

# Valoración de la localización industrial en Tres Arroyos, Argentina. Factores históricos y actuales

María Cecilia Martín\*

## Resumen

La globalización de la economía y las lógicas empresariales que irrumpen en esta nueva fase del capitalismo, han cuestionado los fundamentos teóricos sobre los que se han basado los enfoques que abordaron la localización industrial hasta mediados del siglo XX. Las nuevas vertientes que comenzaron a surgir en la década del '70, han colocado el acento en la importancia que asume el territorio –sus recursos específicos, su estructura social, sus instituciones- en las decisiones de localización y en el desarrollo de las empresas.

El presente artículo contiene los resultados de un estudio de caso desarrollado en la ciudad de Tres Arroyos (Argentina). La investigación ha estado orientada a identificar los factores del territorio que resultan decisivos para comprender la localización, la permanencia y la dinámica de las empresas industriales en la ciudad. Asimismo, se ha procurado contrastar los resultados obtenidos a través del análisis empírico, con los principales aportes teóricos que han abordado la localización industrial en el campo de la Geografía y de la Economía Espacial. Los resultados obtenidos demuestran en qué medida los cambios económicos y las nuevas lógicas empresariales que irrumpen en la fase actual del capitalismo, imponen la necesidad de construir marcos interpretativos más amplios para comprender la dinámica espacial de la industria.

**Palabras clave:** industria, territorio, localización industrial.

---

\* Docente-Investigadora, Departamento de Geografía y Turismo, Universidad Nacional del Sur, Argentina, mcmartin@criba.edu.ar

## **Assessment Of Industrial Location In Tres Arroyos, Argentina. Historical And Current Factors**

### **Abstract**

The globalization of the economy and the business logic that emerged in this new phase of capitalism have undermined the theoretical foundations on which they have based approaches addressing industrial location until the mid-twentieth century. The new aspects emerging in the 70's have placed emphasis on the importance the territory assumes, ie. their specific resources, social structure, institutions in the location decisions and the development of enterprises. This article contains the results of a case study developed in the town of Tres Arroyos (Argentina). The research has been directed to identify the factors that are crucial territory to understand the location, stay and the dynamics of industrial enterprises in the city. Also, efforts have been made to compare results obtained through empirical analysis with major theoretical contributions that industrial location has addressed in the field of Geography and Economy Space.

The results obtained show how economic changes and new business logic that emerge in the present phase of capitalism impose the need to develop wider interpretative frames to understand the spatial dynamics of industry.

**Key words:** industry, territory, industrial location.

## Introducción

La distribución de las actividades económicas en el espacio constituyó desde siempre, un tema de análisis preferencial en el ámbito de la Geografía Económica. Ya en el siglo XIX, se desarrollaron numerosos estudios orientados a reconocer los factores geográficos e históricos que permitían explicar la localización de actividades en el territorio. A mediados del siglo XX, bajo el influjo de la Economía Espacial, la Nueva Geografía suplantó los estudios idiográficos y descriptivos de esta primera etapa, para abordar el análisis locacional desde una perspectiva universalista y centrada en la construcción de modelos teórico-cuantitativos.

La crisis económica de los años '70 requirió nuevos enfoques que pudiesen dar cuenta de las lógicas territoriales adoptadas por el capital a escala mundial. En efecto, el cambio tecnológico, la nueva dinámica de los mercados internacionales y la adopción de nuevos modos de organización de la producción, introdujeron grandes cambios en los sistemas productivos y provocaron importantes alteraciones en la distribución espacial de las empresas.

La crítica a la corriente neopositivista, llegó en los años '70 bajo el influjo de la Geografía Radical y la Geografía Humanista, que impusieron un severo cuestionamiento a los enfoques desarrollados por los teóricos cuantitativos. Bajo la denominada Revolución del Comportamiento, se comenzó a incorporar en el análisis espacial los aspectos subjetivos que influyen en las decisiones humanas, cuestionando de esta manera, los supuestos de racionalidad absoluta sobre los que se basaban los modelos de localización desarrollados hasta entonces.

En la actualidad, la dinámica empresarial en esta nueva etapa del capitalismo, asociada a una dinámica espacial específica, demanda nuevamente una renovación conceptual y teórica para el análisis de la localización industrial. De hecho, las lógicas que rigen el funcionamiento de las actividades económicas a escala mundial, revela una conducta altamente selectiva que revaloriza el papel del territorio y de sus recursos específicos como factores decisivos de competitividad.

Esta argumentación supera la visión tradicional del territorio como soporte de recursos y receptor pasivo de actividades productivas y políticas de desarrollo, para enfatizar el protagonismo que asume en la materialización de estos procesos. Potenciar lo específico de cada lugar, aquello que lo distingue de otros y que puede convertirse en ventaja competitiva, constituye un desafío para ciudades y regiones que procuran construir estrategias de

desarrollo basadas en la promoción de procesos de industrialización desde el territorio.

En este trabajo, se busca referenciar empíricamente los aspectos teóricos de la localización industrial a partir de un estudio de caso realizado en la ciudad de Tres Arroyos (Provincia de Buenos Aires, Argentina). La finalidad consiste en identificar qué factores territoriales han asumido históricamente un papel decisivo en las decisiones de localización de las empresas y en el desarrollo de estrategias de reconversión frente a la crisis de los años '90. Asimismo, se procura reconocer cuáles son actualmente los factores territoriales que resultan decisivos para comprender la localización, la permanencia y la dinámica de las empresas industriales en la ciudad. La metodología empleada en el trabajo de campo, estuvo fundamentalmente centrada en la aplicación de entrevistas semiestructuradas a 22 empresas seleccionadas, correspondientes a las principales ramas de especialización sectorial. La determinación de la muestra se realizó con un criterio informal - no probabilístico. En una primera instancia, se seleccionaron 18 *casos típicos*, representados por empresas que fueron escogidas teniendo en cuenta el tamaño, el origen, la trayectoria empresarial y el tipo de producto elaborado; tres de las dieciocho firmas seleccionadas, no accedieron a la aplicación de las entrevistas. Posteriormente, se incorporaron nuevas empresas utilizando como criterio, el muestreo en cadena o por redes (Fernández Sampieri, 2004). La investigación incorporó, de manera complementaria, información proveniente de fuentes periodísticas y documentales.

En una primera instancia, se propone una sucinta revisión de los principales enfoques y debates teóricos que han abordado la temática de la localización industrial, tanto en el campo de la Geografía como de la Economía Espacial. Ello permitirá establecer un marco conceptual para situar y contrastar los resultados obtenidos en el estudio de caso.

## **Enfoques analíticos de la localización industrial**

### **La vertiente clásica de las teorías de localización**

Los primeros estudios sobre la distribución espacial de las actividades económicas datan del siglo XVI. Estos trabajos, en general de carácter descriptivo, abordaron diversas temáticas vinculadas con el desarrollo del comercio de ultramar y la circulación de bienes, las relaciones entre áreas de producción y de mercado, la concentración de la actividad industrial y comercial en las ciudades, entre otras. Estas investigaciones tuvieron, sin embargo, un carácter puntual y relativamente marginal en el campo de la Geografía y de las Ciencias Económicas.

Las primeras teorías de Economía Espacial que intentaron explicar la distribución de las actividades económicas en el espacio con un enfoque

más general, se desarrollaron a partir del siglo XIX y en particular, durante la primera mitad del siglo XX. En 1826, Johann Von Thünen, considerado precursor del análisis económico espacial, desarrolló un modelo empírico para precisar las leyes que rigen la distribución de los sistemas de cultivo. Consideró para ello, la existencia de un territorio aislado y homogéneo, con un mercado único centralizado –la ciudad-, de manera que cada punto de ese espacio se encuentra definido por su distancia al centro. Desde esta premisa, Von Thünen planteó la existencia de un orden en la distribución de los usos agrarios, considerando de manera integrada los costos de transporte en función de la distancia al mercado y la existencia de unos márgenes espaciales de rentabilidad que determinarían una localización óptima para cada producto (Méndez, 1997; Benko, 1999). Von Thünen contempló además otros factores que pueden alterar la disposición aureolar de las áreas de cultivo, tales como la existencia de un núcleo urbano pequeño con su propia área de influencia o la presencia de un río navegable, por considerarlos decisivos en la variación de los costos de transporte.

Los estudios realizados por Von Thünen sirvieron de base para el desarrollo de nuevas investigaciones hacia fines del siglo XIX, en particular en el ámbito de la Escuela Histórica Alemana. En general estos trabajos, basados en la construcción de modelos teóricos de gran abstracción y escaso poder explicativo, ciñeron las lógicas que rigen el comportamiento empresarial a la aplicación de variables estrictamente económicas, fácilmente contrastables con la experiencia. No obstante, aportaron algunos elementos de análisis relevantes y contribuyeron a ampliar de manera notable el campo de estudio de la Economía Espacial.

### **Modelos de localización óptima**

En la primera mitad del siglo XX, bajo el influjo del pensamiento neoclásico, se desarrollaron nuevos aportes teóricos que procuraron establecer principios de carácter general aplicados a la construcción de modelos geométricos interpretativos, por medio de los cuales pudieran identificarse los puntos de emplazamiento óptimo en función de algunas variables básicas como los costos de transporte y el comportamiento de la demanda. Todos ellos partieron, de un modo más o menos general, de los siguientes supuestos:

- existencia de un espacio homogéneo con costos de producción constantes en toda su superficie;
- consideración de los costos de transporte como función lineal de la distancia (tomando en cuenta eventualmente, el peso del producto como factor de elevación de dichos costos);
- comportamiento empresarial basado en una racionalidad ilimitada y un conocimiento perfecto;

- mercados perfectamente competitivos (gran número de productores y consumidores sin capacidad para influir en los precios);
- comportamiento homogéneo de los mercados de trabajo.

Polèse (1998) realiza una distinción entre los modelos de localización basados en estos supuestos. Un primer grupo pone énfasis en las relaciones de producción de la empresa individual; en ellos se intenta establecer la localización óptima de un establecimiento, procurando la minimización de costos y tomando como variables básicas los costos de transporte, el peso de los insumos materiales y las relaciones físicas de producción. Se destacan en este campo, los aportes de Alfred Weber (1909), Edgar Hoover (1948) y Walter Isard (1956), entre otros.

Un segundo grupo de teorías locacionales intenta comprender la lógica del sistema en su conjunto, poniendo especial énfasis en el comportamiento espacial de la demanda. Se destacan en este sentido, las aportaciones de Harold Hotteling (1929), August Lösch (1940) y la Teoría de los Lugares Centrales de Walter Christaller (1933). Estos modelos –particularmente orientados al análisis de la distribución del comercio minorista– son igualmente aplicables a los sectores de actividad para los que la proximidad al mercado resulta decisiva. Según estas teorías, en función de la competencia y de las características de los productos de consumo final, todos los sectores de actividad sensibles al mercado se distribuyen en el espacio de manera jerárquica (Polèse, 1998).

### **El distrito industrial marshalliano**

Desde el corazón mismo de la teoría neoclásica, el modelo de localización industrial desarrollado por Marshall en 1919, constituye un aporte sumamente original en el marco de la Economía Espacial. A diferencia de los representantes de la Escuela Alemana, Marshall justifica la concentración de industrias especializadas en ciertas áreas particulares a través del concepto de **economías externas**. Desde esta argumentación, la localización conjunta de establecimientos en un mismo ámbito espacial, produce una reducción de los costos unitarios de producción en comparación con los costos correspondientes a una ubicación dispersa, lo cual se traduce en un incremento de la productividad, no siempre cuantificable.

Marshall arriba de esta forma al concepto de **distrito industrial**, al que define como una concentración de empresas e industrias especializadas en un área geográfica particular que, aprovechando la división del trabajo y la especialización sectorial, logran alcanzar ventajas de escala frente a la producción de gran tamaño concentrada en una única unidad productiva (Quintar y Gatto, 1992). Desde esta perspectiva, las pequeñas empresas

podrían alcanzar niveles de eficiencia y productividad comparables con los grandes establecimientos.

La teoría de Marshall otorga una importancia decisiva a la historia industrial del territorio, en la formación de economías externas y en la concentración de empresas de una misma rama. Según el autor, los patrones de localización perduran durante largo tiempo ya que las empresas obtienen ventajas de proximidad (Costa Campí, 1997). Esta permanencia en el tiempo permite generar una atmósfera industrial que resulta de la familiarización del colectivo empresarial y social local, con la actividad industrial. La conformación de redes de relaciones próximas y frecuentes entre los agentes económicos, crea un ambiente potencialmente apto para la cooperación empresarial, la difusión de ideas e innovaciones y la especialización creciente de la mano de obra. El aprovechamiento de este conjunto de externalidades, permite a pequeñas y medianas empresas alcanzar rendimientos crecientes externos, aún cuando los rendimientos de cada empresa individual resulten decrecientes (Costa Campí, 1997).

Lo esencial en su planteo y que sin duda lo distancia del pensamiento neoclásico más ortodoxo, consiste en haber encontrado en el territorio y en sus valores específicos, claves para la interpretación del comportamiento espacial de las firmas y de la desigual evolución seguida por los sistemas productivos en cada ámbito territorial concreto. La importancia concedida al territorio, el papel asignado a las economías de aglomeración, la relevancia otorgada al contexto social e institucional como factores de desarrollo empresarial, le imprimen un carácter distintivo que ha servido de base para la formulación de nuevas aportaciones teóricas desarrolladas a fines del siglo XX.

### **Objeciones a los modelos cuantitativos**

En el marco de lo que se llamó la Nueva Geografía, la ciencia regional se nutrió de teorías generales que sustituyeron la consideración de las especificidades territoriales y la diversidad cultural, por modelos cuantitativos con escasa capacidad explicativa. Las principales críticas que a lo largo de los años han objetado la validez de estas teorías, han cuestionado la excesiva simplificación de los argumentos presentados y la validez de los modelos, fundamentalmente a partir de los cambios tecnológicos y las nuevas lógicas productivas surgidas desde mediados del siglo XX.

Uno de estos cuestionamientos se ha asociado en efecto, al hecho de no considerar el papel que desempeñan las nuevas tecnologías –aplicadas a la producción, a las comunicaciones, a los transportes- en relación con las decisiones de localización y con la modificación de los costos de producción. En los modelos reseñados, las tecnologías son conocidas y fijas, determinando

en consecuencia, funciones de producción comunes para todas las empresas. No obstante, la innovación y el cambio tecnológico han ido asumiendo una importancia decisiva en el funcionamiento de las empresas, en la estructura de los mercados y en las dinámicas territoriales; la desigual capacidad de empresas y territorios para acceder a las nuevas tecnologías, determina impactos diferenciales que deben ser considerados. Por otra parte, el progreso técnico, al hacer más eficientes los métodos de producción contribuye a disminuir la relación insumos/ventas y con ello, la valoración realizada respecto a una localización próxima a los recursos naturales; la mejora tecnológica permite por otra parte, la sustitución de insumos, lo cual provoca alteraciones en los precios y relativiza el poder de atracción de los lugares que los proveen (Polèse, 1998). Méndez enfatiza esta misma idea al señalar que en la actualidad, los costos de transporte han reducido su importancia en relación con los costos totales de cualquier actividad, tanto por la reducción de tarifas y tiempos, como por las mejoras logísticas o la disminución del volumen de materias primas utilizadas por numerosas industrias, lo cual reduce las restricciones impuestas por la distancia y facilita la formación de ejes de desarrollo que sustituyen las localizaciones de carácter puntual (Méndez, 1997).

Otro de los aspectos que han sido cuestionados, ha estado relacionado con la estructura y el funcionamiento de los mercados, en particular en los enfoques que han puesto el acento en el comportamiento espacial de la demanda. En éstos se asume que los agentes económicos se desenvuelven en mercados perfectamente competitivos que operan de manera óptima, fijando precios a productos y factores. Así, el poder de compra y las preferencias de los consumidores son homogéneas en todo el territorio; tampoco se considera la existencia de distorsiones en los mercados de trabajo, en tanto que las diferencias de salarios sólo se adjudican a diferencias en la productividad, con lo cual no son considerados como elementos decisivos en la elección de la localización (Polèse, 1998).

En relación con esto último, también se ha cuestionado la negación de la posibilidad de que los empresarios puedan obtener ganancias excesivas y la omisión incurrida en torno a la discriminación de precios. Krugman considera en este sentido, que estas premisas de las que parte la teoría neoclásica, impiden dar explicaciones satisfactorias a la presencia cada vez más notable de áreas de desarrollo económico desigual. Según el autor, no es posible abordar el estudio de la economía del espacio sin considerar el papel de las economías de escala de las empresas oligopólicas, como tampoco su incidencia en la fijación de los precios (Krugman, 1997). Tampoco se otorga especial significación -con excepción de Weber en las rectificaciones realizadas en su modelo inicial y de Marshall en su modelo de distrito industrial- a la importancia que revisten las economías de aglomeración.



Por último, se han señalado oportunamente una serie de objeciones en relación con la importancia concedida al territorio en el marco de los modelos mencionados. En éstos se ha considerado al territorio como un espacio neutro y homogéneo que actúa como soporte de las actividades y de los procesos que allí se desarrollan. Se desconoce, en este sentido, la especificidad territorial y su incidencia en las decisiones de localización empresarial. Sólo algunos autores incorporaron parcialmente en sus modelos teóricos, la incidencia de algunos factores geográficos que pueden condicionar la distribución de las actividades económicas, tales como la presencia de un río navegable o la existencia de rutas. No obstante, la inclusión de la especificidad territorial ha constituido un terreno decididamente hostil a la modelización pretendida y al establecimiento de leyes generales.

La misma justificación pareciera tener el reduccionismo al que se ha incurrido al considerar agentes empresariales con racionalidad ilimitada y decisiones de localización tomadas a partir de criterios estrictamente económicos. Se desconoce en este sentido, la existencia de otras motivaciones tales como limitaciones en el acceso a la información por parte de los agentes y otros aspectos de índole psicosocial que inciden decisivamente en el comportamiento empresarial. En estos aspectos se centraron buena parte de las posturas críticas desarrolladas a partir de los años '70.

En esta línea de pensamiento se inscriben las aportaciones de Herbert Simon, autor de la Teoría de la Decisión (1958)<sup>1</sup>, Alan Pred y David Smith, quienes centraron la atención en los estudios sobre el comportamiento y el rol de las organizaciones (Benko, 1999). Para Simon, el poder de decisión de los agentes económicos se ve condicionado por una serie de factores que conspiran con el supuesto de racionalidad ilimitada. Entre dichos factores se encuentran la incertidumbre y el riesgo, el acceso limitado a la información que impide el conocimiento de todas las alternativas posibles y el comportamiento diferencial de las empresas en función del tamaño y de su estructura organizacional.

“Resulta imposible para un individuo aislado mantener un comportamiento de alta racionalidad. El número de alternativas a explorar es tan grande que la información necesaria para su evaluación determina que sea difícil de concebir una aproximación de racionalidad objetiva” (Simon, 1965; citado por Auriolos y Pajuelos, 1988: 190).

David Smith también ha planteado la importancia que asumen los factores comportamentales y culturales en la toma de decisiones. Según el autor, existen condicionantes extraeconómicos que pueden determinar la

---

<sup>1</sup> Simon, H. *Theories of decision making in economics*. American Economic Review, 1959: 49.

adopción de un comportamiento subóptimo que desvíe la decisión locacional en función de otros factores que no necesariamente respondan a una lógica de maximización de beneficios. Citando a Greenhut (1956), Smith destaca que la satisfacción no pecuniaria que un empresario puede obtener al establecerse en un lugar particular, puede ser visto como un ingreso psicológico que podría distraerlo de optar por la localización que le reporte el máximo beneficio económico, de la misma manera que una localización de bajos costos de mano de obra podría distraer al empresario de Weber del punto mínimo de costo de transporte (Smith, 1997).

Evidentemente, la mayor parte de las críticas realizadas a las teorías clásicas y neoclásicas, derivan de la constatación cada vez más evidente, de la existencia de grandes disparidades regionales que requieren esquemas interpretativos más amplios. En el actual contexto de la globalización, las lógicas que rigen el comportamiento espacial de las firmas y la dinámica que asumen los procesos de acumulación, contribuyen a perfilar un escenario complejo que obliga a recuperar la mirada sobre el territorio para poder interpretar la especificidad de los procesos que tienen lugar en cada ámbito particular.

### **Reestructuración económica, territorio y desarrollo industrial: una revisión conceptual**

La crisis de los años '70 también planteó la necesidad de buscar nuevos enfoques que pudiesen dar cuenta de las lógicas territoriales adoptadas por el capital a escala mundial, al constatarse la aparición de procesos de declive en áreas con tradición industrial (norte de Francia, país Vasco, Midlands inglesas) y cierta tendencia de crecimiento en áreas de desarrollo intermedio (como en la Tercera Italia –Toscana, Emilia Romagna- o el país Valenciano).

Ello puso nuevamente en evidencia la debilidad de las teorías neoclásicas para dar cuenta de la complejidad de los procesos en curso. Como advierten Rallet y Torre, las nuevas lógicas que rigen el comportamiento del capital, demuestran que “la economía del territorio se ha emancipado ya del todo de la geometría dictada por el coste del transporte y por las economías de escala de la producción” (Rallet y Torre, 1995; citado por Becattini y Rullani, 1996: 13; Veltz, 1999).

En este contexto, a partir de los años '80, surgen nuevos enfoques para el análisis de la localización industrial que destacan el papel del territorio –de sus recursos específicos, de su organización social y productiva- en las decisiones de localización empresarial y en los procesos de crecimiento y acumulación. Como indica Veltz (1996: 23),

“... las empresas se ven obligadas –en su lucha competitiva- a actuar sobre mecanismos sociales, históricos y geográficos completamente irreductibles a las representaciones que ellas mismas realizan de la eficacia económica ...; la economía más avanzada funciona cada vez más sobre elementos extraeconómicos. El territorio juega por supuesto, un papel esencial en esa dinámica”.

En la misma línea de argumentación, Beccatini y Rullani (1996: 17) enfatizan en la necesidad de que la economía “vuelva a apropiarse del territorio -de su calidad, de sus diferencias, de sus relaciones-, como eslabón necesario para la producción sistémica de valor y de las ventajas competitivas”.

En efecto, las lógicas que determinan el emplazamiento de las firmas transnacionales, parecen estar asociadas a estrategias que privilegian algunos factores muy específicos, tales como la disponibilidad de servicios e infraestructuras avanzadas –particularmente en comunicaciones, transportes y servicios a la producción–, la proximidad a centros especializados de Investigación y Desarrollo, la existencia de recursos humanos calificados, la presencia de actividades empresariales complementarias, la existencia de capital de riesgo y la posibilidad de contar con un entorno de vida y de trabajo satisfactorio, entre otros. Asimismo, la decisión locacional de una empresa se enmarca en una estrategia global en la que no siempre resulta determinante la relación costo/beneficio en términos estrictamente económicos. Lo que sí resulta evidente es que las decisiones de localización del capital producen efectos territoriales diversos, dependiendo de su modalidad de inserción en cada ámbito concreto.

La dinámica espacial de las empresas transnacionales revela precisamente un comportamiento altamente selectivo que procura apropiarse de las ventajas específicas de cada localización para cada tipo de actividad (Méndez y Caravaca, 1996; Vázquez Barquero, 1997; Porter, 1999). La competitividad depende por lo tanto, de la posibilidad de acceso a ciertos recursos específicos del territorio que remiten al concepto de **ventajas competitivas**. Estas se definen como el “dominio y control por parte de una empresa de una característica, habilidad, recurso o conocimiento que incrementa su eficiencia y le permite distanciarse de la competencia” (Méndez y Caravaca, 1996: 53). De esta manera, como advierte Porter (1999), la riqueza no se logra ya exclusivamente a partir de la dotación de factores –ventajas comparativas- sino de aquellos insumos que permiten elevar la productividad mediante la elección de la especialización.

Vázquez Barquero (1997) enumera asimismo, los principales factores de atracción territorial que permiten mejorar la eficiencia y la competitividad de las empresas:

- recursos e infraestructuras de calidad;

- capacidad innovadora;
- sistema local de empresas capaces de generar economías externas de escala y producir bienes y servicios;
- marco institucional favorable para el desarrollo de un clima empresarial que estimula la cooperación y la competitividad.

Es posible concluir en consecuencia, que las posibilidades de desarrollo territorial dependen de la existencia y puesta en valor de ciertos recursos locales que pueden constituir ventajas competitivas, factores clave para el desarrollo empresarial. En efecto, hoy más que nunca la fertilidad territorial (Kampetter, 1995)<sup>2</sup> deviene de la presencia de recursos específicos que son el resultado de un proceso de construcción social, desarrollado a lo largo de la historia. La acción de los agentes debe orientarse, en este sentido, a identificar y poner en valor aquellos recursos distintivos del territorio que capaces de alentar el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales. Entre estos factores no sólo cuentan los recursos materiales disponibles, sino también aquellos factores intangibles que se encuentran asociados a una realidad histórica, cultural e identitaria específica.

### **Tres Arroyos: aspectos de la articulación industria - territorio**

La ciudad de Tres Arroyos se encuentra ubicada en el sur de la provincia de Buenos Aires (Argentina) y es cabecera del partido del mismo nombre (Figura 1). Está localizada en la intersección de las rutas nacionales N° 3 y 228 que la comunican con la ciudad de Bahía Blanca y el Puerto de Ingeniero White (195 km.) y con la ciudad de Necochea y el Puerto de Quequén (140 km.), respectivamente. Dentro de la jerarquía urbana regional, constituye un centro de tamaño mediano (47.825 habitantes; Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2001) con una identidad bien arraigada, que se apoya en aspectos básicos de la sociedad migratoria y posmigratoria, y que tiene como rasgo distintivo, una marcada influencia de las comunidades holandesas y dinamarquesas instaladas en la región a comienzos del siglo XX.

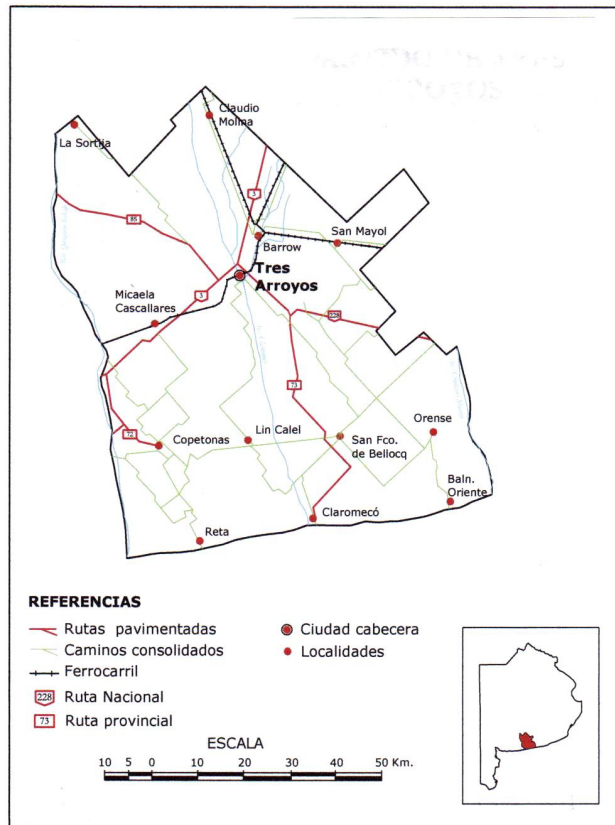
La actividad agropecuaria constituye la base de la economía local, confiriéndole una identidad propia que ha sido decisiva a lo largo de la historia. La industria en tanto, se inició a fines del siglo XIX, manteniendo desde entonces, un patrón de especialización vinculado a dos sectores de actividad, el metalmecánico y el agroalimentario, muy relacionados con la actividad agropecuaria local y regional. De acuerdo con la información aportada por el Censo Económico 1994, ambos sectores comprenden el 72,8% de los establecimientos y absorben el 81% del total del empleo industrial del partido. En forma desagregada, el rubro alimentos y

---

<sup>2</sup> Citado por De Mattos, 1997: 16-17.

bebidas incluye al 25,6% de los establecimientos y el 48,3% del empleo industrial, mientras que los rubros metálica básica y productos metálicos participan con el 47,2% de los establecimientos y el 32,7% de la mano de obra industrial ocupada en 1994 (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 1994).

Figura 1  
Localización del Partido y la ciudad de Tres Arroyos (Buenos Aires, Argentina)



Fuente: elaboración propia sobre la base del documento cartográfico del Automóvil Club Argentino (2000).

La información obtenida a partir de las entrevistas y de las fuentes bibliográficas y periodísticas consultadas, permite afirmar que las primeras iniciativas, forjadas a partir de saberes y experiencias aportados por los inmigrantes llegados a la región durante las últimas décadas del siglo XIX, estuvieron abocadas a la molienda de trigo y a la fabricación de implementos y maquinarias agrícolas. Luego, la aparición de nuevos emprendimientos reforzó esta especialización y amplió progresivamente la trama productiva, impulsando procesos de innovación relevantes. Esta situación se tradujo en

una mejora continua de procesos y productos, junto con una creciente formación de la mano de obra, favorecida por la importante rotación de operarios entre las firmas (spin - off) y la capacitación provista por numerosas instituciones –cooperativas, cámaras empresarias, establecimientos educativos y de investigación, entre otras– que, desde comienzos del siglo XX, promovieron y acompañaron el desarrollo industrial del distrito.

Todos estos factores contribuyeron al fortalecimiento del sector metalmeccánico que durante décadas, mantuvo un ritmo de crecimiento muy superior al agroalimentario. Sin embargo, la crisis del modelo sustitutivo, incidió negativamente sobre las empresas del sector, provocando el cierre de muchas de éstas y elevando los niveles de desempleo, recesión y endeudamiento que impactaron a su vez, sobre el resto de las actividades productivas. La información censal revela que las empresas agroalimentarias experimentaron, por el contrario, un fuerte dinamismo en la década de los años '90, beneficiadas por la existencia de un mercado favorable y por la llegada de inversiones externas.

En efecto, la irrupción de empresas de capitales externos (Maltería y Cervecería Quilmes, Trigalia, Kraft Foods, Laso SA), contribuyó al crecimiento del sector y alentó el desarrollo de innovaciones que involucraron al conjunto del sistema. Estos emprendimientos alteraron las lógicas de funcionamiento de las empresas pre-existentes, al generar demandas específicas que alentaron una readaptación de formas de trabajo y el desarrollo de nuevas prácticas entre las pequeñas y medianas empresas locales que fueron incorporadas como proveedoras y/o prestadoras de servicios.

Lo expuesto conlleva a indagar la estimación que realizan los empresarios tresarroyenses respecto a la localización, intentando establecer una pauta general que permita identificar qué ventajas y desventajas ofrece el territorio a las empresas locales. La información que se presenta procede de información recabada en el trabajo de campo, centrado en la aplicación de entrevistas semiestructuradas a 22 empresas de las ramas agroalimentaria y metalmeccánica entre los años 2001 y 2003, seleccionadas según los criterios mencionados en la Introducción de este trabajo. La consulta estuvo orientada de acuerdo con los siguientes objetivos:

- identificar los factores del territorio que resultan relevantes para la localización industrial;
- observar si la valoración de estos atributos, ha variado a lo largo del tiempo;
- indagar respecto a los factores que se consideran adversos o deficitarios para el desarrollo industrial.

En función de ello, los agentes entrevistados fueron consultados en los siguientes puntos:

- ¿Qué factores positivos les aporta Tres Arroyos a una empresa de este tipo?
- ¿Qué factores resultan de alguna manera deficitarios?
- Si se ha instalado en el Parque Industrial, ¿cuáles son los beneficios de esta localización?

Se presenta a continuación, un análisis de la información obtenida, proponiendo una diferenciación por sector de actividad.

### **La industria agroalimentaria**

#### **Empresas procesadoras de cereales**

Entre las empresas de este sector de actividad entrevistadas (Tabla 1), los factores del territorio que resultan especialmente valorados se encuentran mayormente asociados con las potencialidades ambientales que han convertido a Tres Arroyos y a la región, en una de las zonas cerealeras más importantes del país. De hecho, es frecuente la utilización del nombre “Tres Arroyos” en algunas de las marcas que compiten en los mercados nacionales e internacionales (Molinos Tres Arroyos, Cereales Tres Arroyos...); según los agentes consultados, la identificación geográfica de los productos, contribuye a reforzar la imagen de calidad y la posición en los mercados.

Con excepción de la empresa Bugar SA<sup>3</sup> abocada a la fabricación de productos orgánicos, el resto de las firmas consultadas obtienen la mayor parte de los insumos que utilizan en el ámbito local y regional. Esta situación es particularmente visible entre las firmas que procesan materias primas agropecuarias y elaboran, a partir de éstas, productos con escaso valor agregado. Nos referimos concretamente, a la planta procesadora de cebada cervecera y a los molinos que fabrican harinas, salvado y subproductos. Los agentes consultados valoran de manera unánime las condiciones en que se desarrolla la producción agropecuaria local, factor considerado como la principal fortaleza del lugar, que justifica la localización y la permanencia de las empresas en la ciudad.

---

<sup>3</sup> La empresa Bugar SA constituye un caso particular, ya que obtiene la casi totalidad de sus insumos fuera del ámbito local. Su radicación en Tres Arroyos responde sólo al hecho de que su titular es también propietario de otra empresa del distrito (Burattini SA), en la que se fabrican las maquinarias que son utilizadas en la elaboración de los distintos productos.

Tabla I  
**Empresas procesadoras de cereales: ventajas y desventajas de la localización**

EMPRESAS ENTREVISTADAS	PRODUCTOS ELABORADOS	ASPECTOS DE LA LOCALIZACION	
		FACTORES POSITIVOS	FACTORES ADVERSOS O DEFICITARIOS
<b>MALTERIA Y CERVECERIA QUILMES</b>	Procesamiento de cebada cervecera y elaboración de malta.	+ Disponibilidad de materias primas: clima favorable para la producción y el acopio de cebada. + Cercanía a los puertos de Quequén y Bahía Blanca.	- Dificultades para la provisión de agua (dentro de lo admisible). - Dificultades para contar con técnicos especializados en áreas específicas de la producción.
<b>KRAFT FOODS (ex Vizzolini)</b>	Fideos soperos y guiseros, sémolas y subproductos.	+ Buena calidad del trigo candeal producido en la zona + Trayectoria empresarial y mano de obra calificada.	- Grandes distancias a las otras plantas que pertenecen a la firma, desde donde se realiza la distribución.
<b>LASO SA</b>	<i>Cereales para desayuno, avena, crunchy-granola, snacks y galletas.</i>	+ Zona favorable para la producción de avena (esto resultaba determinante cuando la empresa se inició y estaba abocada exclusivamente a la producción de avena partida).	- Altos costos de transporte (lejos de los grandes centros de consumo, lejos de las otras plantas que posee la firma, lejos de proveedores de insumos específicos).
<b>MOLINOS TRES ARROYOS</b>	Harinas comunes y leudantes, sémolas, salvado de trigo, harinas especiales.	+ Disponibilidad local de materias primas de calidad.	NS/NC
<b>BUGAR SA</b>	Alimentos orgánicos	+ Disponibilidad de maquinarias e infraestructuras (provisas por la empresa Burattini, perteneciente al mismo empresario).	NS/NC

Fuente: elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas en los años 2001 y 2003.

No obstante, las empresas más grandes que se encuentran asociadas a capitales externos –Kraft Foods, Cervecería y Maltería Quilmes y Laso SA-, suelen establecer acuerdos con productores de la zona para obtener determinados estándares de calidad. En los procesos de negociación participan también, algunas entidades locales intermedias como cooperativas, acopiadores y centros de extensión.



En el caso de Maltería y Cervecería Quilmes, la empresa desarrolla sus propias variedades de cebada para lograr óptimos de producción. Los contratos acordados con los productores incluyen la provisión de semillas –producidas en laboratorio- y la organización de cursos de capacitación en manejo de cultivos, exigencias de mercado y precisiones respecto a las calidades exigidas, en acuerdo con normas internacionales.

Contratos similares realiza la empresa Kraft Foods (ex Vizzolini). La firma, de origen norteamericano, adquirió en el año 2001 el paquete accionario de la empresa local Vizzolini, que unos años antes había sido absorbida por otra empresa transnacional: Nabisco Corp. Tanto una como otra, iniciaron una reestructuración operativa que consistió, como veremos más adelante, en una modificación de las estructuras de funcionamiento que tradicionalmente mantenía la empresa, conforme a una lógica de articulación productiva y funcional con las restantes filiales que poseen ambas compañías. No obstante, no se realizaron cambios sustanciales en el plantel de operarios ni se desarticulaban algunas de las relaciones que la empresa local mantenía con instituciones locales y otras firmas del distrito. Por esta vía, la empresa pudo capitalizar la posibilidad de acceder a materias primas de calidad de origen local y apropiarse al mismo tiempo, de un saber hacer y de una organización previa que adquiere una importancia vital en el desarrollo de la empresa. Al igual que en los casos anteriores, la localización se justifica por la posibilidad de acceder a la materia prima, aún cuando requiere de otros insumos que deben ser adquiridos fuera de la región.

El caso de la empresa Laso SA, dedicada a la elaboración integral de avenas y cereales para desayuno, permite demostrar que la valorización de la localización puede cambiar, dependiendo de la evolución la firma y de los cambios en las lógicas y en las estrategias de los agentes empresariales. Laso inició sus actividades en 1982, abocada exclusivamente a la producción de avena partida. Su radicación en Tres Arroyos resultó favorable, no sólo por las bondades del cereal producido en la zona, sino por la trayectoria que ya existía en actividades de molienda y acopio. Desde entonces, ha comprado avena a productores locales en forma exclusiva, estableciendo con ellos, acuerdos para asegurar la calidad y negociar el precio. Pero a partir de 1993, la empresa inició una etapa de intenso crecimiento, que estuvo vinculado con una diversificación de la gama de productos, la ampliación de mercados y la instalación de nuevos establecimientos en otras ciudades del país.

En la actualidad, la producción de avena ha perdido peso relativo, en relación con otras líneas de fabricación que incluyen cereales para desayuno, cookies y snacks; ello ha incidido sobre la valoración que los empresarios realizan en relación con las ventajas de permanecer en Tres Arroyos. Advierten, en este sentido, que en la actualidad resultaría más beneficiosa su radicación en otras áreas del país donde se pueda tener un acceso directo a

los grandes mercados de insumos y productos, reduciendo así, costos de transacción y de transporte. No obstante, las condiciones del entorno local – en términos de tranquilidad, seguridad, confianza–, los vínculos familiares, sumados a los costos que implicaría un eventual traslado de las plantas que funcionan en la ciudad, constituyen factores de peso para desalentar el traslado hacia otras áreas percibidas como más rentables.

### **Empresas que requieren insumos de origen ganadero**

Para completar el análisis de los factores que resultan determinantes en la localización de las industrias agroalimentarias de Tres Arroyos, se seleccionaron también dos frigoríficos y una empresa láctea (Tabla II). A diferencia de los casos anteriores, las respuestas obtenidas de los agentes consultados, resultaron menos precisas. En el caso de los frigoríficos, las dos empresas coinciden en señalar que la actividad ganadera en el distrito era mucho más importante en los tiempos en que sus antecesores decidieron fundar sus empresas, beneficiados además, por un mercado que ofrecía mejores perspectivas que en la actualidad. En el caso de Frigorífico Anselmo –una de las mayores industrias de Tres Arroyos en personal ocupado-, los insumos son provistos a escala local/regional, en un radio aproximado de 200 km. En este sentido, la localización es considerada favorable, pero se advierte que existen zonas dentro de la región pampeana que podrían ofrecer mayores ventajas para el desarrollo de la actividad.

Tabla II

#### **Empresas que requieren insumos de origen ganadero: ventajas y desventajas de la localización**

EMPRESAS ENTREVISTADAS	PRODUCTOS ELABORADOS	ASPECTOS DE LA LOCALIZACION	
		FACTORES POSITIVOS	FACTORES ADVERSOS O DEFICITARIOS
<b>FRIGORÍFICO ANSELMO</b>	Embutidos de carne vacuna, ovina y de cerdo.	- Provisión de materias primas a escala local y regional.	NS /NC
<b>FRIGORÍFICO CAPRIATA</b>	Embutidos secos, frescos y cocidos de carne vacuna y cerdo.	NS /NC	- “No es la mejor zona para la producción de carne de cerdo” (principal insumo).
<b>TRELACTEA SA</b>	Quesos y dulce de leche.	NS /NC	+ Los tambos locales son escasos y operan a muy pequeña escala (los grandes son proveedores de las grandes empresas nacionales).

Fuente: elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas en los años 2001 y 2003.

En el caso de Frigorífico Capriata, con una escala de producción y de venta más reducida, la producción está orientada a la elaboración de embutidos principalmente de cerdo; se rescata aquí como factor deficitario, que el volumen de producción porcina a escala local es reducido, lo cual exige adquirir carnes en otras partes del país. Para una empresa familiar, orientada al mercado local, esta situación implica un elevado costo de producción.

Por último, en el caso de la empresa láctea –Treláctea SA–, que incorpora a pequeños tamberos de la región, también se advierte que si bien la zona es potencialmente favorable para la actividad, la producción lechera se encuentra poco desarrollada; los tambos que más producen son cooptados por las grandes empresas nacionales y externas, que por otra parte, ejercen un importante control de mercado. Esta situación obliga a las firmas pequeñas a competir en mercados locales casi de manera exclusiva.

En los ejemplos que acabamos de presentar, la permanencia en el distrito, pese a imponer severas limitaciones para el desarrollo de la actividad, puede justificarse por el peso de otros factores cuya valoración no obedece a una lógica de maximización de beneficios en términos económicos. En efecto, los empresarios consultados reconocen que los vínculos familiares y la pertenencia a la comunidad de origen, adquieren una relevancia decisiva como factor de anclaje al territorio. Por otra parte, optar por otra localización más rentable requeriría asumir riesgos y disponer de capacidad económica que en general, no disponen.

### **La industria metalmecánica**

La evolución de las empresas metalmecánicas de Tres Arroyos ha estado históricamente condicionada por la dinámica del sector agropecuario local y regional. Es posible advertir, como se anticipara, una fuerte correlación entre los períodos de crecimiento y de declive de ambas actividades, por lo que existe casi unanimidad entre los agentes entrevistados, en valorar favorablemente la existencia de un sector agropecuario de alta rentabilidad, que constituye el principal mercado de venta para sus productos (Tabla III). Por otro lado, la crisis del modelo sustitutivo y el abandono de las políticas de promoción para el sector, reforzaron aún más este vínculo. Durante los '90, en ausencia de mecanismos de asistencia e incentivos estatales, la situación de las empresas ha dependido –más que nunca- de los resultados de las campañas agrícolas.

Tabla III  
**Empresas metalmeccánicas: ventajas y desventajas de la localización**

EMPRESAS ENTREVISTADAS	PRODUCTOS ELABORADOS	ASPECTOS DE LA LOCALIZACION	
		FACTORES POSITIVOS	FACTORES ADVERSOS O DEFICITARIOS
<b>BLOMAR</b>	<b>Maquinarias e implementos agrícolas</b>	+ Tranquilidad + Mano de obra especializada	- Grandes distancias a los principales mercados y centros proveedores de insumos.
<b>BURATTINI</b>		NS / NC	NS / NC
<b>METFER</b>		+ Capacidad técnica local + Mercado agrícola potencial	NS / NC
<b>EILA SA</b>	<b>Silos e implementos diversos para el almacenamiento de granos</b>	+ Zona agrícola de alta rentabilidad (mercado potencial)	- Grandes distancias a los centros proveedores y a los principales mercados consumidores
<b>METALURGICA MACHADO</b>		+ Mano de obra especializada formada en el Colegio Industrial + Zona agrícola de alta rentabilidad (mercado potencial)	- Excesiva dependencia respecto a la dinámica de los mercados agropecuarios.
<b>TRAFER SA</b>		+ Mercado agrícola potencial	- Grandes distancias a los centros proveedores
<b>AIELLO SA</b>	<b>Carrocerías para camión y acoplados</b>	+ Seguridad, tranquilidad + Mercado agrícola local – regional	- Distancia a los proveedores de insumos y partes
<b>LA ATOMICA</b>		+ “Zona industrial por excelencia” (capacidad técnica acumulada) + Zona agrícola-ganadera (importante mercado potencial)	- Lejos de los proveedores y principales mercados de venta
<b>METALURGICA LOS ARROYOS</b>	<b>Torniquetes y cerrajes para alambrados Motores eléctricos</b>	+ Mano de obra especializada y centros de formación (Escuela Industrial) + Mercado local – regional + Tranquilidad	- Grandes distancias a los centros de provisión de insumos (altos costos de transporte)
<b>AEROTAN SA</b>	<b>Tanques para agua y combustibles</b>	+ Ninguna	- Lejos de proveedores Lejos de los grandes mercados de consumo

<b>MUSTAD</b>	<b>Herraduras</b>	+	Capacidad técnica	-	Altos costos de transporte
		+	Seguridad – tranquilidad – “calidad humana”	-	Grandes distancias a los centros de consumo
<b>METALURGICA PUELICHE</b>	<b>Clavos para herraduras</b>	+	Tranquilidad		NS / NC
	<b>Matrices y máquinas especiales</b>	+	Proximidad a la empresa a la cual provee de insumos		

NS /NC: no sabe /no contesta

Fuente: elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas en los años 2001 y 2003.

La disponibilidad de mano de obra calificada, constituye un segundo elemento percibido por los agentes como una importante ventaja local para el desarrollo de la actividad. La sedimentación de saberes y capacidades técnicas, es el resultado de un proceso histórico que combinó la acumulación de experiencias de trabajo en las empresas, con los conocimientos aportados por la transmisión generacional y la educación formal. En la actualidad, cuando se plantea la posibilidad de conformar un **distrito industrial** especializado en la actividad metalmecánica, este recurso adquiere un peso determinante como factor de desarrollo territorial.

Otros atributos percibidos como favorables, están vinculados con las condiciones de vida y de trabajo. Por un lado, la dimensión de la ciudad y los vínculos entre sus habitantes, contribuye a que los valores y los códigos de comportamiento que rigen las conductas no se hayan visto mayormente alteradas. Por otra parte, el peso de la estructura familiar y de las relaciones sociales –de amistad, de vecindad- resulta para buena parte de los empresarios consultados, un factor determinante para explicar la permanencia en el lugar:

“Yo nací acá y tengo a toda mi familia; la raíz familiar es fundamental. Si no fuera así, emigraría. El panorama es muy adverso para las empresas del ramo” (Empresario metalúrgico, 2002).

Como factores adversos, también existen coincidencias en considerar las grandes distancias respecto a los proveedores y a los grandes mercados de consumo. La mayor parte de los insumos son adquiridos fuera del ámbito local, particularmente en las ciudades de Buenos Aires, Córdoba y Rosario, con excepción de algunos pequeños componentes que son ocasionalmente provistos por fábricas y talleres de la localidad. Los altos costos de transporte que ello genera, inciden en los costos totales de producción y condicionan las posibilidades de competir en otros mercados.

Las firmas Aerotan SA, Mustad SA y Metalúrgica Puelche, representan casos particulares que ameritan una consideración especial. Estas firmas mantienen un patrón de especialización confinado a unos pocos productos y

su situación no depende de manera exclusiva de la situación de los mercados agropecuarios. De allí que la valoración que realizan los empresarios respecto a las fortalezas del territorio, presenta algunas diferencias sustanciales con respecto a los anteriores.

En el caso de Aerotan, la empresa se inició como taller, especializándose en la fabricación de tanques de agua para el campo; posteriormente, la producción se orientó a la construcción de depósitos para combustible, cambiando en consecuencia, el ámbito de mercado al que se destina la producción, emplazado principalmente en las zonas de explotación del sur del país y de la provincia de Salta. La valoración realizada por los empresarios de la firma respecto a las ventajas de la localización es, en consecuencia, negativa. La distancia a los proveedores y los altos costos operativos que implica el traslado de los tanques y del personal encargado de realizar el montaje de las plantas a las zonas de destino, constituye una fuerte limitante para el desarrollo de la empresa. Los vínculos familiares constituyen en este caso, la principal razón que justifica su permanencia en la ciudad.

Mustad constituye la única empresa del sector que pertenece a capitales transnacionales. Su radicación en Tres Arroyos se produjo en 1995 y desde entonces, ha estado exclusivamente especializada en la fabricación de herraduras. La lógica de funcionamiento de la empresa responde a una estrategia global definida desde la sede central; por lo tanto, la producción es relativamente constante y no está sujeta a las fluctuaciones de la demanda local. Los agentes consultados rescatan como ventajas del lugar, además del saber hacer acumulado, “la seguridad, la tranquilidad y el valor humano que sólo se encuentran en las áreas alejadas de las grandes ciudades” (Empleado de la empresa Mustad Argentina).

Por último, las empresas radicadas en el Parque Industrial de la ciudad, valoran la disponibilidad de espacios, la accesibilidad que supone el estar ubicados sobre rutas que conectan con los puertos de Bahía Blanca y Quequén y la posibilidad de mantenerse a cierta distancia del área urbana (aproximadamente 8 km. del centro de la ciudad de Tres Arroyos), lo cual evita la perturbación de los sectores residenciales. La exención en el pago de las tasas municipales y otros impuestos, también ha sido un factor de peso en la decisión de radicarse en el lugar.

## **Conclusiones generales**

El estudio particular de los factores que inciden en la localización de la industria en Tres Arroyos, en especial a partir de las últimas décadas, demuestran en qué medida los cambios económicos y las nuevas lógicas empresariales que irrumpen en esta nueva etapa del capitalismo, han cuestionado los fundamentos teóricos sobre los que se han basado los

enfoques que abordaron la localización industrial hasta mediados del siglo XX. Las nuevas vertientes que comenzaron a surgir en la década del '70, han colocado el acento en la importancia que asume el territorio –sus recursos específicos, su estructura social, sus instituciones- en las decisiones de localización y en el desarrollo de las empresas. Desde una perspectiva histórica, estos enfoques han concedido especial atención a la evolución de los sistemas productivos locales, a los factores que han contribuido a establecer cierto patrón de especialización productiva y a las trayectorias de innovación que reforzaron paralelamente esta dinámica. Estos elementos, enmarcados en un sistema social e institucional que acompaña y promueve el fortalecimiento del sistema productivo local, constituyen la base para la generación de **ventajas competitivas**, factores decisivos para el desarrollo empresarial y territorial.

En efecto, la localización depende de una valoración compleja de variables económicas y/o extraeconómicas que median en la decisión de los agentes y que justifican en muchos casos, el anclaje de las empresas en un determinado territorio. No obstante, la distancia a los mercados de productos e insumos, continúa siendo una variable relevante en las decisiones de localización. Si bien resulta evidente que el progreso técnico reduce las dificultades impuestas por la distancia, la relación diferencial en términos de costos y tiempos de las transacciones, sigue siendo un factor de peso para las empresas, en especial para aquellas de menor tamaño.

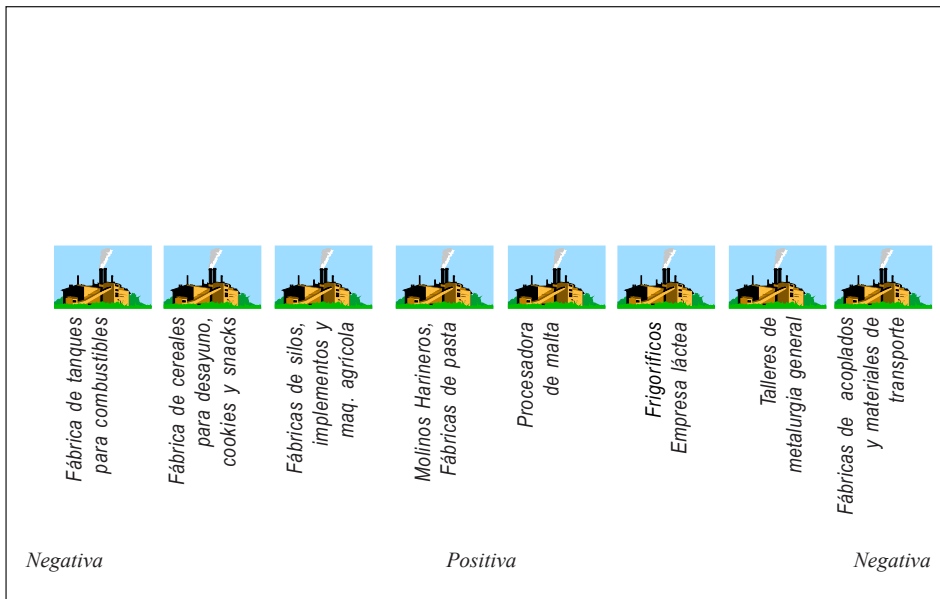
En definitiva, comprender las características y la dinámica de un sistema productivo local, exige centrar el análisis en el territorio y en la lógica que media en el accionar de los agentes, en un contexto amplio que debe contemplar además, las condiciones estructurantes que proceden del exterior del sistema y su evolución en el tiempo. Concretamente, resulta necesario reconocer cuáles han sido los recursos materiales e inmateriales que han contribuido al desarrollo de las empresas y han permitido sostener un determinado perfil de especialización, así como también los factores externos que condicionan su evolución en el tiempo.

Como hemos señalado oportunamente, la localización y la permanencia de las empresas en el territorio pueden comprenderse en el marco de un proceso decisorio que considera una multiplicidad de variables. En tal sentido, resulta muy difícil y aventurado establecer principios generales, aunque sí señalar algunas pautas.

En primer lugar, la valoración de los atributos del territorio depende de las características de la empresa, fundamentalmente del tipo de actividad que desarrolla. En el caso de las empresas de Tres Arroyos, cuanto mayor es el vínculo con la actividad agrícola –núcleo central de la economía local y fuente de ventajas competitivas-, más favorable resulta la percepción que los agentes tienen respecto a la localización. De hecho, los empresarios consultados que pertenecen al sector

agroalimentario coinciden, en general, en apreciar la ventaja que supone la posibilidad de contar con materias primas locales de reconocida calidad. En las industrias metalmeccánicas analizadas prima una valoración negativa en relación con la distancia a los principales mercados de insumos y de venta; no obstante, quienes mantienen una relación estrecha con el mercado agropecuario local-regional –empresas que fabrican silos, maquinarias e implementos agrícolas– valoran la localización en función de esta demanda potencial (Figura 2).

Figura 2  
**Valoración de la localización, por sector de actividad**



Fuente: elaboración propia.

En segundo lugar, también es necesario establecer una diferenciación entre la percepción que tienen los empresarios locales y la valoración que realizan los empresarios externos respecto a la localización. En el primer caso, la mayor parte de los agentes locales consultados responde ambiguamente a la consulta, en particular los que pertenecen al sector metalmeccánico y a las empresas que utilizan insumos de origen ganadero; en general, han recibido la empresa de sus padres o abuelos y han aprendido el oficio que les permite continuar en actividad. No se cuestionan en este sentido, sobre la posibilidad de optar por una localización más rentable. En primera instancia, porque trasladarse a otro lugar implica riesgos y requiere disponer de capital suficiente que en general no poseen; pero fundamentalmente, porque prevalece el vínculo familiar y territorial que constituye el principal factor de anclaje al lugar.



Las firmas externas, como se mencionara, toman la decisión de localizarse en Tres Arroyos como resultado de una resolución racional y deliberada que ha contemplado diversos atributos del territorio. Así, el tamaño empresarial y las diferentes lógicas productivas, han condicionado fuertemente la decisión de localización. Si bien es posible inferir que esta decisión ha estado basada en criterios de eficiencia y máxima rentabilidad –lo cual nos remite a los óptimos de las teorías clásicas– tampoco es posible establecer un criterio general ni asegurar rotundamente que el objetivo en todos los casos, es maximizar beneficios en términos económicos. Como hemos observado en el ejemplo de Mustad, en la decisión de instalarse en la ciudad, primó la posibilidad de apropiarse de un saber hacer acumulado, mano de obra calificada y un ambiente de vida y de trabajo favorable.

Finalmente, es posible afirmar que la valoración que realizan los agentes respecto a los atributos territoriales, puede cambiar en el tiempo, como consecuencia de tres situaciones distintas. En algunas ocasiones, puede deberse a una **pérdida de funcionalidad de un atributo** que ha sido relevante para la dinámica de la empresa en algún momento de su evolución. Así, por ejemplo, en los frigoríficos, el retroceso de la actividad ganadera hacia zonas ambientalmente menos favorables, determina que la localización en el distrito no resulte tan beneficiosa como en los tiempos en que sus antecesores fundaron los establecimientos.

Un segundo factor determinante de cambios en la valoración de los atributos del territorio, puede estar asociado a una **transformación en la dinámica y en las lógicas productivas de las propias firmas**. Para ilustrar lo expuesto, hemos tomado las manifestaciones de empresarios de la firma Laso SA. Para ellos, la valoración era positiva cuando la empresa estaba enteramente abocada a la producción de avena partida; posteriormente, la expansión de la firma y la diversificación de las líneas de fabricación, otorgaron un mayor peso a otros factores como la proximidad a los principales mercados de insumos y centros de consumo, de modo tal que la valoración general que hoy realiza la empresa respecto al lugar, resulta menos favorable que en el pasado.

Por último, la percepción varía si se producen **cambios en las condiciones del contexto externo**. En este sentido, el crecimiento alcanzado por las empresas del sector metalmecánico hasta los años '70 no puede dissociarse del papel decisivo que han tenido las políticas de promoción y protección estatal. En efecto, estas firmas lograron prosperar en condiciones de mercado semicerrado, con posibilidades de acceso al crédito y/o como proveedoras de empresas públicas. La reforma del Estado, junto con las políticas de privatización, de apertura económica y desregulación de los mercados, contribuyeron a delinear un cuadro decididamente hostil para el sector. Muchas empresas que hasta entonces valoraban la localización como favorable –fundamentalmente porque los costos adicionales que implicaba la distancia a los mercados podían amortizarse con los ingresos que provenían de un contexto económicamente favorable–, comenzaron a sufrir una situación recesiva que los hizo reparar repentinamente en los aspectos negativos de la localización.

Esta situación resulta evidente en el caso de las firmas que fabrican acoplados y materiales de transporte<sup>4</sup>.

En términos generales y en función de los objetivos planteados al iniciar este trabajo, podemos concluir sintetizando, para Tres Arroyos, cuáles son los factores del territorio que constituyen ventajas competitivas para el desarrollo empresarial, capaces de estimular al mismo tiempo, la llegada de nuevas inversiones (Tabla IV).

**Tabla IV Principales ventajas para la localización industrial en Tres Arroyos: respuestas obtenidas por los empresarios consulta dos**

	EMPRESAS AGROALIMENTARIAS	EMPRESAS METALMECÁNICAS	TOTAL
- Desarrollo Agrario	5	7	12
- Saber hacer / Mano de obra calificada	1	6	7
- Servicios e infraestructuras	1	-	1
- Cercanía a puertos			
- Condiciones del entorno (tranquilidad seguridad)	-	5	5
- Ninguno	-	1	1

Fuente: elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas a empresarios locales, entre los años 2001 - 2003

En primer lugar, existe una opinión generalizada en considerar que la principal fortaleza de Tres Arroyos está en el campo. En efecto, las condiciones ambientales permiten el cultivo de cereales de reconocida calidad que favorecen el desarrollo de la agroindustria; de hecho, la identificación geográfica ha pasado a tener un peso significativo en las estrategias comerciales de muchas empresas. La actividad agrícola en el distrito constituye además el motor de la economía local, con una fuerte incidencia en los ciclos de crecimiento y de declive de los demás sectores. Contribuye asimismo, al sostenimiento de la industria metalmecánica, aún cuando las condiciones generales durante los últimos treinta años, han resultado adversas para el sector.

En segundo lugar, la presencia de capacidad técnica y conocimiento acumulado que reside y se propaga de manera difusa en el tejido social, han contribuido históricamente al desarrollo de la industria –en particular, de la

<sup>4</sup> Algunas empresas que fabricaban silos, también pudieron beneficiarse de las ventas a empresas o entidades estatales, como la Junta Nacional de Granos; no obstante, el quiebre de este sistema pudo compensarse –al menos en parte– con el mantenimiento de las ventas en los mercados agropecuarios.

metalmecánica- y permite explicar en parte, la permanencia de numerosas empresas pese a la crisis estructural que amenaza su continuidad desde los años '70. Este conocimiento acumulado constituye una importante fuente de ventajas competitivas, en especial cuando se está planteando la posibilidad de alentar la conformación de un distrito industrial que refuerce esta especialidad.

La proximidad a los puertos y la disponibilidad de infraestructura física – servicios públicos, equipamientos, rutas asfaltadas- constituye otro factor relevante para las empresas, en especial para aquellas que mantienen un importante volumen de ventas en el exterior. El Parque Industrial constituye un esfuerzo importante por generar un espacio apropiado para el desenvolvimiento de las firmas.

Finalmente, las condiciones de vida y de trabajo asociadas con el tamaño de la ciudad, son percibidas como favorables, en especial, en términos de seguridad y tranquilidad. La proximidad que permite establecer relaciones personales y frecuentes entre los empresarios, contribuye al intercambio de información, de conocimientos y favorece el desarrollo de negociaciones y acuerdos diversos.

## Bibliografía

AURIOLES, Joaquín y PAJUELOS, Alfonso. “Factores determinantes de la localización industrial en España”. En: *Papeles de la Economía Española, Economía regional: ideas y políticas*, 1988, n° 35, pp. 195–214.

BECATTINI, Giacomo y RULLANI, Enzo. “Sistemas productivos locales y mercado global”. Madrid: Información Comercial Española, 1996, n° 754, pp.11-24.

BECATTINI, Giacomo. “El distrito marshalliano: una noción socioeconómica”. En: BENKO, George y LIPIETZ, Alain (Edits). *Las regiones que ganan. Los nuevos paradigmas de la Geografía Económica*. Valencia: Alfonso el Magnánimo, 1994, pp. 39-58.

BECATTINI, Giacomo. “Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano”. Madrid: Sociología del Trabajo n° 5, 1988-89, pp. 3–17.

BENKO, George y LIPIETZ, Alan (Edits.). *Las regiones que ganan. Los nuevos paradigmas de la Geografía Económica*. Valencia: Alfonso el Magnánimo, 1994.

BENKO, George. *La ciencia regional*. Bahía Blanca: EdiUNS, 1999.

BENKO, George. “Desarrollo regional: revisando las últimas dos décadas”. En: CAMPOS ARAGON, Luis (Coord.). *La realidad económica actual y las corrientes teóricas de su interpretación. Un debate inicial*. México: Nueva Epoca, 2002, pp. 347-369.

BISANG, Roberto et al. *Hacia un nuevo modelo de organización industrial. El sector industrial argentino en los años '90*. Buenos Aires: CEPAL – Alianza Editorial, 1995.

BRUSCO, Sebastiano. “Sistemas globales y sistemas locales”. Madrid: Información Comercial Española, 1996, N° 754, pp. 63-71.

CAPEL, Horacio y URTEAGA, Luis. *Las nuevas geografías*. Barcelona: Salvat Temas Clave, 1985.

COQ HUELVA, Daniel. “Economía y territorio: una suscita revisión”. Oviedo, Asturias: Revista Asturiana de Economía, 2004, n° 31, pp. 119 – 149.

COSTA CAMPÍ, María Teresa. *Factores de la localización empresarial*. Madrid: Fundación Argentaria, 1997.

DE MATTOS, Carlos. “Globalización, movimientos del capital, mercados de trabajo y concentración territorial expandida”. En: CASTELLO, Iara y otros (Org.). *Fronteiras na América Latina*. Porto Alegre, Brasil: FEE-Editora da Universidade, Universidade Federal de Río Grande do Sul, 1997, pp. 13-26.

HELMSING, A. H. J. (Bert). “Perspectivas sobre el desarrollo económico localizado”. Santiago de Chile: EURE, 2000. vol. XXVIII, n° 84, pp. 53-61.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS. Censo Nacional de Población y Vivienda; Buenos Aires: 2001.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS. Censo Nacional Económico. Buenos Aires: 1994.

KRUGMAN, Paul. *Desarrollo, Geografía y Teoría Económica*. Barcelona: Antoni Bosch, 1995.

KRUGMAN, Paul. *Geografía y comercio*. Barcelona: Antoni Bosch, 1997.

LA VOZ DEL PUEBLO. Tres Arroyos: 100 años de progreso (Edición especial). Tres Arroyos, Abril de 1965.

LIGA DEL COMERCIO Y LA INDUSTRIA DE TRES ARROYOS. *40° Aniversario de la Liga del Comercio y la Industria de Tres Arroyos (1925 – 1965)*. Tres Arroyos: Talleres Gráficos Gutiérrez, 1965.

MARSHALL, Alfred. *Principios de economía*. Madrid: Aguilar, 1963.

MÉNDEZ, Ricardo. *Geografía Económica. La lógica espacial del Capitalismo Global*. Barcelona: Ariel, 1997.

MÉNDEZ, Ricardo et al. “Desarrollo territorial y procesos de innovación socioeconómica en sistemas productivos locales”. En: APARICIO, Luis et al (Coord.). *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España*. Salamanca: Universidad de Salamanca, 2004, pp.15-60.

MÉNDEZ, Ricardo y CARAVACA, Inmaculada. *Organización industrial y territorio*. Madrid: Síntesis, 1996.

MUNICIPALIDAD DE TRES ARROYOS. *Tres Arroyos produce*. Tres Arroyos, 2002.

PIORE, Michael y SABEL, Charles. *La segunda ruptura industrial*. Madrid: Alianza Frontera, 1990.

POLÈSE, Mario. *Economía urbana y regional. Introducción a la relación entre territorio y desarrollo*. Cartago (Costa Rica): Libro Universitario Regional – EULAC/GTZ, 1998.

PORTER, Michael. *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Vergara, 1991.

PORTER, Michael. “Los clusters y la competitividad”. En: ELGUE, Mario (Comp.). *Globalización, Desarrollo Local y redes asociativas*. Buenos Aires: Ed. Corregidor, 1999, pp. 51-62.

QUINTAR, Aída y GATTO, Francisco. *Distritos industriales italianos. Experiencias y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales*. Buenos Aires: CFI/CEPAL, 1992.

SMITH, David. “Las fuerzas del mercado, los factores culturales y los procesos de localización”. *International Social Science Journal*, 1997, n° 151, pp. 11-43. <http://www.unesco.org/issj/rics151/smith.htm>.

VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio. “Gran empresa y desarrollo endógeno. La convergencia estratégica de las empresas y el territorio ante el desafío de la competitividad”. Santiago de Chile: EURE, 1997, vol. XXIII, n° 70, pp. 5-18.

VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio. *Desarrollo, redes e innovación*. Madrid: Pirámide, 1999.

VELTZ, Pierre. *Mundialización, ciudades y territorio. La economía del archipiélago*. Barcelona: Ariel, 1999.