

Desarrollo local en áreas metropolitanas.

*Entramados Productivos Locales*

José Borello

Gabriel Yoguel

## INDICE

### **1. ¿Cuándo los economistas hablan del territorio... con quién hablan?**

José Antonio Borello

Página ..... 1

### **2. El parque industrial en el mercado de propiedades industriales: perspectivas sobre la localización de la industria Argentina.**

José Antonio Borello

Página .....11

### **3. ¿ Por qué hay industria en Moreno? Primeras reflexiones sobre el origen de un grupo de empresas instaladas en el partido de Moreno.**

María Cristina Cravino y José Antonio Borello

Página.....22

### **4. Sistemas locales de innovación y el desarrollo de la capacidad innovativa de las firmas: las evidencias del cuasi distrito industrial de Rafaela.**

Gabriel Yoguel y Mariel Lopez

Página.....33

### **5. El Desarrollo de las capacidades innovativas de los agentes y el rol del ambiente: el caso de firmas industriales argentinas pertenecientes a distintos sistemas locales**

Gabriel Yoguel y Fabio Boscherini

Página.....61

## CONTENIDOS

Unidad 1: El sistema productivo local en el contexto regional, nacional e internacional. Unidad 2: Objetos y procesos del sistema productivo local. El sistema productivo: Fábricas, talleres y otras unidades productivas. Firmas. Sistemas y tramas productivas (firmas manufactureras, otras firmas de otros sectores, servicios a la producción, formas de vinculación). Las instituciones: Instituciones públicas y privadas (gobierno municipal, cámaras y asociaciones empresarias, sindicatos, centros de I& D, etc.) Los sistemas territoriales y los sistemas locales de innovación: Formas de relación entre firmas y entre firmas e instituciones Sitios y localización de la actividad productiva. La visión desde el empleo: (evolución, calificación, capacitación, educación, ramas de actividad) Unidad 3: Instrumentos de análisis y diagnóstico de la situación productiva local. Mantenimiento y consulta periódica de las bases de datos convencionales.

Perfeccionamiento de las bases convencionales y elaboración periódica de esa información. Acuerdos para cruzar información de otras fuentes. Apoyo a la realización de estudios esporádicos de la realidad productiva local. Realización de estudios esporádicos y de monitoreo. Realización sistemática de encuestas, sondeos y estudios específicos. Armado de una batería de indicadores de la actividad productiva local. La visión de las tramas o complejos productivos.

Unidad 4: Algunos ejes de la discusión actual sobre la actividad productiva a nivel local en la Argentina. Desarrollo de procesos de aprendizaje y generación de ventajas competitivas dinámicas. La idea de competitividad sistémica: El eje de la innovación. Grado de replicabilidad de ciertos sistemas locales a otros ambientes. La materialización de la actividad productiva a nivel local: Los parques y otros agrupamientos planificados

**YOGUEL, Gabriel:** (Instituto de Industria) Investigador-Docente.Lic.en Economía (UNBA) Coordinador del Area competitividad, Comercio Exterior y estrategias empresariales. Docente de la Maestría de Desarrollo Industrial de la Universidad Nacional de Mar del Plata, de la Universidad Nacional de Quilmes, en IDES. Consultor de la Secretaría de Programación Económica, Proyecto BID, del Ministerio de Comercio Exterior de Colombia, CEPAL, Bco. Ciudad e Instituto de Comercio Exterior. Autor de diversos trabajos.

**BORELLO, José Antonio:** (ICO) Investigador-docente Prof. Asociado con dedicación exclusiva en el Area de Sistemas Económicos Urbanos. Investigador Adjunto del CONICET. Doctor en Diseño del Medio Ambiente y Planificación (Virginia Tech, EE.UU.), Master y B.A. en Geografía (Univ. de Ottawa, Canadá). Ha sido consultor de diversos organismos nacionales e internacionales; ha recibido becas y subsidios de investigación del CONICET, del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (Canadá) y del National Science Foundation (EE.UU.); se interesa en la industria desde una perspectiva urbana y regional y ha publicado monografías y artículos en esa temática.

## 1- ¿CUANDO LOS ECONOMISTAS HABLAN DEL TERRITORIO...CON QUIÉN HABLAN?

### La geografía económica como lugar de confluencia de economistas y geógrafos<sup>1</sup>

El libro compilado por Fabio Boscherini y Lucio Poma es una muestra del renovado interés de algunos economistas por la dimensión espacial de la actividad económica. Aunque ese interés aparece, en los últimos diez años, con especial intensidad, es parte de una larga historia. Como es sabido, muchos de los desarrollos teóricos iniciales en economía espacial fueron el producto del trabajo de diversos economistas, como Lösch, Weber, Hoover y Isard (véase, la bibliografía, al final de esta nota). Sin embargo, la subdisciplina de la economía que se ocupaba de estas cuestiones (la llamada economía espacial) era, hasta hace pocos años, una parte marginal de la ciencia económica. Hoy, puede afirmarse que no se trata más de un campo para unos pocos sino que es un campo en expansión. Así, de la pluma del conocido y polémico economista Paul Krugman, han salido una serie de trabajos que extienden la vieja economía espacial y traen al centro de la palestra los aspectos espaciales de la actividad económica.<sup>2</sup> No es esta, sin embargo, la veta que les interesa a los autores de Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El interés de Boscherini y Poma por los aspectos espaciales de la actividad económica es parte de un segundo eje de acercamiento de los economistas a las problemáticas geográficas.

Este segundo eje tiene que ver fundamentalmente con la constatación empírica de que las actividades económicas (y sobre todo las de transformación) tienden a estar concentradas geográficamente, muchas veces más allá de lo que habría de esperarse de acuerdo a los avances y restricciones técnicas, organizacionales y políticas. Uno de los primeros en hacer observaciones sistemáticas respecto a esto fue, como es sabido, Alfred Marshall, en su Principles of Economics, publicado en 1890. Las observaciones de Marshall han sido el punto de partida para la tarea de una serie de economistas que han venido trabajando alrededor de diversos temas que, en un momento, u otro debieron incluir un análisis más sofisticado de las llamadas economías externas de aglomeración.<sup>3</sup> Nos referimos, por ejemplo, a los estudios sobre "clusters" o concentraciones de empresas (como los desarrollados por Michael Porter y sus colaboradores); los estudios que arrancando con el conocido texto de Piore y Sabel (The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity), buscan teorizar la transición del fordismo hacia nuevas formas de organización de la producción; y los diversos estudios sobre el conocimiento y la innovación.

---

<sup>1</sup> Agradezco los comentarios de Aída Quintar y de Getulio Steinbach a una versión anterior de este texto.

<sup>2</sup> Véase, la revisión de algunas de las ideas "geográficas" de Paul Krugman en Martin y Sunley 1996.

<sup>3</sup> Las economías de aglomeración son todas las economías externas a la firma que resultan de su ubicación en un determinado lugar. Habitualmente, esas economías se dividen en economías de localización (que resultan de la concentración de firmas del mismo sector o rama) y en economías de urbanización (que resultan de la concentración de muchas firmas de distintas actividades y del aumento de la población y de la actividad económica en general en una ciudad o región) (Goodall 1987).

En el estudio de la dimensión territorial o espacial de la actividad económica han confluído diversas especialidades como la economía espacial, la geografía económica, el planeamiento urbano y regional y la sociología urbana. El vínculo más fuerte, sin embargo, se ha dado entre la economía y la geografía, y esto es así tanto hoy como hace unas décadas (véase, por ejemplo, Glasmeier y otros 1997; McNee 1959). El reciente interés de diversas áreas de las ciencias económicas por la dimensión geográfica es al menos igualado por el vibrante desarrollo que ha tenido la geografía económica en los últimos quince años.<sup>4</sup> Esto ha llevado a un proceso quizás inédito de reciente y explícita confluencia, que podemos ver en dos hechos. Por un lado, la publicación de un diccionario de más de 700 páginas, escrito por geógrafos y economistas y titulado Oxford Handbook of Economic Geography. Por el otro, se acaba de fundar una nueva revista denominada Journal of Economic Geography, que se propone "...proveer un foro para la comunicación entre 'geógrafos económicos' y 'economistas geográficos'" (p. 2).<sup>5</sup> El acercamiento, sin embargo, no es (ni ha sido), sencillo entre otras cosas porque cada disciplina tiende a apoyarse en formas muy distintas de hacer las cosas y "llegar a la verdad". No podemos hacer aquí una comparación sistemática de las tradiciones de investigación en geografía económica y en economía espacial (o en otras variantes de la economía que se han empezado a interesar por los problemas que acarrea tomar en cuenta la espacialidad de la actividad económica).<sup>6</sup>

Mi lectura y análisis del volumen editado por Boscherini y Poma se encuadra en esa misma búsqueda de acercar visiones y pone especial interés en analizar críticamente de qué modo los autores conceptualizan la dimensión geográfica de la actividad económica. (La idea de acercamiento a disciplinas no-económicas también está planteada en el libro por Poma; pág. 42). La reseña que desarrollamos a continuación (además de revisar las principales ideas del texto) se concentra especialmente en las nociones de territorio, sistema local, ambiente productivo local y distritos, entre otros. Partimos de la idea que el territorio no existe por sí mismo sino que es parte constitutiva de objetos y procesos, más allá de que la forma del territorio condicione y dirija la dinámica económica (véase, Coraggio 1987). Siguiendo a Soja y a otros autores sostenemos que el territorio es, además, objetivo y subjetivo, materia y pensamiento, al mismo tiempo.<sup>7</sup> (Volveremos sobre estas

---

<sup>4</sup> Véase, por ejemplo, los 50 artículos compilados bajo los temas de globalización, producción, consumo y trabajo en: Bryson, John, N. Henry, D. Keeble y R. Martin (eds.) (1999).

<sup>5</sup> Arnott, Richard y Neil Wrigley (2001). "Editorial". Journal of Economic Geography (Oxford University Press), Vol. 1, No. 1 (January), pp. 1-4.

<sup>6</sup> Pueden darse dos ejemplos (que no agotan la problemática) de los problemas para avanzar hacia una mayor integración entre la economía y la geografía. Primero, aunque hay una fuerte tradición en el uso de modelos matemáticos (y de la matemática en general) en diversas áreas de la geografía, no es esa la manera habitual (y no lo ha sido durante los últimos veinte años) de explicar, sintetizar y modelizar las cosas en geografía económica, aunque sea esa una forma mucho más habitual en economía. Los geógrafos económicos estaban más abiertos al uso de las matemáticas durante la llamada revolución cuantitativa en geografía (digamos entre comienzos de los sesenta y mediados de los setenta) pero se desencantaron con esa formas de indagar la realidad ya en los setenta. Uno de los hitos en ese rechazo fue la publicación del libro de David Harvey, Social Justice and the City, en 1973.

Una segunda diferencia es el estatus que tiene cada disciplina y la vocación interdisciplinaria. Los geógrafos son formados ya en la universidad como generalistas: reciben lecciones de geografía física, aprenden rudimentos de estadística y cartografía, se nutren de las diversas disciplinas que estudian y trabajan sobre el espacio (en materias que pueden ir de la sociología urbana a la planificación regional y desde la geografía del transporte hasta la geografía rural). Los economistas tienden a ser formados en economía y se les transmite una cierta arrogancia respecto al posible aporte de otras disciplinas a la problemática económica. Esto es un gran escollo para un diálogo más fructífero entre disciplinas.

<sup>7</sup> Véase, entre otros, David Harvey 1973; Soja 1996. Un geógrafo argentino ha organizado un texto interesante alrededor de

cuestiones en otras partes del texto y en las conclusiones).

## **Contenido y organización del libro**

Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas se desarrolla en once capítulos escritos mayormente por economistas italianos y franceses que trabajan en Europa. Varios hilos anudan los diversos trabajos en un racimo común: la necesidad de pensar más allá de los distritos industriales; el rol de la dinámica institucional en el desarrollo productivo; el diseño y la implementación de acciones destinadas a mejorar la competitividad de regiones, sistemas productivos y empresas; y la conceptualización del territorio en el pensamiento económico. Se trata de un "reader": una colección de artículos diversos sobre un tema. En el prefacio, Gabriel Yoguel adelanta los principales ejes del texto diciendo que el volumen busca diseminar una visión económica alternativa en la que el territorio y el conocimiento tienen un papel central. Yoguel sostiene que esa visión es particularmente pertinente para el caso argentino. El libro tiene un componente aplicado y se inscribe en una creciente corriente de interés por los aspectos institucionales del desarrollo local (véase, Amin 1999; para el caso argentino, véase, Ferraro y Costamagna 1999; D'Annunzio 1999; Borello 2000).

En el texto, Yoguel, cuando dice que "el territorio tiene un rol", y Boscherini y Poma cuando hablan del "papel que juega el territorio", parecen conceptualizar al territorio de una forma bastante distinta a como lo harían muchos geógrafos. Dicho de un modo esquemático: para los autores mencionados el territorio es algo fuera de las cosas mientras que muchos geógrafos dirían que el territorio es parte de ellas y no puede existir como cosa separada. Esta diferencia es una de las que vamos a explorar, a continuación, en un análisis más detallado de algunas partes del libro.

## **¿Qué tipo de bicho será el territorio?**

La revisión de las ideas de los diversos autores del libro sobre la dimensión geográfica de la actividad económica, muestra que el territorio es un animal complejo y polifacético que tiene muchos nombres. La revisión ha de mostrar, también, que se trata de un concepto rico y espeso que puede plasmarse de varias formas--como distrito industrial, como crecimiento endógeno, como ambiente local y como economías externas de aglomeración--pero que está sujeto al cambio, entre otras cosas, por el avance tecnológico en general y por cambios en ciertas tecnologías, más específicas, como, por ejemplo, las del transporte y la logística.

### **El distrito industrial**

En el capítulo 1, Boscherini y Poma plantean que es necesario hacer una revisión de la idea del distrito pues ese examen puede darnos pistas acerca de la forma futura que ha de tomar uno de los modelos de organización de la producción y esto tiene una aplicación teórico-metodológica y de política. Esa

---

las diversas concepciones de territorio; véase, Horacio Bozzano (2000).

revisión toma cuatro ejes: el distrito no está aislado del exterior y no es estático; el distrito es más que la suma de las empresas y por lo tanto es necesario ver el "sistema productivo local como totalidad"; el centro de la producción es el agregado intangible a los bienes físicos; y las acciones llevadas adelante por las instituciones y agentes locales tienen ahora un mayor componente de intencionalidad y planificación explícita (Págs. 23-28).

A lo que apuntan Boscherini y Poma en este primer capítulo es a mostrar que el cambio en la conceptualización del distrito es también un cambio en cómo se visualiza la dimensión geográfica de ese distrito. Así, el concepto de territorio no es (necesariamente) absoluto sino que puede cambiar junto con las cosas y los procesos en los que ese territorio se materializa. El análisis de los autores revela que el territorio es, asimismo, un concepto subjetivo que tiene que ver con cómo es vivido y percibido (volveremos sobre esto al final del artículo).

Boscherini y Poma plantean que, en el caso argentino, el territorio no ha adquirido (para las actividades productivas) el mismo significado que observamos en el caso italiano y esto se debe fundamentalmente a dos razones: la falta de capacidad empresarial y la debilidad de las instituciones ligadas a la actividad productiva (Págs. 30-31). Los cambios traídos por las reformas económicas de los noventa, han llevado a que las Pymes se vean obligadas a ir más allá del distrito sin haber pasado nunca por él (Pág. 33). Según los autores, "el territorio no ha cumplido con su función", que hubiera implicado una reacción coordinada de los sistemas territoriales frente al cambio de contexto. Sin embargo, a nuestro entender, el territorio no cumple ninguna función. Son los objetos y los procesos (que son la manifestación de la dinámica social y económica pero también de los procesos físico-químicos y biológicos) los que cumplen funciones, los que actúan. Así, el territorio es resultado aunque su morfología también condicione y dirija la dinámica económica.

Los autores explican la escasez o ausencia de sistemas productivos territoriales semejantes a los distritos recurriendo a un rápido bosquejo histórico del desarrollo de los sistemas productivos a nivel local y regional en la Argentina. Los autores ponen el acento en la incapacidad de la sociedad civil para catalizar y estimular las relaciones entre agentes, y para afianzar la confianza y la capacidad para emprender acciones colectivas.<sup>8</sup> Señalan, también, elementos menos socio-institucionales y más geográficos como son la misma distribución de las actividades económicas y la debilidad de los sistemas productivos alejados de las grandes ciudades (Pág. 33).

El problema con este planteo es su caída en lo que diversos autores han llamado fetichismo del espacio: atribuirle al espacio o, como en este caso, al espacio diferenciado que es el territorio, una causalidad (lo que los anglosajones llaman "agency") que no tiene por sí mismo. Esto es, el territorio no es una cosa ni un recipiente sino que es parte constitutiva de los objetos y procesos. Y el argumento en este sentido puede leerse en el mismo texto de los autores cuando para explicar por qué el territorio no ha cumplido su función deben referirse a agentes, elementos y procesos. Por otro lado, y los autores también señalan esto, las formas espaciales (lo que muchos urbanistas y geógrafos

---

<sup>8</sup> El concepto de sociedad civil es de una complejidad que no podemos discutir acá (véase, Cohen y Arato 1990).

llaman configuración espacial), pueden condicionar y orientar en un determinado sentido la dinámica social y económica.

El capítulo 1, "Más allá de los distritos industriales", se cierra con una serie de consideraciones sobre el qué hacer. Esas consideraciones tienen en cuenta la imposibilidad de traer una receta de Italia para aplicarla en la Argentina pero rescatan ciertas cosas del análisis italiano que me parecen particularmente útiles para la Argentina: el gobierno local como articulador, el fortalecimiento de las instituciones locales y el cambio cultural de las empresas.

En "La nueva competencia territorial" Lucio Poma revisa la evolución de la discusión en economía y en política industrial sobre el ambiente productivo y el territorio. Para Poma se ha partido del análisis de la empresa individual hasta llegar hoy a la competencia entre sistemas territoriales (pág. 41). El autor concluye destacando que cuando se formaron los distritos industriales era razonable pensar al territorio como "externalidad para las empresas" pero que hoy, en el marco de sistemas productivos que compiten entre sí, es necesario mirar al territorio como una totalidad (pág. 72-73).

En el capítulo que sigue, Silvano Bertini centra su atención en dos elementos centrales del tejido de relaciones que caracteriza a los distritos: la confianza y la democracia económica. Quizás porque el incipiente desarrollo de estos dos elementos en el caso argentino es notorio, el trabajo de Bertini es particularmente relevante para nuestro país. Su relevancia tiene que ver con las líneas de acción que pueden ser inferidas del texto y con la identificación de un lenguaje y un esquema para estudiar estos temas. El recetario de políticas para fomentar el desarrollo de clusters de PyMES que propone Bertini es útil e interesante y muchas cosas pueden ser tomadas y aplicadas en otros contextos pero nada o casi nada se dice sobre los ámbitos geográficos en los que se desarrollan estas políticas. Así vemos que, tanto en este capítulo, como en otros del libro, hay una incompleta especificación de qué se entiende por local (volveremos sobre esto al final del artículo).

## **El crecimiento endógeno**

Patrizio Bianchi y Lee Miller revisan las ideas de innovación, acción colectiva y crecimiento endógeno para discutir, en el contexto europeo, algunas medidas de política industrial a nivel local. El argumento central es que el crecimiento endógeno tiene más que ver con la dimensión social y política del cambio que con sus aspectos técnicos (p. 77). La discusión del capítulo supone un ámbito geográfico restringido. Se argumenta que un fuerte motor del cambio es la innovación y se señala que la innovación está fuertemente asociada a cinco cosas: el número de agentes, el grado de apertura del sistema, el grado de rigidez y clausura de la regulación social, la posibilidad de que un agente (a través de su conducta innovativa) "produzca una situación de monopolio" y la posibilidad de ejercer la voz (voice, en los términos de Hirschman) (p. 82). En el desarrollo de estos temas los autores muestran de qué modo parte de los agentes pueden agruparse alrededor de coaliciones regresivas y frenar la innovación y de qué modo la existencia de otro tipo de coaliciones, más progresivas, permiten y promueven las innovaciones. El esquema parece útil para estudiar los sistemas productivos locales en países como la Argentina, en los que puede no haber una masa crítica



mínima de empresas e instituciones necesarias para poner en marcha conductas innovativas (p. 93).

El planteo de Bianchi y Miller muestra (sin decirlo explícitamente) que son determinados actores, en determinadas relaciones de fuerza, los que impulsan (o no) la formación de sistemas locales con perspectivas ciertas de desarrollo. Este argumento va en la dirección que ya planteamos al comienzo del artículo: el origen del cambio (la causalidad) le corresponde a los agentes y a los procesos en los que se materializa el territorio, más allá de que la forma del territorio (esto es, por ejemplo, la localización de los agentes) condicione y direcciona acciones y procesos.

El modelo propuesto por Bianchi y Miller es particularmente potente para el análisis de sistemas locales relativamente pequeños, relativamente acotados y relativamente autónomos de fuerzas externas. Aunque su utilidad para examinar la micro política del desarrollo local parece promisoria, su utilidad en grandes ciudades es cuestionable. En esas ciudades los sistemas productivos locales son muy complejos, en la mayoría de los casos involucran a un gran número de agentes y son (crecientemente) sistemas muy abiertos. Además, si los sistemas locales de ciudades más pequeñas, como Rafaela, Tandil o Mar del Plata, son recreados todo el tiempo por el recorrido fuertemente centrífugo de agentes e instituciones, en ciudades como Buenos Aires, las empresas y las instituciones están sometidas a fuerzas centrípetas que lavan parte del accionar de esos agentes. Ese lavado limita la posibilidad de escribir senderos comunes y de construir interdependencias no transables (untradable interdependencies, como las llama Storper 1997).

## **El ambiente local**

Fabio Boscherini y Gabriel Yoguel (en "Aprendizaje y competencias como factores competitivos en el nuevo escenario: Algunas reflexiones desde la perspectiva de la empresa") analizan y explican por qué el ambiente local es importante y describen dos modelos polares de ambientes productivos: positivo y negativo. En los primeros, las economías de aglomeración aparecen potenciadas mientras que en los otros esas economías aparecen minimizadas. Dos virtudes de la descripción que hacen los autores son que, por una parte, incluyen como parte constitutiva del ambiente local a las relaciones hacia afuera de la aglomeración y, por la otra, incorporan una visión dinámica de los ambientes locales al tomar en cuenta la necesidad que tienen los agentes de desaprender para incorporar nuevas prácticas (p. 153). Y es en el proceso de aprendizaje donde la dimensión local no puede ser ignorada.

Aunque resta aún saber si ambiente y territorio o ambiente y sistema local son la misma cosa y aunque parece necesario trabajar más sobre la misma noción de ambiente (que aparece sub-especificado), el texto de Boscherini y Yoguel hace un aporte relevante a la discusión al argumentar que el análisis económico y la política económica no pueden desentenderse de la dimensión geográfica de la actividad económica. Esto plantea una serie de cuestiones poco discutidas como son la debilidad de las instituciones locales ligadas a la actividad productiva y la escasa formación e investigación universitaria que se hace en el país en geografía económica y subdisciplinas conexas, como la economía industrial regional o la sociología industrial (volveremos sobre esto en la sección final).

"El valor del conocimiento" es el título del capítulo de Enzo Rullani. Aunque el escrito de Rullani se ubica en un plano más general de discusión teórica sobre el conocimiento, su generación y reproducción, este autor hace una serie de observaciones sobre el rol de los "contextos nacionales, locales y de las empresas" en la generación de conocimiento y en la apropiación de conocimiento externo a esos sistemas (págs. 250-251). Señala la necesidad de desarrollar políticas activas para impedir la fragmentación y debilitación de esos contextos y mantener sus especificidades en el marco de fuertes transformaciones. Aunque el autor se refiere al caso italiano o europeo, sus argumentos pueden servir para mirar de otro modo el fuerte proceso involutivo de ciertas regiones, ciertas ciudades y ciertos sectores de actividad argentinos.

El énfasis que hacen Rullani, Yoguel y Boscherini sobre la necesidad de ver la creación de conocimiento desde su dimensión geográfica no está dissociada del viejo argumento de las economías externas de aglomeración y, en verdad, algunos autores están empezando a argumentar que la concentración geográfica de empresas tiene que ver con esas economías externas pero vistas desde la necesidad de aprender de lo que otras firmas e instituciones hacen (véase, Malmberg y Maskell 2001). Para Giancarlo Coró el concepto de economías externas es el verdadero nudo de la discusión.

### **Las economías externas de aglomeración**

Dice Coró en uno de los ensayos más interesantes del volumen: "...el territorio no constituye .... un simple marco sino una condición clave para la competitividad del sistema productivo" (p. 298). Para este autor lo que hay que re-considerar es qué se entiende por economías externas ya que es ese el punto central sobre el que se destaca la importancia del territorio en el análisis económico. Coró subraya la relevancia para las ideas de desarrollo económico de las posturas de diversos economistas y otros estudiosos sobre economías externas de aglomeración (p. 299). Plantea que esas economías externas, en los distritos industriales, pueden verse como un sistema de integración versátil (pp. 310-11). Esto lo lleva a este autor a abogar por la incorporación a la teoría económica de la dimensión territorial ya que todo hecho económico tiene lugar en algún lado. A pesar de que Coró consigue conceptualizar correctamente, a nuestro entender, la dimensión geográfica de la actividad económica, en algunas partes del capítulo parece haber una caída a la idea de espacio como cosa (p. 312).

De todos los capítulos del libro, el de Giancarlo Coró es, quizás, el que va más a fondo en el análisis de la dimensión territorial de la actividad económica y el que con más minuciosidad revisa el origen y el sentido de esa dimensión. Su análisis, por otro lado, es convergente con varios planteos recientes sobre el mismo tema y busca, como lo hacen Jean-Pierre Gilly y André Torre (en el capítulo titulado "Proximidad y dinámicas territoriales"), incorporar la dimensión geográfica al análisis económico.

Gilly y Torre empiezan su texto diciendo que "...el espacio no es neutral y no tiene que representar un aspecto marginal en el análisis industrial" (p. 260). Los autores hacen una breve síntesis de las diversas corrientes que han venido trabajando en Francia alrededor de esta idea y, en particular del grupo de economistas que estudia lo que llaman economía de la proximidad. Los estudios de esta corriente pueden clasificarse en cuatro grandes líneas de investigación: proximidad geográfica versus

proximidad organizacional, el rol clave de las interacciones, proximidad y coordinación económica, la economía de la proximidad y la discusión teórica económica.

### **El avance tecnológico y la configuración del territorio**

Tres son los capítulos que toman el tema tecnológico. Sergio Mariotti presenta un capítulo titulado "Nuevos paradigmas tecnológicos"; Sergio Bologna es autor de un texto titulado "Transporte y logística como factor de competitividad de un territorio"; y Lucio Poma presenta un trabajo cuyo título es "La Producción de conocimiento. Nuevas dinámicas competitivas para el territorio". Aunque sólo Poma le da un lugar explícito a la discusión sobre el territorio, los tres textos son particularmente apropiados para subrayar gran parte de la discusión de los otros capítulos, en los que se da por sentado una serie de transformaciones que estos trabajos discuten en más profundidad. Mariotti, además, discute brevemente algunas de las principales consecuencias territoriales de la utilización de las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC's). Sergio Bologna traza un amplio panorama de los desarrollos recientes en la logística y en el transporte en Europa y muestra como están generando un cambio no sólo en la geografía de las infraestructuras anteriores de transporte sino, también, en la localización de la actividad económica en general.

Lucio Poma cierra el libro con un capítulo (muy interesante) que discute cómo la necesidad de producir conocimiento plantea nuevos desafíos a las instituciones nacionales y locales. Poma argumenta que las nuevas condiciones de competencia llevan a las empresas de los países avanzados a aumentar la porción intangible de la producción: lo que el autor llama producción. Poma además considera que el conocimiento no sólo es el motor del desarrollo sino "un factor clave para interpretar la incertidumbre y la complejidad económica" (Págs. 374-375). Trae a la discusión a diversos autores que han aludido, en el pensamiento económico, a esa dimensión intangible de la producción (Pág. 391). Según Poma, es en los sistemas productivos locales donde es necesario trabajar sobre la producción de conocimiento porque ahora la competencia es entre sistemas productivos locales (Pág. 393). Para este autor, si la competencia global lleva a concentrarse en la producción de conocimiento, esto es en "poner de manifiesto lo que está escondido, latente e invisible", lo que hace posible la separación entre producción física y producción intangible son las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC's) (Pág. 393).

Aunque todas las empresas (independientemente de su tamaño) tienen acceso a las nuevas tecnologías, las grandes pueden internalizar, en parte, su potencial al desarrollar redes internas (Intranet) mientras que las Pymes deben apelar a redes de relaciones fundamentalmente locales. Según Poma, esto hace que haya dos conceptos distintos de territorio, uno para cada tipo de empresa, aunque tanto la empresa grande como la pequeña busquen lo mismo: "interpretar la incertidumbre" (Pág. 412). (Esta afirmación de Poma muestra otra cosa de la que ya hemos venido hablando en nuestros comentarios: que el territorio puede ser percibido e interpretado de manera distinta). La gran empresa puede decidir, por sí misma, armar una intranet, pero el armado de una red virtual de pequeñas empresas sólo puede ser el resultado de una acción colectiva (pág. 413). Esa

acción colectiva ha de darse, mayormente, a nivel local y, por lo tanto, en un ámbito territorial restringido.

## Conclusiones

Hemos señalado en nuestra reseña de los textos que componen este volumen, dos cuestiones que quedan solo parcialmente resueltas: la idea de territorio y la idea de lo local. Pasaremos ahora, y haciendo algunas referencias a la bibliografía escrita, en gran parte, por geógrafos, a examinar de manera general estos conceptos y a ver qué sentido tienen en el contexto del análisis geo-económico.

Como es de suponer, así como los Inuit de la tundra tienen muchas maneras de decir nieve, los geógrafos tienen todo un conjunto de términos para hablar del territorio y de lo local. Para los geógrafos, la idea de territorio tiene dos acepciones generales: (1) alude a una porción del espacio delimitada por límites legales y (2) se refiere a los espacios de los individuos, de los grupos y de sus actividades. En el marco del libro que hemos examinado nos interesa la segunda acepción. Territorio refiere así a los espacios percibidos que incluyen los del ámbito personal y familiar, los del barrio o del club y los públicos. Pero el espacio no se agota en el espacio que se percibe sino que es necesario incluir al espacio imaginado o pensado y al espacio vivido. Esto es lo que Ed Soja llama la dialéctica del espacio: un espacio concreto constituido por objetos y procesos (físico-químicos, biológicos y humanos), un espacio imaginado (que me permite, por ejemplo, viajar dentro de la ciudad sin consultar el mapa; pero que también puede servirme para imaginar la futura morfología de un barrio) y un espacio vivido (que es, al mismo tiempo, real e imaginado, objetivo y subjetivo).<sup>9</sup> El espacio está constituido por lugares. Esos lugares han sido y son, en gran medida, el interés central del trabajo de los geógrafos. Los lugares, sin embargo, son un objeto complejo que, según algunos autores (como Entrikin), debe ser estudiado desde la doble perspectiva de lo particular y lo general; desde una perspectiva ideográfica que toma en cuenta la "riqueza del lugar como contexto" y desde una visión nomotética que busca comparar aspectos de un lugar o fenómenos en un lugar, con otros lugares. Los lugares son la expresión de lo que se llama el desarrollo geográfico desigual que, a su vez, está motorizado, en parte, por las fuerzas del capitalismo.

Aunque muchos investigadores vienen hace ya décadas señalando que se está reduciendo la variación entre lugares al compás de fuertes fuerzas homogenizadoras, al mismo tiempo encontramos que, a pesar de esas fuerzas, los lugares siguen siendo distintos. A través del tiempo y del espacio persiste, también, lo que Soja llama "synekism": el estímulo de la aglomeración urbana. En determinadas circunstancias ese estímulo aparece potenciado y da lugar a la formación de metrópolis o regiones urbanas capaces de generar innovación, crecimiento y desarrollo social e individual (Soja 2000, pp. 12-14). Michael Storper (1997) pone el acento no sólo en estas cosas sino en las capacidades reflexivas que van (o pueden ir) asociadas a ellas. El estímulo de la aglomeración puede traducirse, como vimos en otras partes de este artículo, en economías externas pero no siempre da lugar a los

---

<sup>9</sup> Véase, "Territory", en Goodall 1987; Edward Soja 1996; sobre espacio vivido véase, también, la tercera parte del libro de Soja 2000, y el clásico de A. Frémont, publicado originalmente en francés, en 1976.

distritos. Además, puede haber distritos distintos al modelo italiano (véase, Markusen 1996), aunque el texto de Boscherini y Poma ponga el acento en los sistemas productivos locales que hemos de hallar en ciertas partes de Italia.

Es probable que ello se deba a que gran parte de la bibliografía inicial sobre la temática de lo local (desarrollo local, distritos, etc.) es el resultado de una serie de estudios de caso situados en pequeñas y medianas ciudades de países europeos (Italia, Alemania, España y otros). Sin embargo, también es posible hablar de lo local en grandes ciudades y en áreas metropolitanas, aunque quizás el concepto adquiera características muy distintas de las que estamos acostumbrados a escuchar. En la bibliografía existente no se ha destacado, aún, esta diferencia y, además, no se la ha estudiado en toda su complejidad. Tanto la Argentina como otros países tienen una gran parte de su estructura productiva altamente concentrada en una o en unas pocas ciudades de tamaño descomunal y, por lo tanto, es necesario empezar a ver qué significa la idea de sistemas locales de producción en estos aglomerados urbanos.

Para cerrar esta (algo verbosísima) reseña vamos a hacer algunas reflexiones sobre el texto analizado en función de tres cuestiones. La primera se relaciona con imaginar un listado de puntos de contacto y de colaboración entre geógrafos y economistas (aunque algunos geógrafos sean hoy críticos de esa posibilidad, véase Amin y Thrift 2000). Dos puntos se presentan como obvios: examinar la dimensión geográfica de la actividad económica y revisar lo económico en el análisis geográfico. Sobre el primer punto hemos hecho algunos avances en esta reseña y algunos de estos avances serán extendidos en el párrafo que sigue, cuando miremos la agenda de investigación. El segundo punto está siendo intensamente debatido en geografía económica en este momento y sería interesante ver qué tienen que decir los economistas sobre ese debate. En parte, el debate sobre qué es lo económico que debe ser estudiado tiene que ver con el llamado "viraje cultural" en geografía. De ese viraje se desprenden una serie de preguntas que cuestionan la naturaleza de los objetos y procesos que son el interés de la geografía económica. Por ejemplo, hay una fuerte discusión sobre la misma naturaleza de la firma. La noción convencional de qué constituye actividad económica está siendo cuestionada a partir no sólo de planteos feministas (que, por ejemplo reivindican el trabajo doméstico como trabajo indispensable para la reproducción social y, por ende, para el sostenimiento de la "verdadera economía") sino, también, con la expansión del llamado "tercer sector". Por otra parte, el viraje cultural destaca la necesidad de examinar cómo lo cultural y lo económico se relacionan (véase, Bryson, Keeble y Martin 1999).

La segunda reflexión que nos genera el texto analizado tiene que ver con la necesidad y posibilidad de encarar, en el ámbito argentino, algunas de las investigaciones que la lectura del texto sugiere. Una tarea de particular interés es el estudio comparado de los diversos lugares en los que se desarrollan actividades productivas en el país. Otro punto que aparece muy destacado en muchos capítulos de texto es el de la importancia de las instituciones para impulsar la innovación, el crecimiento y el desarrollo social. En este tema recién en los últimos años han empezado a aparecer algunas

investigaciones (véase, la bibliografía). Por último, y sin ser exhaustivo, aparece como necesario y medular estudiar (y cuestionar) la noción de economías externas en el contexto argentino. Esta agenda de investigaciones nos plantea la necesidad de considerar las limitaciones institucionales y de recursos humanos para encarar semejante tarea. No hay prácticamente en ninguna universidad argentina, sea en geografía, en ciencias económicas o en planeamiento regional un programa de grado o postgrado orientado a formar profesionales y académicos y a estudiar estas temáticas. Lo único nuevo, y muy interesante, es el desarrollo de tres redes de investigadores que enfocan temáticas afines y conexas, como son la Red Pymes MERCOSUR, la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio y la red de investigadores vinculados al proyecto Megaciudades del MERCOSUR y México.<sup>10</sup> Esas redes ayudan a resolver algunos de los problemas de masa crítica que tienen los sistemas científicos latinoamericanos. Las dos primeras ya han demostrado ser útiles como vehículos para realizar proyectos de investigación entre diversos grupos, para iniciar programas de postgrado conjuntos y para diseminar la investigación que se realiza en diversos países. En el marco del proyecto Megaciudades se han llevado a cabo diversos encuentros de pequeños grupos y un gran evento con presentación de una serie de ponencias en noviembre del 2000. Parte de las actividades de estas tres redes están orientadas a las temáticas que nos interesan acá.

La tercera reflexión que nos suscita el libro reseñado tiene que ver con el valor del mismo respecto a la bibliografía existente y respecto a su dimensión aplicada. Se trata, sin duda, de una adición muy relevante a la bibliografía existente en castellano. A pesar de ser (la mayoría de los capítulos) traducciones de originales en italiano, el texto se lee bien y (sin ser de lectura general) podría utilizarse en la enseñanza universitaria. Es un compendio útil de artículos diversos y difíciles de encontrar que, además, han sido bien seleccionados. El texto provee, además, muchas ideas y esquemas para pensar de otro modo la política industrial y la política de desarrollo regional y local en la Argentina y en otros países de América Latina.

---

<sup>10</sup> La Red Pymes Mercosur tiene más de seis años de existencia y nuclea a unos 80 investigadores en la Argentina (más en la sección brasilera). Realiza encuentros anuales y provee un foro y un medio de intercambio de información y de realización de estudios conjuntos. Este año el encuentro anual se realizará en Rafaela. La Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio tiene siete años de existencia y nuclea a investigadores de América Latina y de España y Portugal. En mayo de este año llevó a cabo su reunión anual en Rosario, con más de 100 ponencias. El proyecto Megaciudades del Mercosur y México es una iniciativa reciente (desde 1999) de la Universidad Nacional de General Sarmiento y de varias instituciones del Cono Sur y México que se orienta al estudio de los problemas de las grandes ciudades de esos países.

## Referencias

- Amin, Ash (1999). "An Institutional Perspective on Regional Economic Development". International Journal of Urban and Regional Research (Essex), Vol. 23, No. 2, pp. 365-378.
  - Amin, Ash y Nigel Thrift (2000). "What Kind of Economic Theory for What Kind of Economic Geography?". Antipode, Vol. 32, No. 1 (January), pp. 1-3.
  - Borello, J.A. (coord.) (2000). Bulones y canguros: Los ejes productivos del desarrollo local. San Miguel: UNGS (Programa de Desarrollo Local).
  - Bozzano, Horacio (2000). Territorios reales, territorios pensados, territorios posibles. Aportes para una teoría territorial del ambiente. Buenos Aires: Espacio Editorial (Colección Ecología).
  - Bryson, John, N.Henry, D. Keeble y R. Martin (1999). "Reading Economic Geography". En The Economic Geography Reader. Producing and Consuming Global Capitalism. J. Bryson, N.Henry, D. Keeble y R. Martin (eds.). Chichester, GB: John Wiley and Sons, pp. 8-19.
  - Clark, Gordon, Meric Gertler y M. Feldman (eds.) (2000). The Oxford Handbook of Economic Geography. Oxford: Oxford University Press.
  - Cohen, Jean L. y Andrew Arato (1990). Civil Society and Political Theory. Cambridge, MA: The MIT Press.
  - Coraggio, José Luis (1987). Territorios en transición. Crítica a la planificación regional en América Latina. Quito: Ciudad.
  - D'Annunzio, María Claudia, con C. Ferraro, P. Costamagna y P. L. Rábago (1999). "Iniciativa de desarrollo económico local. La articulación y las interacciones entre instituciones. El caso de Tandil". Buenos Aires: CEPAL, mimeo, 88 pp. y anexos.
  - Ferraro, Carlo y Pablo Costamagna, con E. Domínguez y L. Sepúlveda (1999). "Ambiente, entorno institucional y desarrollo. La articulación y las interacciones entre las instituciones de soporte técnico al desarrollo empresarial. El caso de Rafaela". Buenos Aires/ Rafaela: CEPAL-Instituto de Capacitación y Estudios para el Desarrollo local, mimeo, sin paginar.
  - Frémont, A. (1980). A regio. Espaço vivido. Coimbra: Livraria Almedina (trad. del francés por A. Gonçalves, 1976).
  - Glasmeier, Amy K., Robin Leichenko, y Kurt Fuellhart, con J. Bodenman, J. Langer, C. Pavlik y T. Barnes (1997). Global and Local Challenges to Theory, Practice, and Teaching in Economic Geography. Final Report of the 1997 National Science Foundation Workshop on the Future of Economic Geography. Pennsylvania State University, The Institute for Policy Research and Evaluation [panfleto, 28 pp.].
  - Goodall, Brian (1987). The Penguin Dictionary of Human Geography. Londres: Penguin Books.
-



- Harvey, David (1973). Social Justice and the City. Londres: Edward Arnold (hay ediciones en castellano con el título Urbanismo y desigualdad social, 1977 y 1992, por Siglo XXI).
- Hoover, Edgar M. (1948). The Location of Economic Activity. New York: McGraw-Hill Book Company, Inc. (ed. rev. de Economía geográfica, México, 1943).
- Isard, Walter (1956). Location and Space Economy. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Lösch, August (1954). The Economics of Location. New Haven: Yale University Press (trad. de la 2ª ed. en alemán por W. H. Woglom, 1943; 1ª ed., 1940);
- Malmberg, Anders and Peter Maskell (2001). "The Elusive Concept of Localization Economies: Towards a Knowledge-based Theory of Spatial Clustering". Trabajo presentado en Association of American Geographers Annual Conference, New York, February 27-March 3, mimeo, 29 pp.
- Markusen, Ann (1996). "Sticky Places in Slippery Place: A Typology of Industrial Districts". Economic Geography. Vol. 72, No. 3, pp. 293-313.
- Martin, Ron y Peter Sunley (1996). "Paul Krugman's Geographical Economics and Its Implications for Regional Development Theory: A Critical Assessment". Economic Geography, Vol. 72, no. 3 (julio), pp. 259-292.
- McNee, Robert B. (1959). "The Changing Relationships of Economics and Economic Geography". Economic Geography, Vol. 35, pp. 189-198.
- Soja, Edward (1996). Thirdspace: Journeys to Los Angeles and other Real-and-Imagined Places. Cambridge, MA: Blackwell.
- Soja, Edward (2000). Postmetropolis: Critical Studies of Cities and Regions. Cambridge, MA: Blackwell.
- Storper, Michael (1997). The Regional World: Territorial Development in a Global Economy. New York: Guilford Press.
- Weber, Alfred (1928). Alfred Weber's Theory of the Location of Industries. Chicago: Chicago University Press (trad. de la 1ª ed. en alemán por C. J. Friedrich, 1909);



## **2 EL PARQUE INDUSTRIAL EN EL MERCADO DE PROPIEDADES INDUSTRIALES:**

### **PERSPECTIVAS SOBRE LA LOCALIZACION DE LA INDUSTRIA ARGENTINA<sup>11</sup>**

José Antonio Borello,<sup>12</sup>

#### **Resumen**

Los estudiosos de la relación industria-territorio han centrado su interés en las dimensiones económicas y sociales del proceso de industrialización en un lugar pero no han puesto el mismo énfasis en examinar su dimensión inmobiliaria. Sin embargo, el estudio de la industria desde una perspectiva inmobiliaria (perspectiva que privilegia el sitio, y que está ligada, por lo tanto, al uso del suelo), puede arrojar luz sobre el desempeño y el desarrollo alcanzado por los parques y otras aglomeraciones industriales en la Argentina y en otros países de América Latina. Este trabajo se centra en el parque industrial, ya que es y ha sido uno de los principales instrumentos de planificar la localización de industrias en un territorio, aunque no siempre haya tomado la forma ideal que plantean los libros de texto y los expertos.

#### **Abstract**

Those who have studied the relationship industry-territory have emphasized the economic and social dimensions of the industrialization process in one place, but have not put the same attention in examining its real estate dimension. However, the study of industry from a real estate perspective (a perspective which focuses on the site and hence it is linked to land use), may shed light on the performance and development reached by industrial parks and other industrial agglomerations in Argentina and in other countries of Latin America. This study focuses on the industrial park since this is and has been one of the main instruments to plan the location of manufacturing in the territory although it has not always taken the ideal form proposed by textbooks and experts.

#### **I. Introducción**

Por mucho tiempo (quizás 30 años), y aún hoy --en esta etapa que algunos llaman, equivocadamente, post-industrial-- se ha agitado desde los ámbitos gubernamentales la bandera del desarrollo económico, a cuyo centro, y casi invariablemente, hemos encontrado palabras casi mágicas ligadas a la industria: industrialización, polos de desarrollo, parque industrial. Las frases, los eslógans, están gastados, pero siguen siendo políticamente poderosos, especialmente en las provincias y en los

---

<sup>11</sup> Publicado en la Serie Ponencias No. 2, de la Universidad Nacional de General Sarmiento, diciembre de 1998. También en el No. 6, Año 1, 1999, del Boletín Electrónico de la Asociación de Incubadoras y Parques Tecnológicos, de la Provincia de Buenos Aires

<sup>12</sup> Profesor asociado, Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento, Roca 850 (1663) San Miguel, Argentina, correo electrónico: jborello@ungs.edu.ar. Investigador del CONICET.

municipios, y más aún en aquéllos alejados de la metrópolis porteña. Y lo que digo no tiene solamente la fuerza de la retórica: basta recorrer la dilatada geografía de nuestro país, cubierta de inversiones físicas destinadas a la industria. Así es que todo municipio que se precie tiene o quiere tener un parque industrial. Sin embargo, la industria nunca ocupó miles de parcelas destinadas a ella.

Un relevamiento realizado a comienzos de esta década por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INDEC, revela que la gran mayoría de las aglomeraciones industriales planificadas están prácticamente vacías (INDEC 1991). (El término "aglomeración industrial planificada" es utilizada por el INDEC para denominar a todo tipo de fraccionamiento industrial que se anticipa a la instalación de fábricas. Como veremos, estrictamente hablando, un parque industrial tiene una dotación de servicios e infraestructura mayor que la que se ha de encontrar en una zona industrial y mayor aún que la que se ha de encontrar en un área industrial). En verdad, hasta el presente, ha sido mucho mayor la oferta de parques y zonas industriales que la demanda. De las 154 aglomeraciones que hemos podido identificar en el país, sólo 26 tienen más de 17 establecimientos; el resto, o sea, **más del 80%**, cuenta con menos de 17 fábricas; y no se trata, en la mayoría de los casos, de falta de espacio, ya que, en general, la tierra está subutilizada en la mayoría de las aglomeraciones planificadas. (Pareciera que en las aglomeraciones planificadas de algunos países europeos y asiáticos, se hace un uso mucho más intensivo de la tierra. Con una densidad mayor, el costo unitario de la infraestructura baja). Las 15 primeras aglomeraciones industriales, por la cantidad de plantas que contienen, son: San Luis Norte (113 establecimientos), La Rioja y Villa Mercedes (110 fábricas cada una), Pilar (90), Río Grande (Tierra del Fuego, 75), San Luis Sur (68 plantas), General Pueyredón (en Mar del Plata, 62 fábricas), Ruta Provincial No. 3 (cercanías de la ciudad de San Luis, 42), El Pantanillo (cercanías de la ciudad de Catamarca, 40), General Belgrano (en las afueras de la ciudad de Paraná, 36 fábricas), Trelew (34), Olavarría (33), Federación (Entre Ríos, 32), y La Banda (Santiago del Estero) y General Pico (La Pampa), con 30 fábricas cada una. El resto de las aglomeraciones se repartía de la siguiente manera: 9 aglomeraciones contenían entre 20 y 29 establecimientos; 16, entre 10 y 19; 19, entre 5 y 9; 36, entre 1 y 4; 28 aglomeraciones estaban vacías y de 30 no tenemos datos --aunque puede asumirse que, en la mayoría de los casos, no contenían ninguna o casi ninguna fábrica. (Datos de INDEC 1991, excepto Pilar --actualizado, por relevamiento propio, a 1994-- El Pantanillo --estimado a partir de un plano, sin fecha, provisto por la Casa de Catamarca en Buenos Aires-- General Belgrano, en Paraná --actualizado a 1994, con datos de la Dción. de Industria de Entre Ríos). Nadie ha encarado un estudio riguroso de por qué, en la Argentina, ciertas aglomeraciones industriales planificadas se pueblan de plantas y otras no, y esto es algo que excedería nuestras intenciones.

El objetivo central de esta presentación es más modesto y casi obvio. Queremos mostrar que el desarrollo exitoso de un parque industrial está fuertemente asociado a la morfología y dinámica del mercado de propiedades industriales en el que se inserta. Tradicionalmente se ha pensado al parque industrial en el contexto de teorías ligadas al crecimiento económico o al desarrollo; raramente se ha visto la parcela en un parque industrial, y el parque en su conjunto, como un producto inmobiliario. Dicho de otro modo, se ha puesto poco énfasis en la demanda, como si esa demanda estuviera allí, esperando ser captada.

Ni en el plano de los estudios y teorías ni en el plano de la práctica se ha destacado que el parque industrial tiene una dimensión de producto inmobiliario que resulta relevante tanto para su estudio como para su utilización como herramienta de planificación del territorio. No podemos analizar aquí por qué esto es así. Sí proponemos que un punto de partida para el análisis de este problema puede ser un examen del origen de la terminología y de su correlato en términos de la legislación existente.

El resto de este ensayo tiene tres partes. En la primera nos acercamos a la idea de parque industrial que permea la mayoría de las discusiones desde tres definiciones: etimológica (del diccionario), prescriptiva (de los textos de ONUDI) y normativa (de las leyes de la provincia de Buenos Aires). Veremos allí que esas definiciones aluden a diversos atributos ligados a las formas físicas y a cuestiones conectadas con el fomento y el desarrollo económico; las alusiones al parque como propiedad inmobiliaria son raras y no explícitas.

En la segunda parte se ubica al parque industrial en el mercado de propiedades industriales. Para ello se identifican las opciones de inversión que tiene una empresa que desea aumentar o modificar su producción; puede tratarse de productos que la firma ya fabrica o de nuevos productos. Esas opciones de inversión en maquinaria y en edificios se dan en sitios específicos: zonas urbanas o rurales, aglomeraciones industriales espontáneas o planificadas (véase el anexo 1).

En la última parte, y a guisa de conclusión, se hacen algunas reflexiones sobre la instalación de plantas en provincias con poca tradición industrial, durante las últimas décadas, y sobre el aumento de localizaciones industriales en algunas zonas del Conurbano, en años recientes.

## **II. Tres formas de definir un parque industrial**

La definición implica la ubicación de un determinado término en un conjunto de palabras asociadas. Surge así una clasificación (véase, Harvey 1983, capítulo 18). Clasificar es poner orden en la realidad para mejor comprenderla. Toda clasificación presupone uno o más criterios. Los criterios responden al propósito que se persigue. Qué criterios elegir es una función de la importancia que se le atribuya a determinadas propiedades. La importancia está directamente relacionada con las teorías (formales o informales) existentes sobre los objetos o fenómenos que se pretende clasificar.

La frase "parque industrial" encierra una serie de significados que vale la pena describir y analizar. **(i)** En primer lugar, está la definición del diccionario que, siendo "parque industrial" un invento anglosajón, nos lleva no sólo a nuestra propia lengua sino también al inglés. **(ii)** En segundo término está la definición que hace ONUDI (Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial), un organismo que ha tenido un gran protagonismo en el impulso, el seguimiento y la evaluación de experiencias de parques industriales en diversos países de menor desarrollo. **(iii)** En tercer lugar, tenemos la definición que hace la legislación sobre parques industriales, en la provincia de Buenos Aires. **(iv)** Apoyándonos en estas tres formas de definir qué es un parque industrial se propone un cuarto enfoque centrado en dos dimensiones: las opciones de inversión (por ej. alquiler, compra o construcción de una planta) y los sitios de inversión (por ej. zona rural o urbana, parque

industrial). Este enfoque tiene por objetivo explicar por qué las firmas, en determinadas circunstancias, eligen los parques industriales para hacer sus plantas fabriles.

### **A. Los significados de "parque industrial"**

De acuerdo al diccionario de la Real Academia Española, la palabra "parque" tiene cinco acepciones: 1. terreno cercado y con plantas, generalmente inmediato a un palacio o población; 2. terreno en el interior de una población, destinado a prados, jardines y arbolado, para recreo y ornato; 3. conjunto de instrumentos, aparatos o materiales destinados a un servicio público (parque de incendios, de aviación, sanitario); 4. paraje destinado en las ciudades para estacionar transitoriamente automóviles y otros vehículos; 5. militar; sitio o paraje donde se colocan las municiones de guerra en los campamentos, y también aquél en que se sitúan los víveres.

Como puede verse, "parque" tiene que ver con tres cosas: la naturaleza (aunque acotada o artificial), los conjuntos de objetos y los lugares donde se depositan esos objetos. De allí que parque industrial es un conjunto de industrias pero, también, un parque (naturaleza) en el que encontramos fábricas, y un lugar donde se ubica ese conjunto de fábricas. El término parque industrial contiene dos dimensiones contradictorias: la naturaleza por un lado y la industria, por el otro. La industria es, en su esencia, apropiación y transformación de la naturaleza, y es así como el diccionario la define.

Para el diccionario de la Real Academia Española "industria" tiene tres acepciones: 1. destreza para hacer una cosa; 2. conjunto de operaciones materiales ejecutadas para la obtención, transformación o transporte de uno o varios productos **naturales**; 3. suma y conjunto de las industrias de uno o varios géneros (algodonera, agrícola, española, catalana).

Si bien las dos palabras (parque e industrial) existen en castellano, la frase "parque industrial" es traducción del inglés "industrial park". De acuerdo al diccionario Webster's, entre las seis acepciones de "park", se encuentra una que alude a "zona designada para un uso industrial, comercial o residencial específico; por ej. **parque industrial**, parque de diversiones o parque de casillas rodantes."

La recorrida por el diccionario resulta útil, pero insuficiente. Por un lado muestra que tanto el término "parque industrial", como las palabras que lo forman contienen una serie de significados que están presentes en las definiciones de entes como ONUDI y en las normas legales vigentes en una provincia. Por ejemplo, se encuentra: la idea de agrupamiento o conjunto de fábricas; la idea de un área exclusiva para el uso industrial; y la idea de combinación de fábricas y naturaleza (árboles, espacios verdes). Por el otro, sin embargo, las definiciones del diccionario no incluyen la idea de parque industrial como una de las formas que toma la propiedad industrial.

## B. Los parques industriales según ONUDI

La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo ONUDI define tres tipos de aglomeraciones industriales planificadas:

**El parque industrial** es, "un terreno urbanizado y subdividido en parcelas, conforme a un plan general, dotado de carreteras, medios de transporte y servicios públicos, que cuenta o no con fábricas construídas (por adelantado), que a veces tiene servicios e instalaciones comunes y a veces no, y que está destinado para el uso de una comunidad de industriales" (Bredo 1962).

**El área industrial** es, "un terreno mejorado, dividido en parcelas con miras a la instalación de industrias y que se ofrece a la venta o en alquiler" (ONUDI 1979b, 5).

**La zona industrial** es, "un simple solar reservado para la industria" (ONUDI 1979b, 5).

La mayor precisión sobre la definición del diccionario se logra por dos vías. Por una parte, se especifica más claramente cómo se distribuyen las plantas dentro del parque y qué tipos de servicios suelen compartir. Por la otra, se ubica al parque industrial en un grupo de aglomeraciones industriales semejantes, como son el área industrial y la zona industrial. El área industrial es fundamentalmente un fraccionamiento industrial con menos servicios y menos relaciones entre firmas. Nótese, además, que la idea de parque industrial conlleva la noción de que hay relaciones de cooperación entre las firmas, ya que dice que el parque industrial "está destinado para el uso de una **comunidad** de industriales", cosa que no está presente en la definición de área industrial. La zona industrial es un instrumento de zonificación municipal o provincial. ONUDI (1979b) clasifica, a su vez, a los parques industriales: según su **ubicación**: urbanos, semi-urbanos y rurales; según el tipo de **actividad** que se desarrolle: especializado (por ej. el de Río Grande, dedicado a la industria electrónica), compuesto (contiene actividades diversas no relacionadas entre sí, como el de Pilar), y auxiliar (formado por un grupo de PYMES que trabajan para un gran establecimiento); según el **origen o motivación**: de desarrollo o fomento (como la mayoría de los del interior del país), de dispersión (los que reciben la instalación de establecimientos previamente localizados en otras partes de una gran ciudad, por ej., la Zona Industrial Planificada de Tortuguitas y la Zona Industrial del Carril Rodríguez Peña, en Mendoza); según el **patrocinador**: estatal (nacional, provincial o municipal), privado (soc. con fines de lucro, consorcio de propietarios y cooperativa), y privado con asistencia crediticia estatal.

Como puede verse en la próxima sección, diversos aspectos de la legislación de la provincia de Buenos Aires coinciden con los lineamientos de ONUDI. Por ejemplo, la legislación provincial habla de parque industrial y de sector industrial planificado (este último es equivalente al área industrial).

La conceptualización que hace ONUDI hace una alusión indirecta a las diversas formas que puede adquirir la propiedad industrial; ya que al hablar de zonas, áreas y parques industriales se sugiere que existen diversas ofertas orientadas a satisfacer **demandas** diferentes.

### **C. Los parques industriales según la legislación de la provincia de Buenos Aires**

No se hará aquí un relato de la evolución de la legislación sobre aglomeraciones industriales en la provincia de Buenos Aires (para ello véase el meduloso trabajo de Daniela Fortis 1994, especialmente el anexo sobre legislación que incluye una descripción de la evolución de las normativas nacionales, de la provincia de Buenos Aires y de la municipalidad de Pergamino). Mucho menos puede describirse la compleja y profusa legislación referente a las medidas de fomento a la industria, en la Argentina (véase, por ejemplo, Altimir y otros 1966; Arcagni 1985; Sottolano y Becker 1986; Herrero 1962; Lindenboim 1987; Winkler 1983). Cualquiera de estos dos temas excedería el marco de nuestras intenciones. Sí creemos pertinente hacer alusión a aquéllos aspectos de la legislación sobre parques industriales de la provincia de Buenos Aires que hagan referencia, aunque sea de manera indirecta, al parque industrial como producto inmobiliario.

En 1983 se aprueba la ley provincial 10.119 sobre parques y sectores industriales planificados. La ley deroga las leyes No. 7982 y 9627. La ley 10.119 fue reglamentada por el decreto 3487 de 1991. Este cuerpo legal establece que en una zona industrial se puede construir un parque industrial o un sector industrial planificado.

Más que dos tipos de agrupamientos industriales, el parque y el sector planificado son los dos extremos de un continuo. De hecho la ley prevé que un sector planificado puede transformarse en parque si en él se realizan las necesarias obras de infraestructura. De esta manera, las obras de infraestructura pueden ser escalonadas a través del tiempo (Dec. 3487/91, art. 6, inc. 5). Cada etapa debe involucrar al menos 15 fracciones industriales. Los pavimentos externos, el cuerpo receptor de efluentes industriales y la conexión a la red de energía deben realizarse, necesariamente, en la primera etapa. Vemos aquí, como lo veíamos en los trabajos de ONUDI, la idea implícita de adecuar el tipo de aglomeración industrial planificada, a la demanda y a su evolución en el tiempo.

La legislación mencionada permite, también, la participación de diversos agentes en el desarrollo de aglomeraciones planificadas: la provincia y los municipios, el sector privado (sociedades con fines de lucro, consorcios, cooperativas), y parques industriales mixtos (estatales y privados). Los sectores industriales planificados son de dos tipos: sectores planificados oficiales y sectores planificados mixtos. Está también aquí implícita la idea de que diversos agentes pueden ofrecer productos diversos a una demanda que no es homogénea ni en el tiempo ni en el territorio. Esto está implícito en el decreto 3487/91, que estipula los tamaños mínimos de un agrupamiento industrial en base a una fórmula ligada al tamaño de la población urbana, en un radio de 30 kilómetros alrededor del sitio elegido. El piso mínimo se establece en seis hectáreas para las zonas que contengan hasta 36 mil habitantes.

Hay otros requisitos que deben cumplimentar los agrupamientos industriales a construirse en la provincia. Por ejemplo, deben estar subdivididos "mediante planimetría aprobada por la Dirección de Geodesia" (Dec. 3487/91, Art. 1, inc. 3). Deben presentarse planos de la zona que incluyan el terreno a ocupar por el agrupamiento industrial dentro de una zona previamente delimitada como industrial. Es necesario informar sobre las características del terreno y del acceso al agua para uso industrial.

Este rápido recorrido de la legislación vigente en la provincia de Buenos Aires muestra que la idea del parque industrial, como una de las formas que toma la propiedad industrial, está apenas implícita en algunas de las disposiciones analizadas.

## **II. El parque industrial en el mercado de inmuebles industriales**

Lo que sólo raramente es destacado es que el parque industrial es una de las formas que toma la propiedad industrial. El mercado de inmuebles industriales en una zona sólo en parte refleja la demanda real de las empresas que están invirtiendo en esa zona, en un momento determinado. Cuando una empresa está pensando de qué manera aumentar o modificar su producción (sea en las mismas líneas o en otras), tiene ante sí un abanico de opciones (Figura 1).

La oferta de predios en los parques industriales resulta **una opción** para las empresas que están tomando una decisión de inversión (véase, Walker y Storper 1981). Esa opción se inserta en un abanico de posibilidades que incluye: la inversión en el o los establecimientos fabriles que ya tiene la firma, el traslado de unidades existentes o la apertura de una nueva planta. Cualquiera de estas tres cosas puede implicar el alquiler o compra de edificios existentes o la construcción de una nueva planta. La adecuación de edificios existentes o la construcción de una nueva planta pueden hacerse en diversos sitios.

Así es que el abanico de opciones de inversión se reduce cuando las opciones son ubicadas en un determinado territorio. Ese territorio puede incluir (o no) diversos sitios hacia donde puede canalizarse esa inversión: zonas urbanas y rurales, aglomeraciones industriales espontáneas o planificadas, etc. Esos sitios pueden tener galpones en venta o en alquiler, plantas en venta, etc. Esos sitios pueden estar poblados por establecimientos a los cuales se les puede subcontratar para realizar tareas. Estas cosas raramente son consideradas cuando se construye un parque industrial.

El ajuste entre la oferta frecuentemente inadecuada de parcelas en parques industriales y las necesidades de las firmas que han buscado instalar nuevas plantas ha resultado en la geografía industrial del país en las últimas décadas; tema que discutimos a continuación.



### III. Perspectivas sobre la localización de la industria argentina

Los primeros proyectos de parques industriales, en la Argentina, datan de finales de la década de 1950 y de la década de los sesenta (véase, entre otros: CAFADE (1962a-b); CONADE (s.f.); CFI (1971). Sin embargo, en la mayoría de los casos, hubo atrasos de años y hasta de décadas en la puesta en marcha de estos proyectos de parques. Un relevamiento realizado en 1976 por expertos contratados por ONUDI, mostró que los únicos parques que albergaban ya a un número relevante de empresas eran: Comodoro Rivadavia (35 empresas), Trelew (24 establecimientos), Neuquén (5 empresas), Parque Oks, en la zona norte del Area Metropolitana (26 firmas), y Reconquista, Santa Fe (10 plantas) (ONUDI 1979a).

La era de gran expansión de los parques industriales, en la Argentina, no se da hasta la década pasada. Es en esta década cuando se ponen en funcionamiento una serie de nuevos parques industriales --muchos de los cuales tienen su origen en diversas iniciativas que datan de varios años antes. Es también durante estos diez años cuando se "pueblan" de plantas parques que llevaban años prácticamente inactivos; como sucede con La Rioja y San Juan. Asimismo, se generan nuevos proyectos de parques y otras aglomeraciones industriales. Muchos de esos proyectos son realizados por el Consejo Federal de Inversiones, a solicitud de las provincias.

El auge de los parques durante la década pasada va de la mano, fundamentalmente, de diversas políticas de promoción industrial regional. Se han realizado una serie de estudios sobre las políticas de promoción industrial en la Argentina. Para una visión global véase, entre otros: Azpiazu 1986 1988; Basualdo y Azpiazu 1989; Ferrucci 1986; Sottolano y Becker 1986; Schvarzer 1987; UIA 1984; Borello 1992, 1995. Por provincias, véase, entre otros: La Rioja (Gutman y otros 1988; Manghesi de D'Alessio 1987; Borello 1989); Tierra del Fuego (Roitter 1987; CFI 1982; Ciccolella 1989); Chubut (BND 1983); Tucumán (Boneo 1985; CFI 1973; Kürzinger y otros 1985); Norte argentino (Cimillo y otros 1988). El auge de los parques industriales durante la década pasada, por otra parte, explica el temprano desarrollo de parques en Chubut, en décadas anteriores. Es curioso, aunque no casual, que, en zonas que ya tenían un desarrollo industrial previo, como Tucumán, no prosperen las iniciativas de establecer plantas promovidas en parques industriales. Nos dice Horacio Boneo (1985, 81): "No se intentó, hasta fechas recientes, concentrar las empresas en parques industriales". Un estudio del CFI de 1965, sugería instalar un parque en la Banda del Río Salí, cerca de la capital, pero, en 1985, se había instalado allí un matadero y el resto del terreno había sido loteado y ocupado en parte por viviendas precarias (Boneo 1985, 81).

En las provincias promocionadas con poca tradición industrial se desarrollaron los parques industriales porque el mercado de inmuebles industriales en esas provincias no podía responder a las necesidades que se generaron en muy poco tiempo. Pero inclusive en esas provincias, y **esto es algo poco conocido**, las firmas que llegaron a establecer nuevas plantas hicieron uso de los pocos galpones, tinglados e instalaciones que ya existían dentro o en las cercanías de los principales centros urbanos. En La Rioja, por ejemplo, alrededor del 40% de una muestra de 71 plantas promovidas (sobre unas 160 en funcionamiento), se estableció en un edificio que ya existía (datos de dic. 1987 en: Borello



1989, Pág. 46). En casi todos los casos se hicieron refacciones y ampliaciones de consideración en los inmuebles existentes. En algunos casos, las firmas alquilaban galpones transitoriamente, mientras se construían, en el parque industrial las instalaciones definitivas.

Del mismo modo, y llevando este razonamiento a las grandes ciudades de la Argentina --donde, además, no hubo promoción industrial regional-- se aprecia que la importancia de los parques industriales en Buenos Aires, Rosario, Córdoba y Mendoza, es absolutamente marginal. Por ejemplo, la provincia de Mendoza estableció, hacia 1980, un parque industrial provincial en las afueras del Gran Mendoza, en Luján de Cuyo. Al día de hoy, sobran los dedos de una mano para contar las plantas establecidas allí. En el caso del Área Metropolitana de Buenos Aires, estrictamente hablando, hoy hay tres parques industriales: el Parque Oks y Pilar, en el norte, y el Parque Industrial de La Plata, en el sur. Además sólo recientemente ha habido una instalación masiva de plantas en Pilar.

#### **IV. Recapitulación**

Se ha argumentado en este texto que tanto las respuestas etimológicas, como las prescriptivas y normativas resultaban insuficientes cuando se intentaba definir el producto parque industrial. Para ello resulta necesario no sólo abrir la caja negra detrás del rótulo "parque industrial", sino, también, asumir que dicho producto compite en el mercado de los inmuebles industriales.

Por mucho tiempo se ha asumido tácitamente que el parque industrial es sólo un instrumento de política industrial y de desarrollo local, sin que se haya destacado el carácter inmobiliario del parque industrial. Por ejemplo, uno de los manuales más influyentes (inclusive citado en texto relativamente reciente) sobre parques industriales, publicado hace ya 34 años es el de William Bredo y se titula: The Industrial Estate. Tool for Industrialization ("El parque industrial. Un instrumento de industrialización"). Si una de las facetas centrales es la de constituir un emprendimiento inmobiliario, ese emprendimiento es parte de un mercado; en este caso el mercado de inmuebles industriales.

Este enfoque explica porqué provincias con poca tradición industrial no tuvieron demasiados problemas para poblar los parques y otras aglomeraciones planificadas cuando, al amparo de diversas políticas de promoción, se empezaron a instalar nuevas plantas. Del mismo modo, puede explicarse por qué sólo en años recientes empiezan a localizarse plantas en algunos parques industriales de algunas ciudades con una trayectoria industrial previa.

En el caso de las grandes ciudades de la Argentina --Córdoba, Rosario, Mendoza-- pero especialmente en el caso del Área Metropolitana de Buenos Aires, la convivencia entre viviendas y procesos fabriles se hace cada vez más complicada. Un análisis realizado en los partidos de Avellaneda y de Berazategui por Horacio Bozzano muestra que más del 70 % de una muestra de establecimientos industriales se localiza **fuera** de las zonas definidas como de uso industrial en la zonificación municipal. Las inversiones realizadas en nuevas plantas en el Área Metropolitana, en los últimos cinco años, tienden a ubicarse en los partidos del tercer anillo y en parques y fraccionamientos industriales. El parque industrial privado de Pilar pasó de menos de 30 plantas en 1989 a más de 116 en la

actualidad (datos de Lago Verde SA, la empresa propietaria del Parque Industrial Pilar, julio de 1997). Es de esperar que este proceso se acentúe en los próximos años.

Los gobiernos municipales que planeen establecer un parque industrial debieran tener presente que un parque industrial es un instrumento de política industrial local pero también un emprendimiento inmobiliario. De allí que sería necesario conocer el mercado en el cual se insertaría ese parque para así poder diseñarlo de tal manera que pueda insertarse y competir en ese mercado (véase, los informes elaborados por el equipo de Asistencia Técnica al Parque Industrial de La Plata, PNUD, Proy. ARG/94/016, Alfredo Garay, coord., especialmente los informes 2, "Parques industriales: Aciertos y desaciertos" y 5, "Algunos elementos para delinear una estrategia de promoción de la segunda fase del Parque Industrial de La Plata").

### **ANEXO 1: Formas de la propiedad industrial**

La industria, en su uso del suelo, puede tomar las siguientes formas: la planta aislada en una zona rural, urbana o suburbana; el pueblo industrial (que puede estar organizado alrededor de una gran fábrica o de un complejo industrial); y las aglomeraciones industriales. Las aglomeraciones industriales pueden ser de dos tipos: espontáneas o planificadas. En la Argentina, las aglomeraciones industriales planificadas contienen sólo una pequeña proporción del total de establecimientos fabriles existentes. Sobre alrededor de 100 mil establecimientos (64 mil de ellos son plantas de menos de 5 ocupados), sólo unos 600 están ubicados en aglomeraciones industriales planificadas. (Estimado a partir del censo nacional económico de 1985, resultados preliminares del censo de 1994 e INDEC 1991).

Las aglomeraciones espontáneas pueden contener --además de fábricas y talleres-- vivienda, comercio mayorista y minorista, depósitos, edificios públicos (hospitales, escuelas, etc.), áreas de estacionamiento y circulación, parques y plazas, clubes, etc. Las aglomeraciones planificadas incluyen a los parques, zonas, áreas y fraccionamientos industriales.

Las plantas aisladas en zonas rurales son establecimientos que procesan materias primas de la zona o que hacen un uso intensivo de mano de obra, como son las industrias de la confección y del calzado. Pueden mencionarse las fábricas de confecciones de la zona norte de la provincia de Buenos Aires o las plantas de aceites vegetales del sur de Santa Fe. No existen viviendas y servicios comunitarios provistos por la misma empresa, en la cercanía de la fábrica. Esto es lo que caracteriza al pueblo industrial.

Se llama pueblo industrial al conjunto de maquinarias y edificios industriales, viviendas para el personal, servicios comunitarios y espacios e infraestructura de transporte construídos alrededor de una actividad específica, en general por una empresa de relevancia y en zonas relativamente aisladas. Existen una multitud de ejemplos en la Argentina del pueblo industrial: Puerto Piray, en Misiones; Papel del Tucumán; Altos Hornos Zapla y Palpalá, en Jujuy; los ingenios del Noroeste; algunas de las grandes bodegas de Mendoza hasta bien entrado el siglo (véase: Borello 1998; Neiburg 1988;

Rosezvaig y Bonano 1992). Si bien la importancia del pueblo industrial en el conjunto de la actividad manufacturera del país no ha sido medida, debe ser marginal.

El pueblo industrial puede estar organizado alrededor de una gran fábrica o de un conjunto de fábricas encadenadas entre sí: el complejo industrial. Según la Real Academia Española complejo industrial es un "conjunto de establecimientos fabriles de industrias básicas, derivadas o complementarias, generalmente próximos unos a otros y bajo una dirección técnica y financiera común" (véase, también "territorial production complex" y "production complex" en The Dictionary of Human Geography, Johnston, Gregory y Smith 1994). Ejemplos de complejos industriales en la Argentina son los polos petroquímicos de Mendoza y Bahía Blanca y las fábricas del grupo Ledesma en Jujuy (sobre Bahía Blanca véase, Gorenstein 1993).

El grueso de los establecimientos industriales y de la ocupación industrial del país está localizado en zonas que combinan diversos usos del suelo. Se trata de aglomeraciones industriales espontáneas en tejidos urbanos o suburbanos. Existen áreas que son preponderantemente industriales, como Barracas o Avellaneda, y otras donde priman otros usos que conviven con la actividad industrial, como en el barrio del Once; pero es siempre la fábrica o el taller que forma parte de una trama urbana formada por otros usos. Prácticamente ninguna de las grandes ciudades del país cuenta con parques industriales o zonas industriales planificadas que alberguen a una proporción importante de firmas. Tanto en la Región Metropolitana de Buenos Aires, como en las ciudades de Rosario, Córdoba, Mendoza y Tucumán, la proporción de establecimientos que ocupan algún aglomerado industrial planificado es ínfima.

Las aglomeraciones industriales planificadas incluyen a los parques, zonas, áreas y fraccionamientos industriales. Desde el punto de vista del uso de la tierra, un parque industrial es un conjunto contiguo de parcelas ocupadas por edificios en los que se desarrollan actividades industriales; ese conjunto de parcelas comparten algunos servicios comunes, como los sistemas de distribución de agua, energía eléctrica y gas, o los desagües pluviales. La administración del parque es central.

En la Argentina no es común que los parques industriales ofrezcan en alquiler o en venta galpones y edificios ya terminados y listos para ser ocupados, cosa que es frecuente en otros países como el Reino Unido o la India (CAFADE 1961; ONUDI 1979a; Pratt 1994). Sin embargo, para el caso argentino, sí pueden mencionarse algunos ejemplos de parques industriales que ofrecen servicios adicionales. Aunque son contados los parques que ofrecen una amplia gama de servicios. Entre estos servicios pueden mencionarse: centro administrativo, servicio médico de urgencia, medicina laboral, ambulancia, restaurante, banco, estafeta postal, tanque central de almacenamiento de agua, planta depuradora de efluentes (industriales, cloacales), báscula, depósitos comunes, galpones en alquiler para PYMES, vigilancia, bomberos, personal entrenado para incendios y equipo específico, comedores para obreros y personal jerárquico, campo de deportes, guardería, transporte de pasajeros, transporte de carga, salón de ferias y exposiciones, instalaciones y equipos para capacitación, locutorio y mensajería (teléfono y fax), alquiler de autos y autos con chofer (remises), entre otros. (Compilado a partir de folletos, visitas a parques e información recogida en entrevistas)

Otros tipos de aglomeraciones industriales planificadas son los fraccionamientos industriales (que se incluirían dentro de lo que la provincia llama sectores industriales planificados). Consiste en una porción de terreno que ha sido destinada a la instalación de actividades industriales. No se proveen servicios comunes específicos y no existen calles interiores con circulación restringida.

Si miramos el nivel de complejidad de las relaciones que se establecen entre la planta y plantas vecinas y entre la firma e instituciones públicas y privadas de la zona podemos diferenciar: dentro de las aglomeraciones espontáneas, a los distritos industriales; dentro de los complejos industriales, los que están formados por plantas de diferentes empresas; dentro de las aglomeraciones planificadas, los parques tecnológicos y científicos, las plataformas logísticas y las zonas de negocios y actividad.

Un distrito industrial se diferencia de una aglomeración espontánea porque en él hay una fuerte presencia de PYMES interrelacionadas por frecuentes relaciones de compra-venta. También suele haber fértiles y densas relaciones con los gobiernos y las instituciones privadas locales (véase, para el caso argentino y con citas a la bibliografía de otros países: Quintar y Gatto 1992; Quintar, Ascúa, Gatto y Ferraro 1993; Rearte 1991).

El parque industrial (al menos en su versión ideal) implica relaciones de algún tipo entre las plantas que lo forman. No se trata necesariamente de relaciones comerciales, pero hay una participación en los gastos que demanda la infraestructura y los servicios comunes. La complejidad de las relaciones entre firmas y entre ellas y el estado es mayor en el caso de los parques tecnológicos, donde a la producción se suma la investigación y el desarrollo (véase, Scheifler 1994, para el caso de los países europeos).

Las plataformas logísticas y las zonas de actividad implican una suerte de vínculo entre el parque industrial y otras actividades económicas como el transporte (en el primer caso) y los servicios y el comercio (en el caso de las zonas de actividad).

## **Anexo 2. Antecedentes del estudio y agradecimientos**

Esta presentación se basa, en parte, en mi trabajo como consultor en un equipo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, PNUD, de asesoramiento al Ente de Administración del Parque Industrial de La Plata, durante la primera mitad de 1995. Las discusiones que tuve con otros miembros del equipo y, especialmente, con Alfredo Garay (coordinador) y Horacio Bozzano me permitieron elaborar el eje de las ideas que se desarrollan aquí. La confianza del Secretario de Economía, Raúl Rodríguez Dacal, del Director de la Producción, Juan Pulleston y del Presidente del Ente de Administración del Parque Industrial de La Plata, Raúl López Ruff, funcionarios de la Municipalidad de La Plata, hicieron posible mi participación en ese equipo. Mi profundo agradecimiento a todos ellos no los asocia de manera alguna con las afirmaciones que se hacen aquí.

Una primera versión de este trabajo fue presentada en el Seminario internacional sobre "La gestión del territorio: Problemas ambientales y urbanos", CEI, Universidad Nacional de Quilmes e IDEHAB, Universidad Nacional de La Plata, Bernal, Quilmes, 29 de noviembre-1 de diciembre, 1995. Se agradecen los comentarios recibidos en ese encuentro. Se agradecen muy especialmente las sugerencias, datos y valiosos aportes de Horacio Bozzano, Alfredo Garay, Marcela Vio y Alberto Federico Sabaté a versiones anteriores de este trabajo.

Se agradece la colaboración de diversas personas e instituciones, sin cuyo apoyo y colaboración no podría haberse escrito este informe. En primer lugar queremos expresar nuestro reconocimiento al Arq. Alfredo Garay, coordinador de este proyecto, y a la Stra. Alejandra Martínez, secretaria del proyecto, por garantizar los medios e instrumentos para llevar a cabo el trabajo.

Hemos recurrido al conocimiento de diversas personas que han sido generosos con nosotros. Agradecemos aquí al Lic. Miguel A. Sottolano y a la Ing. Teresa L. Barzelogna, del CFI; al Sr. Martín Piñeyro, Subsecretario de Industria de la Municipalidad de General Sarmiento; al Sr. Miguel Angel Cacciamani, Director de la Agencia de Desarrollo de Pergamino; y a la Ing. Daniela Fortis.

En una recorrida por la zona norte del Area Metropolitana tuvimos el placer de conversar con el Sr. Rubén Bernocco, Director de Esferoidal SA y con el Ing. Roque Falco, gerente del consorcio de industriales de la Zona Industrial Planificada de Tortuguitas. A los arquitectos Santiago Bonfanti y Guillermina Burchieri les debemos un memorable almuerzo y copiosa información sobre el diseño, la ingeniería, y la gestión de los parques industriales. La generosidad de los arquitectos Bonfanti y Burchieri se destaca nítidamente en una sociedad, como la nuestra, poco acostumbrada a hacer circular el conocimiento que acerque racionalidad a la gestión pública.

En La Plata, diversos funcionarios creyeron en la seriedad de nuestro trabajo. Nuestro reconocimiento a: Lic. Baby Colombo, del Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires. Arq. Ana María Rosa Pintos; Arq. Julio Deymonnaz, Director Provincial de Régimen Catastral; Lic. Guillermo Cuenca. Hacemos extensivo nuestro reconocimiento a los bibliotecarios y archivistas de las siguientes instituciones: el Ministerio de Economía y de Obras y Servicios Públicos, el INTI, el INDEC, el CFI, de las Zonas I a XI de la Dirección de Catastro Territorial de la Provincia de Buenos Aires. Silvina nos prestó importante apoyo en la compilación de datos.

Se visitaron, también, parques industriales en las provincias de San Luis, Santa Fe y Mendoza y se obtuvieron datos en las casas de las provincias de Catamarca, La Rioja, Chubut, San Luis, La Pampa, Entre Ríos, Neuquén, Córdoba y Mendoza.

**FIGURA 1.** ¡Error! Marcador no definido.

## **Opciones y sitios de inversión**

### **OPCIONES**

\* Invertir dentro de predios propios:

dentro de la planta

en una planta adyacente

\* Comprar:

planta en funcionamiento

galpón existente y adecuarlo

lote para construir una planta

\* Alquilar:

planta en funcionamiento

galpón existente y adecuarlo

\* Subcontratar

\* Instalar líneas propias dentro de otras empresas

### **SITIOS** (inmuebles industriales, principales ejemplos)

\* Planta aislada

\* Pueblo industrial

\* Complejo industrial

\* Aglomeración espontánea

\* Aglomeración planificada

Parque industrial

Otro fraccionamiento industrial

Parque tecnológico

### **3¿Por qué hay industria en Moreno? Primeras reflexiones sobre el origen de un grupo de empresas instaladas en el partido de Moreno<sup>13</sup>**

#### **Introducción y antecedentes<sup>14</sup>**

Los párrafos que siguen fueron escritos a partir de información recolectada en una encuesta a un grupo de 21 establecimientos fabriles en el partido de Moreno. La encuesta fue realizada a mediados de 1999 en el marco de un estudio financiado por el Instituto Provincial de Acción Cooperativa de la provincia de Buenos Aires, IPAC. En el marco de un acuerdo entre nuestra universidad y el IPAC se completó un trabajo titulado "Estudio de viabilidad para la creación de una incubadora de empresas asociativas en Moreno".<sup>15</sup>

Aunque el relevamiento no se centró en determinar el origen de las empresas relevadas, la encuesta incluyó una pregunta que se refiriere al origen y antecedentes del establecimiento y de la empresa. El texto que presentamos aquí se nutre fundamentalmente de las respuestas a esa pregunta y del análisis de otros materiales diversos como folletos de empresas. Por la variedad de empresas visitadas y la diversidad de las mismas personas entrevistadas, las respuestas no fueron homogéneas ni en extensión ni en profundidad.<sup>16</sup> Intentamos aquí hacer una primera sistematización de la información recolectada.

#### **Origen de las empresas**

A grandes rasgos encontramos cuatro razones para la presencia de plantas industriales en Moreno de acuerdo a las respuestas brindadas por los dueños y los gerentes de las distintas empresas contactadas (véase, cuadro 1)

Por razones endógenas (relacionadas con Moreno).

2. Por traslados de plantas de municipios cercanos.
3. Por localización: esto incluye tanto su posición (el oeste) que parece ser favorable para empresas que tienen a sus clientes en todo el área metropolitana (menores costos y tiempo de transporte), como el costo del terreno (menor en relación a otros municipios más cercanos al centro de la ciudad).
4. Por ser proveedor o demandante de empresas ubicadas en Moreno o partidos cercanos.

---

<sup>13</sup> por *María Cristina Cravino* y *José Antonio Borello*, Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento (Roca 850 San Miguel ; correo electrónico: ccravino@ungs.edu.ar) Marzo 2000.

<sup>14</sup> Agradecemos los comentarios de Federico Fritzsche y de Marcela Vio a una versión anterior de este texto.

<sup>15</sup> Otros resultados de esa encuesta se están difundiendo simultáneamente con este texto (véase, J.A. Borello y M.C. Cravino "Algunos resultados de la encuesta industrial realizada en Moreno, en 1999, 7 pp.). El Instituto del Conurbano ha llevado adelante diversos estudios sobre Moreno (véase la lista al final de este trabajo).

Sin duda, esta tipología simplifica motivos que muchas veces son combinados o que tuvieron que ver con los orígenes pero requirieron otros para la continuidad, pero sirve para clarificar la dinámica detrás de los orígenes de un grupo de empresas de Moreno. De todos modos, como entendemos que cada motivo no es, necesariamente, excluyente de los otros, en el caso de algunas empresas se ha marcado más de una razón. Más significativamente, este análisis puede servir para diseñar medidas de impulso a la instalación de nuevas actividades de transformación en Moreno.

### **Razones endógenas**

De las 20 empresas analizadas a trece les podemos atribuir esta primera causa. Aquí nos estamos refiriendo a diferentes aspectos. Por un lado, hay algunas empresas creadas por emprendedores que vivían en Moreno y que iniciaron sus empresas en el mismo partido o localidad en donde vivían. Por otro lado, hay varios casos de empresas que fueron iniciadas por personas que conocían el partido por tener una quinta o un lote en Moreno. En este subgrupo podemos incluir los traslados de establecimientos cuyos dueños o gerentes conocían Moreno por estas mismas razones. A este subgrupo se puede agregar el de una persona que instaló su empresa en Moreno porque su tío tenía una fábrica en el partido. Resulta significativa la localidad de La Reja dentro del grupo de empresas cuyo origen es atribuible a razones endógenas, donde encontramos varios casos de este tipo desde los años 50, entre los que podemos mencionar una empresa cosmética, una química, una carpintería y dos metalúrgicas.

Además, bajo esta razón endógena ubicamos, también, los casos de compras de plantas y galpones existentes (sea por empresarios originarios de la zona, sea por empresas con negocios en otros lados) (4 casos). Reconocemos, de este modo, la existencia de una atracción endógena en la infraestructura y en la actividad industrial pre-existente. Es cierto que si una fábrica en funcionamiento cambia de manos no hay un agregado genuino de empresas en la zona pero el hecho sí da una indicación de interés por esa localización. En la encuesta realizada encontramos el caso de una empresa autopartista que re-inicia sus operaciones en un galpón que ya existía pero que se utilizaba como depósito de chatarra. Este caso también muestra que la historia industrial y productiva de una zona es un elemento que juega muy fuertemente en el futuro productivo de un determinado lugar.

Dentro de las razones endógenas tenemos también el caso de una firma que se desprende de otra que ya existía en el partido: dinámica que vuelve a señalar la circularidad de la historia productiva de una zona. Volveremos sobre este punto al final de este artículo.

### **Traslados de municipios cercanos**

Por la forma como se inició la actividad industrial en la Argentina (y en otros países), gran parte de las fábricas y talleres están hoy dentro de barrios residenciales o comerciales. En la Región Metropolitana

---

<sup>16</sup> Sólo en un caso no hubo respuesta.



y, especialmente, en la Ciudad de Buenos Aires y en los partidos más cercanos a ella (los partidos llamados del primer cordón), algunas empresas que crecen tienen dificultades para expandirse en terrenos cercanos porque se encuentran insertos en el medio de barrios muchas veces residenciales. A veces también hay imposibilidad legal de aumentar la capacidad instalada, aunque el espacio ocupado por el nuevo equipamiento sea el mismo o menor. A la dificultad de expansión se suelen sumar problemas asociados. Por ejemplo, los vecinos se suelen quejar por ruidos y olores y por el tráfico pesado asociado a la actividad fabril. En la encuesta realizada en Moreno inclusive se mencionó un caso donde el empresario fue denunciado por los vecinos como contaminante. En estos casos, ante la necesidad de ampliar sus instalaciones optan por mudarse a municipios más alejados del centro de la ciudad (la Capital) porque por lo general el valor de la tierra es menor y porque es más fácil encontrar fracciones más grandes. Desde el punto de vista de las mismas empresas, que frecuentemente han crecido en etapas, con una expansión física no planificada, se encuentran con una distribución interna (layout) inapropiada.

Los siete casos de traslados que hemos identificado tienen, cada uno, sus propias particularidades. Por ejemplo, hay un grupo de traslados que están asociados a otras razones, como las endógenas (3 casos). En este subgrupo tenemos el caso de una firma que fabricaba productos de plástico (entre ellos envases para golosinas) pero que al trasladarse prácticamente se inventó de nuevo para empezar a fabricar golosinas. Una empresa confeccionista continúa teniendo instalaciones en la Ciudad de Buenos Aires pero ha trasladado prácticamente toda su capacidad productiva a Moreno luego de haber tenido durante un tiempo un taller de confecciones en José C. Paz. Aunque siguen trabajando con otros talleres en esa localidad, decidieron construir una nueva planta en Moreno. La empresa de helados es un desprendimiento de una firma que fabricaba (y fabrica) helados en Merlo y se instaló en Moreno.

Hay algunos casos de empresas donde se combinan razones de traslado y de localización. Dentro de este subgrupo podemos mencionar una empresa dedicada a la fabricación de jugos y gaseosas que decidió localizarse en Moreno teniendo en cuenta la ubicación de su mercado en el resto de la Región Metropolitana. Esta empresa se trasladó a Moreno desde Ramos Mejía. También hemos incluido en este subgrupo a una empresa cerámica de larga data en la zona cuyo fundador había formado parte de otra empresa cerámica localizada en José C. Paz y que tenía conocimiento de la zona simplemente por estar cerca. La empresa que se instaló en Cuartel V debió hacerse cargo inicialmente de su propia provisión de toda clase de servicios (gas, luz, etc.) e inclusive del alojamiento para parte del personal de la fábrica.

### **Localización**

En ningún caso las empresas parecen haber llevado adelante un estudio sistemático de dónde localizarse pero hemos tratado de incluir aquí a los establecimientos cuyo origen aparece asociado a las bondades relativas de Moreno respecto a otros lugares. En el párrafo anterior señalamos el caso de una empresa de jugos que había tenido en cuenta esta razón.

Podemos mencionar también el caso de una empresa química que se instala en Paso del Rey, a la vera del Río Reconquista pues se trataba de un precinto industrial ( esto es, un área asignada por zonificación exclusivamente para desarrollar actividades fabriles). En este grupo también incluimos una pequeña empresa que decide instalarse en Moreno porque la tierra era barata. Por último, tenemos el caso de la empresa cerámica (que ya discutimos) que opta por Moreno porque hay allí arcilla que podía ser extraída para fabricar ladrillos y porque pudo adquirir una extensión de tierra considerable a un precio relativamente bajo.

Un entrevistado de una empresa alimenticia cuyos principales clientes están en toda la Región Metropolitana y algunos lugares del interior, considera que la ubicación en la zona oeste del Conurbano—al ser equidistante del norte y del sur—es privilegiada porque implica menores costos y tiempo de transporte.

Por ser proveedor/demandante de otras empresas localizadas en la zona

De las entrevistas realizadas esta razón parece ser la menos relevante aunque aquí encontramos una historia muy particular. En la quinta de su familia, un joven emprendedor empieza una empresa que se transformará en la principal tercerista de una gran transnacional de la industria cosmética. Con el tiempo la transnacional instala su propia planta junto a la de su tercerista. De la empresa original se desprende, luego, un socio que pasa a formar su propia firma que fabrica envases para cosméticos, teniendo inicialmente como principales clientes a las otras dos plantas de cosméticos.

Por información recogida en la encuesta y en entrevistas adicionales realizadas en Moreno, esta es una razón que parece haber pesado poco en el origen de la actividad fabril existente en Moreno. Volveremos sobre este punto, desde una perspectiva más amplia, en la sección siguiente.

## **Reflexiones finales**

El análisis precedente aporta elementos que sirven para entender mejor el origen de las empresas que hoy están en Moreno y para avanzar en el diseño de acciones conducentes a fomentar la actividad productiva en el partido. Dejaremos para una futura versión de este texto una disquisición más detallada sobre cuestiones de interés más académico para centrarnos en el significado práctico de la discusión anterior.

Lo primero que surge con gran claridad es la manera en que la geografía y la historia previa influyen en el origen de las empresas. Esa influencia se da de varias maneras. Por un lado, inclusive en un partido con relativamente poco peso fabril, como Moreno, ese peso tiene una significativa gravitación sobre lo que ha de suceder luego. De allí se deriva un corolario práctico de gran relevancia, que es que el fomento de la actividad productiva futura (inclusive pensando en nuevas plantas y nuevas empresas) pasa, muy fuertemente, por los establecimientos fabriles existentes en un momento dado. Por lo tanto, no se trata solamente de inducir la localización de inversiones externas (cosa en la que los intendentes y los funcionarios suelen poner el eje de sus gestiones) sino de trabajar con la

actividad existente (pensando que es de la actividad existente de donde se pueden desprender nuevas firmas, que es la actividad existente la que puede inducir nuevas inversiones de diversas maneras). Si, además, tenemos en cuenta que las fábricas y los talleres existentes deben re-crearse a través de inversiones y ajustes periódicos, pensar en el impulso de la actividad productiva en una determinada zona, pasa, necesariamente, por considerar qué pasa en los establecimientos manufactureros existentes.

La geografía industrial de los partidos más cercanos a la Ciudad de Buenos Aires también gravita sobre lo que ha de suceder en Moreno. Así los traslados generalmente se dan desde barrios ubicados en la zona norte y oeste de la Ciudad de Buenos Aires y desde partidos ubicados hacia ese distrito en dirección sur y sureste. No es común encontrar traslados desde la zona sur o desde localidades ubicadas más cerca del corredor de la Panamericana. Aquí, nuevamente, parece más efectivo tener un conocimiento actualizado (y contactos) en estas zonas que intentar atraer traslados desde cualquier lugar de la metrópolis.

Por otro lado, se ve en esta encuesta (pero es un cierto en prácticamente todos los estudios existentes sobre localización industrial) que el conocimiento personal que tienen sobre un determinado lugar los dueños o gerentes de una empresa juega de manera central en la decisión de localización. En esta encuesta esto aparece de diversas maneras: ligado a la vivienda del dueño, ligado a la casa de fin de semana de un socio, por tener familia en la zona, etc. Lo que parece relevante aquí es tratar de identificar e inducir a personas en condiciones o de empezar una empresa o de incidir sobre la localización de una planta, sobre la conveniencia de hacerlo en Moreno.

El segundo punto a considerar tiene que ver con cuestiones de sitio y de lugar. Esto es, con la disponibilidad de tierra (y/o instalaciones) donde desarrollar actividades fabriles y con la ubicación de esa tierra respecto a los accesos viales, al ferrocarril, a la mano de obra, a los puntos de venta. A la municipalidad le resulta mucho más difícil incidir sobre elementos generales de localización que sobre cuestiones referidas a los sitios para la actividad industrial. Esto es, la municipalidad tiene incumbencias e instrumentos que le permiten incidir sobre la actividad industrial a través del conjunto de normativas relativas al uso del suelo. La municipalidad puede, inclusive, tener un mejor conocimiento del mercado del suelo industrial dentro de su propio partido. En Moreno todavía hay suelo rural y todavía es posible, dentro de los límites municipales, plantear nuevas urbanizaciones o nuevas aglomeraciones industriales. Parece importante, por lo tanto, trabajar sobre la normativa de uso del suelo.

El tercer punto tiene que ver con lo que parece ser una característica de la industria de Moreno : la falta de relaciones comerciales entre las empresas industriales del partido. Otros datos recogidos en la encuesta nos permiten afirmar que los encadenamientos entre empresas no sólo no están presentes en el origen de las firmas sino que tampoco se dan más adelante en la historia de cada empresa. Más ampliamente puede decirse que son escasas (aunque no inexistentes) las prácticas y experiencias de asociación entre empresas. Hay aquí un amplio campo de trabajo para las

asociaciones empresariales, para las áreas municipales relacionadas con la producción y para el estado provincial (en especial a través de organismos específicos como el IDEB).

### Resumen:

Hemos examinado muy brevemente aquí dos cuestiones que pueden ayudar a responder la pregunta que nos planteamos en el título de este texto: "¿Por qué hay industria en Moreno?". Se trata de la formación de empresas y de la localización industrial. Esto es, en el análisis que hemos hecho en la sección principal de este artículo hemos examinado casos de empresas formadas en Moreno y casos de firmas que comenzaron a desarrollar actividades productivas en Moreno pero que ya tenían una trayectoria previa, en otros lugares.

El origen de la actividad fabril existente en Moreno deviene de estos dos grandes, y complejos, procesos. Con el análisis precedente no creemos haber agotado de ningún modo el tema e inclusive nos quedan aún una serie de cuestiones a considerar a partir de información que ya tenemos pero que no hemos procesado. Esperamos poder avanzar en el análisis de estos temas en futuras contribuciones. Mientras tanto, dejamos estos párrafos en manos de los lectores, de quienes esperamos críticas y comentarios.

**Cuadro 1.**  
**Encuesta a un grupo de establecimientos industriales de Moreno.**  
**Principales razones para localizarse en el partido.**

Actividad principal de cada fábrica o taller	PRINCIPALES RAZONES PARA LOCALIZARSE			
	Endógenas	Traslados	Localización	Proveedor/demandante
Helados		de Merlo		
Pollos	Compra de planta			
Pan, pastas, etc.	Compra de planta			
Jugos, gaseosas		Ramos Mejía	X	
Golosinas	Tenía quinta	Capital		
Confecciones	Tenía quinta	Capital y J.C.Paz		
Aberturas de madera	Vivía en la zona			
Prods. químicos			Precinto	
Cosméticos				X
Aerosoles	Tenía quinta			X
Adhesivos p/industria	Vivía en la zona			
Neumáticos		San Justo		
Envases plásticos	Desprendimiento			X
Muebles metal./autopartes	Compra de planta			
Motores	Vivía en la zona			
Criquets p/uso industrial			X	
Válvulas	Tío tenía fab. allí			
Autopartes	Tenía lote allí			
Autopartes	Había galpón	Munro		
Cerámicas		Fundador tenía fábrica en JC Paz	X	

Fuente : UNGS-IPAC, encuesta industrial de Moreno, 1999.

### **Escritos e investigaciones del Instituto del Conurbano (UNGS) sobre Moreno**

- Alsina, Griselda y Andrea Catenazzi (coord.). "Diagnóstico preliminar ambiental del partido de Moreno". San Miguel : Instituto del Conurbano, UNGS (Convenio UNGS-Municipalidad de Moreno), a publicarse en 2000.
- Badía, Gustavo (coord.) y otros. "Actores sociales e institucionales en el municipio de Moreno : Condiciones de viabilidad para la creación de una incubadora de emprendimientos productivos y/o de servicios". San Miguel : Instituto del Conurbano, UNGS (Convenio UNGS-Fondo de Capital Social, FONCAP, a publicarse en 2000.
- Borello, J.A. (coord.), Sergio Agoff, Cristina Cravino, Gustavo Badía y Alejandro López Accotto, con Karina Díaz. "Estudio de viabilidad para la creación de una incubadora de empresas asociativas en Moreno". San Miguel : Instituto del Conurbano, UNGS (Convenio UNGS-Instituto Provincial de Acción Cooperativa, Pcia. de Buenos Aires), a publicarse en 2000.
- Borello, J.A. y Marcela Vio (1999). "Caracterización de la estructura industrial de Moreno". Reseña Semanal (Moreno). No. 190, Año IV (24 de sept.), pp. 6-7.
- Kohan, Gustavo y Marisa Fournier (1998). La situación social local: La inserción laboral de los hogares de 4 partidos de la región Metropolitana de Buenos Aires. San Miguel : UNGS (Programa de Desarrollo local). [partidos de Moreno, José C. Paz, Malvinas Argentinas y San Miguel].
- López Accotto, Alejandro (1998). La estructura del gasto municipal en el Conurbano bonaerense: Los casos de Tres de Febrero, Moreno y Pilar. San Miguel: Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento (Documento de Trabajo 7).
- Reboratti, Laura y Federico J. Fritzsche (1999). "Base informativa y análisis preliminar para la realización de un diagnóstico ambiental del partido de Moreno". San Miguel: Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento [informe preparado especialmente para la materia Laboratorio Interdisciplinario 1, en el marco de un acuerdo entre la UNGS y la municipalidad de Moreno], mimeo 25 pp. Más anexos y mapas.

## BIBLIOGRAFIA

- Altimir, Oscar y otros (1966). "Los instrumentos de promoción industrial en la posguerra". **Desarrollo Económico**. Nos. 21-27.
- Arcagni, A. (1985). **Disposiciones vigentes sobre promoción industrial a nivel regional**. Buenos Aires: edición del autor.
- Azpiazu, Daniel (1986). **La promoción industrial en la Argentina, 1973-1983. Efectos e implicancias estructurales**. Buenos Aires: CEPAL (Documento de Trabajo 19).
- Azpiazu, Daniel (1988). **La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial 1974-1987**. Buenos Aires: CEPAL (Documento de Trabajo 27).
- Basualdo, Eduardo y Daniel Azpiazu (1989). **Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina**. Buenos Aires: Cántaro Editores.
- BND (1983). [Banco Nacional de Desarrollo, Argentina] **Evaluación de políticas de promoción industrial: El caso de la industria textil en Chubut**. (L. Beccaria, coord.; H. Martínez, M. Tur and A. De Angelis). Buenos Aires: BND.
- Boneo, Horacio (1985). **Desarrollo regional, incentivos fiscales y localización industrial**. Buenos Aires: CEDES (Estudios CEDES).
- Borello, José A. (1989). **La Rioja, 1980-1987. Evaluación de la política de promoción industrial. Decisiones de localización, costos de producción e impacto local**. Buenos Aires: Centro de Estudios Urbanos y Regionales (Informe de Investigación del CEUR 8).
- Borello, José A. (1992). **Bulones, patillas y lugares. Cambios en la industria, el interior y las grandes ciudades de la Argentina contemporánea**. Buenos Aires: Centro de Estudios Urbanos y Regionales (Cuadernos del CEUR 31).
- Borello, José Antonio (1995). "Regional Development and Industrial Promotion in Argentina: A Review of Events and Writings". **International Journal of Urban and Regional Research** (Essex), Vol. 19, No. 4 (Dec), pp. 574-590.
- Borello, José Antonio (1998). **Soplado vida al metal. Cien años de la industria metalmeccánica mendocina, 1895-1995**. Buenos Aires: CEUR/CEA/Oficina de Publicaciones del CBC, Universidad de Buenos Aires (Prólogo de Jorge M. Katz, con un capítulo de Gabriel Yoguel).

- Bredo, William (1960). **The Industrial Estate. Tool for Industrialization.** Menloe Park, CA/ Glencoe, ILL: International Industrial Research Center, Stanford Research Institute/The Free Press.
- CAFADE (1961) [Comisión Nacional de Administración del Fondo de Apoyo al Desarrollo Económico]. **Qué es un parque industrial.** Buenos Aires: CAFADE.
- CAFADE (1962a). **El papel de los parques industriales en el desarrollo industrial de la República Argentina.** Buenos Aires: CAFADE.
- CAFADE (1962b). **Programación del desarrollo del complejo industrial de San Nicolás. Plan General de Trabajo.** Buenos Aires: CAFADE.
- CFI (1971). **Los parques industriales en la República Argentina, 1961-1971.** Buenos Aires: CFI (Serie Técnica).
- CFI (1973). [Consejo Federal de Inversiones] **Análisis y evaluación del plan de transformación agroindustrial de la provincia de Tucumán. Informe Final.** (H. Boneo, coord. M. Cavarozzi, N. Lavergne, G. Picabea). Buenos Aires: CFI (Serie Técnica 17).
- CFI (1982). **Análisis del sistema de promoción económica e industrial actual y de sus posibles modificaciones (Ley nro. 19.640 -Tierra del Fuego).** Buenos Aires: CFI.
- Ciccolella, Pablo J. (1989). **El estado y el poder económico en la revalorización del espacio fueguino.** Buenos Aires: Instituto de Geografía, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires (Serie Contribuciones).
- Cimillo, Elsa, Graciela Gutman y Gabriel Yoguel (1988). **Impacto de la promoción industrial en las provincias del Norte Grande argentino.** Buenos Aires: CFI/CEPAL (Programa PRIDRE).
- CONADE (s.f.). "Guía metodológica para la instalación de parques industriales".
- Ferrucci, Ricardo J. (1986). **La promoción industrial en Argentina.** Buenos Aires: Editorial Universitaria De Buenos Aires (Colección Temas).
- Fortis, Daniela (1994). "Diagnóstico y propuesta de políticas para el mejor aprovechamiento del Parque Industrial de Pergamino". Buenos Aires: Facultad de Ingeniería, UBA [Trabajo profesional realizado como parte de los requisitos para obtener una Licenciatura en Ingeniería Industrial, Director: Prof. Emilio Natri, julio], mimeo.
- Gorenstein, Silvia (1993). "El complejo petroquímico Bahía Blanca: Algunas reflexiones sobre sus implicancias espaciales". **Desarrollo Económico** (Buenos Aires). Vol. 32, No. 128 (enero-marzo).
- Gutman, Graciela, G. Yoguel, F. Gatto, A. Quintar and G. Bezchinsky (1988). **Promoción industrial en La Rioja. Estrategias empresariales y desarrollo regional.** Buenos Aires: CFI/CEPAL (Programa PRIDRE).
- Harvey, David (1983). **Teorías, leyes y modelos en geografía.** Madrid: Alianza Editorial (ed. original en inglés de 1969).

- Herrero, F. (1962). **Aspectos legales de la promoción industrial en la Argentina**. Buenos Aires: Editorial del Instituto; Centro de Investigaciones Económicas, Instituto Torcuato Di Tella.
- INDEC. Dirección Nacional de Estadísticas de las Actividades Productivas (1990). "Parques, zonas y áreas industriales en la República Argentina". Buenos Aires: INDEC, mimeo, 130 pp., incluye mapas y figs. (Vol. 1, No. 1). (Vol. 2, No. 1, 1991).
- Johnston, R.J., Derek Gregory y David M. Smith (1994). **The Dictionary of Human Geography**. 3a. ed. rev. Oxford: Basil Blackwell.
- Kürzinger, Edith, Marita Brommelmeier y Uwe Weihert (1985). **Industrialización y desarrollo regional en Argentina. Estudio de caso: Tucumán**. Berlín: Instituto Alemán del Desarrollo.
- Lindenboim, Javier (1987). **Desarrollo regional y leyes promocionales**. Buenos Aires: CEUR.
- Manghesi de D'Alessio (1987?). "Situación del sector industrial promovido al 31 de diciembre de 1986". **Informaciones del CIEC** (Córdoba) (Junio).
- Neiburg, Federico (1988). **Fábrica y villa obrera: Historia social y antropología de los obreros del cemento**. Buenos Aires: CEAL.
- ONUDI (1979-a) [Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial]. **La eficacia de los parques industriales en los países en desarrollo**. Nueva York/Viena: ONUDI/ Naciones Unidas.
- ONUDI (1979-b). **Pautas para el establecimiento de parques industriales en los países en desarrollo**. Nueva York/Viena: ONUDI/ Naciones Unidas.
- Pratt, Andy (1994). **Uneven Re-production: Industry, Space and Society**. New York: Pergamon/Elsevier.
- Quintar, Aída y Francisco Gatto (1992). **Distritos industriales italianos. Experiencias y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales**. Buenos Aires: CFI/ CEPAL (Programa PRIDRE).
- Quintar, Aída, R. Ascúa, F. Gatto, F. y C. Ferraro (1993). **Rafaela: un cuasi-distrito italiano 'a la argentina'**. Buenos Aires: CFI/ CEPAL (Programa PRIDRE).
- Rearte, Ana G. de (1991). **Los distritos industriales como modelo de organización industrial: el caso del tejido de punto marplatense**. Buenos Aires: CFI/ CEPAL (Programa PRIDRE).
- Roitter, Mario (1987). **La industrialización reciente de Tierra del Fuego**. Buenos Aires: CFI/CEPAL (Programa PRIDRE, Doc. No. 13).



- Rosezvaig, Eduardo E. y Luis M. Bonano (1992). **De la manufactura a la revolución industrial. El azúcar en el Norte Argentino: fases y virajes tecnológicos.** Tucumán: Univ. Nnal. de Tucumán.
- Scheifler, María Antonia (coord.) **Los parques científicos. Principales experiencias internacionales.** Madrid: IMADE/Comunidad de Madrid/Ed. Civitas SA (Biblioteca Civitas Economía y Empresa).
- Schvarzer, Jorge (1987). **Promoción industrial en Argentina. Característica, evolución y resultados.** Buenos Aires: Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración.
- Sottolano, Miguel A. y Jacobo Becker (1986). **Evaluación de los regímenes de promoción industrial.** Buenos Aires: CFI, 2 vols. (Documento de Trabajo).
- UIA (1984). [Union Industrial Argentina] Promoción industrial en la Argentina. Cuantificación de los resultados logrados por los regímenes de promoción industrial. (A. Arcagni). Buenos Aires: UIA.
- Walker, Richard y Michael Storper (1981). "Capital and Industrial Location". **Progress in Human Geography.** Vol. 5, pp. 473-509.
- Winkler, D. P. (1983). **Régimen de promoción económica industrial. Análisis jurídico y fiscal de sus normas.** Buenos Aires: Ediciones Depalma.
- **Reseña bibliográfica del primer artículo**
- Fabio Boscherini y Lucio Poma (compiladores). Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas: El rol de las instituciones en el espacio global. Buenos Aires/Madrid: Miño y Dávila Editores, 2000.
- por José Antonio Borello, Universidad Nacional de General Sarmiento/ CONICET, Roca 850 (1663) San Miguel, Prov. de Buenos Aires, [jborello@ungs.edu.ar](mailto:jborello@ungs.edu.ar).
  - A publicarse en:
  - Desarrollo económico. Revista de Ciencias Sociales (Buenos Aires), Vol. 41, Nº 163, octubre-diciembre, 2001.