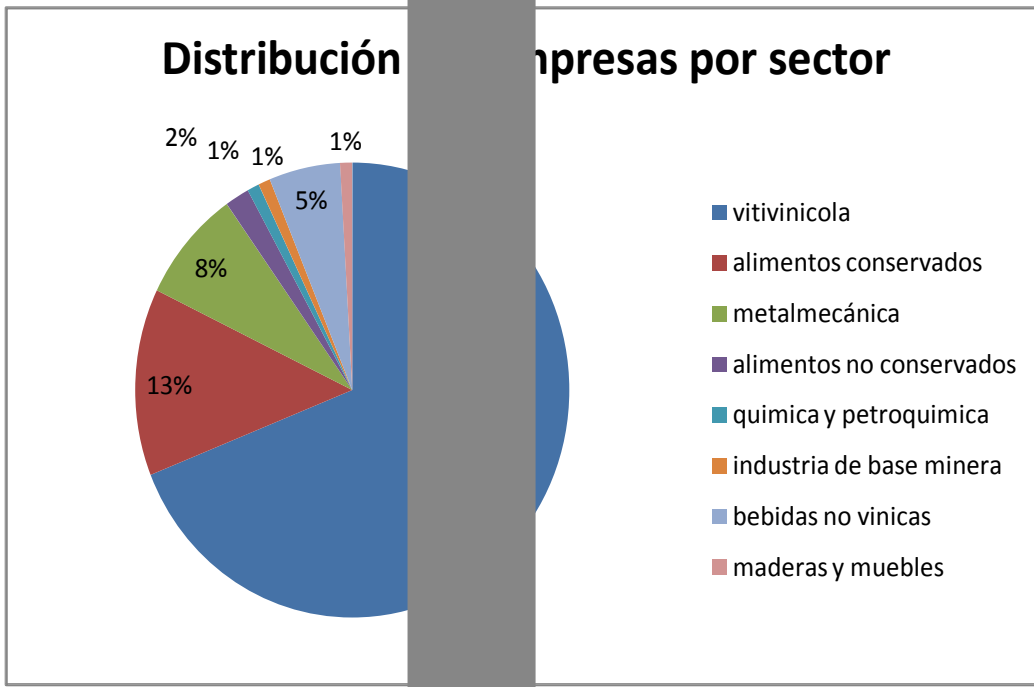
Ventas industriales por sector

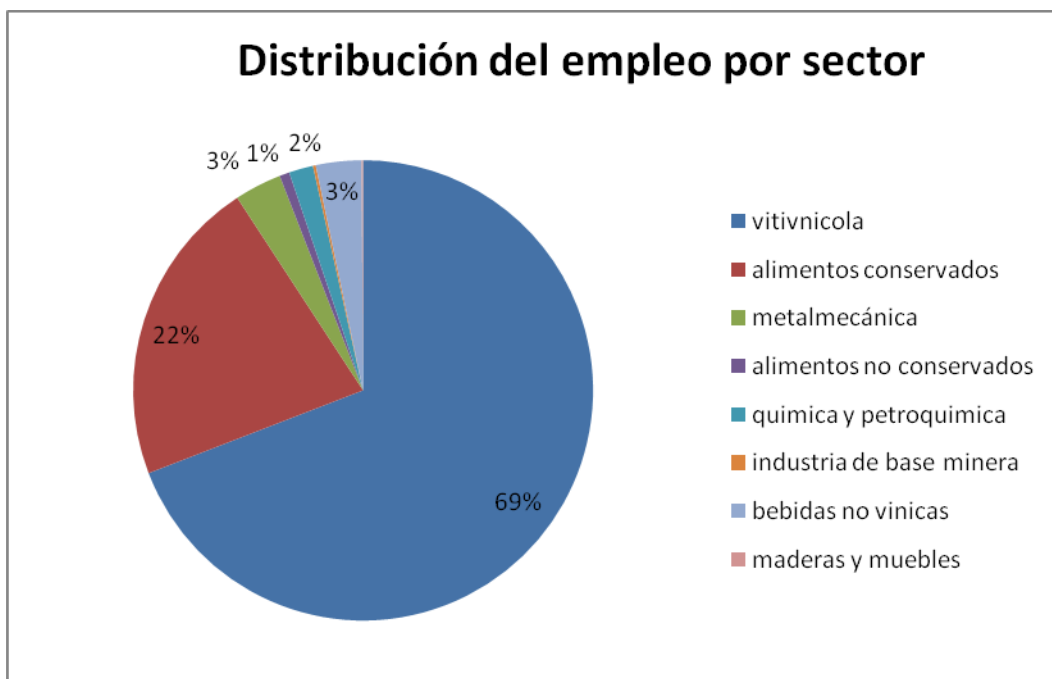


Distribución del empleo por sector

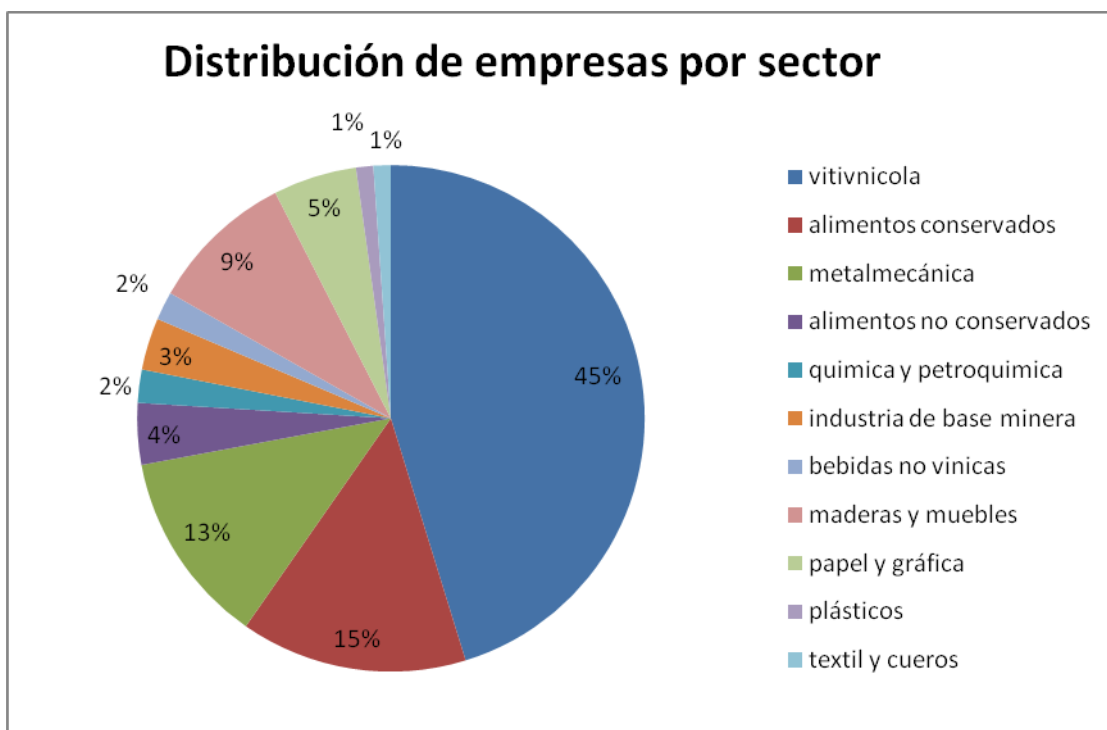


4.2 Distribución de empresas, ventas y distribución del empleo en el Departamento Rivadavia.

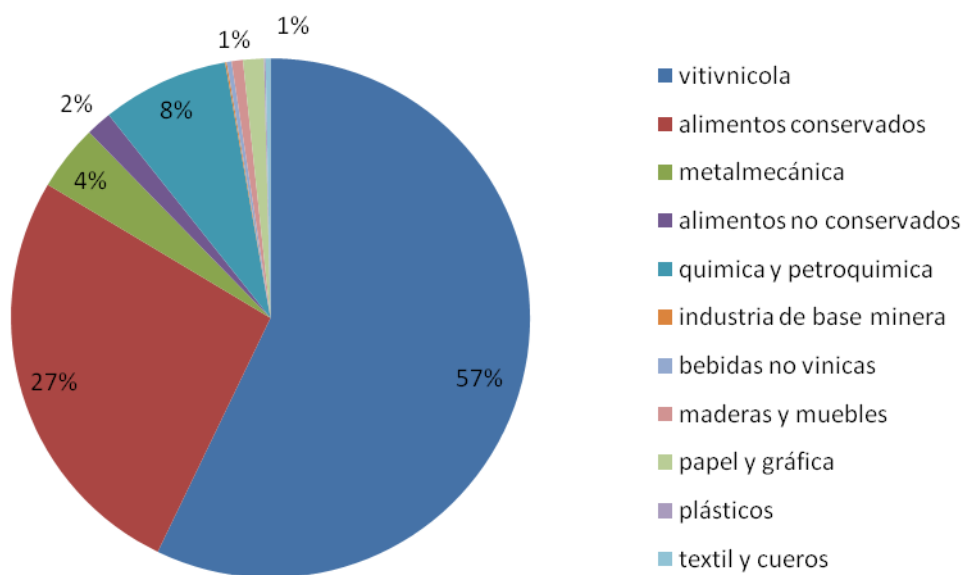




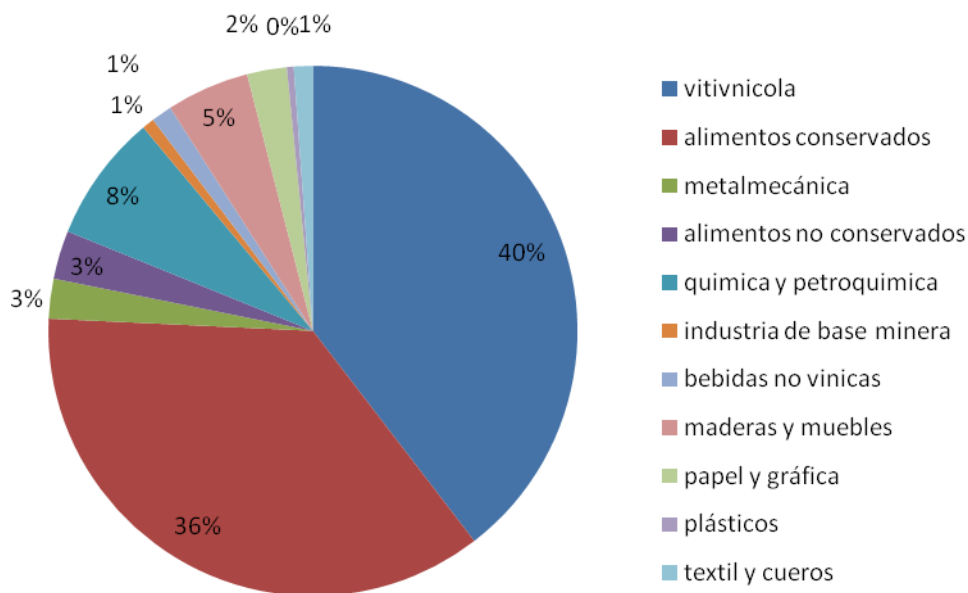
4.3 Distribución de empresas, ventas y distribución del empleo del Departamento San Martín.



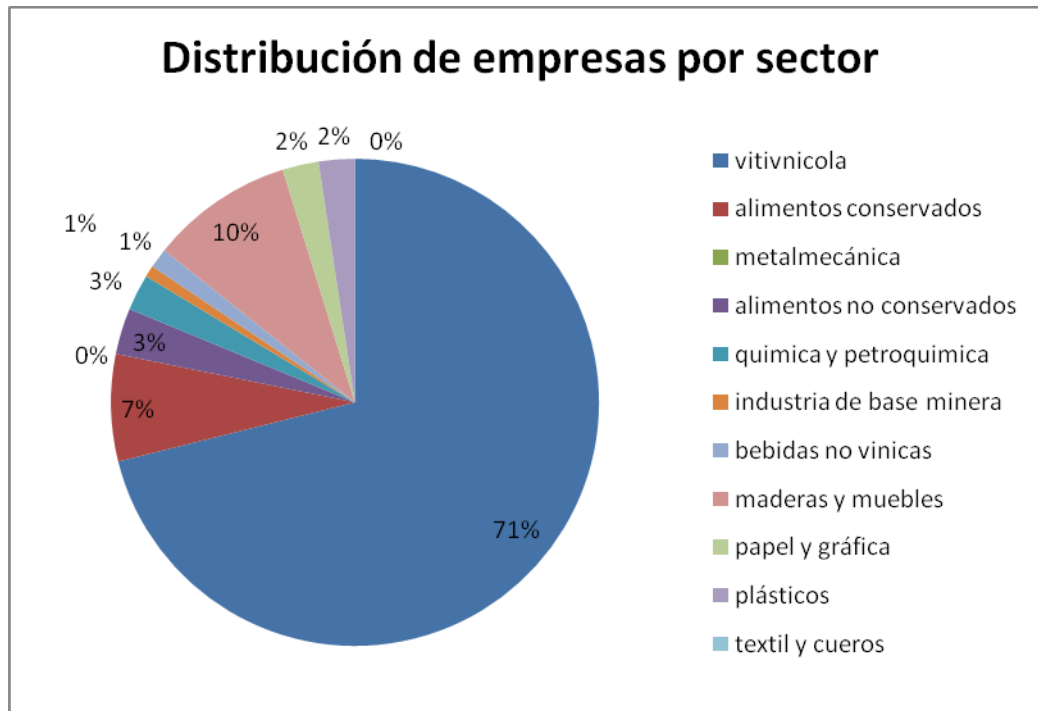
Ventas por sector



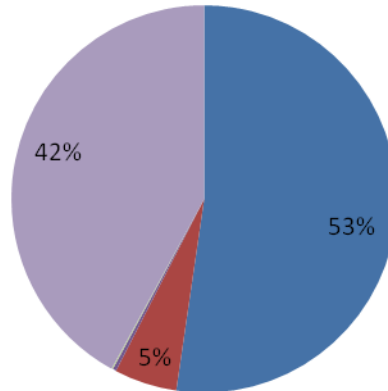
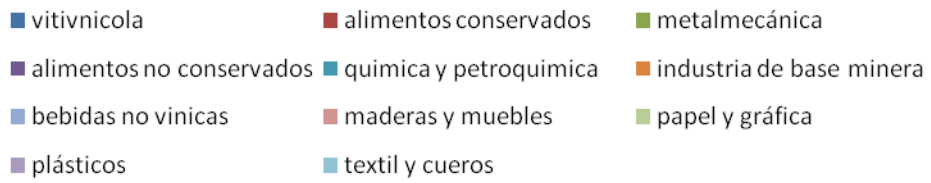
Distribución del empleo por sector



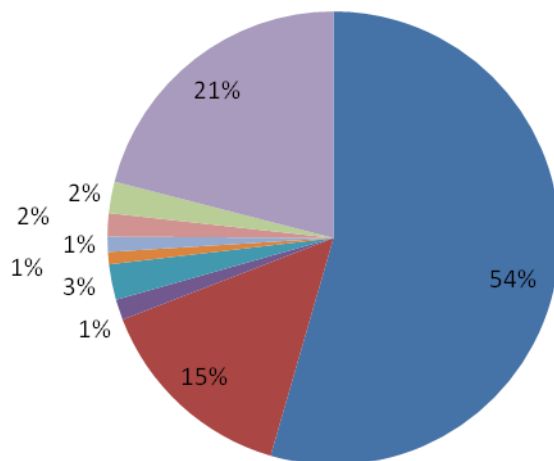
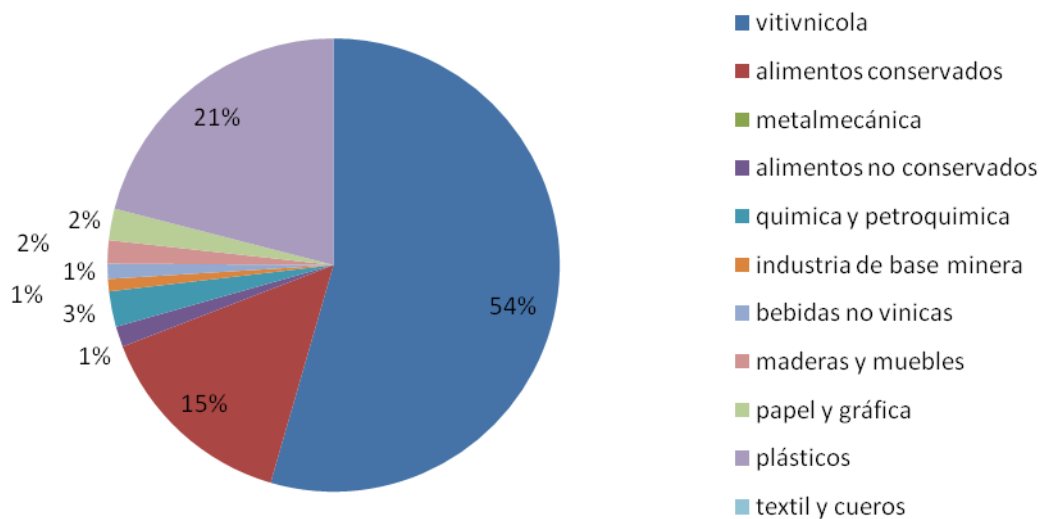
4.4 Distribución de empresas, ventas y distribución del empleo de los Departamentos Santa Rosa y La Paz.



Ventas por sector



Distribución del empleo por sector



5. El proceso de Reconversión Tecno - Productiva en la AIV de la Zona Este.

Los datos estadísticos demuestran la gran importancia de la industria vitivinícola en la región, que la posicionan como la industria líder, que abarca la mayor cantidad de empresas, niveles de ventas y de empleo. Además esta Zona se caracteriza por ser la de mayor producción vitícola en volumen de la provincia, y en la que se encuentran la mayor cantidad de empresas vitivinícolas, lo que marca la importancia de la vitivinicultura del Este mendocino en la estructura de la agroindustria vitivinícola de la Argentina, siendo la provincia de Mendoza, la mayor zona productora del país.

En las últimas décadas se ha observado en la Agroindustria vitivinícola de la Zona Este de Mendoza (al igual que el resto de las zonas productivas vitivinícolas de Mendoza) un intenso proceso de reconversión productivo – organizacional, articulado al régimen de acumulación global. Las transformaciones estructurales en la AIV de la Zona Este se manifiestan a lo largo de toda la cadena productiva, observándose cambios tanto en las unidades productivas a través de la innovación tecnológica y organizacional, el marco regulatorio, como así también en el surgimiento de nuevos actores (nacionales y transnacionales) que intervienen en la disputa por la apropiación y utilización del excedente social. Los cambios se hacen visibles en el paisaje local, con la aparición de nuevos cultivos, reactivación y remodelación de antiguas bodegas, construcción de otras nuevas y la circulación en el medio de firmas y capitales de origen transnacional, así como la aplicación de nuevas tecnologías. En el análisis de este fenómeno

“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 sociales – individuales y colectivos – a nivel nacional e internacional (productores, empresarios, trabajadores, corporaciones internacionales, estado)”. (Bendini M. y Pescio C.; 1997:5.)

Los cambios se manifiestan claramente en las mismas unidades productivas, se pasa de producción masiva a producción a escala especializada a través de procedimientos y técnicas altamente tecnificadas, aumentando la productividad, disminuyendo los costos y permitiendo el rápido acceso a los mercados internacionales

a determinados agentes. Hacia al interior de las empresas – firmas se concretan cambios significativos en torno de la organización empresarial, trastocando la cultura empresaria, se pasa de la empresa familiar (concentración de funciones) al modelo de la empresa globalizada, formas segmentadas de áreas o departamentos con especificidades en producción, control de calidad, recursos humanos, administración, etc., con destino internacional de la producción. Estas formas de organización contrastan con el comportamiento del empresariado tradicional de la Zona.

“Es notorio observar los cambios en los viñedos tanto en sus sistemas de conducción y de riego (por ejemplo la aplicación de riego por goteo) como así también en los instrumentos de trabajo (casos en los que se aplica la cosechadora mecánica) la infraestructura de las bodegas fraccionadoras y el alto nivel de tecnificación, transformaciones lideradas por las empresas – firmas dominantes de la AIV”. (Pérez, S; Rodríguez, F; 2010:21).

Estos cambios han supuesto una reconfiguración del tejido social y de las prácticas culturales, estructurándose nuevas y pronunciadas transformaciones en la AIV de la Zona Este. Estos cambios, están asociados a las tendencias que se manifiestan en la evolución de la economía mundial: intenso proceso de modernización y globalización agroindustrial, transformaciones tecnológicas a nivel de las industrias procesadoras de productos agrícolas, las pautas organizativas y de consumos impulsadas por las grandes empresas. Esto ha conllevado a intensas reestructuraciones en complejos agroindustriales tradicionales, asumiendo nuevas y variadas características.

“Se trata de un proceso que se asocia a tendencias recientes que se manifiestan en la evolución de la economía mundial; el intenso proceso de modernización y globalización agroindustrial, las transformaciones tecnológicas y sociales a nivel de las industrias procesadoras de productos agroindustriales y sus impactos sobre las relaciones sociales de producción, son tan sólo algunas de sus manifestaciones”. (Pastore; 1995,:108).

Reconociendo la importancia que tiene estos cambios, los cuales no sólo afectan los aspectos económicos estructurales, sino que tiene sus correlativos impactos sociales, políticos y culturales de la Zona Este de Mendoza. A simple vista se observa un fuerte proceso de polarización - exclusión que comienza a configurar una nueva correlación

de fuerzas sociales, una nueva consolidación de agentes de hegemonía y agentes de exclusión a partir del proceso de reconversión.

“Estas reestructuraciones han generado nuevas y pronunciadas desigualdades; que permite desvelar los agentes que intervienen en la disputa por la apropiación y utilización del excedente o nula participación en el mismo. A su vez los cambios en la industria principal de la Zona ha producido una migración interna de habitantes de los distritos productivos a las villas cabeceras de los Departamentos del Este, producto de la falta de oportunidades laborales, conformándose cordones de villas inestables, donde la marginación, la pobreza estructural, y la fragmentación social pasan a ser parte del paisaje contemporáneo de las ciudades del Este mendocino”. (Pérez, S; Rodríguez, F; 2009:7).

A pesar de la visibilidad de las transformaciones y los impactos, se carece de trabajos de investigación profundos que expliquen las causas y efectos de estos cambios. En razón de ello consideramos que es necesario elaborar una investigación de estos procesos desde enfoques críticos que conduzcan a superar las visiones meramente descriptivas, para ello es necesario recurrir a desarrollos teóricos que nos permitan relacionar los fenómenos políticos y económicos de estos procesos de transformaciones regionales.

En los Capítulos siguientes nos abocaremos a la tarea de elaborar los instrumentos teóricos-metodológicos que a nuestro entender nos proporcionarán un enfoque crítico de la reconversión tecno-productiva y sus impactos en el Este mendocino.

CAPITULO III

1. Aplicación y desarrollo de las variables de análisis al caso de estudio.

El Régimen de Acumulación debe ser comprendido a partir del funcionamiento económico, su relación con la innovación tecnológica dominante, y el marco regulatorio que sostiene el aparato del Estado y los grupos económicos que lideran la acumulación, como factores fundamentales. El esfuerzo principal de este trabajo está encaminado a identificar y analizar esos factores a través de la construcción de matrices que permitan ordenarlos y articularlos para proceder a su posterior análisis. La construcción de esas matrices implica de suyo una aplicación de la teoría adecuando las variables teóricas al caso concreto y facilitando, por otra parte, la elaboración de los instrumentos para capturar la información pertinente.

Habiendo presentado el contexto en el que se desarrolla la actividad de la agroindustria vitivinícola en la zona Este, el paso siguiente consistirá en la aplicación de las variables teóricas fundamentales de la ER para la elaboración de las herramientas metodológicas destinadas a identificar los componentes principales que impulsan los cambios estructurales en la AIV del Este mendocino (el régimen de acumulación dominante, las innovaciones tecnológicas y el marco de regulación). A través de la información proporcionada por las matrices estaríamos en condiciones de analizar y explicar los cambios estructurales producidos en el funcionamiento de la estructura productivo-económica de la AIV en la Zona Este de Mendoza, y las regularidades, es decir las condiciones de reproducción que dan forma al Régimen de Acumulación.

El siguiente esquema representa sintéticamente las relaciones entre estas variables fundamentales.



A continuación se presentan a modo de síntesis los elementos (resultados) esperados a obtener con las matrices elaboradas.

En cuanto a los grupos económicos que lideran la acumulación:

- Clasificar a los agentes, según su escala (tamaño de la unidad productiva) y los niveles de integración de los agentes en los eslabones de la cadena productiva (agentes integrados y no integrados) lo que también permite inferir la relación de ellos en las relaciones ínter ramas económicas.
- Observar las formas competitivas y los grados de concentración-centralización del capital, las empresas líderes de la cadena y el dominio de ellas en cada uno de los eslabones y en la estructura económica general.
- Determinar la capacidad de acumulación (fracciones del capital) de los agentes.

En cuanto a la innovación tecnológica dominante:

- 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 los procesos productivos, su reproducción, la división técnica del trabajo, y las consecuencias de la exclusión y flexibilización laboral.
- Conocer las asimetrías producidas por los nuevos paradigmas tecnológicos, en cuanto a la organización de las unidades productivas, y las diferenciaciones en la producción e intercambios de los recursos productivos.

En cuanto al marco regulatorio que sostiene el aparato del Estado:

Determinar los agentes y las agencias de poder, lo cual permitirá extender la comprensión de los fenómenos de nuestro objeto de estudio. Su identificación permitirá observar las relaciones de dominio-subordinación en la apropiación del excedente social entre agentes dentro de la cadena productiva, como así también las tensiones sociales producto de estas relaciones. Tensiones que se manifiestan en la conformación de los marcos de regulación, como resultado de las luchas y los acuerdos en los espacios súper estructurales por la reproducción del Régimen de Acumulación.

“Los aparatos del Estado son un medio necesario que legitima en forma jurídico –institucional las condiciones necesarias de la acumulación y la reproducción de las relaciones de producción”. (Gago, A; 2003:29)

Estos marcos político institucionales procuran un mayor conocimiento de las fuerzas sociales operantes, de sus conflictos y del modo en que se han resuelto e institucionalizado esos conflictos para cada época y lugar específicos.

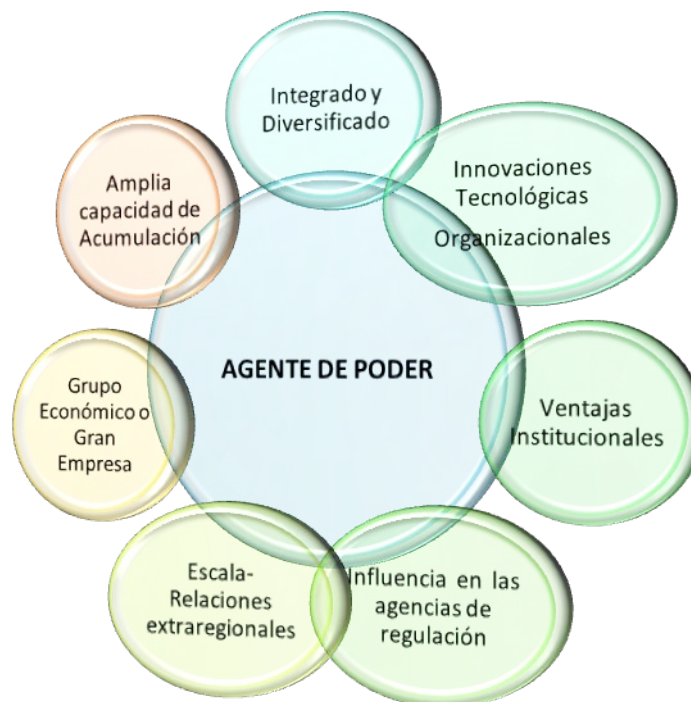
“Este análisis obliga a profundizar en las estructuras de poder, entendiendo por poder la capacidad de un grupo o clase social de obligar a formar un excedente o de apropiarse de él, o de ambas cosas a la vez. De esta manera el excedente social es en sí la manifestación material de un sistema de poder”. (Furtado, C; 1983)

El análisis de los agentes de poder es necesario para analizar y completar las modalidades de desarrollo que impulsan las transformaciones en la AIV de la Zona Este de Mendoza, en la medida en que permiten evidenciar su inserción en las estructuras de poder, su vinculación o grado de influencia sobre ellas. De este modo se apunta con este análisis a conocer las articulaciones entre agentes, sus intercambios e intereses, y sus dominios sobre los recursos naturales, la fuerza de trabajo, las instituciones y sobre todo sus capacidades de acumulación en las nuevas modalidades de desarrollo. Este análisis permitirá:

- Comprender las configuraciones estructurales en las regiones. Especialmente las posiciones de liderazgo, dominio-subordinación en el aparato súper estructural.
- Detectar las dinámicas de los distintos agentes dominantes (transnacionales, locales, públicos, privados, etc.) que operan en la producción, distribución y

circulación financieras, elementos necesarios para la explicación del funcionamiento general del circuito regional y de la acumulación extra regional.

- Análisis de los conflictos, asimetrías entre agentes, y los mecanismos económicos y extraeconómicos, por los cuales los agentes dominantes influyen en los espacios súper estructurales, para imponer las relaciones dominantes de producción y distribución del excedente social.
- Articular el estudio de los procesos económicos con el análisis del Estado (tipos de Estado, políticas públicas, instituciones, etc.) como actor central de los procesos de producción, distribución y apropiación del excedente social, conformando estructuras institucionales y funciones que influyen en los actores operantes.



2. El régimen de acumulación: agentes y cadenas productivas. Construcción de matrices de análisis.

El análisis de la AIV abordado en este estudio presenta una elevada complejidad metodológica dada la multiplicidad de variables a tener en cuenta. Para la operativización de las categorías del marco teórico seleccionado, se procederá a la

elaboración de matrices tipológicas, las cuales permitirán la articulación teórico – metodológica con las variables concordantes con el caso de estudio, además las matrices proporcionará información relevante que nos permitirá ir conociendo las dinámicas que dan origen a un determinado Régimen de Acumulación en la Región a estudiar.

“Un instrumento fundamental para la comprensión de la acumulación es el uso de matrices tipológicas de acumulación, matrices de agentes sociales, matrices de actividades estratégicas y de articulación del Estado. Estas matrices se interpretan primero en forma independiente y luego articuladas entre ellas, lo cual define primero el posicionamiento de los agentes dentro del circuito y en la dinámica de acumulación general”. (Gago, A; 2003:57)

Con estas herramientas, se intenta definir en forma aproximada, las jerarquías y formas de vinculación entre los agentes en su inserción en la Cadena Productiva. Los resultados obtenidos se ordenan en las matrices que permitirán su análisis e interpretación para lograr inferencias que respalden el marco teórico metodológico de la investigación.

Además el análisis de Agentes se complementa con el estudio y clasificación de Unidades Productivas, lo que contribuye al conocimiento de las formas organizativas de la AIV de la Zona Este. Debido a la gran variedad y complejidad de Agentes del sector, es necesario agruparlos de acuerdo a criterios de clasificación y variables concordantes con el marco teórico diseñado.

Es destacable remarcar que el análisis de los Agentes y Cadenas Productivas no agota el análisis de un Régimen de Acumulación, la elección de estos enfoques sólo obedece a los objetivos propuestos para esta investigación.

3. Agentes de la AIV.

Incorporar en el análisis a los agentes intervinientes en la cadena productiva de la AIV del Este mendocino, responde a la necesidad de descubrir las interrelaciones entre los procesos económicos y políticos, es decir las relaciones sociales que se establecen dentro del circuito productivo y en la estructura de poder-político de la Zona, enfatizando las formas de apropiación, control y acumulación del excedente social, en tanto vinculadas a modos de regulación específicos que intervienen en las

relaciones entre los diversos agentes, así como en el acceso a las formas de apropiación, acumulación y control del excedente.

En la actividad agroindustrial se define a los agentes como:

“Toda aquella persona, individual, colectiva o jurídica que tiene una actuación concreta y directa en el proceso de producción, elaboración y distribución de los productos intermedios y finales de la AIV”. (La Agroindustria Vitivinícola en el Área Andina Argentina; 1998:35)

Los agentes se describen y caracterizan en relación a la posición y función que ejercen dentro del proceso productivo de la cadena productiva. Pueden clasificarse en:

3.1 Agentes según eslabón y función.

ESLABÓN	FUNCIÓN
<i>Producción Agrícola Primaria</i>	Viñatero, gerente, supervisor, accionista, transportista, administrador, capataz, obreros, cosechadores
<i>Producción industrial (Bodega)</i>	Bodeguero, gerente, accionista, fraccionador, transportista, administrador, jefe de planta, técnicos, administrativos, capataz, obreros
Distribución	Distribuidor, comerciante, accionista, transportista, representantes, técnicos, administrativos, obreros, empleados, comisionista, brokers

Fuente: La Agroindustria Vitivinícola en el Área Andina Argentina. Gago, A y otros. 1998.

Otro criterio de importancia para la clasificación de agentes, se realiza en función de la posesión de los medios de producción. Esta categoría nos permite distinguir:

- Agentes propietarios de los medios de producción:
 - a. Según tamaño de la empresa y disponibilidad de capital
 - b. Según grado de integración en la cadena productiva.
- Agentes no propietarios de los medios de producción:

Matriz tipológica de agentes no propietarios de los medios de producción.

AGENTE	CARACTERÍSTICAS	FUNCIÓN
Gerente y Administradores	Se localizan especialmente en la gran empresa, manteniendo relación contractual con los propietarios de la empresa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ejecuta las decisiones de los propietarios 2. Manejo de los recursos económicos – financieros 3. Toma decisiones y controla los aspectos técnicos de la producción
Contratistas	Es un agente en relación de dependencia del propietario. El ingreso personal de este agente se conforma por el porcentaje de la producción al que se le adiciona una suma mensual asignada por el Ministerio de Trabajo, cobertura social y salario familiar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Es el responsable de la producción vitícola: dirige y controla las actividades del viñedo 2. Coordina y dispone la incorporación de mano de obra en los ciclos productivos de la empresa
Asalariados	El agente asalariado es dependiente del agente propietario, por cuanto su único patrimonio es la fuerza de trabajo. La determinación del agente asalariado tiene su relación con la actividad que desarrolla en las unidades productivas de la AIV: técnico, obrero, jornalero, empleado, contratista, comisionista, comerciante, broker. El asalariado es un trabajador con paga mensual que goza de servicios sociales adicionales. El trabajador jornalizado recibe pago por día de trabajo, es precaria su relación laboral. Otra relación común es la del trabajador a destajo (tareas de poda y cosecha). Actualmente es común la tercerización de las tareas mencionadas.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asalariados permanentes especializados: enólogos, laboratoristas, capataces, empleados administrativos, etc 2. Asalariados permanentes no especializados: obreros o peones de bodegas. 3. Asalariados transitorios especializados: agentes que se contratan para la misma función todas las temporadas. 4. Asalariados transitorios no especializados: funciones en la temporada, mosteros, limpieza etc.

FUENTE: *Elaboración propia en base a información obtenida en entrevistas y estudios de campo.*

Además utilizaremos el criterio de clasificación de Agentes de acuerdo al tamaño de las Unidades Productivas y el origen del capital, criterios que contribuirán a un conocimiento más detallado sobre la composición y mecanismos de funcionamiento de los Agentes intervinientes en la AIV de la Zona Este de Mendoza.

Esta conjunción de variables permite conocer con mayor precisión no sólo la posición del agente en la cadena productiva, sino también la cantidad y calidad de recursos disponibles en un régimen de acumulación específico. Así podría ocurrir que en una región determinada, los agentes propietarios medianos y pequeños tuvieran un mayor acceso al crédito y a las innovaciones tecnológicas, variando de este modo su relación de dependencia y su capacidad de participación en la producción y distribución de los excede El sector vitivinícola se conforma por un sistema productivo – económico, organizado a través de unidades productivas o empresas que combinan los factores del proceso productivo (tierra, trabajo, capital, tecnología, capacidad empresarial) con miras a la explotación de esta actividad económica.

En esta actividad productiva, las empresas integran en general unidades productivas (viñedo -bodega-comercialización) constituyendo un sistema técnico insumo producto. Las empresas a su vez pueden estar constituidas por un conjunto de unidades productivas que establecen un conjunto intersectorial de actividades y agentes en un contexto territorial determinado, dando lugar a un proceso productivo de funciones diferenciadas que comienza con la obtención de la materia prima, la incorporación de insumos y servicios, y termina con la entrega final del producto en el mercado de consumo.

El análisis del sector industrial vitivinícola, es necesario un abordaje metodológico que abarque en particular las unidades productivas y los agentes intervinientes. Estas dos categorías se presentan en la realidad con una diversidad muy grande, por lo que resulta necesario construir tipologías a través de matrices, siendo necesario reunir ciertas características comunes que permitan agrupar en forma homogénea a las unidades productivas de la AIV de la zona este.

“la matriz tipológica nos ayuda a confeccionar un muestreo para la obtención de información primaria de las empresas. la muestra permite observar el

comportamiento empresarial con la simple selección de una o dos empresas pertenecientes a cada estrato tipo.”(Gago, A; y otros; 1998:44)

Para la definición de una tipología de unidades productivas del sector vitícola en estudio se utilizan las siguientes variables: empresa grande, empresa mediana y empresa pequeña.

Estos criterios de clasificación nos ayudan a identificar a 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 (tipos de mercado, grado de monopolización, rama productiva), con la organización de las unidades productivas, y la circulación de los bienes. (Rofman,A; Coraggio, J; Gago, A:1990).

3.2 Tamaño de la unidad productiva y origen del capital.

El tamaño de las unidades productivas es uno de las variables más utilizadas, 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.

“Sin duda, en términos de la producción industrial la manera más usual en el caso argentino es mediante la cantidad de ocupados, considerando grandes empresas las que ocupan 100 o más personas, medianas aquellas con una ocupación entre 25 y 50 ocupados y pequeñas, las que tienen menos de 25 personas trabajando”. (Basualdo. E,2007: 9)

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, sector productivo, el grado de integración etcétera.

Considerando el criterio de distinción entre sectores económicos, para determinar el tamaño de las unidades productivas de los sectores productivos se utilizan los siguientes criterios de clasificación: Empresa Grande, Empresa Mediana, Empresa Pequeña.

En cuanto al Origen del Capital las unidades productivas se clasifican:

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

Nacional: El radio de atención es dentro del país, normalmente tienen su principal en una ciudad y sucursales en otras.

Local: Su radio de atención es dentro de la misma localidad.

Empresa Grande

Se considera así cuando está constituida una o por varias unidades de producción, que a veces suelen tener ciertas características que le son propias según el sector, la rama o actividad que desarrollan. Algunas han pertenecido o pertenecen a cadenas integradas. Por tanto, se podría calificar a los agentes empresarios con capacidad de obtener cada vez mayor poder económico. Por lo general son sociedades anónimas o tienen otras formas jurídicas como holding o uniones transitorias de empresas. Son un grupo reducido con características homogéneas en cuanto a las formas de producción y distribución. Sus lugares de residencia no siempre están en la región.

Matriz tamaño de la unidad productiva y origen del capital.

<u>EMPRESAS GRANDES</u>					
<i>Origen del Capital</i>	<i>Organización Empresarial</i>	<i>Estrategias de Acumulación</i>	<i>Empleo</i>	<i>Productos</i>	<i>Financiación</i>
a de En la may los casos son Trasnacionales o Nacionales y asociados a capitales internacionales que terminan comprando las firmas exitosas	Sus decisiones empresariales y de inversión a veces se toman localmente y en otros casos, la mayoría, vienen impuestos extra-regionalmente.	Minimizar el riesgo con la característica de tener producciones flexibles y una fuerte capacidad de acumulación, generando una fuerte	Están administradas por staff capacitados en su gran mayoría y cuentan con asesores que abarcan todos los aspectos de la empresa y	Son distribuidos y comercializados, interna y externamente, por ellos mismos, teniendo en cuenta el grado de integración	financiación bancaria local e internacional, las que no son muchas, otras tienen sus reservas y van reinvertiendo sus dividendos o beneficios y las

Locales.		apropiación del excedente regional, convirtiéndose en las empresas líderes de la producción regional.	forman parte de ellas como personal estable. El personal no capacitado se los divide en dos grandes grupos los que trabajan en forma permanente y los que son transitorios.	multinacionales toman créditos en el extranjero por ser más barato, logrando incrementar su acumulación llevando sus ganancias al exterior
----------	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

FUENTE: Elaboración propia en base a información obtenida en entrevistas y estudios de campo.

Empresas Medianas.

Estas empresas por lo general están constituidas por una unidad de producción, con características propias según la rama o sector. Algunas de ellas han pertenecido o pertenecen a cadenas integradas y son subsidiarias de grandes empresas, donde se segmenta el proceso productivo. Son empresas firmas que socialmente se instalan y pertenecen a grupos sociales representativos de la región.

<i>EMPRESAS MEDIANAS</i>					
<i>Origen del Capital</i>	<i>Organización Empresarial</i>	<i>Estrategias de Acumulación</i>	<i>Empleo</i>	<i>Productos</i>	<i>Financiación</i>
Regionales o nacionales, excepcionalmente están asociados a capitales internacionales.	Se manifiesta básicamente en la diversificación productiva.	Las decisiones empresariales y de inversión se toman localmente y en otros casos, los menos, vienen impuestos extra-regionalmente.	Estas empresas firmas están tienen un cuerpo de administradores capacitados en su gran mayoría y tienen eventualmente asesores que forman parte de	Son intermedios y finales, son distribuidos y comercializados, interna y externamente, por ellos mismos teniendo un débil grado de integración. Sus producciones se	Se realizan con financiación bancaria local, otras tienen sus reservas y van reinvertiendo sus dividendos o beneficios. Por tanto las dificultades para incrementar su

			ellas. El personal no capacitado se los divide en dos grandes grupos los que trabajan en forma permanente y los que son transitorios.	ubicar en nichos o dentro del complejo productivo teniendo producciones de escala. acumulación se ve siempre afectada por los procesos inflacionarios.
--	--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

FUENTE: Elaboración propia en base a información obtenida en entrevistas y estudios de campo.

Empresas Pequeñas.

Algunas de ellas han pertenecido o son desprendimiento de otras empresas firmas medianas o de propietarios individuales. No pertenecen necesariamente a cadenas integradas, aunque el objetivo es llegar a serlo. No se segmenta el proceso productivo ni tienen producción a escala. Son empresas firmas que socialmente se instalan y pertenecen a grupos sociales representativos de la región provienen por lo general de empresas familiares y constituyen sociedades anónimas o de responsabilidad limitada para un mejor funcionamiento organizativo para el desarrollo local.

<i>EMPRESAS PEQUEÑAS</i>					
<i>Origen K</i>	Organización Empresarial	Estrategias de Acumulación	Empleo	Productos	Financiación
Origen local o regional.	Decisiones empresariales y de inversión se toman localmente y rara vez son impuestos extra-regionalmente.	Minimizar el riesgo pues en el contexto productivo son débiles y están sujetos a los cambios producidos por las grandes y medianas empresas. No tienen capacidad	No tienen un cuerpo de administradores capacitados totalmente, recurriendo a la capacitación eventualmente para ser más competitivas. No tienen asesores que forman parte	Intermedios o finales, tanto de producción como de comercialización debido a la dependencia que tienen de los grupos empresarios mayores en tamaño.	Se realizan con financiación bancaria local, o con sus reservas a través de la reinversión de sus beneficios, fácil blanco en el ciclo económico especialmente en la recesión, pues tienden a

		de acumulación	de ellas. El personal no capacitado se divide en dos grandes grupos los que trabajan en forma permanente y los que son transitorios.	productos son desaparecer distribuidos y rápidamente. comercializados por ellos mismos y no tienen niveles de integración.
--	--	----------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

FUENTE: Elaboración propia en base a información obtenida en entrevistas y estudios de campo.

Además el análisis de las unidades productivas se complementará con la matriz tipológica de agentes relacionando el tamaño de las mismas y las modalidades económicas, financieras, tecnológicas y culturales. De esta manera se obtiene una visión detallada y completa de las relaciones entre el tamaño del agente y sus condiciones de acumulación.

Matriz tipológica de los agentes propietarios de los medios de producción según tamaño y modalidades económicas, financieras, tecnológicas y culturales.

Tamaño	Modalidades			
	Económicas	Financieras	Tecnológicas	Culturales
G. A .P				
	Orientada a maximizar beneficios, información actualizada de precios, participación en distintos mercados. La acumulación obtenida les permite reproducir en forma expandida el capital.	Amplia capacidad crediticia para incorporar tecnología, ampliar capital. Altamente integrado a entidades bancarias	Utilización de tecnologías intensivas de capital	Conductas innovadoras, dirección de los procesos de producción. Provee mayores ganancias. Se ubican sus niveles de gerenciamiento cerca de los centros de poder político y económico

M. A. P	Búsqueda de la maximización de beneficios, a través de forma de producción y comercialización independiente	Uso escaso del crédito, como resultado de baja capacidad de acumulación.	Incorporación de tecnologías modernas. Uso intensivo de los recursos disponibles.	Conductas imitativas o innovadoras, limitadas por los recursos económicos y las situaciones socioeconómicas
P. A. P	Sociedad familiar, rentabilidad muy variable, poca capacidad de acumulación.	Baja capacidad financiera, escasa disponibilidad de capital	Utilización de tecnologías tradicionales	Escasa capacidad de acumulación y nula participación en las esferas políticas y económicas

FUENTE: *Elaboración propia en base a información obtenida en entrevistas y estudios de campo.*

G.A.P (Grandes Agentes Propietarios), M.A.P (Medianos Agentes Propietarios) P.A.P (Pequeños Agentes Propietarios).

4. Matriz FODA.

Por último, apelamos al enfoque de la metodología FODA para el análisis de las *fortalezas y debilidades* de las unidades productivas, tanto como a las *amenazas y oportunidades* del entorno.

La información obtenida de las respectivas matrices se complementa con el enfoque de fortalezas y debilidades de Unidades Productivas como de Agentes, fundamental en la obtención de la información primaria (encuestas) y en la definición de las estrategias competitivas. La estrategia implica un proceso de análisis interno y externo de la empresa-firma, en consecuencia, se necesita del estudio y comprensión de los escenarios, de los agentes actuantes, de las interrelaciones que establecen los agentes, tanto como de la asignación de recursos a que se someten y de las acciones que implementan.

También esta herramienta de análisis nos permitirá analizar los escenarios mediatos e inmediatos que envuelven a las empresas-firmas y agentes, prestando atención a los macros entornos nacionales de la regulación (políticas económicas, financiera, monetarias, sociales, institucionales).

Factores	Lista de Fortalezas	Lista de Debilidades
Internos	F 1	D1
Factores	F2	D2
Externos	F3.....	D.....
Lista de Oportunidades	FO (Maxi-Maxi)	DO (Mini-Maxi)
Op. 1	<i>Estrategia para maximizar</i>	<i>Estrategia para minimizar las</i>
Op. 2	<i>tanto las F como las O.</i>	<i>D y maximizar las O.</i>
Op.....	1. XXXXXXXXXXXXXXXXX	1. XXXXXXXXXXXXXXXXX
	(O1, O2, F1, F3 ...)	(O1, O2, D1, D3, ...)
Lista de Amenazas	FA (Maxi-Mini)	DA (Mini-Mini)
A1	<i>Estrategia para maximizar las</i>	<i>Estrategia para minimizar</i>
A2	<i>fortalezas y minimizar las</i>	<i>tanto las A como las D.</i>
A....	<i>amenazas.</i>	1. XXXXXXXXXXXXXXXXX
	1. XXXXXXXXXXXXXXXXX	(D1, D3, A1, A2, A3, ...)
	(F1, F3, A2, A3, ...)	

F: Fortalezas O: Oportunidades D: Debilidades A: Amenazas

5. Agentes Dominantes.

Teniendo presente los criterios de clasificación de los agentes y unidades productivas, estamos en condiciones de poder definir y caracterizar a los agentes dominantes de la AIV. Por Agente dominante se entiende a aquellos que participan en mayor cantidad de eslabonamientos, contando con mayor poder económico y dominio del complejo, dominio que se consolida a su vez por la participación de los mismos en la estructura de poder político.

“Los agentes integrados muestran que quien participa con mayor vinculación en los eslabones de la cadena es el que concreta mayor poder económico y dominación en la cadena productiva vitivinícola”. (La Agroindustria Vitivinícola en el Área Andina Argentina; 1998:16).

En esta categoría predominan los agentes que representan las grandes fracciones del capital (local, nacional, transnacional), estos agentes actúan, la mayoría de las veces como productores independientes, se caracterizan dentro de la cadena productiva como viñatero, bodeguero, fraccionador o comercializador; en esta situación los agentes con mayor dominio son los que controlan los eslabones de “transformación y comercialización”.

El dominio (del producto y del mercado) que pueden ejercer los agentes, también se liga al tamaño de la empresa firma y a la concentración del capital, tamaño de la empresa y disponibilidad del capital, grado de integración y diversificación del agente en la cadena productiva.

Esta situación define los agentes que ejercen el control en cada eslabón de la misma y en la cadena productiva, constituyéndose en los formadores y controladores de los precios de los productos, los líderes del cambio y la reconversión tecno - productiva en el sector, y el control de la acumulación regional.

El estudio de Agentes dominantes permite determinar los mecanismos y factores de dominación, los cuales permiten a los agentes controlar los eslabones y las integraciones sectoriales productivas y de distribución. Estos elementos son fundamentales en la generación de las dinámicas de acumulación y las relaciones asimétricas entre los distintos agentes.

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, marcando el ritmo de la concentración y centralización del capital. La exclusión -desaparición de los productores independientes por desposesión de los recursos productivos o por asimilación a los procesos productivos de las empresas líderes de los recursos productivos y la funcionalidad de las políticas públicas refuerzan las fragmentaciones y heterogeneidades estructurales.

Matrices de Mecanismo y Ventajas de Agentes Dominantes.

<i>AGENTE</i>	<i>Ventajas Propias</i>					<i>Ventajas Competitivas</i>			<i>Dominio de la Cadena</i>	
<i>Denominación</i>	<i>ES</i>	<i>CN</i>	<i>IT</i>	<i>F</i>	<i>AC</i>	<i>FP</i>	<i>I</i>	<i>D</i>	<i>A</i>	<i>B</i>

ES: escala CN: conocimiento del negocio F: Financiamiento AC: Capacidad de Acumulación IT:innovación tecnológica FP: Formadores de precios I: integración D: diversificación Dominio de la cadena: A: alto B: bajo

Cabe resaltar que una característica de suma importancia y que no puede obviarse en el análisis de agentes, es la pertenencia de estos a grupos económicos o empresas firmas (grupos agroindustriales). Esta distinción permite observar la incidencia y nivel de influencia político –económica de los agentes en la zona, en la región, a también a nivel extra regional.

El **“grupo económico”** está conformado por un conjunto de empresas con distinta razón social e insertas en diferentes actividades económicas, esta condición de los grupos o conglomerados económicos de por sí supera la capacidad de una empresa individual aunque esta sea oligopólica y este ubicada en uno de los núcleos técnicos y económicos del bloque sectorial, además los grupos económicos de mayor integración vertical también controlan otras firmas insertas en otros bloques sectoriales, es decir combinan integración y diversificación de actividades. Otra de las características de los grupos económicos es que actúan articuladamente debido a que responden a una propiedad común de su capital social (pertenecen a los mismos accionistas).

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 estas 2 categorías la sociedad constituye un elemento insustituible.

Matriz Pertenencia de Agentes, Origen Capital, Nivel de Influencia.

AGENTES	Origen K			Escala			Pertenencia		Nivel de Influencia		
	T	N	L	G	M	P	Grupos Económicos	Empresa Firma	Z	R	E

T: Transnacional N: Nacional L: Local G: Grande M: Mediano P: Pequeño Z: zonal R: regional E: extra regional

6. Cadenas Productivas.

Las Cadenas Productivas conforman una articulación de sectores – eslabones que comprenden una actividad o conjunto de actividades y agentes, dando lugar a un proceso productivo de funciones diferenciadas que comienza con la obtención de la materia prima, la incorporación de insumos y servicios, y termina con la entrega final del producto en el mercado de consumo.

“Se denomina cadenas productivas al conjunto de eslabones, unidades de producción y actividades vinculadas por relaciones técnicas, que van desde la obtención de materias primas hasta la entrega final del producto al mercado” (Coraggio,J.; 1990: 36)

La cadena productiva analiza las actividades y las operaciones internas con sus procesos técnicos definidos por el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción. Es preciso identificar en cada eslabón de la cadena productiva el funcionamiento de los medios de producción y de la fuerza de trabajo.

“las cadenas productivas pueden ser definidas como un conjunto de operaciones de producción encadenadas secuencialmente por relaciones de insumo-

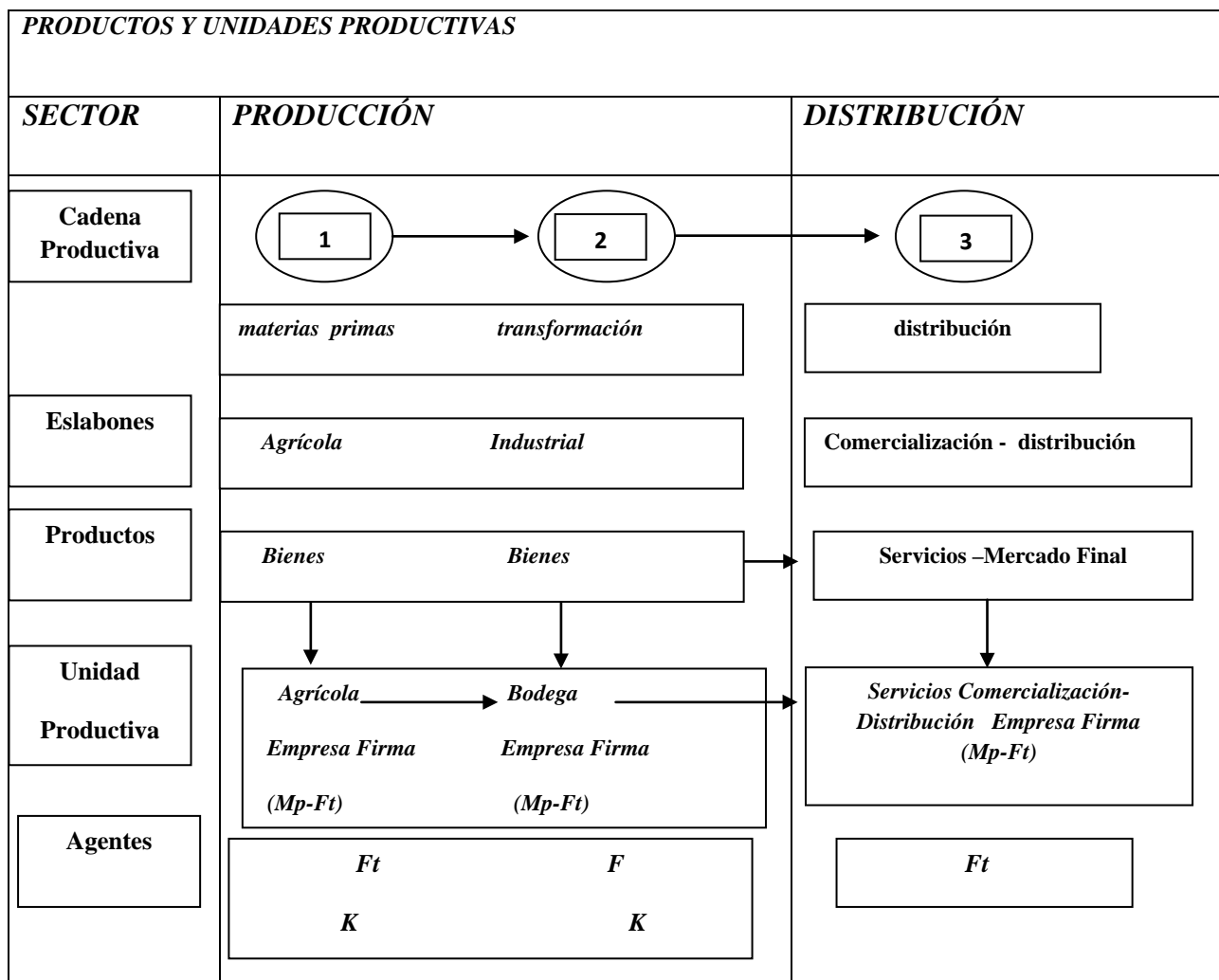
producto. Estas operaciones se componen cada una por una o varias unidades técnicas de trabajo (plantas industriales, explotaciones agrícolas, establecimientos comerciales, etc.). (Coraggio, J; 1998: 16)

La cadena productiva de la AIV se compone de los siguientes eslabones:

- **Eslabón agrícola** (m.p): con su unidad de producción –el viñedo- 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 – uva- en sus distintas variedades.
- **Eslabón transformación** (t): el grupo de actividades que abarcan las actividades de industrialización de la uva en diversas unidades de producción: secaderos, empacadoras, bodegas y fábricas, de manera tal que la uva se convierta en producto: pasa, uva en fresco, vino y otros productos derivados. En general, estas actividades y sus empresas-firmas han ejercido el liderazgo y la dinámica principal de las cadenas productivas.
- **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. Son las actividades y empresas-firmas de servicios de transporte, propaganda, marketing y todas aquellas necesarias en el provisionamiento regular de los productos a los mercados locales e internacionales de consumo final.

“La cadena productiva agroindustrial se inicia en la producción agrícola, sobre la cual se edifica una superestructura industrial y comercial que elabora los productos agrícolas y distribuye las materias primas y los productos agroalimentarios semi terminados y terminados” (Machado y Torres,1991: 299).

Esquema de la Cadena Productiva:



FUENTE: *Los Circuitos de Acumulación Regional. Gago Alberto.2003*

La cadena productiva se caracteriza porque su red de agentes gira alrededor de la industria líder (agente dominante) definiendo el perfil productivo en la estructura económica regional y su inserción en los territorios extra – regionales. La industria líder puede localizarse dentro o fuera de la región, muestra la fuerza de la localización del circuito global en la acumulación y valorización del capital.

“el circuito de acumulación regional no puede ser visualizado en la integridad de su comportamiento, sin tener en cuenta el modo como opera el circuito internacional y nacional en el que opera” (Rofman. A; 1984:44).

En el proceso de circulación del excedente (producción, apropiación y utilización) en los distintos eslabones o, en el conjunto de eslabones de la cadena productiva, se originan los denominados *circuitos de acumulación*.

El circuito es una cadena productiva que comprende tanto la producción como la circulación y que en ese complejo proceso da lugar a la realización de la acumulación.

Para nuestro caso sólo tomaremos como variables de análisis de la cadena productiva, las variables de Integración, Diversificación y Destino de la producción (que se complementa con el estudio de Agentes) lo cual nos permitirá profundizar el análisis de los procesos productivos de las empresas. El nivel de integración se refiere a la vinculación de las unidades productivas en más de un eslabón de la cadena productiva, además este criterio permite ir detectando a los Agentes dominantes de la actividad.

El criterio de diversificación hace referencia a la oferta de productos vínicos, 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 ve a las empresas 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 por ejemplo vinos finos y mostos)* y *empresas no diversificadas (operan en un solo segmento de la oferta por ejemplo vinos comunes)*.

El Agente integrado se caracteriza por:

-Concentran y centralizan el capital, tienen alta capacidad de acumulación y de captación de ganancias.

-Intervienen en más de 1 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 domina el complejo AIV.

El Agente no integrado:

Son propietarios de medios de producción que operan en un solo eslabón de la cadena productiva. Se distinguen en: viñateros, bodegueros, fraccionadores, comercializadores, etc. Por lo general no tienen una producción diversificada.

La integración puede clasificarse en:

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

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

Completa: la misma Unidad Productiva produce, transforma, fracciona y comercializa. Este tipo de integración permite una alta capacidad del circuito económico y la captación de las más altas tasas de ganancias.

Es necesario agregar la diversificación de las unidades productivas, como criterio adicional, que permite a su vez detectar los bienes principales producidos en la actividad, los cuales se convierten en los productos dominantes en la estructura productiva, como así también en los bienes dominantes de la base exportable de la zona.

Matriz Integración-Diversificación:

Tamaño	Nivel Tecnológico			No Integradas		Integradas						Destino de la Producción		
	A	M	T	D	ND	S		CM		CJ		L	N	I
						D	ND	D	ND	D	ND			
PEQUEÑA														
MEDIANA														
GRANDE														

A: Avanzada M: Moderna T: Tradicional D: Diversificada ND: No Diversificada S: Simple CM: Completa CJ: Compleja L: Local N: Nacional I: Internacional

Esta lectura de la matriz nos proporcionará información acerca de las relaciones entre el tamaño de la Unidad Productiva y su grado de Integración en la cadena productiva, es decir el nivel de participación de las Unidades Productivas en cada uno de los eslabones de la Cadena y su acceso en los distintos tipos de mercado. Estas variables son de suma importancia para ir determinando el posicionamiento de los Agentes y las condiciones principales de la acumulación.

Si se cruzan las variables tamaño o escala de producción con modalidad de integración y diversificación de la producción, se puede hacer un análisis comparativo

de las Unidades Productivas, a través de dos lecturas de esta matriz: una vertical, que pone el foco en la tipología de unidades productivas según el tamaño o escala de producción, para analizar las distintas modalidades de integración y diversificación; y otra que revela las empresas que están insertas en distintos núcleos técnicos y económicos, respondiendo a una lógica de integración vertical de sus actividades.

Además si relacionamos las variables, tamaño, integración, diversificación con el destino de la producción (alcance de los mercados) detectaremos a los Agentes líderes (dominantes) del circuito productivo, los cuales imponen las condiciones de reproducción del Régimen de Acumulación.

7. Análisis del Paradigma Tecnológico Dominante.

El análisis de esta categoría se dividirá en dos partes (a través de sus respectivas matrices), que relacionan los dos elementos más importantes para determinar el paradigma tecnológico o el modo de industrialización del sector productivo en estudio, la *“innovación tecnológica en el sector productivo”*, y las *“innovaciones organizacionales y conductas empresariales”*. Esta división de la categoría entre *“innovación tecnológica en el sector productivo”*, e *“innovaciones organizacionales”*, nos permitirá enriquecer el estudio del paradigma tecnológico. Estas variables resumen las estrategias productivas/comerciales de las empresas del sector vitivinícola.

Esta matriz refleja los distintos estadios de incorporación de tecnologías en los sectores productivos en el que están insertos los agentes productivos, con relación a los procesos de modernización e innovación tecnológica que se han producido en el sector vitivinícola.

Matriz de Incorporación y Nivel Tecnológico:

INCORPORACION TECNOLOGICA	CAPITAL			ESCALA			NIVEL			ORIGEN		
	ORIGEN						TECNOLOGICO			TECNOLOGIA		
	T	N	L	G	M	P	T	M	A	L	N	E
1°												
2°												
3°												

G: grande M: mediana P: pequeña L: local N: nacional T: trasnacional E: extranjera

1°: sector primario 2°: sector secundario C: conservador M: moderna A: avanzada

Las variables de esta matriz nos brindarán información sobre las relaciones entre la tecnología incorporada en los sectores productivos y en que eslabón de la cadena se han producido más incorporaciones tecnológicas (en los cuales está inserto el agente relevado) y la importancia de la escala para adquirir las innovaciones tecnológicas. También la variable origen del capital y de las tecnologías incorporadas, permitirá visualizar la transferencia tecnológica entre la Zona Este y los centros de desarrollos tecnológicos, esta última cuestión a su vez permitirá inferir sobre los impactos que la incorporación de tecnologías por parte de los agentes analizados provoca sobre las industrias relacionadas a la cadena de la AIV de Zona estudiada.

El análisis de esta variable nos conduce a determinar 3 grupos bien diferenciados de Agentes en relación a su nivel de innovación tecnológica y su nivel de integración:

- ✓ modelo Tradicional conformado por aquellas empresas que producen y/o fraccionan sólo vino básico o sin indicación varietal y con tecnología tradicional. Organización empresarial familiar-tradicional. Escala pequeña o medianas de capitales locales.
- ✓ nuevo modelo innovador, basado en la producción y/o fraccionamiento de vinos exclusivamente con indicación varietal y tecnología de avanzada. Innovaciones Organizacionales: Empresa industrial grande con tecnología avanzada y procesos laborales racionalizados. Escala mediana a grande de capitales nacionales o trasnacionales.

- ✓ modelo intermedio (moderno) Integrado por un conjunto de firmas cuya estrategia de producción toma aspectos del modelo tradicional, pero produciendo más de la mitad del vino que elaboran y/o fraccionan es con indicación varietal, modernizando continuamente el aparato productivo a través de tecnología cercana a la del modelo innovador. Empresa comercial mediana con tecnología en renovación. Escala mayoritariamente mediana y capitales nacionales.

Matriz de nivel tecnológico- integración:

Nivel Tecnológico	Tamaño Empresa			No Integradas		Integradas						Capitales		
	G	M	P	D	ND	S		CM		CJ		L	N	TI
						D	ND	D	ND	D	ND			
Tradicional														
Moderno														
Avanzado														

G: Grande M: Mediana P Pequeña: S: Simple CM: Completa CJ: Compleja D: Diversificada ND: No Diversificada L: Local N: Nacional TI: Trasnacional

Además de esta matriz se pueden deducir las estrategias de los agentes para insertarse en los circuitos productivos por medio de la combinación de los factores tecnológicos y sus mecanismos de integración en los eslabones de la cadena.

7.1 “Innovaciones Organizacionales y Conductas Empresariales”.

Están constituidas por las conductas empresariales y las innovaciones organizacionales, elementos de gran importancia para el estudio de los *modelos de industrialización o paradigma tecnológico*. Los grandes cambios registrados en los últimos veinte años, han llevado a las empresas a reorganizar en algunos casos y en otros a crear nuevas formas de organización para insertarse no sólo en el proceso productivo local, regional o nacional, sino también a nivel internacional. Estos cambios tienen que ver con la competitividad y los grados de integración que han ido logrando las empresas, como así también del cambio tecno productivo realizado.

Las innovaciones organizacionales y conductas empresarias nos indica el grado de desempeño de los empresarios y su importancia en el proceso de reconversión

productiva. Para poder dar respuesta a los cambios organizacionales, los comportamientos y conductas empresarias, íntimamente conexas con las formas de acumulación, se elaboran matrices producto de las encuestas y entrevistas realizadas.

Los cambios organizacionales se manifiestan en las transformaciones en la estructura operativa de la empresa. Aparecen nuevas áreas estratégicas como recursos humanos (capacitación y selección de personal), comercialización (negociación con clientes, fijación de precios, publicidad, marketing, decisión de mercados), producción (control de calidad, supervisión de cultivos, seguridad), innovación, gestión y planificación de la producción, inversión, contabilidad, contratación de personal directivo y de otro personal, contrato de servicios) que otorgan mayor capacidad decisional ante la competitividad.

Matriz de Innovaciones Organizacionales:

Cambios Organizacionales	Origen de la empresa			Empresas			Tecnología			Nivel de Integración		
	T	N	R	G	M	P	A	M	T	S	CM	CJ
Fin-Ec												
RRHH												
Prod												
Com-Dist												

Fin-Ec: Financieros Económicos RRHH: Recursos Humanos Prod: Producción Com-Dist: Comercialización -Distribución

A partir de esta matriz se relacionarán los cambios organizacionales más importantes con las características estructurales del agente productivo, para ir conformando los perfiles y estrategias de las unidades productivas más innovadoras y dinámicas del sector productivo. La información de esta matriz permitirá distinguir a los agentes más ligados a los modelos de competitividad globalizada.

Entre los cambios organizacionales más relevantes, cobran notoriedad las conductas empresarias desarrolladas, orientando el proceso de cambio y transformación que ha tenido la empresa y cuales son sus pretensiones futuras por cuanto todos condicionantes actúan en forma conjunta ya sea en forma vertical como horizontal definiendo las características del empresariado local y regional, su capacidad para

realizar los cambios en el momento adecuado conforme las distintas circunstancias que hacen a la actividad productiva.

En lo referido a las conductas empresarias, se definen algunas relevantes, que se utilizarán en la interpretación de este trabajo.

Conducta Conservadora: este grupo en líneas generales tienen aversión o precaución respecto al riesgo que debe asumir la empresa, esta conducta proviene de sociedades de vieja data tradicional y se limitan a mantener sus estructuras en los momentos de grandes transformaciones y de crisis.

Conducta de Riesgo: las conductas empresarias calificadas como de riesgo provienen de las anteriores y son algunos casos de desprendimientos familiares, el fin es darle a la empresa otras valoraciones e insertarlas en los procesos de cambio para lograr un crecimiento dentro del sector o rama donde se desenvuelven. Estos procesos de cambios económicos – sociales si bien son “controlados” constituyen un verdadero desafío y tienen la característica que les impone la inestabilidad ante los cambios políticos siendo por tanto el riesgo empresarial alto.

Conducta Innovadora: estas conductas son propias de las empresas con gran capacidad de financiación y que buscan en el desarrollo tecnológico los nuevos procesos productivos y el liderazgo empresarial, son modelo para el resto de los empresarios en sus distintos estratos o rangos de tamaño. Están en un continuo proceso de capacitación, generalmente son las líderes e impulsan las transformaciones especialmente a las empresas que tienen conductas “imitadoras”.

Conducta Asociativa: este grupo de análisis tiene como objetivo buscar nuevas alternativas en los procesos, las conductas asociativas rescatan lazos cooperativos con una gran flexibilidad para incorporar transformaciones productivas, por ejemplo las relacionadas al capital, el trabajo, la tecnología, la iniciativa empresarial, entre otras.

Conducta Individual: son las conductas que desarrollan ciertos empresarios lejos de lo que ocurre en el proceso de la globalización. Son grupos que tienden a desarrollar sus producciones conforme las expectativas que tienen del mercado y de sus capacidades empresariales como son la tecnología disponible, los factores productivos y fundamentalmente tratan de mantener sus conductas porque les ha resultado positiva a los cambios políticos y sociales.

Conducta Imitadora: esta conducta empresaria se sustenta en la observación hacia otras empresas que tienen una buena performance para luego sumarse a los procesos de cambio. Por lo general utilizan al proceso tecno productivo de una generación anterior para ir completando resultados positivos en su evolución. El desarrollo de esta conducta se encuentra atada al comportamiento macroeconómico y de políticas públicas que crean un ambiente adecuado de posibilidades de desarrollo empresarial.

Matriz de tipologías de conductas empresarias:

Conducta Empresaria	Tamaño de la empresa			Origen K			Tecnología			Cambios organizacionales			
	G	M	P	T	N	L	A	M	T	1°	2°	3°	
Conservador													
Riesgo													
Innovador													
Asociativa													
Individual													
Imitadora													

*G: grande M: mediana P: pequeña TN: trasnacional N: nacional L: local : alta M: moderna
T: tradicional 1°: sector materia prima 2° eslabón transformación 3° eslabón distribución*

Por último analizaremos las relaciones entre los cambios productivos que promueven nuevos modos de estructuración del empleo, funcionales a los nuevos modos de organización productiva y empresarial, y para responder en forma inmediata a las coyunturas del mercado. Entre las nuevas modalidades laborales, las empresas recurren a la subcontratación (flexibilidad externa) o a formar a su personal con flexibilidad y polivalencia para hacer frente a la gama de situaciones nuevas (flexibilidad interna). Las formas de flexibilidad han provocado un aumento de la terciarización lo que está cambiando la estructura de las relaciones de trabajo. La diversidad y discontinuidad de las formas de empleo están reemplazando el paradigma del empleo homogéneo y estable.

Matriz Integración –Capital-Tecnología-Nivel de Empleo:

Nivel Tecnológico	Capital			Nivel De Integración			Nivel De Empleo	
	L	N	TN	S	CJ	CM	+	-
Tradicional								
Moderna								
Avanzado								

L: local N: nacional TN: trasnacional T: tradicional M: moderna A: última generación Ex: externa In: interna

Esta matriz analiza la composición del empleo en el sector, tomando como variable de corte los niveles de incorporación de tecnologías en las empresas, el origen del capital y nivel tecnológico, esto permitirá detectar las modalidades de empleo (tipo de flexibilidad) en cada nivel de integración.

8. Marco de Regulación: Formas Institucionales y Políticas Públicas.

El análisis del marco de regulación se torna imprescindible para el estudio de las transformaciones de la AIV de la Zona Este. Los objetos de análisis de las matrices lo constituirán las formas institucionales, las políticas públicas, las agencias especializadas, los agentes y sus organizaciones sectoriales (cámaras empresarias, sindicatos, cooperativas, etc.)

“La teoría de la regulación opone la jerarquía de las formas institucionales como reflejo de relaciones de poder expresándose en coaliciones políticas” (Boyer, R; 2007:118)

Todos estos elementos constituyen la red institucional de nuestro caso de estudio, que a su vez son pilares centrales en el proceso de producción y distribución del excedente social.

Desde el perspectiva de análisis de la teoría de la regulación, lo cambios en la estructura económica tienen una directa vinculación con las instituciones y en particular con los modos de regulación que estas producen. Los cambios en los modos de producción requieren de un sustento político institucional que los haga viables ya que

estos no se sustentan por reacomodamientos de los mercados como entes autónomos. Es más los mismos mercados son construcciones sociales que permiten realizar los intercambios y establecen las formas concretas en que estos intercambios se producen.

Esta matriz de carácter descriptivo ofrecerá un análisis sobre las políticas públicas más relevantes que han impactado sobre la actividad productiva en cuestión. La información obtenida servirá para determinar por medio de las políticas analizadas, las conexiones entre las formas institucionales que se han ido conformando en los procesos de reconversión, y su consiguiente relación con la modalidad de desarrollo en la región observada.

Matriz de análisis de Políticas Públicas y Formas Institucionales:

Políticas Públicas	Descripción de las Políticas Públicas	Impactos en la Cadena Productiva y Agentes	Nivel de influencia en la reconversión del sector		
			A	B	N

A: Alta B: Baja N: Nula

La articulación presentada en estas variables, posibilitarán comprender la formas de intervención del Estado y las condiciones institucionales centrales para la conformación y reproducción de las formas de acumulación que se producen en nuestro caso de estudio.

“El Estado aparece, en consecuencia, sintetizando las relaciones de poder. A través de los mecanismos legales y extra económicos impone el marco institucional, territorial, económico, cultural y social que permite concretar las dinámicas de acumulación en el territorio regional”. (Gago, A: 2003; 70)

De esta manera, se obtendrán datos de los fenómenos que han producido las grades transformaciones del sector, alentados por los cambios estructurales en las instituciones reguladoras de la AIV de la Zona Este de Mendoza.

A través de esta matriz se pretende analizar las conexiones entre los agentes y las agencias institucionales o agencias de poder, para determinar el nivel de participación e influencia en la elaboración y ejecución de las políticas públicas que regulan el sector. Además el nivel de participación de los agentes proporcionará información sobre las ventajas institucionales que ellos obtienen en cada una de las agencias y las ventajas que proporcionan y los recursos que obtienen para reforzar sus posiciones de agentes dominantes de la actividad productiva analizada.

“Todo poder tiene una dimensión política (uso de la coacción) y otra económica (formación y utilización del excedente) pero las relaciones entre una y otra no siempre pueden percibirse fácilmente cuando se observa a través del denso marco institucional que las ordena”. (Furtado, C; 1983).

Matriz Relación Agencias-Agentes y Participación en las Políticas Públicas.

AGENTES	Agencias					Ventajas Institucionales			Participación Institucional en la elaboración de P.P		
	N	P	L	S	E	F	C	I	A	B	N

Nacionales P: Provinciales L: Locales E: Específicas S: Sectoriales F: Financieras C: Crediticias I: Impositivas A: Alta B: Baja N: Nula

La variable agencias estará integrada por los organismos decisionales según su ámbito de afectación: *nivel nacional*, gobierno nacional, ministerios, secretarías, instituciones financieras, etc; *nivel provincial*: gobierno provincial, ministerios, secretarías, organismos descentralizados y autárquicos; *en el nivel local*, gobiernos municipales, direcciones específicas. Además se considerarán las *agencias específicas*, son aquellos organismos que responden a distintos niveles de gobierno y que cumplen

funciones específicas en la regulación de la actividad, por ejemplo INV, INTI, INTA, etc. Y por último las *agencias sectoriales* que están integradas por los agentes de la actividad, que también cumplen funciones de regulación, articulando las demandas sectoriales: sindicatos, cámaras empresarias, consorcios, corporaciones.

“La viabilidad de una economía de mercado no depende solamente de condiciones analíticas bien particulares (ausencia de externalidad, de bienes públicos, separabilidad de la eficacia económica respecto de los juicios en términos de equidad, etc.), sino de la existencia de instituciones ocultas referidas al régimen monetario, la calidad de los bienes, la organización de la competencia.” (Boyer; 2007; 17)

Se parte del supuesto de que una mayor influencia y/o participación en las instituciones que regulan la actividad del sector, permitirá a los agentes influir en aquellas formas de organización de la competencia que les sean más favorables a los efectos de la acumulación.

“Para que tal o cual esquema se realice y se reproduzca de manera durable, es necesario que las formas institucionales, procedimientos, hábitos actúen como formas coercitivas p iniciativas que conduzcan a los agentes privados a ajustarse a tales esquemas. (Lipietz, A; 1992:47)

Por último la variable de participación institucional permitirá definir el nivel de influencia de los agentes en la conformación de las políticas públicas, lo cual permite realizar inferencias de las conexiones entre capacidad de acumulación de capital y la capacidad de acumulación del poder político, elementos claves para explicar la reproducción social y la apropiación de los excedentes sociales, en términos de la Teoría de la Regulación.

“De esta manera el excedente es la manifestación material de la existencia de un sistema de poder” (Pérez, Sebastián; Rodríguez Fernando; 2010: 13)

Como puede observarse de la diversidad de variables articuladas por las matrices, el régimen de acumulación de una actividad puede presentar en su constitución una gran heterogeneidad, debido a la forma en la que esas variables se combinan en un territorio y en una sociedad determinados. Precisamente la riqueza que

ofrece el enfoque de la Escuela de la regulación, consiste en la posibilidad de analizar in situ, y de manera concreta- e histórica- como se conforma ese régimen a través del análisis particularizado de, en este caso, las innovaciones tecnológicas dominantes y los grupos económicos dominantes.

CONCLUSIONES

El propósito de este trabajo ha sido el de articular la teoría con la práctica de la investigación en Ciencia Política, a través de la construcción de un diseño de investigación para analizar las transformaciones en el sector vitivinícola de la Zona Este de Mendoza en las dos últimas décadas.

El diseño de investigación presentado en los correspondientes capítulos, a nuestro entender nos ha permitido desarrollar las categorías explicativas de la Teoría de la Regulación (Régimen de Acumulación, Paradigma Tecnológico, Marcos de Regulación) congruentes con el estudio de caso, alcanzando la correlación lógica entre teoría- objeto de la investigación. Además este diseño ha posibilitado la elaboración de herramientas teóricas-metodológicas (matrices) afines al enfoque teórico con las cuales se puede relacionar e interpretar los fenómenos sociales que surgen del objeto de estudio.

Esta mutua implicancia entre teoría, diseño teórico - metodológico de la investigación y estudio de caso posibilita ampliar la discusión acerca de la propiedad y validez de los métodos a utilizar en investigaciones en la Ciencia Política y la necesaria correlación interdisciplinaria entre política y economía para el análisis de los procesos sociales. Superando de esta manera los enfoques reduccionistas - economicistas que decodifican las categorías de la Teoría Neoclásica, considerando a la economía como un conjunto de agentes supuestamente iguales regidos por las leyes canónicas del “mercado”, o pensando que la política “es un mero juego institucional”, de individuos con una racionalidad ahistórica y sin conflicto, despojando de esta manera a la Ciencia Política de su complejidad. Por tanto este modelo de investigación implica el desafío de articular “*lo político y lo económico*” desde una visión interdisciplinaria y relacionante desde las economías regionales del capitalismo periférico, caracterizadas por transformaciones tecno productivas articuladas al modo de producción global.

Esta relación no es incluida con frecuencia en los análisis tradicionales de la Ciencia Política, y a nuestro entender conforman un objeto de estudio de suma

importancia para comprender las transformaciones sociales en el mundo contemporáneo. De esta manera, el presente trabajo quiere contribuir al desarrollo de una visión crítica de los procesos de reconversión productiva en las economías regionales del capitalismo periférico. Regiones como la de nuestro caso de estudio, en las cuales se producen fuertes encadenamientos regionales, nacionales y globales, que condicionan y a su vez determinan, el desarrollo de las fuerzas productivas y las dinámicas de las relaciones sociales, produciendo una importante re-configuración territorial, dando lugar a nuevas e intensas asimetrías entre los agentes sociales en la capacidad de apropiación del excedente social y los recursos políticos, visibles en los cambios operados en la geografía de la región.

La conformación de esta visión crítica producto de la articulación teórica-metodológica construida, permitiría desvelar las asimetrías de la reconversión tecno productiva en la AIV de la Zona Este de Mendoza, desigualdades que se manifiestan en la conformación de las estructuras económicas-sociales en términos de unidades productivas, funciones de producción, innovación tecnológica y relaciones sociales de producción, dominio de la cadena productiva. Desigualdades que explican la incompleta, discontinua integración y expansión del aparato económico, social y político del territorio analizado.

Además nuestra perspectiva considera el análisis de la estructura institucional que produce y consolida las desigualdades en el tiempo a través de mecanismos reguladores que permite la reproducción de los procesos de desintegración y fragmentación interna de los aparatos productivos y de los agentes sociales. Todos estos elementos conducen a la determinación de las condiciones de heterogeneidad estructural y fragmentación productiva y social en las agroindustrias del capitalismo periférico.

La conjunción de estos elementos nos posibilitará conocer los puntos más visibles de la estructura de poder del sector productivo analizado y de las sociedades del Este mendocino, estructura de poder centrada en el control y acceso a los medios de producción, a los mecanismos financieros, la innovación tecnológica y las estructuras institucionales tanto a nivel local como regional.

Por último también consideramos que este trabajo es un medio para que la investigación en ciencias sociales se convierta además de en un medio crítico de la

realidad, en un vehículo que posibilite la construcción de proyectos sociales alternativos a los paradigmas dominantes, que condicionan el diseño y la implementación de las políticas públicas. La construcción de estas alternativas, no sólo es una necesidad académica, sino sobre todo un requerimiento de nuestra sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

- AGLIETTA Michel, (1991) Regulación y crisis del capitalismo, Ed. Siglo XXI, 5° Edición.
- AGLIETTA Michel, (1981) “Sobre aspectos de la crisis del capitalismo contemporáneo”, en Rupturas de un sistema económico, Ed. Blume, Madrid.
- AGLIETTA Michel, (1981) “Rupturas de un sistema económico”. Blume, Madrid.
- ALTAMIRA, César, (2006) “Los marxismo del nuevo siglo”. Ed Biblos. Bs As.
- ARCEO, Enrique (2003) Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación y modo de acumulación. Universidad Nacional de Quilmes. Bs As.
- ARCE, Rosa (2003) Globalización, industria y reestructuración productiva. Universidad Autónoma de México. México
- AZPIAZU, Daniel y BASUALDO, Eduardo, (2003) “El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones”, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- AZPIAZU Daniel y BASUALTO Eduardo (2003) “Estudios sectoriales: industria vitivinícola” Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación.
- BASUALDO Eduardo; (1998) Complejo Agroalimentario Perspectivas Estructuras y Desarrollo. Informe de coyuntura. Bs As.
- BOYER, Robert (1989) La teoría de la regulación. Un análisis crítico. Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la Secyt. Bs As.
- BOYER, Robert (1996) Teoría de la regulación. Estado de los conocimientos, Volumen I y II, Oficina de Publicaciones del CBC.
- BOYER, Robert (2007) Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación. CONICET. Buenos Aires.
- CASTILLO, José y Raus, Diego (1994), "Introducción a la Escuela de la regulación", en "Episteme". Ed DOXA. España
- CORIAT Benjamín, (1976) Ciencia, técnica y capital, Ed. Blume, España.

- CORIAT Benjamín, (1992) El taller y el robot, Ed. S.XXI, México.
- CORIAT Benjamín, (1994) Los desafíos de la competitividad: globalización de la economía y dimensiones macroeconómicas de la competitividad. Documento N° Programa Piette. . Facultad de Cs. Económicas. UBA, Buenos Aires.
- CORIAT Benjamin (1996) Competitividad, política industrial y globalización, Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la Secyt, Ceil/Conicet.
- CORIAT Benjamin (1994) La Teoría de la Regulación. Orígenes y perspectivas, Ed. S.XXI, México.
- DE LA TORRE, Delia (2001). Reconversión y Trabajo. ASEP. San Juan.
- DESTANNE DE BERNIS (1981) “Las firmas Transnacionales y las crisis”, Ed. Blume. Madrid.
- FURTADO, Celso (1983) Breve introducción al desarrollo, un enfoque interdisciplinario. Ed Fondo de la Cultura Económica. México.
- FURTADO, Celso (1991) Economía Mundial. Transformaciones y crisis. Ed Tercer Mundo. Colombia.
- GAGO, Alberto D. (2003) “Aspectos teóricos – metodológicos para el análisis de la agro industria vitivinícola”. Documento de trabajo 1. Publicaciones CEIR. Mendoza.
- GAGO, Alberto D. (2006) “Las nuevas tendencias de desigualdad, polarización y exclusión”. El impacto de la acumulación vigente en la Región de Cuyo – Argentina. Publicaciones CEIR. Mendoza.
- GAGO, Alberto D. (2008) “Metodología para el desarrollo regional”. Estilos de desarrollo, Heterogeneidad estructural. Parte II. Publicaciones CEIR. Mendoza.
- GAGO, Alberto D. (2006) “Globalización y el proceso de acumulación neoliberal”. El caso de la región de Cuyo- Argentina. Publicaciones CEIR. Mendoza.
- GAGO, Alberto D. (2007) “La escuela de la regulación”. Un análisis interpretativo. Publicaciones CEIR. Mendoza.
- GAGO, Alberto D. (2003) “Los circuitos de acumulación regional”. Una visión desde los subespacios nacionales del capitalismo periférico. Publicaciones CEIR. Mendoza.

- GAGO, Alberto D. (2006) "Metodologías para el Desarrollo". Publicaciones CEIR. Mendoza.
- GAGO, Alberto D. (2002) "La Acumulación Neo – Liberal en la Agroindustria Vitivinícola". El caso de la Región Cuyo. Publicaciones CEIR. Mendoza.
- GOLDFARB, Lucía Inés, "Reestructuración productiva en el sector vitivinícola mendocino. La construcción social de un "paradigma de calidad", II Seminario Internacional. Nuevos Desafíos del Desarrollo en América Latina. La perspectiva de jóvenes académicos, marzo 2007.
- GRAS, Carla; 1997. "Complejos Agroindustriales y Globalización: cambios en la articulación del sector agrario". Revista internacional de sociología. Bs As.
- LANGE, Oscar (1973) Teoría de la reproducción y de la acumulación. Ed Ariel. España.
- LIFSCHITZ, Edgardo (2004) Propuesta para el monitoreo de la actividad económica a partir de bloques de eslabonamientos secto-regionales. UBA Bs As.
- LIPIETZ, Alain, (1992) Espejismos y milagros. Problemas de la industrialización en el tercer mundo. Ed Tercer Mundo. Colombia.
- LIPIETZ, Alain, (1994) El post fordismo y sus espacios. Las relaciones capital - trabajo en el mundo. Documento N° 6 Programa Piette. Facultad de Cs Económicas.UBA, Buenos Aires.
- LIPIETZ, Alain (1994) El posfordismo y las nuevas restricciones ecológicas, Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la Secyt, Ceil/Conicet. Bs As.
- LIPIETZ, Alain (1996) El planeta del posfordismo. Una alternativa para el siglo XXI, Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la Secyt, Ceil/Conicet.
- LEYES Y DECRETOS, NACIONALES Y PROVINCIALES.
- LUXEMBURGO, Rosa (1986) La acumulación del capital, Siglo XXI, Bs. As.
- MARX, Carlos (1946) El capital, Ed. Fondo de la Cultura Económica, México.
- MARX, Carlos (1973) Contribución a la crítica de la economía política, Ed. Estudio, Buenos Aires.
- OCÓN FLETES, Héctor (1998) Cadenas, redes y actores de la agroindustria en el contexto de la globalización. El aporte de los enfoques contemporáneos del desarrollo regional. Universidad de Guadalajara. México.

- PALLOIX, Cristian (1980) Procesos de producción y crisis del capitalismo. Ed Blume. España.
- PÉREZ, Sebastián y RODRÍGUEZ Fernando (2009) Acumulación, Poder y Fragmentación de la Agroindustria Vitivinícola en la Zona Este de Mendoza. IX Congreso Nacional De Ciencia Política. Universidad Nacional del Litoral. Sta Fe.
- PÉREZ, Sebastián y RODRÍGUEZ Fernando (2010) Políticas públicas, transformaciones y Dinámicas de Acumulación en las Cadenas Productivas de la Agroindustria vitivinícola. RedMuni -UNC. Mendoza.
- PÉREZ, Sebastián y RODRÍGUEZ Fernando (2010) Regulación, Transformaciones y Dinámicas de Acumulación en La Industria Química Alcohólica De La Zona Este y Maipú De Mendoza. Jornadas de Ciencia y Técnica UNSJ. San Juan.
- PÉREZ, Sebastián, RODRÍGUEZ Fernando y GIMÉNEZ Fabián (2010) Agroindustria Frutícola en el Sur Mendocino: El impacto del modelo neoliberal en la elaboración de pulpas de frutas. Plan Fénix. Mendoza.
- PINTO, Aníbal (1973) Notas e implicaciones sobre la heterogeneidad estructural de América Latina. Ed Universitaria S.A. Chile.
- POUTLANZAS, Nicos (1976) Las clases sociales en el capitalismo actual. Ed Siglo XXI. México.
- POUTLANZAS, Nicos (1979) Estado, Poder y Socialismo. Ed Siglo XXI. México.
- ROFMAN, Alejandro (1984) Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación REGIONAL. REVISTA INTERAMERICANA DE PLANIFICACIÓN. GUATEMALA.
- ROFMAN, Alejandro (1999) Las economías regionales a finales del Siglo XX. Ed Ariel. Bs As.
- ROMERO, Ricardo (1999) “Estado y capital tecnológico: Un abordaje desde la Economía Política”. UBA. Bs As.
- SUNKEL, Osvaldo (1978) La dependencia y la heterogeneidad estructural. El trimestre económico. México.

- TEUBAL, Miguel (1995) Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina? Ed. Corregidor Bs. As.
- TOLEDO, Enrique (2000) “Epistemología de las Teorías sobre Modelos de Producción”. UAM-I. México.

Páginas Consultadas:

- www.flacso.org.ar
- www.inv.gov.ar
- www.fondotransformacion.com.ar
- www.idits.org.ar
- www.ceil-piette.gov.ar