

LA ESCALA LOCAL, DESDE LA PERIFERIA. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA EN LAS PAREJAS (provincia de Santa Fe, Argentina) RELACIONADA CON SU CONTEXTO, DENTRO DE LA ECONOMÍA ARGENTINA¹

Patricio Narodowski*

Resumen

El trabajo analiza las posibilidades que tienen las estrategias de desarrollo local, inspiradas en realidades como la europea, de ser aplicadas del mismo modo en países de la periferia como la Argentina. En esta descripción se diferencian el contexto global-nacional y local. Se realiza el análisis a partir de los discursos geográficos y también sociológicos y económicos que, a partir de la experiencia italiana, francesa, etc., relativizan la escala nacional como eje del análisis y se enfocan en el surgimiento de lo local como escala de referencia. Se utiliza el ejemplo de las empresas de maquinaria agrícola de la ciudad argentina de Las Parejas, provincia de Santa Fe, para graficar cómo una ciudad intermedia puede generar proyectos asociativos que ayudan a los actores a enfrentar el contexto, pero que éste sigue siendo una variable determinante de la *performance* empresaria y de la vida de los tejidos productivos locales.

Palabras clave: Desarrollo, Territorio, Economía, Global-local.

Recepción: 16 de mayo de 2006. Aceptación: 18 de octubre de 2006.

*Universidad Nacional de La Plata y Univeritá L 'Orientale di Napoli.

THE LOCAL SCALE, FROM THE PERIPHERY. AN ANALYSIS OF THE AGRICULTURE MACHINERY INDUSTRY IN LAS PAREJAS (PROVINCE OF SANTA FE, ARGENTINA), IN CONNECTION WITH ITS CONTEXT IN THE ARGENTINE ECONOMY

Abstract

This paper looks into the possibilities that local development strategies inspired in the reality of European countries may be applied to peripheral countries such as Argentina. A difference is made between a global/national context and a local one. The analysis takes into account geographical, sociological and economic discourses which, considering the Italian and French experience, among others, relativize the national scale as the axis of analysis, and focus on the local birth as a scale of reference. The agricultural machinery businesses of Las Parejas, in the province of Santa Fe, are used to exemplify how a medium-sized city can generate associative projects which help actors to deal with the context, though this is still a business performance and local productive networks life variable.

Key words: Development, Territory, Economy, Global-local.

Introducción

El presente trabajo intenta analizar, en el contexto del cambio de paradigma tecno-productivo que implica la crisis del fordismo, las posibilidades que tienen las estrategias de desarrollo local, inspiradas en realidades como la europea, de ser aplicadas del mismo modo en países periféricos, específicamente, la Argentina. Se trata de estudiar la relación entre las escalas global-nacional y local en contextos económicos caracterizados por ciclos inestables, niveles de crecimiento inferiores, una especialización basada en los recursos naturales o, en general, en productos de escasa complejidad a partir de una organización industrial taylorista, desigual distribución del

ingreso y elevados porcentajes de la población que viven en condiciones de pobreza y marginalidad.

Se realiza el análisis a partir de los discursos geográficos y también sociológicos y económicos que, a partir de la experiencia italiana, francesa, etc., relativizan la escala nacional como eje del análisis y se enfocan en el surgimiento de lo local como escala de referencia. Desde estos enfoques es posible concluir la existencia de diferentes estrategias en esta nueva escala y por lo tanto distintos resultados dentro de los países. Luego se utiliza el ejemplo de las empresas de maquinaria agrícola de la ciudad argentina de Las Parejas, provincia de Santa Fe, para graficar cómo una ciudad intermedia, en la que predomina un sector tradicionalmente fuerte, con ventajas, con un alto nivel de aglomeración, que trabajan en red, que logran un nivel interesante de gestión del territorio, están sujetas a los condicionantes descriptos.

Se ve cómo, debido a los problemas macroeconómicos, durante los '90, las empresas sufrieron los problemas de competitividad generales, pero también se verá cómo, debido a ese mismo dinamismo, la localidad logra aprovechar las posibilidades existentes y, así, reaccionar más rápidamente luego del 2001. Finalmente, se podrá observar que hoy dichas localidades tienen cuellos de botella difíciles de resolver sólo desde esa escala y serios límites para constituirse en una voz que logre ser escuchada.

El cambio de paradigma tecno-productivo, el evolucionismo económico y sus expresiones territoriales: los distritos industriales y las ciudades intermedias

Uno de los enfoques no ortodoxos que más ha influido en economía en la comprensión del cambio de paradigma tecno-productivo ha sido el evolucionismo, enfoque que ha tenido fuerte repercusión, además, en los análisis del territorio. El evolucionismo involucra un conjunto de autores que ha visto en el marco teórico de Schumpeter la posibilidad de explicar las transformaciones económicas de los años '70 a partir de la importancia del conocimiento (Nelson; 1995). La novedad evolucionista es considerar la innovación como un proceso social analizado en clave sistémica, que pone a la empresa en condiciones de establecer autónomamente sus propios objetivos y de generar sus propios caminos pero en relación con su entorno (Kline y Rosemberg 1986; Lundvall 1992). Desde este punto de vista, el conocimiento es un proceso social: crece si circula (Nonaka; 2000); por eso importan tanto la organización como el "ambiente" en el cual se desenvuelven los agentes.

Los primeros que leyeron el evolucionismo en clave territorial han sido los integrantes del GREMI (Groupment de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs), que es el grupo fundado por Ayddalot, Camagni, Maillat y Perin. El concepto central es el de *millieu*: espacio territorial donde se produce la evolución funcional de las firmas a través de estrategias basadas en interacciones sinérgicas con el fin de crear procesos innovativos. La firma no controla el proceso general, las relaciones son multilaterales, tendencialmente simétricas, basadas en la cooperación y no en la jerarquía. Son relaciones estables e intensas, y la integración territorial define los límites con el entorno. Luego aparece la relación *millieu-reseau*, a través de la cual se quiere captar la manera en que las complejas interrelaciones locales pasan a ser formas específicas de funcionamiento del territorio, como campo de respuestas locales a los estímulos globales; hay nuevos procesos de aprendizaje pero también nuevas fuentes de inestabilidad. La reflexión de la escuela reconoce que todavía no está resuelto el debate alrededor de la relación local/global (Bramanti y Maggioni; 1997); nosotros creemos que las huellas del primer momento del enfoque –en el que el territorio es un sistema más bien cerrado– aún perduran.

En paralelo al trabajo del GREMI, aparece el concepto de distrito industrial. Este tema es medular porque el caso italiano ha inspirado en buena medida las propuestas de desarrollo local en países como el nuestro. La lectura de la bibliografía nos muestra que, sin embargo, luego de un primer momento exitoso, los resultados han sido limitados.

El distrito ha sido definido por Becattini (1991) como una unidad socio-territorial caracterizada por la presencia activa, en un área territorial natural e históricamente determinada, de una comunidad de actores y de un conjunto de empresas industriales. Esto supone que comunidad y empresas tienden a interpenetrarse generándose un *mix* de cooperación y competición que constituye un proceso único. Además, los teóricos del distrito citan el texto de Becattini y Rullani (1993), quienes hacen especial hincapié en la innovación como proceso de conocimiento y cooperación territorialmente radicado (Trigilia; 1999).

El territorio se configura en la economía del conocimiento como premisa y resultado de las dinámicas de aprendizaje localizado. En ese contexto, el territorio, como sucedía con el *millieu*, se presenta como nexo de interdependencias no mercantiles, que da a las transacciones económicas una forma territorializada (Camagni 1991; Rullani 1998; Goglio 1998). Con el territorio en mente, lo que han hecho los teóricos de los sistemas locales, fundamentalmente los mencionados Becattini y Rullani (1993), fue estudiar el modo en

que ese conocimiento es creado y circula en un determinado espacio territorial de relaciones (Rullani; 1994).

Este proceso es entendido como parte de una práctica de trabajo auto-organizada; por eso, el distrito industrial es considerado también un sistema evolutivo. Se reemplaza la idea de estructura productiva por una de procesos de cambio. Con la influencia del evolucionismo económico, se deja de lado la hipótesis del “on best way”, por la de la heterogeneidad: la horizontalidad contra la jerarquía. Lo que surge, como dice Massey (1999), es el intento por recapturar la noción de apertura genuina de temporalidad: “En la economía heterodoxa, el desarrollo de las instituciones y las aproximaciones evolucionistas vinculan un cambio hacia el concepto histórico de tiempo. Se intenta abandonar términos como ‘avanzado’, ‘hacia atrás’, ‘desarrollado’ y ‘en desarrollo’. Se lo reemplaza por el reconocimiento de la diferencia, la consideración de la existencia de múltiples trayectorias, lo que ofrece una nueva idea de espacialidad”. En este sentido, el modelo es claramente contrastante con toda la vieja discusión sobre el desarrollo.

El planteo ha logrado imponer, al menos transitoriamente, la idea de que la teoría del desarrollo es más el conjunto de modelos exitosos, que las proposiciones generales y abstractas de los viejos enfoques generales. Significa que no puede haber una teoría general sino un conjunto de casos concretos que se fueron desarrollando. Se trata de enriquecer lo más posible nuestra caja de herramientas, llenarla de modelos que indican posibilidades empíricas y que han mostrado utilidad en algún caso, (Bagnasco 1999; Agnew 2000). Se supone que en cada sociedad (en las diversas escalas) hay recursos que en general no son considerados; el punto es cómo cada pueblo los identifica y aprovecha.

El enfoque ha influido en el debate sobre ciudades, ya que desde esta aproximación se suponía que en la crisis del fordismo la ciudad mantendría su importancia como lugar de la circulación del conocimiento, pero en este proceso, las ciudades intermedias tendrían una buena ventaja (Pilotti; 2001). Storper (1997) podría entrar en esta categoría en la medida en que su taxonomía depende de variables como territorialización y apertura al exterior, y porque en el texto de Storper hay un sinnúmero de ejemplos exitosos, fundamentalmente de ciudades intermedias.

Pero la realidad ha demostrado que, si bien la evolución de los procesos urbanos es muy heterogénea, las ciudades centrales no pierden su importancia y, en muchos casos, la incrementan. Los últimos textos de Gottmann son muy elocuentes (Gottmann; 1998) pero, en línea con este pensamiento, uno de los enfoques más utilizados en Italia es el de Dematteis, quien se basa

en los modelos racionales, fundamentalmente el de Christaller, tratando de incorporar la importancia actual de los servicios complejos.

Las funciones urbanas en este enfoque, como en los enfoques tradicionales, son las que promueven específicas formas de organización del espacio (Dematteis; 1997). Cuando la ciudad principal crece y se superan ciertos límites, al punto de poner en juego la eficiencia, hay una solución evolutiva de disgregación. Dematteis dice que si el crecimiento se produce en forma de mancha de aceite, el proceso se llama suburbanización². Estados Unidos es el ejemplo típico de estas lógicas, pero también fenómenos similares se observan en los últimos años en Europa (se mencionan ejemplos en Suecia meridional, la llanura padana, la Francia nor-occidental hasta las regiones cercanas a los confines orientales de Alemania).

En el caso en que la ciudad permanezca geográficamente estable, dentro de sus límites originales, el modelo es de “ciudad integrada” y lo que prolifera no es una conurbación, sino que más bien crecen las ciudades intermedias cercanas, con las funciones transferidas. Es el caso europeo de la posguerra, es el que utilizaremos para el caso de Las Parejas.

Para entender la “calidad de la expansión”, se debe tener en cuenta que lo que importan son los bienes y servicios típicos del post-fordismo, el desarrollo de actividades terciarias, cuaternarias, industriales innovativas. La ciudad intermedia que crece, logra una cierta autonomía; se transforma en nodo de una red urbana multipolar, si puede ofrecer servicios complejos. Por otro lado, es muy posible la proliferación de áreas de influencia no predeterminables en forma y amplitud, una idea más afín con los procesos espaciales de desarrollo de corte co-evolutivo que con la clasificación de la teoría de la localidad central. Dematteis plantea que esa disgregación se produce mediante bifurcación: si la ciudad puede desarrollar en su interior una nueva actividad motriz eficiente, se entra en una nueva fase de desarrollo acumulativa; si no, entra en una fase de declinación.

El modelo evolucionista, y su expresión territorial, tuvo un primer momento de un optimismo tal vez excesivo y por eso ha recibido muchas críticas; debemos decir que la mayor parte de ellas fueron incorporadas al enfoque por sus propios miembros, en algunos casos con fuertes cuestionamientos (Bonora; 2001), sólo que los trabajos llegan muy tarde, llegan re-interpretados o directamente no llegan nunca a estas costas. En este trabajo haremos hincapié en dos cuestiones principales: por un lado, es fundamental relativizar la idea de la posibilidad del desarrollo en función de la activación de la capacidad endógena. En ese sentido, la relación entre las determinaciones endógenas y exógenas no estuvo nunca clara en el enfoque (Bagnasco; 2003); la escala

macroeconomía influye, todo parece hacernos pensar que las tres escalas imponen sus restricciones y que lo nacional todavía cuenta. Los territorios siguen fuertemente correlacionados a los parámetros macroeconómicos y macroinstitucionales en los que deben desenvolverse, temas poco considerados en la bibliografía de los distritos, al menos en los '90 (Trigilia; 1999). Se ha avanzado algo en el análisis de ese nivel intermedio con la introducción del concepto de mesoeconomía (Esser y otros; 1996), aunque esta cuestión no está claramente definida y hay pocos análisis que expliquen la dinámica de la relación de la micro-meso y la macroeconomía.

En segundo lugar, el significado del concepto de interacción social (Conti; 2000) no ha quedado suficientemente especificado en estos autores. Algunos han dado particular importancia al capital social, apoyándose en Coleman y Granovetter; Rullani (1998) utiliza el concepto de “ecologías localizadas”; Maggioni y Bramanti (1997) mencionan en el mismo sentido a los modelos ecológicos (a partir de Lotka y Volterra) y de autoorganización, estos últimos derivados de la escuela de Bruselas; para Dematteis (2001), el *millieu*, incluso el urbano, puede considerarse un sistema autoorganizante y para el que puede ser utilizada la teoría de la autopoiesis, aunque él reconoce la conflictividad existente. Estos planteos han sido puestos sutilmente en discusión por Viganoni y Sommella (2001): creen que se hace una insuficiente referencia a las características específicas de los procesos locales y de las prácticas sociales dominantes y subalternas. Parecería que falta una reflexión sobre las relaciones de poder presentes dentro de los sistemas locales territoriales, ciudades incluidas, y sobre la relación de dependencia que los vincula con el exterior. Es cierto que, en la medida en que la base teórica utilizada sea el enfoque sistémico de matriz biológica, nos alejamos del reduccionismo de la ortodoxia racionalista; sin embargo, salvo algunas excepciones, el enfoque no se explicita: más bien, hay una simplificación que puede ser peligrosa. La suerte de la ciudad, como la de todos los territorios, depende de la capacidad de los sujetos urbanos de organizarse o de cambiar la estructura funcional del sistema utilizando de la mejor manera posible los recursos y las condiciones locales para hacerlo competitivo; el hacedor de política tiene que instrumentar los medios para que la descentralización residencial se produzca junto con un crecimiento funcional de los centros de las coronas, se genera un policentrismo urbano (Talia 2003; Dematteis 1997). No hay demasiadas referencias a la economía y la sociedad nacional en las que está inserta esa ciudad ni a lo que son esos “sujetos urbanos”, las diferencias jerárquicas existentes entre ellos, etc. Ambos elementos son centrales, sobre todo en los países subdesarrollados.

En nuestro continente tal vez quienes mejor han representado esta propuesta fueron los teóricos del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), fundamentalmente Boisier. Si bien no abundaremos en el análisis, al planteo latinoamericano le caben las mismas críticas ya vistas en el enfoque de los sistemas locales: la sobredeterminación de la importancia de lo endógeno y la subestimación de los problemas de cada territorio (incluso, los conflictos de poder), la utilización de enfoques sociales poco procesados críticamente, son cuestiones que reaparecen aún más llamativamente en contextos, como el latinoamericano, fuertemente degradados.

La economía y la sociedad nacional como parámetros del análisis de las ciudades en los Países Subdesarrollados (PSD)

Un elemento clave de nuestro análisis es que en el actual cambio de paradigma tecno-productivo (el pasaje del fordismo al post-fordismo) no han desaparecido las jerarquías internacionales (es decir, que subsisten en el centro y la periferia a nivel mundial) ni las diferencias entre territorios en el interior de cada Estado Nacional; y que, salvo raras excepciones, las posiciones relativas se han mantenido. Han cambiado las formas de producir y de pensar pero subsisten diferencias económicas y sociales notables entre espacios.

En los PSD como la Argentina subsisten las estructuras económicas que alguna vez fueron llamadas dependientes. Éstas explican la errática evolución del PBI, una actividad productiva siempre menos endógena y menos compleja, un tendencial aumento de la desocupación, la subocupación, la pobreza, un Estado altamente endeudado que “garantiza” esta decadencia. Por otro lado, una alta concentración urbana que ha hecho del Gran Buenos Aires un territorio difícil de habitar, ciudades intermedias que no pueden constituirse en mercados autosustentables y los problemas de los actores económicos más dinámicos de uno y otro espacio para sostener ese dinamismo en un contexto tan precario.

El problema principal gira en torno a la aplicación de un modelo inspirado en sociedades cuyos centros atraviesan la transición del fordismo al post-fordismo, en países como la Argentina que sólo lograron realizar en la posguerra muy incipientemente un fordismo incompleto y que, con las reformas posteriores a los '70, han vuelto a una suerte de taylorismo primitivo (Lipietz 1987;

1994). En la tesis hemos demostrado, citando a Katz y Kosacoff (1989), Katz (1986) y Katz (2001), que, en lo productivo, ya desde los '50 los tamaños de planta estaban por debajo del "tamaño típico"; que había menos automatización que lo que se podía observar en otras partes del mundo; que, debido a la inestabilidad reinante, había menos integración vertical; que las falencias de la metalmecánica argentina, tanto en las fábricas donde predominaba la producción en línea como en los talleres, eran considerables; finalmente, que en 1970 las ramas típicas del fordismo representaban un porcentaje bajo, inferior incluso al porcentaje verificado en nuestro vecino Brasil.

Por otro lado, sobre la base de Torrado (1992) se puede demostrar que el empleo empezaba a mostrar una estructura típica de la terciarización temprana del subdesarrollo y una informalidad que ya superaba largamente las proporciones de los países centrales. En el salario, con datos de Schvarzer (1977), se observan unas variaciones cíclicas muy lejanas a la estabilidad del fordismo. En 1970, con datos de Altimir (1986), se ve que el coeficiente de Gini ya rondaba el 0,42.

Desde nuestro punto de vista, los problemas de competitividad y todos sus corolarios socioeconómicos se fueron ocultando mediante el instrumento de la política fiscal, no porque fuese ésta extremadamente expansiva, sino porque representaba un esfuerzo por sostener un nivel de vida muy superior al posible. Intentar un esquema proto-fordista en una economía tan desorganizada, y que además no había superado el esquema taylorista, era costoso.

Las políticas de los '90 profundizaron esta tendencia luego de que en 1973 y 1974 se había intentado el último esfuerzo industrializador, y en 1976, el primer intento de signo contrario. Los resultados económicos han sido muy negativos: la economía no pudo evitar el ciclo económico argentino de la posguerra, se siguió perdiendo complejidad, se reprodujo la correlación entre crecimiento y déficit de la balanza comercial; la microeconomía del sector público y las del sector privado no pudieron lograr ni la mejora en la competitividad, ni la necesaria deflación, ni el aumento del ahorro interno (Perry y Serv; 2002). Esto generó mayor inestabilidad de la macroeconomía y, consecuentemente, una nueva incapacidad para alcanzar los objetivos de la política. Los actores más dinámicos, además, tuvieron que competir en el marco de un peso revaluado, con una institucionalidad muy precaria, sin la ayuda de un sistema de innovación apropiado. Parámetros todos que no deben ser olvidados a la hora de evaluar las potencialidades del desarrollo local en este tipo de países.

La escala nacional y la escala local en la maquinaria agrícola

Nuestro objeto de estudio es el polo de maquinaria agrícola de Córdoba y Santa Fe, aunque luego prestaremos especial atención al Departamento Belgrano. En todo el sector hay, según información brindada por la Cámara Argentina Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CAFMA), aproximadamente 250 fábricas de máquinas y equipos, y 100 de partes. Según ProArgentina (2005), la cifra total sería superior, aunque las cifras más importantes rondan la cantidad estimada por CAFMA. Debe tenerse en cuenta que en 1984 había 424 fábricas de máquinas (Chudnovsky y Castaño; 2003), los cierres han sido abundantes.

Cerca de la mitad se ubica en la provincia de Santa Fe, un cuarto de las firmas están en Córdoba y el otro cuarto en la provincia de Buenos Aires y Entre Ríos. El 47% produce sembradoras, y cubre el 97% del mercado; el 28% produce implementos, y cubre el 60% de la demanda local; el 25% restante fabrica tractores y cosechadoras, y sólo representa el 20% aproximadamente de las ventas.

La mayoría nació como un emprendimiento familiar. Muchas de estas empresas (el 40% de las ventas) fueron creciendo y hoy poseen entre 80 y 100 personas ocupadas. Existe otro grupo de empresas con un número mucho mayor de personas empleadas (más de 150 personas): por ejemplo Mainero, Agrometal, Giorgi, John Deere Argentina, Don Roque, que representan otro 40% de la facturación. El restante 20% tiene menos de 50 personas empleadas (Rando; 2003).

El sector de maquinaria agrícola en la Argentina se inicia con la fabricación del primer arado en la empresa de Tomas Schneider en Esperanza, no muy lejos del Departamento Belgrano, en la provincia de Santa Fe. La primera trilladora a vapor es de 1910 y la primera cosechadora autopropulsada es de 1929. Luego vendría la fundación de Roque Vasalli, la principal empresa, ubicada en Firmat, a 142,8 km de Las Parejas, aunque hasta la Segunda Guerra Mundial la industria se ocupaba de reparaciones y mantenimiento. Luego de los años '50, según Chudnovsky y Castaño (2003), en el marco del Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI) se instalan en el país varias filiales de empresas multinacionales especializadas en la producción de tractores, cuya estrategia era aprovechar la protección y el mercado local; es decir, la potencia compradora del agro. En ese período, la industria es declarada de interés nacional, lo que posibilita la aparición de una creciente variedad de máquinas, al tiempo que aumenta el número de unidades producidas con

apoyo de subsidios. Las principales empresas se ubican en el sur de Santa Fe y en Córdoba.

Durante esos años, no son menos importantes las políticas de fomento a la demanda, principalmente a través de créditos para la compra de maquinaria y determinados beneficios impositivos. De todas maneras, ya en ese entonces empiezan a verificarse ausencias considerables en ciertos segmentos, que aún hoy perduran y que explican una parte del déficit de balanza comercial. En este período ya empieza a notarse un aumento de la importancia relativa de las sembradoras aunque implementos, cosechadoras y tractores seguían siendo importantes.

La apertura de 1976-81, que se caracteriza por la reducción arancelaria y cierta desregulación, así como por la suspensión de los incentivos fiscales y crediticios a las actividades industriales, impacta negativamente sobre la producción de equipos agrícolas, dentro de una crisis generalizada. Los '80 muestran, como para toda la economía argentina, grandes vaivenes y un crecimiento muy pobre.

Durante los '90 se observa una recuperación importante de la demanda, sobre todo durante los primeros años, debido a los altos precios mundiales de cereales y oleaginosas. El problema es que, si bien la producción de las firmas argentinas crece, una parte importante de esta demanda, sobre todo en tractores y cosechadoras, se cubrió con el aumento de las importaciones. A causa de este proceso, hay un cambio en la estructura del sector y se reduce la participación relativa de los segmentos más complejos (Bragachini; 2001) pero sobre todo se puede apreciar una mayor integración de componentes importados en las máquinas de producción nacional. Según Lugones (2006), entre los componentes que no se fabrican en el país (o que no cumplen con requerimientos mínimos de calidad y seguridad) se pueden mencionar las barras cardánicas (en algunos casos importadas de Europa), las espiras para sinfín, y algunos componentes de electrónica y tecnología satelital GPS.

Las explicaciones de este fenómeno, que es generalizado para casi todas las ramas industriales, no son sólo endógenas: a nivel global influye la gran flexibilidad de la producción mundial, que permite generar maquinas estándar pero para diversos mercados. El mercado pasó a estar muy globalizado: solo tres empresas poseen el 50% del mercado (John Deere, Case/New Holland "CNH" y Agco), con aproximadamente 29.000 millones de dólares anuales. Estas firmas habían iniciado su ingreso en la Argentina, sobre todo en tractores, pero la crisis del 2001 generó un proceso de emigración al Brasil, que hoy es el eje de este tipo de producciones. Si bien aún existen localmente algunas

subsidiarias de empresas transnacionales, se dedican en la actualidad a fabricar partes para exportar a otras filiales o empresas asociadas de Brasil. Por lo tanto, si las empresas multinacionales (EMNs) no cambian esta orientación, excepto en el caso de las sembradoras, en el resto de los segmentos las posibilidades de competir, aun en el mejor de los casos, son pocas.

Por otro lado, el campo argentino tiene un promedio de compras muy bajo, por su propia estructura y por su relación con el ciclo. La baja escala argentina condiciona todo el negocio (Rando; 2003), sobre todo en los segmentos dominados por EMNs.

En tercer lugar, impactan negativamente los problemas del complejo metalmeccánico en general y la falta de una estrategia para resolver su atraso tecnológico. Esta cuestión, que ya se observaba, como vimos, en los '70, no ha impedido el desarrollo de la maquinaria agrícola, que tiene una *performance* muy superior al resto del complejo, pero le impone restricciones notables. También, naturalmente, influyen los problemas institucionales generales. Y, finalmente, el ciclo económico: el aumento en la producción de granos no logra evitar la baja en el consumo aparente debida a la crisis del Efecto Tequila de 1995, a la recesión iniciada en 1998 y por la crisis del 2001. Recién a partir del 2002 se advierte una recuperación de la demanda.

Por su parte, la producción sí va detrás del consumo aparente: recién se recupera en el 2002 y, como toda la economía, la maquinaria agrícola recién alcanza en 2004 un valor cercano al de 1998. De todos modos, hay que tener en cuenta que el diferencial de monedas con Brasil es estrecho, lo que hace que la competencia permanezca fuerte y la influencia de las importaciones vuelva a ser similar a la de los '90. Como en realidad sólo se ha verificado, ese cambio de precios relativos, y como subsisten los otros condicionantes, la sustitución de importaciones en tractores y cosechadoras fue muy pobre y los porcentajes de partes importadas en la producción nacional siguen siendo altos (tal vez alrededor del 40% de los insumos).

El Departamento Belgrano y la ciudad de Las Parejas

Es un departamento del sur de la provincia de Santa Fe con una presencia mayoritaria de empresas de maquinaria agrícola y una importancia enorme en la producción nacional. Es una vasta zona que dista aproximadamente 200 km de la ciudad de Santa Fe, capital de esa provincia, y 400 km de la Capital Federal. Las ciudades más importantes son, por orden de antigüedad, Armstrong y Las Parejas. Por una ruta de sólo dos carriles, que en los períodos de

auge se llena de camiones, se llega a Brasil, que dista 780 km. Su población se constituyó originariamente con las corrientes inmigratorias europeas provenientes de España e Italia; en este último caso, fundamentalmente de Le Marche.

Dentro de la pampa húmeda, con un clima templado, un muy buen promedio anual de lluvias y las notables cualidades de su suelo, se constituyó en el siglo XIX en una zona agropecuaria pujante. Contribuyó al nacimiento de las ciudades, la construcción de una estación de trenes y también un proceso de parcelación de la propiedad de la tierra, lo que generó mucho más movimiento comercial.

La producción de Maquinarias Agrícolas (MA) del departamento representa aproximadamente un 30% de la producción total del país. Son un total de 150 firmas ubicadas en Las Parejas, Armstrong, Las Rosas, Arequito, Bustinza y Tortugas, dedicadas a toda la cadena de valor (excepto los insumos siderúrgicos). Un 70% son artistas y un 30% terminales, que emplean unas 2500 personas y facturan unos u\$s 30 millones. Las dos primeras ciudades representan aproximadamente el 70% del facturado total del departamento. En cuanto al tamaño, hay un pequeño selecto grupo que pertenece al segmento de tamaño medio; el resto se compone de pequeñas empresas de menos de 50 personas. No hay fábricas de tractores ni de cosechadoras: por eso son especialmente fuertes en los otros segmentos. En el distrito hay 17 fábricas de sembradoras, 9 de pulverizadores, 10 de acoplados y otros implementos, 2 de cabezales. Si bien no está la firma más grande del país, sí encontramos a empresas de primera línea como Cruccianelli, Erca, Apache y Pla.

Nosotros nos focalizaremos en Las Parejas, aunque Armstrong presenta características similares³. El trabajo es fruto de diversas visitas realizadas a la zona, como parte de nuestros estudios sobre la maquinaria agrícola; además, específicamente se realizaron entrevistas a informantes clave: conductores de firmas, comerciantes, funcionarios públicos, dirigentes empresariales, consultores.

Son ciudades que presentan condiciones históricas que las convierten en ejemplos de cómo se puede trabajar desde lo local para protegerse de las inestabilidades macro, y sostener la actividad productiva y un nivel de vida adecuado.

Las Parejas es una ciudad de 12 mil habitantes, ubicada en el Departamento Belgrano. Nace y crece en íntima relación con el desarrollo agropecuario primero e industrial después, fundamentalmente como parte del polo de la maquinaria agrícola. La ciudad muestra aún vestigios de su desarrollo,

de la llegada de los inmigrantes, de sus primeras casas; lamentablemente, no ha habido un planeamiento urbano claro y muchas edificaciones han sido demolidas o reestructuradas.

Las obras de mantenimiento se realizan en las “buenas épocas” del campo. Por eso, pasan largos períodos de descuido y luego suele haber un momento de mejoras. Las casas conservan siempre un estilo “clase media”, sobrio, hasta humilde. Se entremezclan las residencias con los galpones, la familia trabaja al lado de su casa, no hay una clara diferenciación en la vida cotidiana. Es sumamente gráfico el panorama que se observa al llegar por la ruta 9: lo primero que se ve son las grandes sembradoras expuestas. No hace falta cartel alguno: el viajero sabe que llegó a Las Parejas. No se ve, pero parece sentirse el orgullo de que Las Parejas sea hoy una de las pocas ciudades de la Región Pampeana con pleno empleo, a la que “los hijos vuelven, luego de los estudios”. Podría considerarse un arquetipo del *milleu* del grupo GREMI.

A pesar de las quejas sobre la falta de inversión pública de algunos de los entrevistados, se ha logrado mantener un buen nivel en materia de servicios: la totalidad de la planta urbana cuenta con redes de provisión de agua potable, gas natural y desagües cloacales. Sobresale un hospital provincial en perfecto estado y tres Centros de Salud municipales, ubicados en barrios de condición más humilde pero con porcentajes muy bajos de pobreza e indigentes. De todas maneras, la clase media y alta frecuenta las clínicas privadas. En lo referido a la educación, Las Parejas cuenta con cinco establecimientos de enseñanza media y dos primarios. También funcionan en la ciudad una Biblioteca Popular y el Museo del Centenario, donde se concentra gran parte del patrimonio histórico.

El gobierno local está compuesto por un Departamento Ejecutivo (el Intendente) y un Concejo Municipal integrado por seis concejales. No se conocen graves cargos contra las administraciones precedentes y la actual. A diferencia de Armstrong, donde parece haber una fuerte desconexión entre el municipio y los empresarios, en Las Parejas parece comenzar una relación más fluida. Está en la conciencia de los actores más conocidos la experiencia de Rafaela, donde el Director del centro de servicios empresariales es hoy el intendente.

La representación de las empresas corresponde al Centro Industrial, que en general es visto, al igual que el de Armstrong, como una organización verdaderamente representativa, que apoya firmemente los proyectos. En 2002 se formó el Movimiento para la defensa y desarrollo de la maquinaria agrícola y sus industrias integradas (Modemaq), que intenta representar toda la zona;

tiene su sede central en Las Parejas y sedes en Armstrong, Las Rosas y Arequito. Es una entidad muy dinámica, que presiona al gobierno nacional y al de la provincia de Santa Fe con planteos serios y fundados a la vez que ha desarrollado experiencias asociativas importantes.

La ciudad ha sido muy dinámica en lo que hace a la infraestructura económica considerada desde un punto de vista amplio. En el año 1974 se inauguró un Área Industrial de 35 hectáreas. Hay dos ampliaciones posteriores: una en 1995 de 25 hectáreas y otra en 1997 de 24 hectáreas más. De a poco, tanto en Las Parejas como en Armstrong las empresas comienzan a trasladarse a este tipo de espacios. En los últimos años, en Las Parejas se han forestado 17 hectáreas destinadas a conformar una barrera purificadora entre el ejido urbano y la zona fabril.

La estrategia de los empresarios de maquinaria agrícola del Departamento Belgrano

Los actores más dinámicos e influyentes son los relacionados con la maquinaria agrícola, y las firmas más importantes entre las terminales suman 13. La zona parece funcionar como un *cluster*, en la medida en que, según una encuesta realizada por Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico Regional (CIDETER), a empresarios de la región, el porcentaje de insumos provistos por un cliente de la localidad es alto; de todos modos, consultadas las terminales más grandes surge que hay componentes importados por un porcentaje que puede superar el 50% del costo de producción (Maquinagros; 2004).

Por otro lado, un recorrido de la ciudad permite verificar el contacto que toda la comunidad tiene con sus actividades. La fundación de Modemaq en un contexto en el que las representaciones empresariales argentinas están en crisis es una prueba. Si bien fue una iniciativa de un grupo específico, cuenta con un apoyo importante; la disidencia existe pero hasta ahora es minoritaria.

La zona bajo análisis ha sido objeto de política pública desde los '80, aspecto que ha surgido en las entrevistas como un elemento importante. Un antecedente clave en este proceso fue el Programa BID-UIA con una sede en Rafaela, a unos pocos kilómetros de Las Parejas. Ese programa tenía el objetivo de crear centros descentralizados de apoyo a PyMEs con fuerte presencia empresarial y el objetivo último del autosostenimiento. En diversos proyectos participaron con empresarios de la ciudad bajo análisis y la evaluación de la

experiencia es excelente. Tanto en Rafaela, como en Las Parejas, una vez finalizado el financiamiento, los Centros continuaron con fondos propios y fuentes diversas.

En ese marco, en 1996 un grupo de cinco empresas realizó un emprendimiento asociativo llamado "Con Sur", formado por importantes firmas del polo. Así concurren a ferias y exposiciones de Brasil, designaron un representante comercial en dicho país, trajeron a empresarios brasileños a conocer sus fábricas en Argentina y realizaron varias giras de venta por diferentes estados brasileños. Lograron realizar algunas exportaciones pero la devaluación brasileña interrumpió el proceso.

En el año 2000 se formó la Fundación CIDETER con empresarios del Departamento y sede en Las Parejas. Es una ONG que tiene por objetivo realizar proyectos vinculados a la mejora en la competitividad del sector. El Gobierno de la provincia de Santa Fe ha aportado personal del Ex Banco de Santa Fe para el funcionamiento administrativo y cofinancia algunos honorarios. La ONG funciona en la Escuela Técnica y su directorio está integrado por empresarios.

Esta Fundación y el Modemaq han impreso a las actividades una dinámica muy interesante. Sus miembros están siempre rodeados de empresarios y las decisiones son tomadas en forma conjunta. Son muy hábiles para lograr el financiamiento de los gobiernos nacional y provincial y de diversas agencias; de todos modos, la mayor parte de las actividades sigue siendo motorizada por los actores más dinámicos, y el apoyo de aquellos surge en casos específicos. La responsable del CIDETER y un estudio de contadores son quienes deben gastar buena parte de las energías en estimular la participación de los empresarios. Muchos de los dueños de las firmas parecen reconocer la necesidad de la interacción, pero no siempre están presentes. Hay una cierta "mística" que no siempre se revela en la formación de redes. La más importante parece ser Maquinagros, un emprendimiento de 45 firmas que incluye diversas actividades y un portal para mejorar las actividades de comercio exterior. Según información del CIDETER, hay un promedio de 220 empresas del Departamento que utilizan anualmente los servicios de asistencia.

Se debe decir que el promedio de acceso a los instrumentos existentes es muy superior al de la mayor parte de los territorios, incluso de los núcleos empresariales más cercanos a la Capital Federal. En este sentido, la gerente del mencionado centro juega un rol decisivo. El problema es que los fondos

son escasos y no ha habido siempre lineamientos estratégicos claros en los entes que los ofrecen a nivel nacional y provincial.

Por el contrario, como indicadores preocupantes, si bien el gobierno de la provincia los acompaña en las presiones que ejercen los empresarios a nivel nacional y, si bien es cierto que hay una delegación del Ministerio de la Producción provincial en Las Parejas, su capacidad de *lobby* no les permite resolver algunos problemas que surgen de una normativa industrial demasiado fiscalista; además, no hay proyectos que vayan más allá de estrategias de alcance limitado. También es un indicador negativo el hecho de que haya centros de investigación del INTA y del INTI relacionados con la maquinaria agrícola en las cercanías de la Capital Federal (donde no hay empresas del rubro) y en la provincia de Córdoba, y no en este importante conglomerado. Por ahora, no es posible pasar de la dinámica típica del centro de servicios; la ciudad acompaña pero no parece poder transformarse en proyecto activo.

La performance de las firmas en un contexto asociativo y una macroeconomía inestable

Hemos visto que la situación institucional de Las Parejas, así como el contexto general en el que se mueven las firmas, es definitivamente más adecuado que el de buena parte del tejido económico-social e institucional argentino. Hay también un conglomerado de firmas especializadas en un sector que, además, es relativamente exitoso. Por último, hemos visto que los empresarios han tomado la iniciativa tanto en lo referido a la defensa de su proyecto estratégico como para lograr proyectos que valoricen los comportamientos sinérgicos. Pero también hemos visto que la ciudad no logra asumir un rol que la posición de otro modo.

La pregunta que cabe hacerse ahora es la siguiente: en qué medida esta pro-actividad, que no es absoluta, pero sí superior a la de otros ámbitos, les ha permitido a las MA del Departamento Belgrano diferenciarse del ciclo y de la crisis: si bien no hay estadísticas sobre la evolución de las firmas de la zona durante los '90, de las opiniones de los empresarios surge que la *performance* ha sido similar a la del sector, y la producción evolucionó en una tendencia similar a la general, algo normal debido a la alta correlación entre ambas variables. La proporción general de importados parece ir en aumento desde el 2003.

El grado de complejidad de la producción y el porcentaje de componentes importados no son superiores a los del resto. Sólo las empresas de primera línea muestran una gerencia activa y hasta ahora no hay emprendimientos para desarrollar proveedores. Según Lugones (2005), las líderes cuentan con profesionales directamente vinculados a la innovación, hay unidades formales de diseño, capacitación para sus mandos medios y tratan de certificar normas.

Pero los que proliferan son los comportamientos defensivos. Según la encuesta mencionada, si bien el 77% de las empresas declaraba haber hecho en los últimos tres años mejoras en productos, el 73% haber desarrollado nuevos productos y el 46% haber tenido mejoras organizativas, lo cierto es que el 94% de los encuestados no cuenta con la certificación de calidad ISO 9000, y de ese total, el 77% no está en proceso de adquirir esa certificación. Del mismo modo, el 75% de los encuestados no tiene experiencia exportadora con los mercados de la Unión Europea y el NAFTA, y el 75% no tiene información sobre las normativas que deben cumplir para el mercado internacional. Si bien el 71% participó de ferias, el 78% no posee catálogo de sus productos. De los que tienen prevista la participación en una feria internacional, el 72% no tiene un plan de acción para realizar un seguimiento posterior. El 72% de los encuestados no posee un encargado que atienda la exportación en su empresa. En lo asociativo, los vínculos entre firmas son débiles.

No han sobresalido grandes innovaciones, tampoco hay un fluido contacto con universidades y centros de investigación; y no hay avances notables en cosechadoras o en máquinas para agricultura de precisión. En este sentido, hay dos proyectos muy importantes: en primer lugar, un grupo de 38 firmas se han puesto de acuerdo para desarrollar "la cosechadora argentina", pero el desarrollo del proyecto es muy lento. Por otro lado, hay un proyecto de instalar un centro de investigaciones. Ambas ideas representarían un nuevo salto cualitativo que aún no se ha dado.

El diferencial de desarrollar proyectos conjuntos hasta ahora les permitió obtener algunos pocos fondos que de otra manera no hubiesen tenido. También, ganar experiencia en exportaciones. Pero no se trata de cambios estructurales, aún son intentos. Todo esto es perfectamente lógico: los problemas de demanda son los mismos, la tasa de interés es tan alta como en el resto del país, el apoyo generado por el SIM es tan escaso como para todo el tejido productivo; también ellos tienen la "obligación" de competir con el poder de Brasil a pesar de las diferencias existentes y la escasa coordinación. Se observa un proceso de cambio pero muy lento, motorizado principalmente por algunas personas y empresas dinámicas, y por las instituciones. Aparece

una tímida confianza institucional pero no necesariamente acompañada de participación y compromiso. El contexto local y los esfuerzos realizados hasta ahora no parecen suficientes para revertir el proceso general dominado por la inestabilidad y las falencias en la innovación.

El caso presentado es un ejemplo interesante. Nos permite ver la importancia del contexto macroeconómico-social y los límites de los esfuerzos realizados localmente cuando –como sucede en los países periféricos– la estructura económica de largo plazo y las instituciones, así como el sistema nacional de innovación, e incluso ciertos comportamientos colectivos generales, no conforman los parámetros necesarios para el desarrollo; de algún modo, el caso que se ha descrito contribuye a demostrar de las dificultades hacer desarrollo local y de resolver, desde lo local, los problemas de la estructura.

Bibliografía

- AGNEW, John. (2000) *From the political economy of regions to regional political economy, Progress in Human Geography*. Los Angeles, Department of Geography, University of California, Volume 24, Number 1.
- ALTIMIR, Oscar (1986) “Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980”. En *Desarrollo Económico*. Buenos Aires, Vol. 25, N° 100.
- BAGNASCO, Arnaldo (1999) *Tracce Di Comunita. Temi Derlvati Da Un Concetto Ingombrante*. Bologna, Editorial Il Mulino.
- BAGNASCO, Arnaldo (2003), *Societa' Fuori Squadra. Come Cambia La Organizzazione Sociale*, Bologna, Editorial Il Mulino.
- BECATTINI, Giacomo. (1991) “Il distretto industriale marshalliano come concetto socioeconomico”. En: Pyke, F., Becattini G. y Sengenberger, W. (ed.) *Distretti industriali e cooperazione tra imprese in Italia*. Firenze, Banca di Toscana, pp. 51-65.
- BECATTINI, Giacomo. y RULLANI, Enzo (1993) “Sistema locale e mercato globale”. En: *Economia e politica industriale*, N° 80. Genova, Angeli Ed.
- BONORA, Paola (2001) *Debolezza Dei Sistemi Territoriali Tra Retorica Localistica e Toyotismo Familiaristico e Paesano en Bonora*, SLOT quaderno 1, Bologna, BaskervilleUniPress.
- BRAGACHINI, Mario (2001) “Perspectivas de la Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes en Argentina”. En <http://www.agriculturadeprecision.org/cfi/Perspectiva%20de%20la%20Industria%20.htm>

- BRAMANTI, Alberto y MAGGIONI, Mario (1997) "Struttura e dinamica del sistema produttivi territoriali: un' agenda di ricerca per l' economia regionale". En: Bramanti, A. y Maggioni, M. (ed) *La dinamica dei sistemi produttivi territoriali: teorie, tecniche, politiche*, Milano, Franco Angeli Editora, pp. 4-17.
- CAMAGNI, Roberto (1991) "Innovation Networks: Spatial perspectives". London, Pinter.
- CONTI, Sergio (2000) *Geografia economica. Teorie e metodi*. Milano, Utet.
- CHUDNOVSKY Daniel y CASTAÑO Ángel (2003) "Sector de la Maquinaria Agrícola". Estudio 1.EG.33.6, Préstamo BID 925/OC-AR. Buenos Aires, Oficina CEPAL-ONU.
- DEMATTEIS, Giuseppe (1997) *Le Città Come Nodi Di Reti: La Transizione Urbana in una Prospettiva Spaziale*. En Dematteis Giuseppe e Bonavero Piero (a cura di) *Il sistema urbano italiano nello spazio unificato europeo*, Bologna, Il Mulino.
- DEMATTEIS, Giuseppe (2001) "Per una geografia della territorialità attiva e dei valori territoriali". En: Bonora , Paola *SLOT quaderno 1*, Bologna, BaskervilleUniPress.
- ESSER, Klaus; HILLEBRAND, Wolfgang; MESSNER, Dirk y MEYER-STAMER, Jörg (1996) "Competitividad Sistémica: Nuevos Desafíos para las Empresas y la Política". Santiago de Chile, CEPAL, Vol. 59, Agosto.
- GOGLIO, Silvio (1998) "Sistema locali, nazione economica e nazione politica". En *Sviluppo locale*. Torino, Vol. 8, Rosenberg y Sellier Ed, pp. 47-74.
- HYBEL, Diego (2006) "Cambios en el complejo productivo de maquinarias agrícolas 1992-2004. Desafíos de un sector estratégico para la recuperación de las capacidades metalmecánicas". Documentos de trabajo Número 3 - marzo 2006, Instituto Nacional de Tecnología Industrial-Economía Industrial.
- KATZ, Jorge y KOSACOFF, Bernardo (1989) "El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva". Buenos Aires, CEPAL, *Centro Editor de América Latina*.
- KATZ, Jorge (1986) *Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana: el caso de la industria metalmecánica*. Buenos Aires, CEPAL, *Colección: Estudio sobre desarrollo tecnológico*.
- KATZ, Jorge (2001) "Efficiency and equity aspects of the new Latin American economic model". *ECLAC, Economic of Innov. New Techn*, Santiago de Chile, Vol. 11 (4-5), pp. 423-439.

- KLINE, STEPHEN, ROSENBERG, Nathan (1986) "An Overview of Innovation". En *Landau R. y Rosenberg N. (eds.) The Positive Sum Strategy*, Washington, pp.275-306.
- LUGONES, Gustavo (2006) "Potencialidades y limitaciones de los Procesos de innovación en Argentina". Documento del proyecto: sistema nacional y sistemas locales de innovación, estrategias empresarias innovadoras y condicionantes meso y macroeconómicos. En http://www.secyt.gov.ar/documentos/SNI/informe_final_sni_2006.pdf
- LUNDVALL, Bengt-Åke (1992) *National Systems of Innovation. Introduction: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Londres y Nueva York, Pinter.
- Maquinagro (2004) "Información del sector". En <http://www.maquinagros.com.ar/informacion.htm>
- MASSEY, Doreen (1999) "Spatial-time, "science" and the relationship between physical geography and human geography". *Transactions of the Institute of British Geographers Review*, Vol. 24, N° 3, September 1999, pp. 261-276.
- NONAKA, Ikujiro; NAGATA, Akira y TOYOMA, Ryomo (2000) "A Firm as a Knowledge-creating Entity: A New Perspective on the Theory of the Firm". *Industrial and Corporate Change Review*, Vol. 9, Issue 1, March 2000, Oxford University Press.
- NELSON, Richard (1995) "Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change". *Journal of Economic Literature*, N° 1, Vol. 33.
- PERRY, Guillermo y SERVER, Luis (2002) "La anatomía de una crisis múltiple: qué tenía Argentina de especial y que podemos aprender de ella". En *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, Vol. 42, N° 167.
- PILOTTI, Luciano (2001) *La Città- Territorio Nello Spazio Postfordista, Sviluppo Local. La città della conoscenza*, Torino, Rosenberg y Seller, pp. 3-40.
- RANDO, Javier (2003) "Análisis Sectorial - Maquinaria Agrícola". Mimeo.
- RULLANI, Enzo (1994) "Il valore della conoscenza". En *Economia e Politica Industriale*, N° 82, Milán.
- RULLANI, Enzo (1998) "Trasformazioni produttive e trasformazioni delle istituzioni", *Sviluppo local*, Le trasformazioni istituzionali, Vol. 8, Torino, Rosenberg y Seller, pp. 5-46.
- STORPER, Michael (1997) *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*. Nueva York, The Guilford Press.

TALIA Italo (2003) *Le ragioni della metropoli en Biondi Gennaro, Leone Ugo, Talia Italo Dal villaggio alla città. Ambiente, economia, servizi*. Torino, G.Giappichelli Editore.

TORRADO, Susana (1992) *Estructura social de la Argentina: 1945-1983*. Buenos Aires, Ed. de la Flor.

TRIGILIA, Carlo (1999) "Capitale sociale e sviluppo locale", *Stato e Mercato*, Milán, N° 3.

VIGANONI, Lida y SOMMELLA, Rosario (2001) "Note finali". En *Bonora*, SLOT quaderno 1, Bologna, BaskervilleUniPress.

Notas

¹ Este trabajo surge como una síntesis de las investigaciones para la tesis doctoral realizada en la Università L'Orientale di Napoli, Italia: "El dolor de ya no ser, el difícil pasaje de la Argentina al fin de siglo". El enfoque teórico y la metodología del trabajo de campo pueden consultarse allí. En lo referido al tratamiento de datos, debo agradecer la ayuda de la Lic. Jorgelina Salvo.

² Suburbanización absoluta, cuando la variación positiva de la población de la corona compensa la variación negativa de la población del centro y el sistema urbano en su conjunto presenta un saldo demográfico positivo; suburbanización relativa, cuando la variación positiva de la población de la corona no compensa la variación negativa de la población del centro pero, de todas maneras, atenúa la declinación del sistema urbano en su conjunto.

³ Para analizar la experiencia de Las Parejas, no se debe olvidar que hay un caso anterior, muy exitoso: Rafaela, que ha sobresalido en los '90 como el arquetipo del "distrito argentino".