

Desarrollo económico en Bahía Blanca: un análisis desde el enfoque de sistemas productivos locales

José Ignacio Diez*

Resumen

El artículo analiza las condiciones estructurales que limitan las posibilidades de desarrollo económico en Bahía Blanca desde la perspectiva de los sistemas productivos locales. El trabajo muestra una interpretación de por qué este territorio no puede actualmente generar las condiciones necesarias para acceder a una situación de despegue económico.

El mismo se encuentra organizado en tres partes. Primero, se hace una breve referencia a los principales aspectos teóricos utilizados en la investigación. Segundo, se analizan las características de las firmas del territorio, poniendo especial énfasis en las pequeñas y medianas empresas industriales. En tercer lugar, se estudia la dinámica del ambiente institucional, considerando diferentes aspectos del mismo.

Finalmente, el artículo muestra que el desempeño económico del Partido de Bahía Blanca esta condicionado por la ausencia de densidad institucional y por la presencia de una estructura industrial dual en el territorio.

Palabras clave: desarrollo económico, sistemas productivos locales, atmósfera institucional, pequeñas y medianas empresas.

Economic development in Bahia Blanca: an analysis from the local productive systems approach

Abstract

This article analyses the structural conditions limiting the possibilities of development in Bahia Blanca through the perspective of local productive systems.

* Becario, CONICET, Universidad Nacional del Sur, jdiez@uns.edu.ar

This paper shows an interpretation of why this territory cannot currently produce the main conditions needed to perform an economic take off.

The article is organized in three parts. At first, there is a brief reference of the main theoretical aspects used in the research. Second, the performance of firms is analysed, with special emphasis on small and medium size enterprises.

Third, the dynamics of the institutional atmosphere is studied, taking different aspects into consideration.

Finally, the article shows the economic performance of Bahia Blanca is conditioned by the absence of institutional thickness and by the presence of a dual industrial structure in the territory.

Key words: economic development, local productive systems, institutional atmosphere, small and medium size enterprises.

Introducción

En la actualidad resulta evidente la estrecha interrelación que existe entre los procesos de crecimiento económico y desarrollo territorial y entre la competitividad de las empresas y la de los territorios donde estas se localizan.

En un escenario de mercados integrados y sociedades en procesos de integración, las regiones y más concretamente las ciudades, al ser los espacios preferentes de localización e inversión, adquieren una relevancia importante en los procesos de competitividad a escala internacional.

La existencia de mercados volátiles, segmentación de la demanda y cambios en la producción asociados a los nuevos paradigmas tecnológicos, aumentan la incertidumbre estratégica que enfrentan las empresas; esta situación incentiva una creciente interacción de las mismas con el medio local en búsqueda de factores diferenciales, “activos específicos” que les permitan sostener posiciones de mercado.

En este contexto donde crece la relevancia de las economías externas y de elementos mesoeconómicos, el territorio y sus organizaciones adquieren una nueva dimensión; la empresa no compete en forma aislada o descontextualizada sino que lo hace en el marco de interdependencias económicas e institucionales.

Desde esta perspectiva, el proceso de competencia deja de ser un atributo de los agentes individuales, pasando a ser un rasgo diferencial del sistema productivo local, entendido este como “el conjunto de empresas, instituciones y sus relaciones, localizados sobre un espacio geográfico e histórico determinado” (Boscherini y Poma, 2000).

A nivel mundial existe una extensa literatura que analiza el funcionamiento de estos sistemas, destacándose los estudios de caso desarrollados en las regiones de Baden Wertemberg en Alemania, Castilla-La Mancha en España y Emilia Romagna en Italia.

En el caso particular de Argentina, los estudios sobre los sistemas locales de producción tienen un escaso desarrollo y constituyen un área de investigación todavía embrionaria debido principalmente a la ausencia de investigadores dedicados al estudio de estas problemáticas y a la falta de estadísticas oficiales que permitan analizar adecuadamente su morfología y funcionamiento.

Surge así la importancia de esta investigación, cuyo objetivo general es analizar y describir las principales características del sistema de producción del partido de Bahía Blanca; el trabajo que se presenta a continuación, ha sido organizado en tres partes.

En primer lugar, se resumen los aspectos teóricos que dan sustento a la investigación.

Partiendo de la noción de entorno o ambiente se destaca el papel que el territorio juega en la coordinación de actividades económicas. A través de dicha conceptualización, se abandona la noción del espacio como mero receptáculo de los factores de producción, para concebirse como ámbito de construcción de relaciones entre agentes y recursos (*constructed territory*) y resultado del aprendizaje colectivo de los distintos agentes que se encuentran en él (Maillat, 1995).

En segundo lugar, se realiza una caracterización y análisis del tejido productivo local haciendo hincapié en el comportamiento de las grandes empresas y en la dinámica del sector de pequeñas y medianas firmas manufactureras bahienses (pymes).

A partir de una breve introducción referida a la estructura económica del partido, la sección se focaliza en la génesis y trayectoria del tejido industrial, considerando aquellos elementos que condicionan su desenvolvimiento.

En el apartado referido a las grandes plantas, se hace un breve análisis de sus orígenes y funcionamiento, para luego enunciar las consecuencias de su privatización. A posteriori, se presentan algunos datos que reflejan el impacto directo e indirecto que las mismas tienen en el territorio, considerando a su vez, aquellas causas fundamentales que limitan sus efectos difusores sobre la economía bahiense.

Por su parte, en las líneas dedicadas a la situación del sector pyme, se presentan a algunas generalizaciones referidas a su comportamiento, que se derivan de diversos trabajos académicos, en especial del realizado por Viego (2004).

En este sentido, se muestra una clasificación de empresas que destaca cinco variables fundamentales que resultan de interés para la investigación: el grado de inserción de la producción pyme en los mercados, la capacidad competitiva de las firmas, el perfil empresarial de los dueños, el conocimiento de instrumentos de asistencia y los lazos generados con organizaciones del medio y por último, la capacidad cooperativa de cada grupo tanto con proveedores como clientes

En tercer lugar, se presentan algunos resultados preliminares correspondientes a una serie de entrevistas que el autor realizó a representantes de instituciones de apoyo a la producción de Bahía Blanca entre los meses de octubre de 2005 y marzo de 2006.

En esta sección se describe el funcionamiento del entorno institucional, analizando diferentes dimensiones del mismo: recursos existentes en las

organizaciones, grado de comunicación en el entramado, proyectos conjuntos entre las diferentes entidades, relaciones con asociaciones nacionales y extranjeras y por último, presencia o ausencia de liderazgos en el medio considerado.

A través del análisis de estas variables se pretende conocer la incidencia que este medio tiene sobre el desempeño económico de la ciudad.

A modo de conclusión, se analizan las restricciones endógenas que presenta el Partido para incentivar su crecimiento económico.

De acuerdo con lo expresado a lo largo del trabajo, dichas limitaciones surgen de dos lógicas interrelacionadas: por un lado, aquella derivada del impacto que las acciones de las empresas tienen sobre el territorio y por otro, la que destaca el papel que las organizaciones de apoyo a la producción tienen en la acumulación del capital.

En lo que respecta a las limitaciones de primer tipo, en este apartado se presta mayor atención a la situación de las pequeñas y medianas empresas por considerarlas un elemento crucial a desarrollar si se pretende consolidar un sendero de crecimiento económico endógeno de largo plazo.

En cuanto a aquellas de segundo orden, las conclusiones se focalizan en destacar el papel que juegan las organizaciones centrales en el funcionamiento del sistema institucional, evidenciando tanto sus fortalezas como debilidades.

Marco teórico de referencia

En los últimos años, los territorios comienzan a ser revalorizados como “ambientes o entornos” socioeconómicos e institucionales dinámicos que favorecen la cooperación empresarial (redes asociativas y alianzas estratégicas), la articulación público- privada y el desarrollo de capacidades innovadoras en el aparato productivo.

Este enfoque plantea estrategias de desarrollo “desde abajo”, de carácter más *difuso* –capaz de extender en la medida de lo posible el progreso técnico y las innovaciones en la totalidad del tejido productivo– y sustentadas en factores no solamente económicos, sino también sociales, culturales y político-institucionales (Albuquerque, 1997; Bianchi, 1997).

Estas nuevas orientaciones evidencian distintas formas posibles y una diversa gama de estrategias a ser tomadas en cuenta en el análisis de los modelos locales.

Los sistemas productivos locales, más allá de sus múltiples facetas, pueden definirse en base a elementos como la flexibilidad (capacidad de adaptación, creación, innovación y encauzamiento frente a las transformaciones económicas

y tecnológicas) y la posibilidad de regularse –a nivel político y social- mediante la complementariedad y la búsqueda de acuerdos entre agentes.

Por sistema productivo local puede entenderse “el conjunto de actores productivos e institucionales que pertenecen a una determinada localidad histórica y geográficamente determinada y que participan en los procesos de desarrollo económico de la misma” (Dini *et al.*, 2007).

Como se enunció anteriormente, la creciente importancia que están adquiriendo estos sistemas es fruto de transformaciones significativas en el escenario internacional.

Los nuevos paradigmas tecno-organizacionales, la posibilidad de combinar economías de escala y alcance, la globalización de los mercados, la volatilidad de la demanda, el agotamiento del ciclo de vida del producto y los cambios producidos en la tecnología de la información y la comunicación, están aumentando la incertidumbre estratégica que sufren las empresas.

Para poder sobrevivir en mercados cada vez más complejos, las firmas necesitan mejorar productos, procesos y desarrollar cambios organizacionales (tercerizaciones, subcontrataciones, acuerdos con clientes y proveedores, etc.) que les permitan generar nuevas capacidades competitivas.

A través de las mismas, las empresas logran expandir sus actividades penetrando mercados externos, incrementan sus ingresos y generan nuevas inversiones que se traducen posteriormente en mayor cantidad y en mejor calidad de empleos.

Habitualmente, estas capacidades no pueden desarrollarse sólo en forma individual por lo resulta necesario establecer relaciones con el medio o entorno, el cual se constituye en el instrumento capaz de mejorar la productividad de la empresa, ya que actúa potenciando los procesos de aprendizaje e innovación y realizando informalmente funciones de investigación, transmisión, selección, decodificación, transformación y control de la información, que permiten la emergencia de ventajas cooperativas.

Como puede observarse, en este contexto definido por nuevas condiciones de producción y de mercado, el proceso competitivo deja de ser un fenómeno individual para constituirse en uno de índole colectivo, donde el territorio¹ cobra un papel fundamental, ya que se transforma en un ámbito de construcción política y organizador del desarrollo.

¹ Por territorio se entiende el espacio culturalmente apropiado y valorizado, simbólica e instrumentalmente por un grupo humano. En este sentido, el territorio se encuentra *socialmente construido* y constituye un espacio para el juego estratégico de los agentes (Giménez, 2000).

Desde esta perspectiva, el territorio funciona como un potente sistema de coordinación de las actividades económicas y como fuente de identidad social², brindando al individuo recursos materiales (naturales, infraestructuras físicas y tecnológicas), inmateriales (saber hacer, conocimientos tácitos y codificados) y relaciones sociales de proximidad, que le permiten vincular sus iniciativas al sistema de producción e intercambio.

A partir de estos conceptos puede sostenerse entonces que, el desarrollo económico sólo toma fuerza en aquellas localidades que tienen un sistema institucional evolucionado y complejo, donde existen redes densas de relaciones entre empresas, instituciones de formación e investigación, asociaciones de empresarios y gobiernos que permiten utilizar adecuadamente los recursos disponibles.

De acuerdo con Vázquez Barquero (2001), las barreras al desarrollo aparecen frecuentemente como consecuencia de las carencias y mal funcionamiento de dichas redes, que actúan condicionando los procesos de acumulación de capital.

En este sentido, el crecimiento económico parece estar condicionado a la habilidad que tiene una ciudad para comercializar bienes y servicios que permitan aumentar su *fertilidad y atractividad*, entendiendo por fertilidad el nacimiento y consolidación de empresas dinámicas de capital local y por atractividad su capacidad para atraer inversiones externas (De Mattos *et al.*, 2004).

Caracterización económica del partido de Bahía Blanca

El partido de Bahía Blanca tiene una superficie de 2300 km² y una población de 284.776 habitantes. Dentro de este distrito se encuentran las localidades de Ingeniero White (11.109 hab.), General Daniel Cerri (6.515 hab.), Cabildo (2.125 hab.) y la ciudad homónima, que cuenta con una población total 274. 509 personas (Censo Nacional de Población, 2001).

La localidad cabecera del partido constituye un destacado nodo de transporte y comunicaciones a nivel nacional, vinculando el Centro y Sur de la Región Pampeana con el Norte Patagónico a través de múltiples conexiones carreteras y ferroviarias.

Por su parte, el distrito cuenta además con un importante puerto que permite la conexión de la región con mercados externos. Su calado de 45 pies de profundidad y su situación estratégica respecto a los centros agrícolas de la Región Pampeana

² Si el territorio esta definido por actos de apropiación cultural, lingüística y social, resulta lógico que promueva identidad histórico-patrimonial y proyectiva , entendida esta última como una representación mas o menos elaborada sobre el futuro (Giménez *op. cit.*).

lo convierten en salida natural de la producción granaria y oleaginosa hacia los mercados internacionales (mapa 1, anexo).

Según estimaciones del gobierno de la provincia de Buenos Aires, el producto bruto geográfico del partido para el año 1993 ascendía a \$ 2.003.356.977 (tabla I, anexo).

Realizando un análisis desagregado de los datos existentes en este estudio, puede observarse que el sector primario no presenta una importancia destacada en la jurisdicción; esto se debe a que una cantidad menor de la superficie total de la misma esta destinada a actividades agropecuarias, siendo la población rural de tan sólo 1.627 personas.

A su vez, del total de la superficie rural existente, el 75% se asigna a la explotación ganadera y el resto se destina a la agricultura, destacándose los cultivos de invierno (trigo y avena) y los cultivos de verano (maíz, girasol y sorgo).

Por otro lado, en el ranking de aglomerados urbanos del país, la localidad cabecera se ubica entre las 30 ciudades de mayor tamaño poblacional y ocupa el decimoquinto lugar si se excluyen la ciudad de Buenos Aires y el Conurbano.

Entre las principales características de su estructura económica, se destaca la presencia de un sector comercial ampliamente diversificado que presenta una participación preponderante dentro de la economía local (tabla II, anexo).

De acuerdo a datos preliminares del Censo Económico 2005, el sector cuenta con 5.738 locales, siendo los más importantes aquellos orientados a la venta minorista (alimentos y bebidas, repuestos y accesorios automotores, prendas de vestir y calzados).

Este sector canaliza sus ventas principalmente en el mercado bahiense, por lo que su desempeño esta íntimamente relacionado al comportamiento de la demanda local y a los períodos de contracción y expansión de la economía urbana (Plan Estratégico, 2000).

Otro rubro destacado en la economía de la ciudad lo constituye el sector servicios, que explica casi el 40% del valor agregado generado en la localidad.

En este ámbito se destacan los servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler (16.33%), los de transporte, almacenamiento y comunicaciones (8.75%) y los relativos a enseñanza (4.50%) y salud (3.39%), los cuales se encuentran motorizados por la dinámica del sector industrial local y por las demanda de prestaciones provenientes del sudoeste bonaerense.

Por último, la localidad cuenta con un sector manufacturero que aporta aproximadamente el 22% del producto bruto total.

De acuerdo a los últimos datos censales, el sector industrial de Bahía Blanca cuenta hoy con 810 firmas, que pueden dividirse en dos grupos:

- Por un lado, un conglomerado de siete grandes empresas vinculadas a la actividad petroquímica, los derivados del petróleo y a la agroindustria.
- Por otro, un tejido de pequeñas y medianas empresas (pymes) de carácter poco denso si se lo compara con los registrados en otros núcleos urbanos del país.

El comportamiento de las grandes empresas

Radicadas sobre la franja costera del estuario y vinculadas a los puertos de Ingeniero White y Galván debido a su perfil exportador, dentro del grupo de grandes empresas industriales se destacan las correspondientes al complejo petroquímico.

El origen del mismo data del año 1970, cuando se crea por ley N° 19334 Petroquímica Bahía Blanca (PBB), que sería el puntapié inicial del polo.

Conformada en un 51% con participación estatal Dirección General de Fabricaciones Militares (DGF), Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) y Gas del Estado en una proporción del 17% (cada una de ellas) y en un 49% por empresas privadas (Compañía Química, Indupa, Electroclor, Ipako, Itoh, Isaura y Cidasa), la planta se compromete a la elaboración de 120.000 toneladas anuales de etileno a partir de gases provenientes de yacimientos del sur argentino.

PBB entra en funciones recién en el año 1981, ya que hasta esa fecha no se completa la planta separadora de etano de Gas del Estado en la localidad de General Daniel Cerri.

En el transcurso del mismo año, se finaliza la primera de las plantas satélite; Polisur.

Posteriormente, en el año 1986 se inauguran otras cuatro firmas vinculadas: Monómeros Vinílicos, Petropol, Indupa e Induclor.

El complejo petroquímico bahiense puede definirse como una cadena o filiere, donde cada proceso de producción conduce a un producto, que resulta ser insumo de un proceso posterior.

A partir del etano, las plantas desarrollan etileno de alta pureza, polietileno de baja densidad, cloro, cloruro de vinilo monómero y policloruro de vinilo, este último más conocido como PVC.

Desde su puesta en marcha, el conjunto de empresas nacionales demanda servicios tecnológicos locales provenientes de la Universidad Nacional del Sur y de la Planta Piloto de Química e Ingeniería Química (PLAPIQUI) a través del programa PIDCOP (Programa de desarrollo del complejo Petroquímico Bahía Blanca), generándose de esta forma una intensa vinculación tecnológica de la industria con el sector científico bahiense³.

De acuerdo a López (1997), el complejo tiene un desempeño económico interesante hasta fines de los '80, sustentado sobre la base de regímenes de promoción industrial, los cuales aseguraban precios favorables en el mercado interno.

Luego, a partir de la sanción de la ley de emergencia económica (1989) y los decretos de desregulación del sector energético (petróleo, gas y electricidad), se derogan los mecanismos de subsidio que las firmas tenían respecto de sus insumos, aumentando consecuentemente los costos operativos y disminuyendo la rentabilidad de la actividad (Chudnosky *et al.*, 1996).

Estas circunstancias generan las condiciones para la privatización de las plantas, la cual se completa entre los años 1990 y 1995.

En el marco del proceso privatizador, se produce tanto una reestructuración como un proceso de expansión de las firmas.

Los nuevos operadores, pertenecientes a grupos multinacionales, realizan despidos y establecen programas de retiro voluntario y anticipado, tercerizando además operaciones complementarias como limpieza, mantenimiento de equipos y seguridad. (Gorenstein *et al.*, 1995; Burachik, 1999)⁴.

A su vez, este escenario también significa la desaparición del Programa PIDCOP, que pierde su razón de ser debido a la falta de demanda tecnológica nacional por parte de las firmas. Simultáneamente, los nuevos directivos realizan

³ A través del programa PIDCOP, PLAPIQUI logra una importante interacción con las plantas del polo petroquímico, desarrollando proyectos de investigación industrial y proveyendo servicios técnicos y de capacitación al personal. Entre los proyectos más importantes se destacaban: desarrollo de un simulador de planta de etileno para PBB y la modelización de un reactor de polimerización de etileno para la empresa POLISUR-IPAKO. A su vez, la experiencia alcanzada transferencia tecnológica les permitió exportar sus servicios al exterior. a modo de ejemplo de los servicios brindados en el extranjero, se pueden citar el asesoramiento tecnológico para la construcción de una planta de jugo concentrado en Chihuahua (México) y la modelización de un reactor para la Petroquímica Triunfo en el sur de Brasil (Capiati, 1989).

⁴ El impacto local de estos fenómenos se reflejó en: a) el auge de emprendimientos en el sector comercial y de servicios caracterizados como "actividades refugio", de baja productividad y con rápido agotamiento del ciclo de vida del negocio; y b) la conformación de pequeñas firmas de servicios destinadas a atender las demandas de las grandes empresas. (Gorenstein *et al.*, *op. cit.*, Diciara, 2002).

inversiones en el sector que alcanzan la suma de 1700 millones de dólares (Plan Estratégico *op. cit.*).

Dicha ampliación en las plantas favorece el nacimiento en la ciudad de nuevas empresas especializadas en montaje, e instalación y construcción de equipos industriales, dedicadas a satisfacer el exceso de demanda generado por los nuevos proyectos de inversión (Burachik *op. cit.*).

Por su parte, entre los años 1995 y 2000, se concretan en el partido la apertura de una planta de urea y fertilizantes (Profertil) y la construcción de una planta fraccionadora de gases licuados (Compañía MEGA), que permiten ampliar significativamente la escala del polo petroquímico bahiense.

De acuerdo a estudios realizados en el año 2005⁵, el polo petroquímico de Bahía Blanca genera un valor agregado de 248 millones de pesos y emplea en forma directa a 1100 personas por un monto de 68 millones; dicha cantidad de empleados representa el 1% de la población ocupada local y el 10% de los empleos industriales.

A su vez, alrededor de 200 empresas bahienses son proveedoras o contratistas del mismo, lo que implica unos 1600 puestos de trabajo generados en forma indirecta.

Por su parte, las firmas producen además el 57.6% del valor agregado del sector manufacturero local y aportan el 10% del total de la recaudación de tasas obtenidas por el municipio.

Además, las exportaciones del polo petroquímico constituyen el 22% de las oficializadas en Bahía Blanca, lo que asegura un elevado movimiento de buques y contenedores en el puerto local (uno de cada dos buques de Ingeniero White transporta productos del sector y nueve de cada diez contenedores transporta productos petroquímicos).

Sin embargo, este grupo de grandes empresas dispone de una baja capacidad para promover efectos difusores de importancia sobre su hinterland, debido básicamente a 6 cuestiones fundamentales:

- 1. Las firmas no desarrollan encadenamientos productivos hacia atrás**, ya que su materia prima se basa esencialmente recursos naturales.
- 2. No desarrollan encadenamientos productivos hacia delante** ya que su mercado objetivo es el extranjero y/o los grandes centros urbanos del país. En este sentido, las empresas transformadoras vinculadas a esta

⁵ Ver Informe de Actividad Económica del CREEBBA, enero 2006, año XVI, n° 84.

industria prefieren localizarse en las ciudades donde se encuentra establecida la demanda, básicamente por una cuestión de costos de transporte.

3. Utilizan tecnologías intensivas en capital y por lo tanto **tienen un escaso impacto en el empleo por unidad de producto.**

4. Como se dijo anteriormente, su transferencia a manos de capitales multinacionales ha **limitado considerablemente la demanda de servicios tecnológicos locales.**

5. Las decisiones de conducción e inversión de las firmas se toman fuera del ámbito local-regional por lo que existe una ausencia de interlocutores locales calificados para discutir estrategias de desarrollo local que sean capaces de incorporen a las empresas ocupando un papel de importancia

6. Las utilidades generadas por las empresas se remiten al extranjero, constituyendo una fuga importante de recursos que podría canalizarse localmente.

La dinámica del sector pyme bahiense

A diferencia de las grandes firmas, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas bahienses no disponen de un emplazamiento único y particular, sino que se encuentran distribuidas en forma heterogénea por todo el casco urbano.

Sólo las firmas que utilizan algún insumo vinculado al proceso petroquímico y/o realizan en forma periódica algún tipo de actividad de mantenimiento industrial en las grandes plantas se encuentran radicadas en el parque industrial de la ciudad, situado en cercanías de Ingeniero White.

Existen diversos trabajos académicos que analizan el comportamiento y la dinámica de las pymes Bahienses (Rey *et al.*, 1980; Weinberg, 1988, Dichiaro y Gorenstein, 1996; Gorenstein, Cerioni, Scudelati, 1995; Gorenstein y Burachik, 1998; Viego, 2004).

Un análisis detallado de los mismos permite visualizar la existencia de tres grupos de firmas en el territorio, cuya génesis y trayectoria puede explicarse a partir tanto de elementos históricos y geográficos como económicos.

En primer lugar, existen en la localidad un conjunto numeroso de establecimientos dedicados a satisfacer las demandas más elementales de la población urbana que se concentran especialmente en la provisión de alimentos perecederos, muebles, productos para la atención sanitaria y servicios residenciales.

Este sector que incluye la mayor parte de los establecimientos manufactureros locales, tiene su génesis a fines del siglo pasado, a partir del asentamiento poblacional que le dio origen a la ciudad.

Según Viego⁶ (*op. cit.*) las empresas dedicadas a **actividades urbano-artesanales** presentan las siguientes características:

- 1. Son sumamente vulnerables a la competencia extralocal** debido a su bajo grado de tecnificación y a la existencia de bajas barreras a la entrada en su mercado objetivo.
- 2. Sus ventas son eminentemente locales o regionales** por lo que su expansión o contracción esta vinculada a los ciclos económicos territoriales.
- 3. El perfil empresarial de las organizaciones es muy conservador**, íntimamente vinculado a los conocimientos técnicos del fundador, con baja capacidad gerencial dentro de la firma y bajos niveles de capacitación formal de los empleados.
- 4. Tienen una muy baja cooperación con proveedores** debido a que la mayoría de las firmas correspondientes a este grupo obtiene sus insumos de distribuidores.
- 5. Tienen una muy baja cooperación con clientes** debido a que no existe una estructura organizada de comercialización y frecuentemente el cliente es el consumidor final.
- 6. Disponen de una muy baja vinculación con organizaciones de apoyo a la producción**, tanto en el caso de gremiales empresarias como de instituciones científico-tecnológicas.
- 7. Desconocen los instrumentos que brindan las agencias públicas de asistencia.**

En segundo lugar, es posible identificar en la localidad un grupo de actividades dedicadas a la producción estandarizada, de mayor dimensión, centradas en la transformación de productos agropecuarios.

Este segmento de empresas tuvo su origen a principios del período agro exportador experimentado en Argentina durante las décadas que van desde 1880 a 1930.

En términos históricos, la oferta de materias primas de la región determinó el nacimiento de una estrecha gama de actividades industriales apoyadas en el sector agropecuario y dedicadas inicialmente a la elaboración de productos derivados de la molienda⁷ y que, a partir del período sustitutivo de importaciones, se volcó a la producción metalmeccánica.

⁶ Las características que presentan cada uno de los grupos surgen a partir de un trabajo de campo realizado sobre una muestra estratificada de 69 firmas manufactureras bahienses. Del total de firmas entrevistadas 17 corresponden al grupo actividades urbano-artesanales, 36 al segmento denominado actividades regionales protegidas y 16 al conjunto correspondiente a producciones estandarizadas de escala intermedia (Viego *op. cit.*).

⁷ Dentro de este grupo podríamos reconocer empresas de la rama agroindustrial (fabricación de pastas secas, alimentos y bebidas envasadas) y de la rama metalmeccánica (fabricación de partes y piezas para maquinaria agrícola).

Esta agrupación cuenta con la presencia de un número reducido de firmas de mayor tamaño relativo, que contratan una porción sustantiva del empleo industrial local y de las cuales puede decirse que constituyen **producciones estandarizadas de escala intermedia** (Viego *op. cit.*).

Las principales características de este grupo son las siguientes:

- 1. Tienen un menor grado de vulnerabilidad a la competencia externa que el grupo anterior**, ya que disponen de una mayor tecnificación en sus procesos productivos y cuentan con ventajas comparativas en algunas materias primas.
- 2. Su inserción supera las barreras regionales** ya que colocan productos en otros mercados y también demandan insumos extra locales.
- 3. El perfil de la organización es menos conservador**, porque existen incentivos hacia la expansión del negocio y eventualmente se capacita al personal.
- 4. Tienen una muy baja cooperación con proveedores** derivada de la utilización de insumos importados, principalmente en aquellas actividades consumidoras de químicos y componentes eléctricos. A su vez la tecnología utilizada en los procesos (altamente estandarizada) favorece las economías de escala y desalienta la colaboración usuario-proveedor.
- 5. Cuentan con una muy baja cooperación con clientes** ya que no establecen acuerdos con ellos en la búsqueda de nuevos productos y/o en el diseño de nuevas prácticas comerciales.
- 6. Poseen una participación significativa en organizaciones gremiales empresarias** ya que conciben a este medio como un ámbito donde pueden hacer nuevos contactos y ejercer actividades de lobby.
- 7. Disponen de vinculación con instituciones científico-tecnológicas pero sólo se relacionan en forma esporádica** con el objetivo de realizar auditorías de calidad.
- 8. Conocen la existencia de instrumentos de apoyo pero no los demandan** por considerarlos inadecuados para resolver los problemas de sus empresas.

En tercer lugar, es posible definir un conjunto de firmas correspondientes a diversos rubros⁸, cuya lógica de funcionamiento se explica por la explotación de un nicho de mercado protegido por costos de transporte.

El origen de este grupo data de mediados de la década del '40, cuando a raíz de la incomunicación de diversos centros urbanos cercanos a la ciudad se torna rentable satisfacer sus demandas en las áreas comerciales, de servicios y algunas derivadas del sector agropecuario.

⁸ Diseño y fabricación de estructuras metálicas, aberturas, insumos para la construcción y montaje industrial.

En este sentido, la ausencia de una escala mínima para justificar la producción de ciertos bienes en poblados cercanos, determinó la emergencia de este segmento de industria en Bahía Blanca.

Posteriormente a este grupo de empresas se suman, por un lado, las nacidas a partir del proceso de tercerización de funciones y servicios ocurrido en las plantas del polo petroquímico durante la década del '90 y, por otro, aquellas que aparecieron fruto de las nuevas inversiones realizadas en el sector.

Este conjunto de empresas dedicado a **actividades regionales protegidas** (Viego *op. cit.*) presenta las siguientes características:

- 1. Constituyen el segmento de empresas menos vulnerable** de todos los analizados, ya que disponen de cierta renta derivada de la existencia de restricciones al ingreso a los mercados destino por elevados costos de transporte.
- 2. Su inserción no supera las barreras regionales** alcanzando sus ventas solo a algunas localidades patagónicas. A su vez, el medio local no juega un rol importante en la provisión de insumos.
- 3. El perfil de la organización es, al igual que en el primer grupo analizado, conservador.**
- 4. Tienen una baja cooperación con proveedores** debido al peso importante que juegan los insumos importados.
- 5. Cuentan con una baja colaboración con clientes** pese a especializarse en diseños a medida, ya que menudo los demandantes de sus productos son grandes usuarios que no necesitan desarrollar acuerdos cooperativos con sus proveedores⁹.
- 6. Al igual que en el grupo anterior, tienen una participación activa en las organizaciones del sector derivada de las características de los bienes que producen**¹⁰.
- 7. No desarrollan vínculos con instituciones científico-tecnológicas** ya que el segmento resulta ser poco intensivo en investigación y desarrollo.
- 8. Tampoco demandan instrumentos de apoyo del sector público** pese a conocer de su existencia.

⁹ Burachik (*op. cit.*) explica que en plantas con alto grado de integración vertical y con tecnologías de proceso continuo no existen estímulos al establecimiento de acuerdos de cooperación con contratistas debido a que la tercerización no se realiza nivel productivo sino en actividades complementarias o eventuales (mantenimiento de equipos, roturas, montaje de instalaciones, etc.).

¹⁰ El hecho de especializarse en la producción o fabricación de bienes intermedios a pedido en mercados donde la trayectoria y la reputación condiciona la decisión de compra, resulta coherente con una mayor proximidad a las entidades gremiales (Viego *op.cit.*).

Caracterización de las organizaciones de apoyo a la producción

A diferencia de otras localidades intermedias del país, la ciudad de Bahía Blanca presenta un importante número de instituciones de apoyo a la producción que refleja el papel estratégico que la localidad tiene en el contexto del Sudoeste Bonaerense.

Dentro del mapa institucional bahiense pueden reconocerse organizaciones que han surgido a lo largo de diferentes etapas históricas, fruto de una evolución lógica de las necesidades propias de la economía urbana y regional.

Actualmente conviven en el escenario local entidades cuyo origen data de fines del siglo XIX (Etapas Fundacional de la localidad) con otras más recientes, nacidas a fines de los años '90.

Mediante la técnica de informante clave, se reconoció entre los meses de octubre de 2005 y febrero de 2006 la presencia de 33 organizaciones de apoyo a la producción activas en la ciudad, las cuales pueden clasificarse en 6 grupos¹¹ considerando sus alcances, características principales y objetivos fundamentales (tabla III, anexo).

A través del análisis de los datos suministrados por los entrevistados pueden conocerse, por un lado, los recursos materiales e inmateriales con los que cuenta cada organización para desempeñar sus actividades y por otro, evaluar el grado de interacción existente entre las mismas, conociendo además las estructuras de governance que rigen el andamiaje institucional local.

Breve diagnóstico sobre los recursos presentes en las organizaciones bahienses

Según Solana y Pierovi (1985) una organización constituye un sistema social integrado por individuos y grupos que, bajo una determinada estructura y dentro de un contexto al que controlan parcialmente, desarrollan actividades aplicando recursos en pos de alcanzar ciertos objetivos o valores comunes.

Para estos autores, existen dos elementos fundamentales que caracterizan a una organización: sus agentes, es decir, las personas que integran la institución, y sus recursos, capacidades materiales e inmateriales con los que cuentan los actores para desarrollar sus funciones.

¹¹ Estos grupos son: entidades gremiales empresarias, instituciones educativas y científico-tecnológicas, gobierno local y entes públicos no gubernamentales, Banca de Fomento Pública y Cooperativa, Entidades de comercialización y otras organizaciones.

A partir de las entrevistas realizadas en Bahía Blanca se identificó que el 64% de las organizaciones de apoyo a la producción de la ciudad consideran disponer del personal necesario para cumplir adecuadamente sus objetivos institucionales.

A su vez, un 97% de las mismas sostiene disponer de personal de calificación alta¹² y un 94% manifiesta realizar capacitaciones a sus empleados y directivos en diversas áreas de interés.

Por su parte, 31 de las 33 entidades entrevistadas tiene el equipamiento técnico adecuado para desarrollar sus funciones y el 100% de las mismas cuenta con la infraestructura comunicacional mínima (teléfono, fax e internet/mail) necesaria para establecer lazos con otras asociaciones del entorno.

Como puede observarse, estos resultados muestran la presencia en el sistema de ciertos recursos organizacionales mínimos e indispensables para el desenvolvimiento adecuado de las mismas.

Sin embargo, la existencia de estos no implica necesariamente la presencia de mecanismos de control y seguimiento del desempeño institucional en cada una de ellas.

La mayoría de las organizaciones manifiesta también (con excepción de las más complejas) cierta limitación para realizar autodiagnósticos institucionales, debido esencialmente a la carencia de información sistematizada que les permita evaluar con cierta rigurosidad sus propias prácticas.

La comunicación entre las organizaciones de apoyo a la producción de Bahía Blanca

Escarpit (1976) plantea que las comunicaciones, es decir el intercambio de información y la transmisión de significado, son la esencia misma de un sistema u organización social.

Por definición, el proceso de comunicación es un proceso de relaciones, donde puede o no existir interacción o reciprocidad.

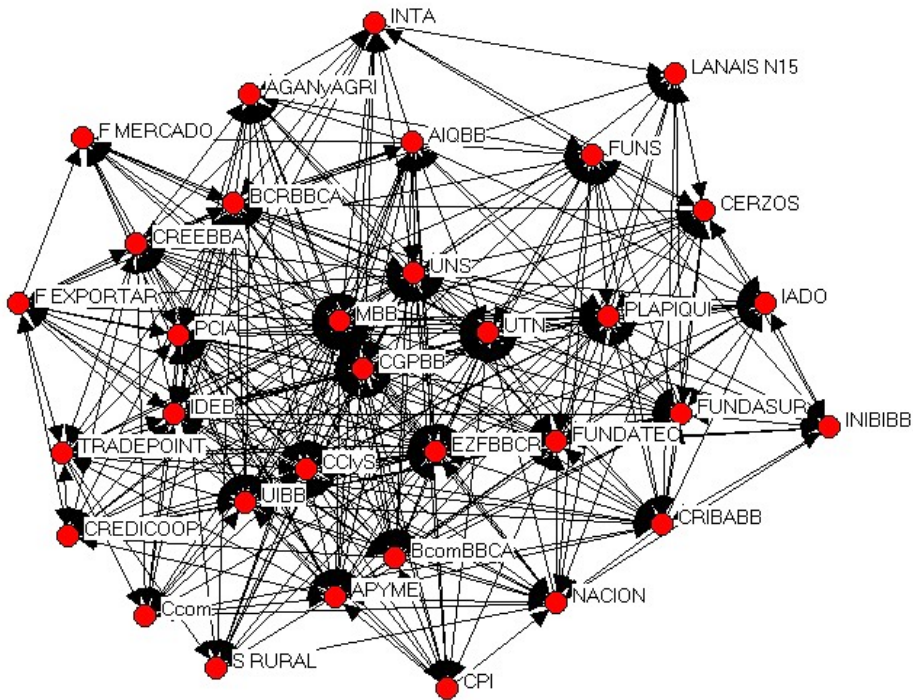
Desde la perspectiva del desarrollo territorial, se considera que la comunicación es condición necesaria para promover procesos innovadores y de aprendizaje colectivo, ya que constituye el insumo fundamental para la posterior conformación de redes de colaboración, capaces de incidir positivamente sobre la competitividad (Antonelli-Ferrao, 2001, Crevoisier, 2001).

¹² Por calificación alta se entiende nivel de formación universitaria o terciaria completa o incompleta.

En este sentido, el espacio de la interacción permite identificar recursos materiales (infraestructuras técnicas y físicas) e inmateriales (saber hacer, conocimientos tácitos y codificados) que se encuentran subutilizados y que pueden ser puestos en valor por los diversos agentes, generando juegos de suma positiva que benefician a todos los actores.

La figura 1 muestra los flujos de comunicación, entendidos como transmisión de conocimientos e información¹³, existentes entre las entidades de apoyo a la producción del partido de Bahía Blanca.

Figura 1
Flujos de comunicación entre las entidades de apoyo a la producción del partido de Bahía Blanca



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

¹³ En las entrevistas realizadas se consideran los flujos de comunicación que existen entre las entidades a través de diferentes medios (teléfono, fax, mail o visitas personales). También se tuvo en cuenta el vínculo que existe entre las organizaciones a través del envío de publicaciones periódicas. El grafo que se presenta en el texto no incorpora la variable frecuencia de los lazos registrados. Cada flecha del gráfico muestra sólo el envío de información de una entidad (A) considerada como emisora a una organización (B) considerada como receptora.

De acuerdo al análisis de los datos, el total de lazos presentes entre las organizaciones analizadas es de 510 vínculos, sobre un total de 1056 posibles (densidad del 48%), lo cual indica una importante cantidad de orificios estructurales en la red¹⁴.

A su vez, el grafo evidencia la presencia de seis actores centrales en el entramado: Municipalidad de Bahía Blanca (MBB), Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca (CGPBB), Universidad Nacional del Sur (UNS), Universidad Tecnológica Nacional (UTN), Ente Zona Franca Bahía Blanca-Coronel Rosales (EZFBBCR) y Corporación de Comercio y Industria y Servicios (CCIyS).

De acuerdo a la información suministrada en la tabla III, tres de ellos se encuentran dentro de la categoría Gobierno local y Entes Públicos no Gubernamentales, uno en la categoría Gremiales Empresarias y dos en la categoría Sistema Científico-Tecnológico.

Por su parte, los análisis referidos a la medida grado de centralidad muestran que la organización que más envía información al resto es la MBB con un total de 30 vínculos; en orden de importancia, las organizaciones que la siguen son la UNS, con un total de 29 lazos, seguido del CGPBB con 28 y la CCIyS junto a la UTN, con 25 contactos.

Bajo la óptica del análisis de redes sociales, estos cinco actores pueden considerarse como los más influyentes en el esquema de relaciones: el hecho de tener una importante cantidad de vínculos les da mayor capacidad para acceder a los recursos esparcidos a lo largo del sistema, permitiéndoles de esta forma satisfacer un mayor número de necesidades.

Por otro lado, la organización que más recibe información es nuevamente la MBB con un total de 27 contactos, seguida de la UNS con 26, el EZFBBCR con 25 y el CGPBB y la UTN con 24.

De acuerdo a Hanneman (1998), el hecho de que muchos agentes busquen comunicarse con este grupo refleja su papel prominente o de prestigio dentro de la trama analizada.

Con respecto a la medida grado de intermediación, el estudio muestra que son la MBB, la UNS, el CGPBB y la UTN quienes disponen de mayor capacidad para controlar la comunicación entre las entidades.

¹⁴ Para la construcción del grafo y el análisis de los datos se utilizaron los programas UCINET y NETDRAW. BORGATTI, S. P., EVERETT, M. G. Y FREEMAN, L. C. Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis. Harvard, MA: Analytic Technologies, 2002. BORGATTI, S. P. Netdraw: Graph Visualization Software. Harvard: Analytic Technologies, 2002.

Medido en términos porcentuales, este indicador arroja valores de un 8.2% para el caso de la MBB, un 6.8% para la UNS, un 6.7% para el CGPBB y un 4.5% para la UTN.

Esta noción evidencia cierta capacidad de este conjunto para actuar como facilitadores, acercando posiciones entre organizaciones distanciadas en la trama de relaciones. A su vez, el grado de intermediación constituye una medida simple de poder que refleja la posibilidad que tienen los agentes centrales de controlar la información circulante en el sistema (Hanneman *op. cit.*). Por último, respecto a los contenidos de las comunicaciones existentes en la red, los entrevistados consideran que predominan aquellas de carácter poco complejo, las cuales se caracterizan por su baja transferencia de información y de conocimientos sistematizados.

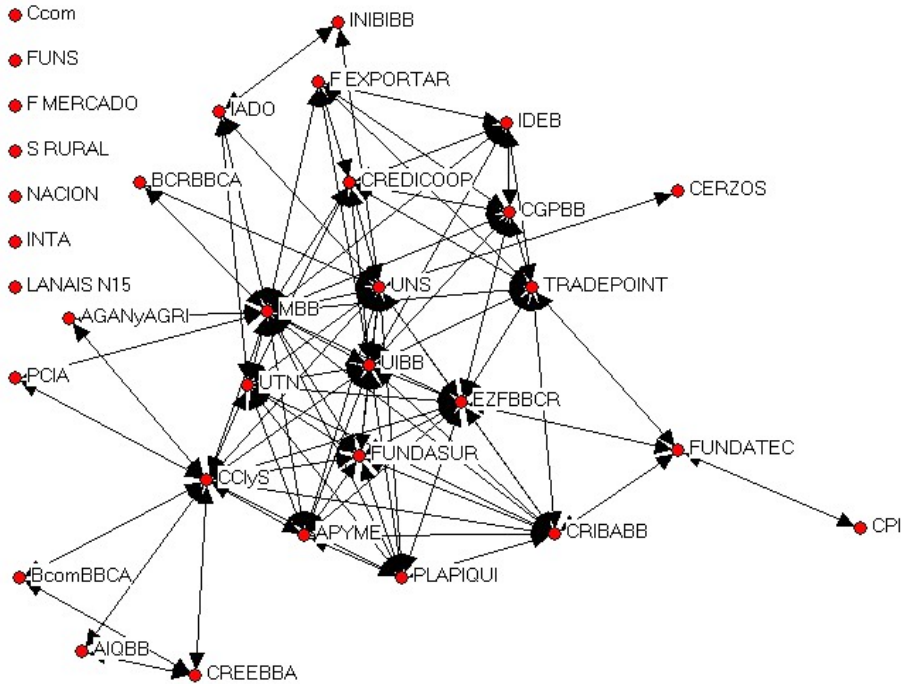
Proyectos conjuntos entre las organizaciones del entramado

De acuerdo a Flores (1989), el diseño de un proyecto conjunto entre dos o más entidades implica un *estadio superior de comunicación*, donde se afianzan conversaciones y compromisos y se establece un nivel de coordinación que obliga a la producción sistemática de información consensuada entre las partes.

Según ILPES (1966), se entiende por proyecto económico a una unidad de actividades de cualquier naturaleza, que requiere para su realización del uso o consumo de recursos escasos sacrificando beneficios actuales y asegurados, con la esperanza de obtener, en un período de tiempo mayor, beneficios superiores a los que se obtienen con la asignación actual de dichos recursos.

La figura 2 refleja los lazos establecidos por las entidades bahienses a partir de diversos proyectos económicos.

Figura 2
Lazos entre entidades bahienses a partir de diversos proyectos económicos



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

Este tipo concreto de redes se conoce como *redes de afiliación o, redes de implicancia mutua* (Waserman y Faust, 1994), ya que un vínculo entre dos actores se forma cuando ambas organizaciones declaran estar realizando un proyecto en forma conjunta.

En el caso particular de Bahía Blanca, las organizaciones de apoyo a la producción disponían en el último semestre del 2005 de un total de 46 proyectos de colaboración o de carácter cooperativo¹⁵.

¹⁵ Los proyectos declarados fueron de diversa naturaleza. Algunos apuntaban a mejorar el entorno físico o “hardware” del desarrollo (Incubadora de Empresas, CIAPYME, Mantenimiento de la red vial rural, área metropolitana de la Bahía, Proyecto Remodelación del Centro); otros buscaban a la consolidación del “software”, es decir facilitar la transferencia de información y know-how entre organizaciones (proyectos grupo de investigación (PGI) Universidad Nacional del Sur, Soporte tecnológico PIBB). También existen aquellos que promueven la optimización del “orgaware” u organización del territorio (Ente Polo Tecnológico, Centro Logístico de la ría de Bahía Blanca).

Este número puede ser considerado bajo, si se lo compara con estudios similares realizados en otras ciudades de Argentina, en los cuales se obtuvieron valores sensiblemente superiores con un número menor de entidades entrevistadas¹⁶.

Del total de proyectos relevados en el trabajo de campo, sólo 12 (26%) eran realizados por más de dos organizaciones del entramado, lo cual podría significar ciertos condicionamientos por parte de los agentes para compartir recursos.

A su vez, un total de 25 (54%) involucraban a organizaciones clasificadas como pertenecientes a distintos grupos y 21 (46%) correspondían a organizaciones consideradas dentro de la misma categoría.

Respecto a este punto, resulta importante destacar que 18 eran realizados exclusivamente por entidades de ciencia y la tecnología, lo cual muestra cierta tendencia a la retroalimentación en el seno de este grupo de actores. Esta cuestión resulta particularmente evidente en el caso de aquellas instituciones más especializadas, que comparten proyectos casi en forma exclusiva con las universidades nacionales.

Por su parte, la organización que más proyectos declaró tener con otras entidades fue la UNS con un total de 26, seguida de la MBB con 13, el Centro de Recursos Naturales Renovables de la Zona Semiárida¹⁷ (CERZOS) con 10 y la CCIyS con 8.

Los resultados observados en este sentido parecen ser consistentes con lo manifestado en la teoría de redes, en la que se sostiene que las entidades más complejas suelen tener mayor cantidad de proyectos de colaboración que aquellas organizaciones con una estructura más simple.

Por último, resulta de interés mencionar que 7 instituciones entrevistadas no desarrollaban proyectos de carácter cooperativo con otras del entramado al momento de efectuarse las entrevistas¹⁸.

Por último, existía un proyecto con cierto componente “finware” o de financiamiento (Programa Emprendedores Siglo XXI).

¹⁶ A modo de ejemplo, Ferraro y Costamagna (2002) encontraron en la ciudad de Mar del Plata más de 100 proyectos de colaboración habiendo entrevistado tan sólo a 27 organizaciones.

¹⁷ Resulta interesante destacar que el CERZOS sólo declaró tener proyectos conjuntos con la Universidad Nacional del Sur a través de la Secretaría de Ciencia y Tecnología.

¹⁸ Dichas organizaciones eran: Laboratorio de Análisis de Nitrógeno 15 (LANAIS N15), Sociedad Rural de Bahía Blanca (S RURAL), Banco Nación de la República Argentina (NACION), Fundación de la Universidad Nacional del Sur (FUNS), Fundación Mercado (F MERCADO), Cámara de Comercio de Bahía Blanca (Ccom). Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria dependencia Bahía Blanca (INTA).

La relación de las organizaciones bahienses con entidades nacionales y extranjeras

Habitualmente los trabajos que analizan las potencialidades de desarrollo económico de una localidad consideran como una variable relevante a evaluar el grado de apertura de su sistema institucional, entendiéndolo como el conjunto de vínculos que una organización es capaz de generar y sostener con otras entidades, sean estas de origen nacional o extranjero (D'Annunzio 2000, Ferraro y Costamagna *op. cit.*).

El creciente interés en la observación de este fenómeno radica en la importancia que cobra para las ciudades la inserción de sus organizaciones en redes externas, ya que, si bien la proximidad geográfica constituye una base indispensable para activar acciones colectivas no siempre resulta suficiente para promover procesos de innovación capaces de ampliar la base económica y social de un territorio (Caravaca y Gema González, 2003).

Desde esta perspectiva, los sistemas institucionales abiertos, es decir, aquellos que presentan relaciones significativas con el exterior, tienen una mayor probabilidad de generar en su seno procesos innovadores o de aprendizaje, que impulsen posteriormente el crecimiento económico.

En el caso particular de Bahía Blanca, los resultados registrados en las entrevistas arrojan que sobre un total de 33 organizaciones entrevistadas, 32 (97%) disponen de contactos con entidades nacionales, predominando los vínculos con organismos públicos o municipios (85%) y en segundo término aquellos establecidos con instituciones científicas y tecnológicas (76%).

De acuerdo al análisis de la información recopilada, si bien la cantidad de organizaciones con contactos nacionales resulta elevada, tan sólo 20 (61%) han logrado establecer proyectos de cooperación con otras organizaciones del país, predominando aquellos de índole educativo y/o tecnológico.

En lo que respecta a los lazos con entidades del extranjero, sólo 24 organizaciones (73%) sostienen mantener vínculos con el exterior, destacándose en primer lugar los contactos con entidades de ciencia y tecnología y en segundo término aquellos con organismos gubernamentales.

Con respecto a la existencia de proyectos de colaboración con entidades extranjeras sólo 10 (un 30% del total analizado) manifestaron estar desarrollando alguno al momento de la entrevista, registrándose nuevamente una preponderancia de aquellos de índole tecnológico-educativo.

Por último, resulta importante remarcar que, en términos generales, las organizaciones del sistema analizado sostuvieron carecer de presupuesto específico para financiar proyectos con otros agentes, sea cual fuere su origen.

Este punto constituye una limitación de importancia al momento de mantener y consolidar contactos.

Liderazgos institucionales

Utria (1981) plantea como un elemento fundamental del desarrollo territorial el grado de organización existente en una comunidad.

Según el autor, una sociedad dinámica que experimenta un cambio activo a favor del desarrollo contiene en su seno una dosis de conflicto y de pujas de intereses, pero en la búsqueda del progreso la misma debe encontrarse integrada para asegurar un grado razonable de acuerdo y de unidad de acción.

Esta noción de búsqueda de consenso y cooperación remite necesariamente al concepto de *governance* el cual puede entenderse como “el campo de resolución de problemas (para)políticos (en el sentido de problemas de búsqueda colectiva de objetivos o realización de propósitos comunes) en, y a través de configuraciones específicas de instituciones, organizaciones y prácticas gubernamentales (jerárquicas) y extragubernamentales (no jerárquicas)” (Jessop, 1999: 12).

Por su parte, dicha necesidad de coordinación social para promover procesos de crecimiento económico y cambio estructural implica a su vez, la necesidad de construir liderazgos institucionales de base local entendidos estos como “la habilidad de una organización para obtener la subordinación voluntaria de otros actores en una gama amplia de asuntos” (D`Annunzio *op. cit.*).

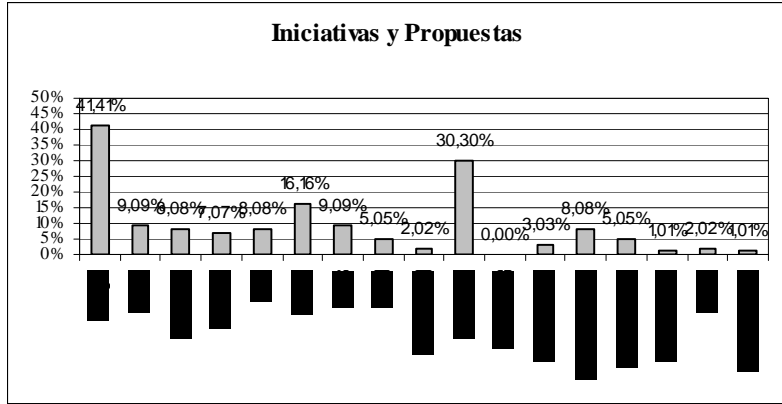
Desde esta perspectiva, el desarrollo económico local entendido como proyecto colectivo necesita de actores con facultades de conducción capaces de aunar voluntades en pos de un futuro deseable. Debido a esta cuestión, en las entrevistas efectuadas a representantes de las principales entidades de la ciudad se analizó la presencia de liderazgos institucionales en la localidad considerando cuatro criterios:

- Capacidad de las entidades para generar iniciativas y propuestas.
- Capacidad para articular y generar consenso entre las organizaciones.
- Capacidad de negociación con actores externos al ámbito local.
- Visión Estratégica de futuro respecto a temas vinculados al desarrollo económico del partido.

A partir de la información suministrada por los entrevistados, se construyeron indicadores que reflejan las organizaciones más confiables en cada ítem analizado.

Con respecto al indicador iniciativas y propuestas (figura 3), el mayor valor fue obtenido por la CCIyS (41 %), seguido en segundo término por el CGPBB (30 %) y en tercer lugar por la MBB (16 %). El resto de las organizaciones presentó resultados que pueden significar una gran dispersión.

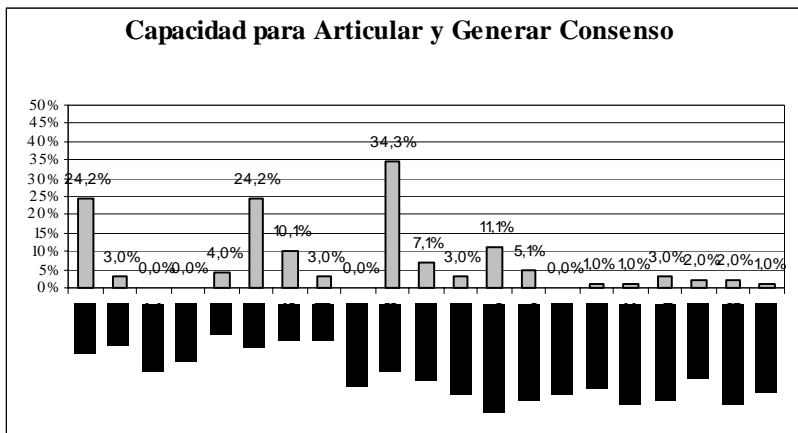
Figura 3



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

La figura 4 muestra la información correspondiente a la capacidad para articular y generar consenso.

Figura 4

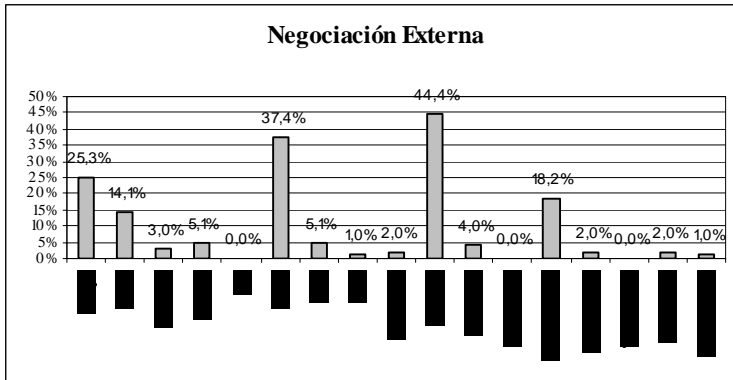


Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

Con respecto a este punto, la situación resulta ser similar al caso anterior. Las organizaciones que obtuvieron los valores más altos del coeficiente fueron CGPBB (34%), CCIyS (24%) y la MBB (24%) respectivamente.

La figura 5 muestra los datos correspondientes a la capacidad de negociación externa.

Figura 5

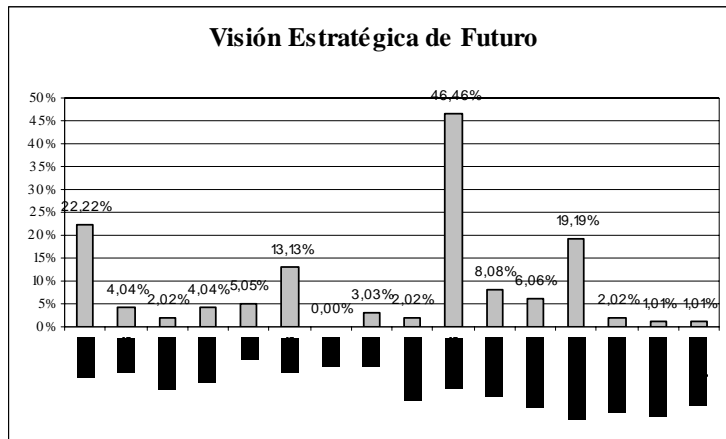


Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

Los resultados sobre negociación externa vuelven a colocar a las mismas organizaciones obteniendo los valores más altos del indicador. En cuarto y quinto lugar, pero alcanzando valores significativamente más bajos aparecen la Bolsa de Comercio de Bahía Blanca (BcomBBCA) (18%) y la Unión Industrial (UIBB) (14%).

A continuación, la figura 6 presenta los resultados correspondientes a “Visión Estratégica de Futuro”.

Figura 6



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

Este último indicador muestra un liderazgo muy marcado del CGPBB (46%), seguido en segundo lugar por la CCIyS (22%) y en tercer término por BcomBBCA (19%). En cuarto lugar, pero con un valor significativamente más bajo se encuentra la MBB (13%).

Respecto a este punto, resulta importante destacar que 4 organizaciones no emitieron opinión en este apartado por considerar que no existían en la ciudad instituciones con visión estratégica de futuro.

Conclusiones

Bahía Blanca, ciudad de tamaño intermedio, fue históricamente pensada como cabecera del Sudoeste Bonaerense y “puerta y puerto” del sur argentino.

Debido a su condición de localidad costera y a la existencia de una ría capaz de albergar un puerto de aguas profundas, el partido de Bahía Blanca presentó a lo largo de la historia, ciertas ventajas comparativas naturales en relación a otros distritos del país.

Estos elementos de índole geográfico, sumados a decisiones de inversión tomadas por el gobierno central y a un esquema de inserción mundial de la economía nacional que le resultaba favorable, permitieron su desarrollo inicial.

En este sentido, la convergencia de elementos físicos y exógenos a la sociedad bahiense favorecieron su situación inicial de “despegue”.

Debido a estas circunstancias, es que la trayectoria del territorio reconoce esencialmente dos períodos de auge que gravitaron sobre su estructura económica.

En primer lugar, aquel marcado por la vigencia del modelo agroexportador (1880-1930), que permitió el desarrollo del puerto, la consolidación del sistema ferroviario y la aparición de las primeras empresas modernas en la ciudad.

En segundo lugar, el período signado por la creación del polo petroquímico (1980-1986) cuya decisión de localización se debió también a elementos geográficos y a decisiones políticas del estado nacional: cruce de dos gasoductos construidos adrede en inmediaciones de la localidad, disponibilidad de salinas en la región y presencia de un puerto que permitía exportar la producción.

Sin embargo, más allá de estas ventajas basadas en recursos físicos y en decisiones externas, la localidad cabecera y sus inmediaciones nunca han podido desarrollar impulsos endógenos que incentiven el crecimiento y el cambio estructural de su sistema económico-productivo.

Esta cuestión queda evidenciada al analizar el comportamiento del tejido industrial pyme bahiense, el cual no ha sido capaz de revertir su condición de periférico.

En este sentido, los determinantes históricos que dieron origen al surgimiento de los tres grupos de firmas analizados en el trabajo constituyen un factor determinante de su proceso evolutivo, sin que existan elementos que permitan suponer la emergencia de un “efecto aprendizaje” que modifique las conductas de los agentes.

Esto implica que, tanto la ausencia de comportamientos innovadores como de iniciativas de colaboración entre firmas locales parecen deberse a la propia característica del mercado objetivo (de tamaño reducido) y la existencia, a su vez, de altos costos de transporte y de comercialización que dificultan acceder a mercados de mayor tamaño (Buenos Aires, Gran Buenos Aires, Córdoba, Rosario, etc.).

Desde esta perspectiva, el hecho de que las empresas locales se vean imposibilitadas de vender su producción en mercados extra regionales lleva a considerar a las firmas de una misma rama como rivales, limitando entonces el desarrollo de estrategias cooperativas.

A su vez, si la posibilidad de expandir el volumen de ventas de una empresa típica depende casi exclusivamente del crecimiento poblacional local y regional, no resulta rentable desarrollar actividades de investigación que mejoren la calidad del producto o de los procesos; esta cuestión explica la falta de vinculación que existe entre las empresas y las instituciones científico tecnológicas de la ciudad.

Por otro lado, las restricciones de mercado constituyen también la principal causa de la ausencia de encadenamientos hacia atrás o hacia delante y de mecanismos de cooperación cliente/ proveedor, ya que sólo unas pocas empresas son capaces de superar el “cerco regional”.

La superación de este perímetro por parte de alguna de ellas implica la necesidad casi automática de abastecerse de insumos extra-locales, ya que los proveedores bahienses no están en condiciones de sostener crecientes presiones de demanda, inaugurándose de esta forma un mecanismo perverso de desarticulación del tejido industrial.

Debido entonces a estas características (mercado objetivo reducido y alto costo de transporte) es que han predominado en Bahía Blanca las actividades urbano-artesanales y las regionales-protegidas y en menor grado aquellas denominadas como estandarizadas de escala intermedia, sesgando la producción hacia bienes tradicionales y en fases maduras del ciclo vida (Viego *op. cit.*).

En términos generales, podemos decir que el tejido pyme bahiense dispone de una baja complejidad tecnológica, un escaso grado de diversificación, y bajos niveles de especialización con un alto grado de comportamiento imitativo, siendo el perfil del empresario local conservador, ya que acepta un techo ligado a la escala del emprendimiento a cambio de una situación segura y estable que le permita alcanzar cierto nivel de beneficios.

En este sentido, sólo el rubro de producciones estandarizadas de escala intermedia presenta ciertos elementos de dinamismo (mayor grado de tecnificación, capacitación eventual del personal, contacto esporádico con instituciones de ciencia y tecnología y cierta inclinación de sus dueños a expandir el negocio), pero que no alcanzan a constituirse en capacidades competitivas que permitan consolidar su posición en los mercados.

En cuanto al comportamiento de las grandes empresas del polo petroquímico, puede decirse que su radicación significó una reorientación del perfil industrial local y permitió ampliar y diversificar la base de exportación regional (Gorenstein, 1989).

Desde esta perspectiva, la instalación del complejo significó un cambio radical en la composición del sector y un aumento del valor agregado industrial, pero no implicó una alteración de la dinámica empresarial de la localidad, por la incapacidad del mismo para generar efectos difusores en su hinterland.

El hecho de tratarse de una actividad industrial de proceso continuo, internamente integrada y basada en eslabones primarios de la cadena de valor plástica, no provoca importantes efectos intersectoriales hacia atrás, con excepción del registrado sobre las salinas de la zona.

A su vez, la baja incidencia de las plantas sobre el medio parece haberse agudizado a partir de la privatización del complejo realizada durante los años 90', que condicionó las posibilidades de desarrollar tecnología petroquímica a escala local.

Por otro lado, en lo que respecta al funcionamiento del entramado institucional bahiense, el trabajo muestra organizaciones dotadas de importantes capacidades que no logran articularse para difundir procesos innovadores en el territorio.

En este sentido, las organizaciones de apoyo a la producción cuentan con recursos humanos y técnicos suficientes como para desempeñar adecuadamente sus actividades, pero carecen de información sistematizada que les permita evaluar sus propias prácticas, de tal forma de planificar sus acciones y corregir rumbos.

Por su parte, la densidad de comunicaciones entre las mismas puede catalogarse como *media baja*, ya que sólo están presentes un 48% de las relaciones posibles, siendo el contenido de estas de carácter poco complejo, predominando aquellas que implican una baja transferencia de información y de conocimientos sistematizados.

De acuerdo a los datos surgidos en las entrevistas, los resultados precarios en materia de comunicación se traducen posteriormente en un reducido número de proyectos conjuntos (46), si se compara el valor obtenido con los alcanzados para otras localidades de Argentina.

Las entidades más activas en esta materia son la UNS con un total de 26 proyectos, seguida de la MBB con 13, el CERZOS con 10 y la CCIyS con 8, existiendo por lo tanto cierta correlación entre el tamaño u estructura organizacional de las entidades y la cantidad de proyectos realizados.

En cuanto al grado de apertura de las organizaciones estudiadas, un número importante desarrolla vínculos con entidades nacionales y extranjeras, pero un porcentaje bastante más bajo dispone de proyectos de colaboración.

Esta situación, conjuntamente con la falta de presupuesto para financiar actividades, constituyen las principales limitaciones que el entorno posee para mantener y consolidar contactos.

En este sentido, la ausencia de financiamiento termina transformando muchas relaciones en vínculos de tipo protocolar, que no llegan a plasmarse en acciones con impacto económico sobre el territorio.

Por otro lado, respecto de los liderazgos vigentes en el entramado, se destaca el papel que juegan el CGPBB y la CCIyS.

Ambas organizaciones, pese a no comandar el rubro proyectos conjuntos, son consideradas líderes en los indicadores “Iniciativas y Propuestas” y “Visión Estratégica de Futuro”; estos resultados evidencian cierta capacidad de las mismas para potenciar su imagen institucional a través de su red de relaciones.

Como contra cara, la MBB y la UNS, pese a ser las instituciones más activas en materia de articulación, no obtienen valores elevados en ambos índices.

Este resultado puede ser el reflejo de la ausencia de un marco estratégico explícito que contenga sus iniciativas.

Respecto a esta serie de indicadores, también resulta llamativa la situación de ambas universidades nacionales en cuanto a su “capacidad para articular y generar consenso”.

En este caso, si bien la UNS y la UTN registran valores importantes en la medida grado de intermediación correspondiente a la red comunicaciones, no son reconocidas por el entramado por su capacidad de mediación, lo cual podría evidenciar una subutilización de las relaciones generadas por ambas casas de estudio.

Esta cuestión puede ser un elemento a tener en cuenta en la medida que quiera potenciarse a futuro el papel jugado por las mismas en el diseño de mecanismos de *governance*, que faciliten la coordinación de proyectos y actividades.

Por último, los datos correspondientes al índice “negociación externa” muestran a dos entidades gubernamentales (CGPBB y MBB) obteniendo los valores más elevados del indicador; esto resulta intuitivamente adecuado dado los vínculos naturales que ambas instituciones poseen con los poderes del estado nacional y provincial.

Como puede observarse a partir del análisis de los resultados presentados, el sistema productivo local de Bahía Blanca dispone de importantes restricciones que limitan sus posibilidades de crecimiento y desarrollo.

La ciudad muestra una estructura industrial de carácter dual, en la que coexisten un fuerte enclave exportador con un grupo de pequeñas y medianas empresas de carácter vegetativo, cuyas limitaciones endógenas parecen ser fruto del papel histórico jugado por la ciudad cabecera en el contexto del Sudoeste Bonaerense.

En este sentido, la debilidad del tejido pyme parece deberse a su especialización en actividades tradicionales y a su crecimiento de “espaldas al puerto”.

La industria local se encuentra acompañada, a su vez, por un entorno institucional poco dinámico, dentro del cual no abundan las relaciones de complementariedad que faciliten a posteriori el desarrollo de mecanismos de eficiencia colectiva.

Esta ausencia de elementos dinámicos en ambos subsistemas no es una tarea fácil de revertir. Sin embargo, la presencia de importantes recursos humanos en el territorio y de un nuevo clima de negocios nacido al calor de un tipo de cambio competitivo, pueden servir de puntapié inicial para que la industria desarrolle nuevos productos capaces de penetrar mercados externos, utilizando como plataforma la infraestructura portuaria.

Bibliografía

ALBURQUERQUE, Francisco. *Desarrollo económico local y distribución del progreso técnico: una respuesta a las exigencias del ajuste estructural*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 1997.

ANTONELLI, Carlo y FERRAO, Joan. *Comunicação, cohecimento colectivo e innovacao. As vantagens da aglomeracao geográfica*. Lisboa: Ciencias Sociales-Universidad de Lisboa, 2000.

BIANCHI, Patrizio. *Construir el mercado. Lecciones de la Unión Europea: el desarrollo de las instituciones y de las políticas de competitividad*. Buenos Aires: Universidad Nacional del Quilmas, 1997.

BORGATTI, S.P., EVERETT, M. G. y FREEMAN, L. C. *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*. Harvard, MA: Analytic Technologies, 2002.

BORGATTI, S. P. *Netdraw: Graph Visualization Software*. Harvard: Analytic Technologies, 2002.

BOSCHERINI, Fabio, POMA, Lucio. "Más allá de los distritos industriales: el nuevo concepto del territorio en el marco de la economía global" En: BOSCHERINI, Fabio y POMA, Lucio. (Comp.) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas: el rol de las instituciones en el espacio global*. Buenos Aires: Miño y Dávila, 2000, pp. 23-38.

BURACHIK, Gustavo. "Relaciones cliente-proveedor local: las plantas de proceso continuo en Argentina". *Comercio Exterior*, 1999, vol. XII, n° 49, pp. 1070-1083.

CAPIATI, Nélica. "Investigación y Desarrollo Petroquímica: el Modelo PIDCOP" En: Simposio Internacional sobre Opciones Petroquímicas para América Latina: Tecnología y Desarrollo. Mar del Plata: Abril 1989.

CARAVACA, Inmaculada, GEMA GONZÁLEZ, Rocío. "Redes e Innovación Socio-institucional en sistemas productivos locales". *Boletín de la A.G.E*, 2003, n° 38, pp. 103-115.

CHUDNOSKY, Daniel., PORTA, Fabián., LÓPEZ, Andrea., CHIDIAC, Mauro. *Los límites a la apertura*. Buenos Aires: Alianza Editorial, 1996.

CENSO NACIONAL DE POBLACIÓN y VIVIENDA PARTIDO DE BAHÍA BLANCA. La Plata, 2001.

CREVOISIER, O. "L'approche par les milieux innovateurs: etat des liéux et perspectives". *Revue d'Économie Regionales et Urbaine*, 2001, n° 1, pp. 135-166.

D'ANNUNZIO, Claudia. *Iniciativa de Desarrollo Económico Local. La articulación y las interacciones entre instituciones: el caso Tandil, Argentina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2000.

DE MATTOS, Carlos, FUENTES ARCE, Luis y SIERRALTA JORQUERA, Carlos. *Santiago, ¿ciudad de clase mundial?: factores en el posicionamiento internacional de Santiago de Chile*. Santiago de Chile: EURE, 2004.

DICHIARA, Raúl. "Impacto económico del polo petroquímico en la región y el país". En: IPA-AIQBB II Jornadas de Actualización Petroquímica. Bahía Blanca: 24 y 25 de octubre, 2002.

DICHIARA, Raúl y GORENSTEIN, Silvia. “Pymes del Sector alimentos en Bahía Blanca: perfiles empresariales y estrategias de supervivencia” En: Informe de Coyuntura. La Plata: Centro de Estudios Bonaerense, año 6, n° 59. Septiembre, 2000.

DINI, Marco., FERRARO, Carlo y GASALY, Carolina. *Pymes y articulación productiva. Resultados y lecciones a partir de experiencias en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2007.

ESCARPIT, Ronald. *Teoría general de la información y la comunicación*. Barcelona: Icaria, 1976.

FERRARO, Carlo y COSTAMAGNA, Pablo. *Competitividad territorial e instituciones de apoyo a la producción en Mar del Plata*, Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2002.

FLORES, F. *Inventando la empresa del siglo XXI*. Santiago de Chile: Hachette, 1989.

GIMÉNEZ, Gilberto. “Territorio, cultura e identidades. La región sociocultural”. En: BARBERO, Martín (Eds.), *Cultura y Región*. Bogotá: CES, 2000, pp. 87-132.

GORENSTEIN, Silvia. *Región del Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires: Evolución y Perspectivas*. Tesis de Magíster en Economía. Universidad Nacional del Sur, 1989.

GORENSTEIN, Silvia. CERIONI, Liliana y SCUDELATI, Mariela. *Reestructuración Productiva y Mercado de Trabajo en Bahía Blanca*. Informe Técnico Municipalidad de Bahía Blanca/ Departamento de Economía Universidad Nacional del Sur, 1995.

GORENSTEIN, Silvia y BURACHIK, Gustavo. “Creación de locales industriales en Bahía Blanca 1985-1994. Caracterización de los principales factores de atracción y desplazamiento”. *Revista de Estudios Urbano Regionales* (EURE). Santiago de Chile, año 24, n° 71, 1998 pp. 57-74.

HANNEMAN, Robert A. *Introducción a los métodos del análisis de redes sociales*. Barcelona: Icaria, 1998.

ILPES. *Discusiones sobre Planificación*, Santiago de Chile: Editorial Siglo XXI, 1966.

INFORME DE ACTIVIDAD ECONOMICA (IAE), *Balace de la Economía Regional 2005 y Perspectivas 2006*. Bahía Blanca: Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca, n° 84, año 16, 2006.

JESSOP, Bob. “El ascenso del buen gobierno y los riesgos del fracaso: el caso del desarrollo económico”. En: Coloquio Les enjeux des débats sur la governance. [En línea]. <http://www.UNESCO.org/155j/trics115/jessopspa.html>, [20 de marzo de 2005].

MAILLAT, Denis. *Territorial dynamic, innovative mileux and regional policy*. Entrepreneurship and Regional Development, 1995.

MUNICIPALIDAD DEL PARTIDO DE BAHÍA BLANCA. *Plan Estratégico de Bahía Blanca*. Bahía Blanca, 2000.

REY, María., ERRAZU, D. y ABRAHAM, N. *Historia de la industria de Bahía Blanca*. Bahía Blanca: Documento de Trabajo Departamento de Ciencias Sociales Universidad Nacional del Sur, 1980.

SOLANA, R. y PIEROVI, A. *Teoría de la Administración de la Organización*. Buenos Aires: Editorial Moderna, 1985.

UTRIA, Rubén. "Algunos aspectos sociales del desarrollo regional en América Latina". En: KUKLINSKI, ANTONI (Comp.) *Aspectos sociales de la Política y de Planeación Regional*. Distrito Federal: Fondo de cultura económica, pp. 71-95.

VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio. "Desarrollo endógeno y globalización". En: VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio y MADOERY, Oscar (Comp.). *Transformaciones Globales, instituciones y políticas de desarrollo local*. Rosario: Homosapiens, 2001, pp. 76-99.

VIEGO, Valentina. *El desarrollo industrial en territorios periféricos. El caso Bahía Blanca*. Bahía Blanca. Bahía Blanca: EdiUNS, 2004.

WASSERMAN, Stanley y FAUST, Catherine. *Social Network Analysis. Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

WEINBERG, Félix. "Población". En: WEIMBERG, Félix (Eds.) *Manual de Historia de Bahía Blanca*. Buenos Aires: Plus Ultra, 1988.

Fecha de recepción: 17 de abril de 2008.

Fecha de aprobación: 3 de junio de 2008.

ANEXO

Mapa I Ubicación geográfica del partido de Bahía Blanca

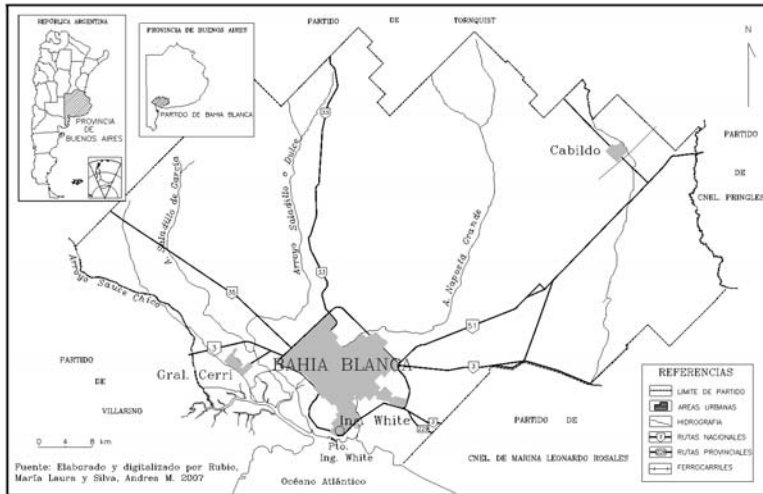


Tabla I
Producto Bruto Geográfico. Desagregación municipal. Valor Agregado según sector

Partido de Bahía Blanca Estructura, Participación en la Provincia y Participación en el Interior (en porcentaje).

Año 1993 - en pesos - a precios de productor

Sector	Detalle	V A	Estructura %	% en la Provincia	% en el Interior
A	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	14.703.104	0,73%	0,44%	0,45%
B	Pesca	11.865.606	0,59%	10,86%	10,86%
C	Explotación de minas y canteras	231.298	0,01%	0,35%	0,46%
D	Industria Manufacturera	446.968.497	22,31%	2,00%	7,37%
E	Electricidad, gas y agua	93.483.971	4,67%	8,13%	13,04%
F	Construcción	130.551.258	6,52%	2,75%	6,36%
G	Comercio al por mayor, al por menor, reparación de vehículos efectos personales y enseres domésticos	297.401.216	14,85%	2,95%	7,91%
H	Servicios de hotelería y restaurantes	27.390.557	1,37%	1,50%	3,37%
I	Servicio de transporte, de almacenamiento y de comunicaciones	175.261.471	8,75%	3,33%	7,89%
J	Intermediación financiera y otros servicios financieros	60.549.500	3,02%	3,54%	7,98%
K	Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	327.121.620	16,33%	2,49%	6,07%
L	Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	185.260.943	9,25%	5,66%	11,58%
M	Enseñanza	90.184.063	4,50%	3,62%	8,94%
N	Servicios sociales y de salud	67.903.825	3,39%	3,26%	7,01%
O	Servicios comunitarios, sociales y personales N.C.P.	43.138.033	2,15%	1,90%	4,18%
P	Hogares privados con servicio doméstico	31.342.015	1,56%	1,98%	5,46%
Total		2.003.356.977	100,00 %	2,65%	6,59%

Fuente: Dirección Provincial de Estadística Provincia de Buenos Aires.

Tabla II
Partido de Bahía Blanca- Locales listados según rama de actividad

RAMA DE ACTIVIDAD	TOTAL DE LOCALES LISTADOS
Total	12.057
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	24
Pesca y Servicios Conexos	3
Explotación de minas y canteras	1
Industria Manufacturera	810
Electricidad, Gas y Agua	12
Construcción	87
Comercio al por mayor y menor, reparaciones (7)	5.738
Servicio de Hotelería y Restaurante	392
Servicio de Transporte, Almacenamiento y de Comunicaciones	610
Intermediación financiera y Otros Servicios Financieros	156
Servicios inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler	1.157
Administración Pública, Defensa y Seguridad Social Obligatoria	115
Enseñanza	396
Servicios sociales y de salud	1.149
Servicios comunitarios, Sociales y Personales N.C.P.	1.123
Unidades Auxiliares	145
En proceso de clasificación	139

(1) Excluye locales desocupados y otros sin datos.

(2) Incluye administraciones centrales de empresas de construcción y transporte.

(3) Comprende locales productores de bienes y servicios censables por Barrido Territorial u otros operativos.

(4) Comprende locales estatales de educación y salud, y locales de la Administración Pública de los Poderes Ejecutivo, Legislativo o Judicial.

(5) Excluye administraciones centrales.

(6) Locales productores de bienes y servicios o unidades auxiliares que iniciaron la actividad con posterioridad al 31 de diciembre de 2004.

(7) Incluye reparaciones de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos.

Fuente: Datos preliminares Censo Económico 2005.

Tabla III
Mapa institucional de Bahía Blanca

TIPO DE ORGANIZACIÓN	AÑO DE FUNDACIÓN	NOMBRE DE LA ENTIDAD
Entidades Gremiales Empresarias	1919	Corporación de Comercio, la Industria y los Servicios de Bahía Blanca (CClyS).
	1999	Cámara de Comercio de Bahía Blanca (Ccom).
	1993	Unión Industrial de Bahía Blanca (UIBB).
	1995	Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios de Bahía Blanca (APYME).
	2001	Asociación de Industrias Químicas de Bahía Blanca (AIQBB).
	1932	Asociación de Ganaderos y Agricultores del Partido de Bahía Blanca (AGANyGRI)
Instituciones Educativas y Científicas Tecnológicas	1956	Universidad Nacional del Sur (UNS).
	1993	Fundación de la Universidad Nacional del Sur (FUNS).
	1959	Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Bahía Blanca (UTN).
	1990	Fundación de la Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Bahía Blanca (FUNDATEC)
	1978	Centro Regional de Investigaciones Básicas y Aplicadas de Bahía Blanca (CRIBABB).
	1963	Planta Piloto de Química e Ingeniería Química (PLAPIQUI).
	1979	Fundación del Sur para el Desarrollo Tecnológico (FUNDASUR).
	1970	Instituto de Investigaciones Bioquímicas de Bahía Blanca (INIBIBB).
	1969	Instituto Argentino de Oceanografía (IADO).
	1980	Centro de Recursos Naturales Renovables de la Zona Semiárida (CERZOS).
	1992	Laboratorio de Análisis de Nitrógeno 15 (LANAIS N 15).
	1990	Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria oficina Bahía Blanca (INTA).
	Gobierno Local y Entes Públicos no Gubernamentales	1895
1993		Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca (CGPBB).
1999		Ente Zona Franca Bahía Blanca Coronel Rosales (EZFBBCR).
Banca de Fomento Pública y Cooperativa	1884	Banco de la Nación Argentina (NACION).
	1884	Banco de la Provincia de Buenos Aires (PCIA).
	1997	Banco Credicoop Cooperativo Limitado (CREDICOOP).
Entidades de Comercialización Otros Actores	1981	Bolsa de Cereales, Productos y Oleaginosos de Bahía Blanca (BCRBBCA).
	1979	Bolsa de Comercio de Bahía Blanca (BcomBBCA).
	1894	Sociedad Rural de Bahía Blanca (S RURAL).
	1996	Fundación ExportAr of. Bahía Blanca (EXPORTAR).
	1997	Fundación Mercado (F MERCADO).
	1995	Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca (CREEBBA).
	2000	Trade Point Zona Franca Bahía Blanca Coronel Rosales (TRADEPOINT).
	1998	Instituto de Desarrollo Empresario Bonaerense (IDEB).
	1999	Consorcio de Gestión del Parque Industrial de Bahía Blanca (CPI)

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla IV
Glosario de Siglas por Orden Alfabético

AGANyGRI: Asociación de Ganaderos y Agricultores del Partido de Bahía Blanca AIQBB: Asociación de Industrias Químicas de Bahía Blanca APYME: Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios de Bahía Blanca BeomBBCA: Bolsa de Comercio de Bahía Blanca	IADO: Instituto Argentino de Oceanografía IDEB: Instituto de Desarrollo Empresario Bonaerense INIBIBB: Instituto de Investigaciones Bioquímicas de Bahía Blanca INTA: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria oficina Bahía Blanca
BCRBCCA: Bolsa de Cereales, Productos y Oleaginosos de Bahía Blanca	LANAIS N15: Laboratorio de Análisis de Nitrógeno 15
CCiys: Corporación de Comercio, Industria y Servicios de Bahía Blanca.	MBB: Municipalidad de Bahía Blanca
Com: Cámara de Comercio de Bahía Blanca CERZOS: Centro de Recursos Naturales Renovables de la Zona Semiárida CGPBB: Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca	NACION: Banco Nación de la República Argentina PBB: Petroquímica Bahía Blanca PCIA: Banco de la Provincia de Buenos Aires
CIAPYME: Complejo Industrial Asociativo de Pequeños y Medianos Empresarios	PGI: Proyecto Grupo de Investigación
CPI: Consorcio del Parque Industrial de Bahía Blanca CREDICOOP: Banco Credicoop Cooperativo Limitado CREEBBA: Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca CRIBABB: Centro Regional de Investigaciones Básicas y Aplicadas de Bahía Blanca	PIBB: Parque Industrial de Bahía Blanca PIDCOP: Programa de desarrollo del Complejo Petroquímico de Bahía Blanca PLAPIQUI: Planta Piloto de Química e Ingeniería Química Pymes: pequeñas y medianas empresas manufactureras
DGFM: Dirección General de Fabricaciones Militares EXPORTAR: Fundación ExportAr oficina Bahía Blanca EZFBBCR: Ente Zona Franca Bahía Blanca-Coronel Rosales FUNDATEC: Fundación de la Universidad Tecnológica Nacional FUNS: Fundación de la Universidad Nacional del Sur	S RURAL: Sociedad Rural TRADEPOINT: Trade Point Zona Franca Bahía Blanca Coronel Rosales UIBB: Unión Industrial de Bahía Blanca UNS: Universidad Nacional del Sur UTN: Universidad Tecnológica Nacional. Facultad Regional Bahía Blanca
F MERCADO: Fundación Mercado	YPF: Yacimientos Petrolíferos Fiscales