

**ACTORES,
ESTRATEGIAS
Y TERRITORIO**

Héctor Luis Adriani • María Margarita Papalardo
Patricia Andrea Pintos • María Josefa Suárez
(Compiladores)

ACTORES, ESTRATEGIAS Y TERRITORIO

**El Gran La Plata:
de la crisis de la convertibilidad
al crecimiento económico**



Universidad Nacional de La Plata
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación
La Plata (Argentina)

Actores, estrategias y territorio: El Gran La Plata: de la crisis de la convertibilidad al crecimiento económico / con colaboración de Mariela Cotignola ... [et. al.] ; compilado por Héctor Luis Adriani ... [et.al.].

1a. ed. - La Plata : Universidad Nacional de La Plata, 2011.

332 p. ; 16x23 cm.

ISBN 978-950-34-0714-1

1. Socioeconomía. I. Cotignola, Mariela , colab. II. Adriani, Héctor Luis , comp.

CDD 306.3

Esta publicación ha sido sometida a evaluación interna y externa organizada por la Secretaría de Investigación de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata.

Diseño de tapa: D.C.V. María Silvina Court

Corrector de estilo: Prof. Cristian Vaccarini

Maquetación: Federico Banzato (Portal Web y Publicaciones FaHCE)

Impreso por Editorial Dunken
Ayacucho 357 (C1025AAG) - Capital Federal
Tel/fax: 4954-7700 / 4954-7300
E-mail: info@dunken.com.ar
Página web: www.dunken.com.ar

Hecho el depósito que prevé la ley 11.723
Impreso en la Argentina
© 2011 Universidad Nacional de La Plata
ISBN 978-950-34-0714-1

Universidad Nacional de La Plata
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación

Dr. Aníbal Viguera
Decano

Dra. Gloria Chicote
Vicedecana

Prof. Ana Julia Ramírez
Secretaria de Asuntos Académicos

Dr. Fabio Espósito
Secretario de Posgrado

Dra. Susana Ortale
Secretaria de Investigación

Prof. Laura Agratti
Secretaria de Extensión

María Eugenia Zapparart
Secretaria de Asuntos Estudiantiles



Universidad Nacional de La Plata
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación
La Plata (Argentina)

Índice

Prólogo	11
Introducción.....	17

Primera parte Territorio y transformaciones productivas

Mercado de trabajo del Gran La Plata. Entre la crisis y la reactivación. 1998 – 2006. <i>María Josefa Suárez, Mariela Cotignola</i>	29
El sector industrial del Gran La Plata durante el régimen de convertibilidad, su crisis y la etapa de crecimiento económico. <i>Héctor Luis Adriani, Federico Langard, Julio Steimberg</i>	57
Desempeño de las pymes industriales metalmecánicas y textiles en el Gran La Plata en los últimos veinte años. <i>Diego Arturi</i>	83
La industria en la Región Metropolitana de Buenos Aires: los factores generadores de ventajas locacionales. <i>Gabriel Losano</i>	107
El sector florícola en el partido de La Plata: permanencia y continuidad de la actividad. Las estrategias de los productores. <i>Daniela Patricia Nieto</i>	173

Segunda parte
Estrategias de organización colectiva

Una experiencia autogestionaria frente a la crisis. El caso de la fábrica recuperada Cooperativa Unión Papelera Platense (CUPP). <i>María Margarita Papalardo, Vivian Mariel Sfich</i>	195
Resurgimiento del vino de la costa de Berisso como estrategia identitaria de los actores locales frente a la crisis. <i>Irene Velarde</i>	217
Entre el desalojo y las estrategias de permanencia. El caso del Parque Provincial Pereyra Iraola. <i>Juan Pablo del Río</i>	255
Notas sobre las organizaciones de base territorial en la gestión de programas sociales ante los cambios en el modelo asistencial público: el caso del barrio Las Malvinas de La Plata. <i>Mariana Relli, Pablo González, Patricia Pintos, Sergio Perdoni</i>	299
Actores y políticas frente a la crisis. Cambios a partir de los casos analizados. <i>Beatriz Nelly Plot, Vivian Mariel Sfich</i>	343

Consideraciones finales

Tensiones e interrogantes	359
El Gran La Plata. ¿Resultado de reconfiguraciones de espacios preexistentes?.....	363

Prólogo

El libro *Actores, estrategias y territorio*. El Gran La Plata: de la crisis de la convertibilidad al crecimiento económico es demostrativo de la debilidad del supuesto, sustentado en el clima de ideas posmodernas, de que información es igual a conocimiento. Es cierto que si se dispone de mayor información, en relación con una problemática concreta a resolver, las condiciones para comprender ese estado de situación se aproxima a un mejor conocimiento. Sin embargo, estamos convencidos de que el conocimiento o desconocimiento de las cosas no vienen de la mano de una supuesta mayor o menor información, como nos quiere mostrar el “clima” de ideas construido y difundido por las estructuras de poder y decisión que sostienen el contexto de “globalización”. El conocimiento o desconocimiento de las cosas vienen de la mano de la presencia o ausencia de marcos generales de análisis, sustentados en supuestos ontológicos, epistemológicos y éticos en los que ordenar y significar esa información (Cóccaro y Agüero; 1998)¹.

Otro aspecto muy interesante para destacar es la excelencia y/o relevancia del conocimiento, valores directamente emparentados con una política del conocimiento que debe conectar simbólicamente la actividad de cada investigador con la de la comunidad. Quizás lo opuesto a la política del conocimiento es el discurso de la excelencia, que aparece como un valor troyano: oculta, encubre algunas falacias. *“Pone el acento en lo individual y quiebra la lógica colectiva de la empresa científica...La excelencia es un compromiso sin objeto trascendente”*. Pero esta opinión es mayoritaria en la comunidad científica *“que cree defender el derecho a su autonomía estimulando lo excelente. Pero cabe preguntarse si entre nosotros los discursos de autonomía- de excelencia- no son funcionales a proyectos ajenos”*. Se puede pensar que la propia

¹ Cóccaro, José María y Agüero, Ricardo (1998) “El espacio geográfico como marco de análisis”. Reflexiones Geográficas. Revista de la Agrupación de docentes universitarios de Geografía, Río Cuarto, Córdoba.

comunidad científica propone una definición de excelencia que tiende a ser endogámica. *“¿Acaso un conocimiento, un producto científico no es excelente cuando contribuye a mejorar la calidad de vida? La ciencia es epistémicamente universal, pero políticamente nacional.... ¿Puede arrogarse una Institución la capacidad de decretar qué o quién es excelente de manera absoluta?.. La definición de la excelencia supone necesariamente un punto de vista, una mirada sobre el mundo. Y desde esa perspectiva, aquello que se considera excelente puede ser de una completa irrelevancia”* (Alinovi; 2010: 1)².

La política del conocimiento no puede perder de vista que es una política pública que debe dar a la investigación, a la producción del conocimiento un valor estratégico en función de la sociedad donde es practicada, financiada, gestada. *“La relevancia obliga a responder, dónde, para qué, con qué propósitos, cuál es la relación entre la producción del conocimiento y los problemas reales del lugar en que se ejerce”... “Los investigadores tienden a olvidar o a confundir voluntariamente que epistémicamente la ciencia es un valor universal. Estratégicamente, no”* (Alinovi, M.: 2010:1).

En esta línea se inscribe la categoría de “saberes socialmente productivos” elaborada por Adriana Puiggrós. Son aquellos saberes que modifican a los sujetos enseñándoles a transformar la naturaleza y la cultura, cambiando sus hábitos y enriqueciendo el capital cultural de la sociedad o la comunidad, a diferencia de los “conocimientos redundantes”, que sólo tienen un efecto de demostración del acervo material y cultural ya conocido por la sociedad (Puiggrós y Gagliano; 2004)³.

Como lo señalan los autores, este libro deriva de un proceso de investigación plasmado en el proyecto “Transformaciones socioeconómicas y territoriales en el Gran La Plata. Estrategias en los sectores industrial, agrícola y social- comunitario ante el régimen de convertibilidad y su crisis”. Dicho proyecto plantea la necesidad de abrir ventanas para otear y resignificar horizontes teórico-metodológicos que permitan explicar desde dónde, cómo, para qué y con quiénes determinados actores, involucrados en sectores económicos

² Alinovi, Matías (2010) “Divulgación científica, fascinación y crítica”. En: Diario Página 12, Futuro Suplemento de Ciencias, año 21, N° 1056, 12 de junio.

³ Puiggrós, Adriana y Gagliano, Rafael (Dirección) (2004) “La fábrica de conocimiento. Los saberes socialmente productivos en América Latina”. Rosario, Homo Sapiens Ediciones.

sociales afectados por las políticas impuestas por la convertibilidad, pudieron resistir y, posteriormente, emerger durante su proceso de implementación, crisis y abandono.

Se observa en el trabajo una consistente empirización teórico-conceptual metodológica en la cual las categorías de análisis adquieren contenido histórico sustantivo en conceptos plenos, que se traducen en la elaboración de un esquema pertinente, coherente y operacional para el desarrollo de los estudios de caso. Y esto no constituye un detalle menor, en especial tratándose de una empresa colectiva. La internalización de dichos conceptos se advierte en todo el grupo de investigación involucrado en el tratamiento de los diferentes “recortes territoriales contextualizados” abordados en el Gran la Plata.

Reflexionar sobre el sentido que le damos a los conceptos actores y estrategias con sus materialidades espaciales, junto a las nociones de espacio-temporalidades, territorio y territorialidades, pivotando dialécticamente en la reconfiguración de espacios preexistentes y en la configuración de nuevas espacialidades, es un gran desafío para producir un cambio en el hacer político desde una perspectiva “situada” e intervenir socialmente junto con los “otros”.

Y aquí está el reto en nuestro quehacer investigativo-docente para aprehender teóricamente la materialidad de lo “real” y representar para intervenir: plantear *“una lucha teórica y política en el campo del conocimiento destinada a vencer los efectos de encubrimiento ideológico en que son generados los saberes (y los conceptos) útiles para la explotación del trabajo y para el ejercicio del poder de las clases dominantes”* (Leff 2001: 23)⁴. *“Este reconocimiento resguarda un trabajo reflexivo con las palabras que no sólo proporciona el relato interpretativo de la experiencia histórica presente, sino que incorpora en ese trabajo una atención hacia los significados y las palabras que lo ponen en cuestión”* (Tatian; 2010:12)⁵.

También exige revisar los mecanismos a través de los cuales se logran establecer nuevos significados de los conceptos fundamentales. *“El cambio conceptual no sólo entraña un cambio en los significados que adoptan los*

⁴ Leff, Enrique (2001) “Ecología y Política. Racionalidad ambiental, democracia participativa y desarrollo sustentable”. México, Siglo XXI, Editores.

⁵ Tatian, Diego (2010) “Un nuevo contrato verbal”. Diario Página 12, 21 de junio, pp.12.

conceptos, sino también la incorporación de otros, así como un nuevo tipo de narración de los fenómenos estudiados, lo que implica una diferente relación entre las nociones y una nueva jerarquización de los conceptos” (Moledo; 2010:22)⁶.

Este desafío se plasma en un desarrollo coherente y explicitado, a lo largo de la obra, en una secuenciación muy bien fundamentada en la introducción; y formalizado en un índice que expresa claramente los criterios de organización del libro: “Territorio y transformaciones productivas” y “Estrategias de organización colectiva”.

Por su parte, no debemos soslayar que trabajamos en un contexto en el que siempre es tensa la relación entre el saber académico y el campo político, lo que nos coloca permanentemente frente a una elección entre dos opciones que “se nos hacen aparecer” como inconciliables. Articulada la modernidad con el proceso de acumulación del capital, para que la racionalidad instrumental se legitimara, se fundamentó una profunda distinción entre la cultura de los expertos y la cultura del público. Es interesante y muy significativa, al respecto, una nueva categoría superadora, la de “intelectual anfibio”, que ha acuñado Maristella Svampa: aquél que tiene un pie en cada una de esas áreas, pero que mantiene su especificidad sin renunciar por eso al compromiso político. De allí la importancia del momento histórico para construir un saber militante contrapuesto a los intereses hegemónicos y un puente con el mundo de la política y con los medios de comunicación. Un saber contraexperto que, además establezca un diálogo con los diferentes actores sociales (Iribarren; 2010:18)⁷.

Como teorizamos para representar y representamos para intervenir, el desafío es promover, en el plano simbólico, una lucha teórica y política: nos imponen ideas en el contexto de globalización (expansión del neoliberalismo) que producen efectos simbólicos muy fuertes. Esa intencionalidad educativa colonizadora ha permitido legitimar un modelo cultural que condiciona una forma de ver y de actuar, con todo lo que ello implica. Pero si, desde nuestra

⁶ Moledo, Leonardo (2010) “El cambio conceptual: la trama de la ciencia”. En: Entrevista realizada al físico y filósofo Marcelo Leonardo Levinas y publicada en diario Página 12, miércoles 11 de agosto, pp.22.

⁷ Iribarren, María (2010) “El intelectual tiene que molestar”. Entrevista a Maristella Svampa, año 1, N° 85, realizada y publicada en el diario Tiempo Argentino, domingo 8 de agosto de 2010.

“situacionalidad” de responsabilidad social y de aporte al bien público, resignificamos y/o producimos conceptos que también operan y tienen significados para el pueblo del que formamos parte, no cambiaremos la realidad pero empezaremos a cambiar la forma de verla.

Parafraseando a Chantal Mouffe la política no puede dejar de lado el papel esencial de lo que llama las “pasiones” en la creación de las identidades políticas o colectivas (Mouffe; 2005)⁸.

Así también el conocimiento por el conocimiento en sí mismo no nos permitirá agujerear la “realidad” si no le ponemos pasión, si no le ponemos una actitud política. La crítica no es inocente. Siguiendo un cauce marxiano la crítica es el relevamiento de la indignación. La crítica es un medio. No es un fin. Su labor esencial es la denuncia de las desigualdades sociales, de la discriminación, y de la colonialidad del ser (de género, de sexualidad, subjetividad y conocimiento) (Mignolo; 2010)⁹. Nos debe indignar.

Por el camino que avizora este horizonte transita este libro ¡Bienvenido!

PROF. JOSÉ MARÍA CÓCCARO
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación
Universidad Nacional de La Plata
Diciembre 2010

⁸ Mouffe, Chantal (2005) “Política y pasiones: las apuestas de la democracia”. En Arfuch, Leonor (compiladora) Pensar este tiempo. Espacios, afectos, pertenencias. Buenos Aires, Editorial Paidós, pp 75-97.

⁹ Mignolo, Walter (2010) “Desobediencia epistémica. Retórica de la modernidad, lógica de la colonialidad y gramática de la descolonialidad”. Ediciones Signo, Colección Razón Política.

Introducción

Este libro recoge los resultados de la investigación realizada en el marco del Proyecto “TRANSFORMACIONES SOCIOECONÓMICAS Y TERRITORIALES EN EL GRAN LA PLATA”. Estrategias en los sectores industrial, agrícola y social-comunitario ante el Régimen de Convertibilidad y su crisis¹, el cual se planteó como objetivo general indagar en los elementos que explican por qué ciertos **actores** pertenecientes a sectores económico-sociales perjudicados por las políticas implementadas en el período de la convertibilidad, su crisis y la posterior salida, lograron sostenerse y aun en algunos casos consolidarse y crecer.

En términos de comprender las particularidades de las respuestas de los actores frente a la crisis, se buscó analizar las **estrategias** desarrolladas, la interrelación de factores que las posibilitaron y, en particular, su impacto en la reconfiguración de espacios preexistentes y en la configuración de nuevas espacialidades en el **territorio**, a distintas escalas (barrio, ciudad, región); y reconocer, cada vez que fue posible, la impronta de esas materialidades espaciales en el comportamiento de los actores.

Los actores son entendidos como *“...las unidades reales de acción en la sociedad: tomadores y ejecutores de decisiones que inciden en la realidad local. Son parte de la base social, son definidos por ella, pero actúan como individuos o colectivos que, además, están sometidos a otras condiciones (culturales, étnico-culturales, políticas y territoriales)”* (Pírez; 1995)². Siguiendo a Pírez, los actores se inscriben en procesos y relaciones de poder entre individuos,

¹ Proyecto acreditado por la UNLP y el Ministerio de Educación de la Nación en el marco del Programa de Incentivos, que se desarrolló en el ámbito de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.

² PÍREZ, Pedro (1995) “Actores sociales y gestión de la ciudad”. En CIUDADES 28, octubre-diciembre 1995, México D. F., RNIU. Documento de Internet disponible en: www.cedet.edu.ar/archivos/bibliotecas.

grupos y clases sociales, relaciones dinámicas en las que los actores formulan y ejecutan estrategias, y pierden o acumulan poder.

Las estrategias son entendidas como sistemas complejos de relaciones entre los actores, las actividades económicas y los sectores sociales de pertenencia, las modalidades organizativas internas, las dinámicas de poder y las políticas públicas, los niveles de participación y gestión y las particularidades de su inserción en el territorio.

Al decir de Pírez, las estrategias dan cuenta de un *“cierto tipo de cálculo en el que cada actor toma en cuenta, no solamente sus intereses o necesidades y su vinculación con los componentes objetivos, sino también la expectativa sobre el comportamiento de los otros actores. Esto es, las estrategias son el resultado de las relaciones que se dan entre los sistemas de actores”* (1995).

En términos de lo anterior, el territorio es momento y producto de los procesos y relaciones sociales, y el espacio es una de sus dimensiones. Como señala Soja, la espacialidad concreta *“...es, pues, un terreno competitivo de luchas por la producción y reproducción sociales, de prácticas sociales que visan, sea el mantenimiento y refuerzo de la espacialidad existente, sea una reestructuración significativa y/o una transformación radical”* (Blanco; 2007: 47)³. De acuerdo con estos conceptos, el análisis del territorio implica considerar las articulaciones, conflictos, estrategias y escalas de los actores, entre los cuales el Estado, por medio de la normativa y las instituciones gubernamentales, adquiere un rol destacado.

Sobre la base de estos conceptos generales y de perspectivas teóricas específicas o adaptaciones de teorías más generales, el proyecto de investigación se centró en estudios de caso de actores pertenecientes a los sectores industrial, agrícola y social-comunitario, los que fueron abordados según planos de análisis conceptual y metodológicamente comunes: **desde los sectores, por tipología de actores, sus modalidades organizativas internas y sus interrelaciones** (pequeños y medianos productores florícolas; empresas pymes industriales y fábricas recuperadas por trabajadores), **por su inserción en el territorio** (localización, apropiación, ocupación, uso) y haciendo una

³ Soja, Edward 1993; citado en Blanco, Jorge (2007) “Espacio y territorio: elementos teórico-conceptuales implicados en el análisis geográfico”. En Geografía Nuevos temas, nuevas preguntas. Buenos Aires, Biblos.

contextualización de las **políticas públicas** en aquellos casos en que el objeto de estudio hizo necesaria su consideración.

Transformaciones socioeconómicas y territoriales

Las políticas económicas implementadas en nuestro país en la década de los noventa, cuyos principales ejes fueron los procesos de privatización, reforma del Estado, apertura, desregulación e integración regional, provocaron una profunda reestructuración social. Estos procesos, iniciados en 1975/76 pero fuertemente impulsados desde 1989 y posteriormente en 1991 con el denominado “Plan de Convertibilidad”, conformaron una etapa que ha sido denominada con distintos términos que destacan alguna de las facetas de la misma: “Apertura con reestructuración y globalización”, “Neoconservadora”, “Crisis, globalización económica y exclusión social”, “Ajuste estructural”.

Esta etapa consolidó una profunda reestructuración de la economía, centrada en la valorización financiera, el endeudamiento y la transferencia de recursos al exterior, y caracterizada por fases de crecimiento y caída del Producto Bruto Interno. En su desarrollo se destacaron procesos de concentración económica, consolidación de grandes grupos transnacionales, fragmentación y polarización social, aumento de la población con problemas de empleo y agudo incremento de la pobreza y la indigencia.

Los impactos en los espacios urbanos y regionales profundizaron la desigualdad estructural del territorio argentino, lo que dio lugar, por un lado, a una “modernización” e “integración” selectiva de ciertos sectores sociales, actividades, áreas y redes de acumulación orientadas fundamentalmente por grandes actores transnacionalizados: es el caso de las grandes inversiones en actividades extractivas, comerciales y de servicios, y en los sectores de la energía y el transporte. Por otro lado, se incrementó el deterioro, la marginación y la exclusión de amplios sectores de las economías regionales, dados los efectos negativos en pequeños productores y asalariados de la desregulación, la privatización de las empresas estatales y la banca provincial, y la desestructuración de las redes de transporte. Consecuencias similares se registraron en los grandes aglomerados urbanos, resultado de los efectos de la apertura económica en la actividad industrial y las políticas de “racionalización” en los organismos públicos.

A partir de 1998 el régimen de convertibilidad ingresó en una fase recesiva que se explica por la combinación del aumento de la transferencia de capitales al exterior y la caída de la actividad económica, de la recaudación y del financiamiento externo, con los consiguientes efectos en el financiamiento de las políticas públicas. Aumentaron las contradicciones entre los sectores del bloque dominante y se incrementaron los conflictos sociales. En la interrelación de estos procesos se profundizó el deterioro de las condiciones del mercado laboral; se acentuaron la segmentación y heterogeneidad del mismo, la desasalarización, la precariedad laboral y el aumento de la exclusión social.

Esta fase recesiva culminó en la crisis del régimen de convertibilidad que, en diciembre de 2001, tuvo como principal contenido un fuerte cuestionamiento a la representatividad política y la caída del gobierno nacional. A comienzos del 2002, los partidos políticos mayoritarios acordaron una salida provisoria a la crisis institucional y medidas de política económica: pesificación, devaluación y cesación de pagos, que marcaron el fin de la convertibilidad. En este escenario se produjo una fuerte desvalorización de los activos y del salario, incremento de precios, caída de la inversión y de la actividad económica, situaciones que se evidenciaron en una profunda reducción del PIB.

A partir de la devaluación y del reestablecimiento de la estabilidad institucional con la asunción del gobierno de Néstor Kirchner en mayo de 2003, se inicia una fase de recuperación económica, seguida, a partir del segundo semestre del año 2005, de una de crecimiento económico. Esta fase presentó notorios incrementos en la actividad, particularmente la industrial y la primaria exportadora –en general beneficiadas por el tipo de cambio- la inversión, la recaudación impositiva, el consumo y el comercio exterior, y a un menor ritmo, descendieron la desocupación y los niveles de pobreza e indigencia. Esta dinámica se mantuvo hasta fines del 2007 y principios del 2008, cuando se registraron significativas alzas de precios en el mercado doméstico, el país comenzó a recibir los efectos de la crisis capitalista originada en los países centrales y se inició el conflicto entre los sectores patronales “del campo” y el gobierno nacional.

La fase de la “pos-convertibilidad” presentó, entonces, como principal rasgo una combinación de crecimiento económico sostenido a altas tasas –superiores al 8% anual-, sin modificación sustantiva de componentes es-

tructurales de las etapas anteriores como la concentración económica, la precariedad laboral y la distribución regresiva del ingreso.

El Gran La Plata

El Gran la Plata está integrado por los partidos de La Plata, Berisso y Ensenada. Según el Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda de 2001, su población ascendía a 705.909 habitantes, con la siguiente distribución por partido: La Plata, 81,5 %, Berisso, 11,3 % y Ensenada, 7,2 %⁴. El aglomerado urbano reúne el 97,6% de la población de los tres partidos y constituye el núcleo de articulación territorial de los mismos.

Los principales rasgos de la estructura socioeconómica del Gran La Plata están dados por el significativo peso del sector terciario, en particular el sector público⁵, que se concentra fundamentalmente en la ciudad de La Plata, dado su carácter de capital provincial, sede de la Universidad Nacional y de numerosas entidades empresariales y financieras; y por la importancia de las grandes industrias de las ramas metalmecánica y petrolera emplazadas en el área portuaria: destilería y petroquímica Repsol-YPF, astilleros Río Santiago y siderurgia SIDERAR. Las micro, pequeñas y medianas industrias se concentran en las ramas alimenticias, metalmecánicas y textiles destinadas al mercado local y se localizan principalmente en la trama urbana del aglomerado. El empleo industrial, por su parte, se destaca en Berisso y Ensenada pues en ambos partidos ocupa el segundo lugar; mientras que en La Plata ocupa el tercero, aunque agrupando el 74 % del total de los ocupados en la industria.

Las transformaciones socioeconómicas mencionadas anteriormente produjeron profundas modificaciones en todos los sectores de la actividad económica; se destaca el incremento de la desocupación y la precarización laboral como consecuencia, principalmente, de los efectos del ajuste de empresas y organismos públicos y de la reestructuración y privatización de varias de

⁴ Cantidad de habitantes por partido: La Plata, 574.369; Berisso, 80.092; Ensenada 51.448.

⁵ Según los datos del Censo 2001, el total de obreros/empleados del sector público respecto del total de la población ocupada de 14 años y más de cada partido, ascendía en Berisso al 45,2% en Ensenada al 47 % y en La Plata al 48,8%. Estos valores adquieren particular significación si se los compara con los datos del total provincial, donde el 26,7% de los empleos correspondían a dicho sector. En su conjunto las actividades comerciales y de servicios abarcaban el 86 % del total de la población ocupada.

las grandes plantas que conforman el polo portuario-industrial de empresas siderúrgica, astilleros, petroquímicas y petrolera.

La reestructuración del sector industrial ha incidido fuertemente sobre los altos niveles de desocupación ya que se calcula, en promedio, una reducción de una quinta parte de sus planteles. En octubre de 1990, la población ocupada en la industria representaba el 12% del total de ocupados de la región, mientras en octubre de 2001, al inicio de la crisis, esta proporción había descendido al 7,8%. En este sentido, en un contexto de insuficiente crecimiento del empleo y altos niveles de desocupación durante la mayor parte de la década, la destrucción de puestos industriales se presentó como un elemento explicativo de la crisis ocupacional de la región, al mismo tiempo que un factor limitante para su crecimiento.

En relación con las actividades primarias, la población ocupada en ellas es la menos numerosa. La horticultura y floricultura intensivas bajo cubierta tienen particular relevancia en La Plata por su gravitación en los mercados metropolitano y nacional: el partido concentra el 72,5% del total de la superficie cultivada provincial en el caso de la primera y el 75% en el de la segunda. Dicho sector también transitó por una profunda crisis desde los últimos años de la década del '90 (La Plata es uno de los principales partidos con producción hortícola y florícola del AMBA).

Estimaciones manejadas por la Asociación de Horticultores del Gran La Plata (APH) y la Federación de Entidades de Productores Hortícolas de la Provincia de Buenos Aires señalan que entre un 10 y un 15 % de los productores hortícolas, sobre un total de 500, dejaron de producir entre 1998 y 2000.

La Asociación de Quinteros, a su vez, indica que, entre los mismos años, se registró una merma del 40% del número de trabajadores incorporados al sector; y que se dejaron de cultivar 400 de las 4000 hectáreas tradicionalmente dedicadas a la horticultura.

En el período de la convertibilidad también se vieron afectadas las actividades comerciales y de servicios, fundamentalmente en la ciudad de La Plata, principal centro urbano de la región. Si bien se generaron puestos de trabajo con la radicación de filiales de grandes empresas trasnacionales, como hipermercados, cadenas comerciales y empresas de servicios que impulsaron el sector comercio y servicios a los primeros lugares de ocupación por sector,

el contexto ha sido el de deterioro del segmento del pequeño comercio, el más extendido y con mayor participación en los puestos de trabajo de la región.

En vinculación directa con estos procesos, en el período estudiado el mercado de trabajo del Gran La Plata presentó tres momentos diferenciados. Entre 1998 y 2001 se acentuaron las tendencias predominantes desde inicios de los años noventa: aumento de la desocupación y la subocupación, con crecimiento de la Población Económicamente Activa y relativa estabilidad de la Tasa de Empleo. Durante los años 2001 y 2002, la crisis del Régimen de Convertibilidad y la posterior devaluación afectaron profundamente al conjunto de los indicadores laborales; la desocupación llegó al récord histórico, con más de 70.000 personas sin empleo (22,1% en mayo de 2002). En el tramo comprendido entre los años 2003 y 2006, en coincidencia con la expansión de la actividad económica se produce el crecimiento del empleo y el descenso de la desocupación y la subocupación: se crean 19.000 puestos de trabajo, hay 11.000 desocupados menos y los subocupados disminuyen de 56.000 a 36.000. Una característica para destacar es el crecimiento de la Población Económicamente Activa, que no fue correspondido con la capacidad para generar puestos de trabajo en la región.

Sin embargo, estos cambios en el mercado de trabajo y la expansión de la actividad no fueron suficientes para modificar sustancialmente las condiciones de precariedad laboral y la desigual distribución del ingreso en el Gran La Plata. Para fines de 2006, el 37,5% de los ocupados tenían un empleo precario y el 10% más rico de la población obtenía 24 veces más ingresos por su ocupación que el 10% más pobre.

Los procesos arriba señalados dan cuenta de que en el Gran La Plata se desarrolló una dinámica contradictoria y desigual que profundizó la heterogeneidad y las asimetrías entre los sectores económicos, los grupos sociales y los espacios de la región. Ello produjo la coexistencia de la radicación de inversiones transnacionales en los sectores industria, comercio y servicios, con altos niveles de desocupación e incremento de la precarización laboral; la irrupción de nuevas dinámicas inmobiliarias para sectores de altos ingresos y la expansión de los niveles de pobreza e indigencia; la reestructuración de los espacios productivos y residenciales, el aumento de la inversión pública en ciertos emprendimientos regionales y el deterioro de equipamientos co-

rrespondientes a las prestaciones públicas educativas y de salud, entre los resultados más significativos.

Por su parte, entre los sectores socioeconómicos afectados por la crisis (micro y pequeños productores, movimientos de trabajadores, desocupados y subocupados) se desarrollaron estrategias colectivas en las que se articularon instituciones estatales, organizaciones no gubernamentales y privadas, empresas, asociaciones gremiales, políticas públicas.

A modo de síntesis, puede identificarse en el Gran La Plata, como resultado del período comprendido entre la convertibilidad y la salida devaluacionista, la siguiente configuración de actores y sectores:

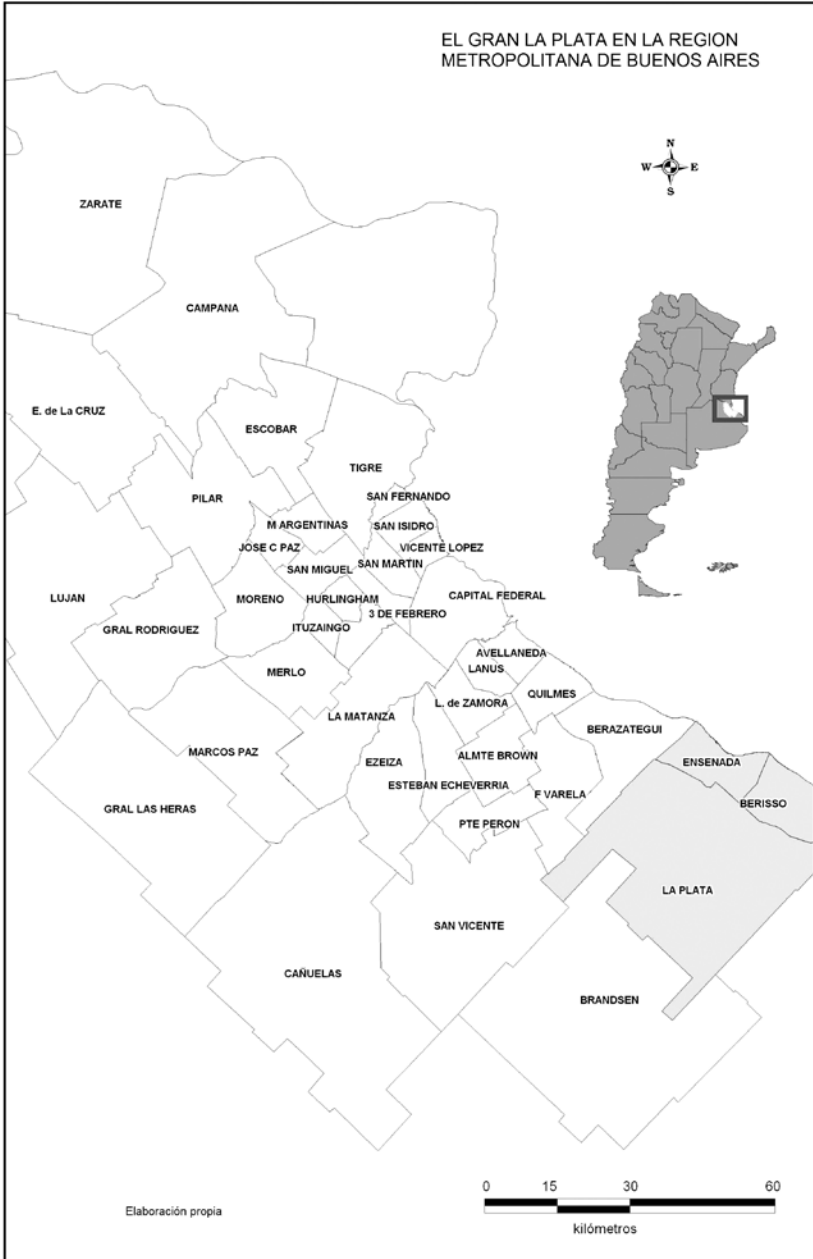
- actores pertenecientes a actividades que se beneficiaron tanto por las políticas implementadas en la convertibilidad como por la devaluación, como es el caso de las grandes empresas industriales exportadoras de los sectores siderúrgico y petrolero (Repsol-YPF, Siderar),
- actores pertenecientes a sectores fuertemente afectados por las políticas de apertura económica (textil, electrónica, bienes de consumo final) y que entraron en quiebra por no haber podido enfrentar los efectos de la crisis: pymes con producción destinada al mercado interno,
- actores pertenecientes a sectores económicos que sufrieron los efectos negativos generados por la sucesión de las políticas macroeconómicas implementadas, pero lograron afrontarlas con distintos niveles de resultados que van desde la supervivencia hasta diversos grados de afianzamiento: pymes del agro y la industria,
- sectores asalariados, correspondientes a empresas y organismos del sector público y a las grandes plantas industriales reconvertidas y / o privatizadas, que fueron precarizados,
- sectores desocupados y pauperizados que conformaron movimientos y organizaciones que lograron emerger y/o consolidarse mediante redes y estrategias de articulación entre instituciones y políticas públicas: fábricas recuperadas, organizaciones de base territorial.

Sobre la organización del libro

Los presupuestos conceptuales y metodológicos señalados con anterioridad, junto con el proceso de investigación y sus resultados, permitieron una aproximación más rigurosa y precisa a las transformaciones socioeconómicas y territoriales producidas en la región durante el período analizado.

Ello llevó a definir la organización y agrupamiento de los trabajos en función de sus particulares respuestas frente al contexto de crisis y recuperación. En la Primera parte: “Territorio y transformaciones productivas”, se incluye a los actores y sectores cuyas condiciones de vida se vieron fuertemente condicionadas por las transformaciones del sistema productivo al que pertenecen. En la Segunda parte: “Estrategias de organización colectiva”, fueron agrupados los actores y movimientos que se plantearon como objetivo fundamental la construcción de diversas formas de organización social como vía para modificar sus posibilidades de reproducción.

En las Consideraciones Finales, se plantean reflexiones e interrogantes que, a partir de los resultados de la investigación, brindan nuevos elementos para la profundización de los temas tratados.



Primera parte

Territorio y transformaciones productivas

Mercado de trabajo del Gran La Plata. Entre la crisis y la reactivación. 1998 – 2006

María Josefa Suárez • Mariela Cotignola

Introducción

Este trabajo tiene como objetivo la descripción y análisis del mercado laboral urbano del Gran La Plata en los períodos de “Recesión y crisis” (1998-2002) y de posterior “Reactivación y crecimiento económico” (2003-2006). Comprende en primer término una caracterización del mercado de trabajo local en el contexto macroeconómico nacional de los períodos elegidos. El seguimiento del desarrollo de los principales indicadores laborales permite evaluar las posibilidades y los alcances de la generación de empleo a nivel regional.

En segundo término se estudia la Población Económicamente Activa del Gran La Plata mediante el análisis por edad, sexo y nivel educativo de los grupos de población ocupados y desocupados. En la caracterización de la ocupación se avanza en las consideraciones sobre la calidad de empleo. Se identifican y cuantifican grupos de ocupados que se encuentran en situación de precariedad laboral, mediante una categorización propia.

En último término, se analizan los ingresos de la población ocupada, tomando en cuenta su relación con la cobertura de la Canasta Básica Total y, por otro lado, la evolución en la distribución del ingreso.

La principal fuente de información utilizada en este trabajo es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del aglomerado Gran La Plata, en su presentación como Informes de Prensa y Base Usuaría. En su modalidad original, la EPH se ha venido aplicando en Argentina desde 1973, mediante la medición puntual de dos ondas (mayo y octubre). A partir de 2003, la Encuesta pasa a ser un relevamiento continuo que produce datos con frecuencia trimestral y semestral. Esta reformulación abarcó tanto aspectos temáticos como muestrales y organizativos.

Debido a que se produce un corte en la serie temporal entre ambas Encuestas, que se manifiesta principalmente en una ampliación de la condición de actividad tanto de ocupados como desocupados, las mismas no son equiparables entre sí.

Para el período 1998-2002 se eligieron las ondas de octubre de la EPH puntual y para los años 2003-2006, los segundos semestres de la EPH continua. El corte final en el año 2006 se debe a la no disponibilidad de Bases Usuarias posteriores a este año.

Todos los cuadros con datos estadísticos de elaboración propia son procesamientos especiales de la Base Usuaria de la EPH realizados para este trabajo.

El contexto nacional y el mercado de trabajo local

Recesión y crisis. 1998-2002

El modelo económico implementado en nuestro país en la década de los noventa provocó un debilitamiento de las condiciones económicas e institucionales que garantizaban la reproducción social de los trabajadores. En este sentido operaron tanto las políticas macroeconómicas generales como aquellas orientadas específicamente al mercado laboral.

En relación con las primeras, las principales modificaciones en el conjunto de la economía deben inscribirse en la interrelación de los procesos de privatización, reforma del Estado, apertura, desregulación, integración regional, que caracterizaron la inserción de Argentina en la dinámica de la reestructuración del capitalismo. Estos procesos, iniciados en 1975/76, pero fuertemente impulsados desde 1989 y 1991 con el denominado “Plan de Convertibilidad”, conformaron una nueva etapa en la historia del país que ha sido designada con distintos términos, destacando alguna de las facetas de la misma: “Apertura con reestructuración y globalización”, “Neoconservadora”, “Crisis, globalización económica y exclusión social”, “Ajuste estructural”.

Estas políticas y procesos fueron conformando una dinámica económica con eje en la valorización financiera, el endeudamiento y la transferencia de recursos al exterior. Los rasgos más salientes consistieron en la reestructuración de las actividades económicas, la fragmentación y polarización social,

el aumento de la población con problemas de empleo y fases de crecimiento y caída del Producto Bruto Interno con fuerte incidencia de las crisis financieras internacionales. Los impactos en el territorio, por su parte, dieron lugar a una “modernización” e “integración” selectiva de ciertos sectores sociales, actividades, áreas y redes, y al deterioro, marginación y exclusión de otros.

En un contexto internacional sacudido por las crisis del sudeste asiático, Rusia y Brasil, el modelo socioeconómico de la Convertibilidad ingresó en 1998 en una etapa recesiva que se explica por la combinación de una serie de procesos económicos, sociales y políticos. En el plano del financiamiento del Estado influyeron la disminución de la recaudación por la reforma previsional de 1994, el incremento de los intereses de la deuda externa y la rebaja a los aportes patronales. Con relación a la dinámica endeudamiento-valorización financiera-transferencia de capitales al exterior, la caída del financiamiento externo y el quiebre del Estado generaron una serie de contradicciones y conflictos entre los sectores del bloque dominante, que impactaron sobre la actividad económica y la distribución del ingreso (Basualdo, Lozano, Schorr; 2002). Con referencia a la actividad económica, la variación porcentual del PBI respecto al año anterior fue para 1999: -5,2; para 2000: 0,2 y para 2001: -5,5. Por su parte, estudios sobre la distribución del ingreso dan cuenta de que en esta fase el 20 % más rico de la población se apropió del 52% del ingreso, mientras que el 20 % más pobre no alcanzó al 5 % (Sbatella; 2001). En interrelación con ambos procesos se profundizó el deterioro de las condiciones del mercado laboral, y se acentuaron la segmentación y heterogeneidad del mismo, y la desasalarización y precariedad laboral.

Estas cifras deben interpretarse en relación con los cambios en las formas de intervención estatal y en la legislación laboral, la debilidad de la representación sindical y el creciente poder de los grupos económicos que culminaron en un recorte material y normativo de los derechos de los trabajadores. La creciente desocupación reforzó este proceso al generar una permanente superpoblación excedente.

El fin de la Ley de Convertibilidad peso-dólar a comienzos del 2002 y las medidas de política económica y financiera que le siguieron generaron un nuevo escenario en el que se combinaron pesificación, devaluación, cesación de pagos e inflación. Esto produjo una fuerte desvalorización de activos y del

salario, caída de la inversión y de la actividad económica, con una reducción del PIB de -10,9% en el 2002.

Durante este período, el mercado de trabajo del Gran La Plata muestra las mismas tendencias que se desarrollan en el conjunto de los aglomerados urbanos del país: descenso del empleo y aumento de la desocupación, características que son propias de una fase recesiva. En la región la Tasa de Empleo disminuye del 37,7% en octubre de 1998 al 36,8% en octubre de 2002 y la Tasa de Desocupación asciende del 11,8% al 15,3% entre los mismos años. El nivel máximo de desocupación se produce en mayo de 2002, con una Tasa del 22,1%.

Tabla 1: Indicadores laborales.
Comparación Gran La Plata-Total Aglomerados. 1998-2002

Tasas		1998	1999	2000	2001	2002
Actividad	Gran La Plata	42,7	41,2	45,6	44,2	41,2
	Total Aglomerados urbanos	42,1	42,7	42,7	42,2	42,7
Empleo	Gran La Plata	37,7	35,4	38,5	37,0	36,8
	Total Aglomerados urbanos	36,9	36,8	36,5	34,5	35,3
Desocupación	Gran La Plata	11,8	14,0	15,6	16,3	15,3
	Total Aglomerados urbanos	12,4	13,8	14,7	18,3	17,8
Subocupación	Gran La Plata	10,7	11,4	15,7	14,3	18,6
	Total Aglomerados urbanos	13,5	14,3	14,6	16,3	19,9

Fuente: EPH-INDEC. Informes de Prensa. Onda Octubre.

Sin embargo, el mercado de trabajo regional presenta rasgos específicos interesantes para destacar. El Gran La Plata se caracteriza, desde mediados de la década de los noventa, por una tendencia creciente de las Tasas de Actividad, con niveles superiores a la media del resto de los aglomerados urbanos

del país. Esta situación se mantiene inclusive en la crisis de 2001-2002, aun cuando se produce un leve descenso.

El crecimiento sostenido de la participación laboral de la población parece deberse, en un contexto de recesión y crisis, a los requerimientos de mayores ingresos para cubrir o complementar las necesidades básicas de los hogares, lo que obliga a una gran parte de sus miembros a volcarse al mercado de trabajo. En la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, la desocupación y la inestabilidad laboral de los jefes de hogar pueden encontrarse algunas de las respuestas a las altas tasas de actividad registradas en la región en este período.

Alrededor de 20.000 personas se volcaron al mercado de trabajo entre 1998 y 2002 (la Población Económicamente Activa para este último año era de 318.000 personas); sólo 6.000 encontraron una ocupación, mientras 14.000 engrosaron el grupo de los desocupados. En 2001 los desocupados llegaron a sumar 52.000 personas, número que descendió a 42.000 en 2002, en gran parte por la implementación de programas de empleo transitorio como el Plan para Jefes y Jefas de Hogar Desocupados.¹

La cantidad de puestos de trabajo se mantiene en estos años en niveles relativamente altos comparados con las tasas nacionales. Este hecho puede vincularse, en gran parte, con el peso del empleo público concentrado en la ciudad de La Plata, por su carácter de capital provincial, ámbito en el que no se produjo una fuerte expulsión de mano de obra como en el sector privado. A su vez, la intervención del Estado con la implementación de planes de empleo permitió atenuar las consecuencias sociales del elevado nivel de desocupación.

Los empleos de jornada parcial, de menos de 35 horas semanales, tuvieron una tendencia creciente hasta octubre de 2001, cuando por efecto de la crisis se reducen de 51.000 subocupados en el 2000 a 46.000 en el 2001. Para octubre de 2002, la Tasa de Subocupación regional había crecido notablemente, llegando al 18,6% (59.000 personas), más de tres puntos por encima de la

¹ En octubre de 2002 había en el Gran La Plata 41.330 beneficiarios del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados: 29.748 en La Plata, 6.956 en Berisso y 4.626 en Ensenada. Fuente: Ministerio de Desarrollo Humano de la Provincia de Buenos Aires. Esto representaba el 15% del total de ocupados de la región.

Tasa de Desocupación. Ello fue el resultado de la confluencia de un conjunto de factores: la localización de la administración central de la Provincia con jornadas de 30 horas semanales; un importante número de actividades docentes, de salud y de servicios que no requieren jornada completa, más la población beneficiaria de los programas de empleo nacionales y provinciales.²

En conclusión se puede señalar que en el contexto de una Población Económicamente Activa en constante crecimiento y altos niveles de desocupación y subocupación, las Tasas de Empleo se mantienen relativamente altas, aun con los efectos de la crisis de 2001, como consecuencia de la estructura ocupacional de la región.

Dos cuestiones más para señalar: el peso del empleo público (que representaba el 40% del empleo total en 2002), al mismo tiempo que funcionó como amortiguador de la crisis, generó condiciones de precariedad laboral al mantener deprimidos los niveles de ingresos y las condiciones generales de trabajo. Cabe recordar que en la Provincia de Buenos Aires el Estado no otorgó aumentos de salarios durante toda la década del noventa y hasta inicios de la siguiente, al mismo tiempo que la devaluación de 2002 produjo una pérdida de aproximadamente el 30% del valor del salario real. Por otra parte, las industrias del Gran La Plata, concentradas básicamente en el complejo portuario-industrial de Ensenada, redujeron drásticamente su personal a comienzos de la década pasada (privatizaciones mediante) sin que se generaran desde los ámbitos público o privado políticas o inversiones productivas que pudieran absorber la fuerza de trabajo desocupada.

En síntesis, la recesión y posterior crisis del Plan de Convertibilidad generó profundas transformaciones en el mercado de trabajo de la región, que culminaron en una estructura ocupacional poco flexible, sin oportunidades importantes de crecimiento y con bajos niveles de ingresos promedio.

Reactivación y crecimiento. 2003-2006

A partir de la salida de la crisis del Régimen de Convertibilidad mediante la combinación de devaluación y pesificación, y del establecimiento de la esta-

²El INDEC considera ocupados a los beneficiarios de programas de empleo en tanto realicen una contraprestación laboral.

bilidad institucional con la asunción del nuevo gobierno en mayo de 2003, se registran incrementos en la actividad económica, la recaudación impositiva, el consumo y el comercio exterior.

De acuerdo con la información proporcionada por el Ministerio de Economía (2005, 2006, 2007) el crecimiento del PBI se inició en el segundo semestre del 2002 y se ha mantenido en los años subsiguientes, pasando de -11% en 2002 a 8,8%, 9%, 9,2% y 8,5% en los años 2003, 2004, 2005 y 2006 respectivamente. El crecimiento del PBI ha sido motorizado inicialmente por la producción de bienes transables, y se extendió después a todos los bienes y servicios. Se destacaron los crecimientos del sector agropecuario, sobre todo a partir de la expansión del cultivo de la soja y el sostenido incremento de la producción industrial, particularmente en los sectores textil y metalmecánica, que superó el 60% entre el primer trimestre del 2002 y el último del 2006.

Por otra parte, en relación con la dimensión territorial de la dinámica económica post devaluación, en los “Encuentros de Universidades Nacionales sobre Economías Regionales en el marco del Plan Fénix” se reconoce el crecimiento de la actividad económica en todo el país, aunque con magnitudes diferentes según cada región, y el hecho de que la devaluación configuró un nuevo espacio de posibilidades. Sin embargo, los actores que se posicionaron favorablemente fueron aquellos que se reconvirtieron en los '90, entre los que se destacan las grandes empresas, particularmente las de fuerte vinculación con actividades productivas exportadoras, mientras que donde las actividades terciarias son relativamente más significativas, como es el caso de aquellas con fuerte peso de las actividades estatales, los efectos de la devaluación han sido perjudiciales. En términos generales se concluye que el crecimiento económico no ha provocado un “derrame” de sus beneficios en el tejido social con la intensidad esperada.

Con respecto a las modificaciones en el mercado laboral, el crecimiento del empleo y el descenso de la desocupación y de la subocupación estuvieron directamente vinculados a tres factores: abaratamiento de la fuerza de trabajo por la devaluación, nueva estructura de precios relativos que posibilitó la recuperación de sectores industriales trabajo-intensivos y capacidad ociosa elevada que permitió incrementar el empleo sin una expansión correspondiente de la inversión (CTA; 2007). A ello debe agregarse el incremento de la inflación a partir de 2005, cuyas principales causas residen en el traslado a

los precios de los aumentos de costos y de rentabilidad, y en los procesos de concentración y oligopolización económica, que profundizó la desigualdad en la distribución del ingreso.

Si bien en materia laboral se han aplicado en este período diversas políticas vinculadas con el fomento de las negociaciones colectivas, la elevación del salario mínimo, modificaciones en la legislación laboral y mayores controles de la inspección del trabajo, ello no ha sido suficiente para superar, en términos salariales, los niveles del 2001.

En correspondencia con este período de crecimiento general de la actividad económica, el mercado de trabajo del Gran La Plata muestra como tendencia predominante un desarrollo positivo en todos sus indicadores: expansión de la actividad, crecimiento del empleo y descenso de la desocupación y la subocupación.

Tabla 2: Indicadores laborales.
Comparación Gran La Plata – 31 Aglomerados. 2003/2006

Tasas		2003	2004	2005	2006
Actividad	Gran La Plata	48.7	48.6	48.9	49.3
	Total Aglomerados Urbanos	45.7	46.1	46.1	46.2
Empleo	Gran La Plata	41.6	42.8	43.4	43.8
	Total Aglomerados Urbanos	38.6	40.2	41.2	41.8
Desocupación	Gran La Plata	14.5	12.0	11.3	11
	Total Aglomerados Urbanos	15.4	12.6	10.6	9.5
Subocupación	Gran La Plata	16.1	13.9	12.5	10
	Total Aglomerados Urbanos	16.4	14.8	12.5	11

Fuente: EPH INDEC. Informes de Prensa, Segundo Semestre.

En la Tabla 2 se observa que entre 2003 y 2006 la Tasa de Actividad se mantiene en niveles altos, continuando la tendencia ya señalada. A fines de 2006 hay 355.000 personas económicamente activas en el Gran La Plata. El empleo se incrementa en 2,2 puntos, con la generación de 20.000 puestos de trabajo, y llega la población ocupada a 316.000 personas en 2006.

La desocupación disminuye más de tres puntos, lo que representa 11.000 personas menos sin ocupación; y la subocupación se reduce significativamente, pues pasa de 56.000 subocupados en 2003 a 36.000 en 2006. Aquí es importante señalar que los programas de empleo, particularmente el Plan para Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, siguieron incrementando el número de beneficiarios en los años inmediatos a la crisis, y llegaron a representar, en agosto de 2003, al 12% del total de la población ocupada.

Si se realiza una comparación con otros aglomerados, se observa que la Tasa de Actividad, además de mantener su tendencia histórica de crecimiento constante, se ubica 3,1 puntos por encima del promedio nacional y entre 3,7 y 1,7 puntos superior al resto de los aglomerados provinciales relevados por la Encuesta Permanente de Hogares.³ En este caso, la motivación para integrarse a la actividad se vincula con las expectativas favorables sobre la posibilidad de obtener un empleo. Una situación similar sucede si se analiza la Tasa de Empleo: es superior a la tasa nacional en 2 puntos y a las de los aglomerados de la Provincia entre 2.9 y 0.5 puntos.⁴

Otra comparación interesante se refiere a la Tasa de Desocupación. La siguiente Tabla permite analizar la magnitud del descenso de la desocupación en el Gran La Plata en relación con el promedio nacional y centros urbanos provinciales.

Tabla 3: Tasas de desocupación. 2003-2006

Año	Gran La Plata	GBA	Mar del Plata	Bahía Blanca	Total Aglom.
2003	14,5	18,2	16,3	14,7	15,4
2006	11,0	11,5	9,0	10,3	9,5
Dif.	3,5	6,7	7,3	4,4	5,9

Fuente: EPH-INDEC. Informes de Prensa. Segundo Semestre.

³Tasas de Actividad de los aglomerados provinciales, segundo semestre 2006: Partidos GBA, 46,7; Mar del Plata, 43,3; Bahía Blanca, 45,6. Fuente: EPH-INDEC.

⁴Tasas de Empleo de los aglomerados provinciales, segundo semestre 2006: Partidos GBA, 41,4; Mar del Plata, 43,3; Bahía Blanca, 40,9. Fuente: EPH-INDEC.

Se observa que en el Gran La Plata el descenso de la Tasa de Desocupación ha sido menor que el producido en los otros aglomerados, aun partiendo con niveles menores de desocupación en 2003. Esto podría ser un indicador de que el proceso de recuperación del mercado de trabajo en la región ha sido relativamente más lento que en otros aglomerados urbanos.

A partir de 2005, la evolución de los indicadores laborales parece mostrar un “amesetamiento” del crecimiento económico regional. Entre el segundo semestre de 2005 y el segundo semestre de 2006 la Tasa de Empleo se mantiene estable (43,4% y 43,8%, respectivamente) y la desocupación detiene su descenso (11,3% y 11,0% en los mismos años).

De esta manera, en el mercado de trabajo de la región se observan dos características básicas. La primera es el mantenimiento de la expansión de la Población Económicamente Activa, producto de la reactivación económica que impulsa a cada vez mayores sectores de la población a la búsqueda de empleo y de los bajos niveles de ingresos predominantes en el aglomerado.

La segunda es la no correspondencia de este crecimiento de la población activa con la generación de empleo. La peculiaridad del mercado laboral regional es que, más allá del sector público, no hay una rama de actividad que se consolide como tomador de empleo. En el sector más dinámico, el comercio, hay una alta rotación de puestos de trabajo y condiciones laborales precarias (empleo no registrado, bajos salarios, inestabilidad). El sector industrial no llega a generar un porcentaje de empleo significativo para la región.

En este contexto, algunos sectores empresariales⁵ han señalado la falta de un plan de desarrollo regional y el requerimiento de políticas del Estado para favorecer la radicación y consolidación de industrias. Consideran que la región no ha generado un sistema productivo de inclusión intensiva de mano de obra, como tampoco ha desarrollado acciones para obtener mano de obra técnica calificada para la industria.

Como conclusión, se puede señalar que la reactivación económica en el período 2003-2006 no se detuvo, pero sus efectos sobre el mercado laboral tuvieron un límite marcado por la capacidad para generar nuevos puestos de trabajo en correspondencia con el crecimiento de la población en actividad.

⁵ Entrevista a los Presidentes de la Unión Industrial del Gran La Plata y de la Federación Empresaria de la Plata. Diario “El Día”, La Plata, 13/12/2006.

Caracterización de la población económicamente activa

Población ocupada

En el período 1998-2002 la población ocupada se incrementa en sólo 6.722 personas. Si bien los puestos de trabajo no sufren grandes fluctuaciones, lo que cambia es la composición interna de los ocupados. En primer lugar, en términos relativos y absolutos aumenta el número de mujeres que obtiene empleo, como se observa en la Tabla 4.

Tabla 4: Población ocupada por sexo. Onda octubre 1998-2002

Año	Varón	Mujer	Total
1998	158.432 60,3%	104.430 39,7%	262.862 100%
2002	153.295 56,9%	116.289 43,1%	269.584 100%

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaría de la EPH/INDEC.

Mientras 11.859 mujeres se agregan al mercado laboral, el empleo masculino se reduce en 5.137 puestos de trabajo. En segundo término, los jóvenes de 18 a 29 años y los adultos de 30 a 40 años aumentan su participación en el mundo del trabajo. Al mismo tiempo se produce una importante pérdida de puestos de trabajo en la población adulta de 41 a 54 años y un crecimiento importante de los ocupados mayores de 55 años.

Tabla 5: Población ocupada por edad. Onda octubre 1998-2002

Año	Hasta 17	18 a 29	30 a 40	41 a 54	55 a 65	66 y más	Total
1998	1.489 0,6%	77.076 29,3%	78.558 29,9%	76.661 29,2%	24.747 9,4%	4.321 1,6%	262.862 100%
2002	2.931 1,1%	79.209 29,4%	82.085 30,4%	69.505 25,8%	31.125 11,5%	4.729 1,8%	269.584 100%

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaría de la EPH/INDEC.

De esta manera, se observa un cambio en las características de los individuos que logran insertarse en el proceso productivo y laboral. Hay expulsión de mano de obra perteneciente al núcleo central de la fuerza de trabajo, que es reemplazada por trabajadores secundarios. La utilización de esta fuerza de trabajo familiar complementaria obedece a estrategias de los hogares para hacer frente a la pérdida de ocupaciones de los jefes de familia. Otro factor que incidió fue el estancamiento de los salarios, que lanzó a otros miembros de la familia a la búsqueda de ingresos. Del mismo modo, la caída de las jubilaciones mínimas provocó el aumento de la participación laboral de los mayores de 60 años.

En general, estos sectores se insertaron en trabajos de subsistencia o informales, con bajos salarios y condiciones de inestabilidad y desprotección. Por otra parte, la expulsión de población adulta, con cierta trayectoria laboral, implicó en muchos casos una pérdida de mano de obra capacitada.

Lo anterior tiene un agravante más en los altos niveles alcanzados por la subocupación, una de las formas del desaprovechamiento social de la capacidad productiva de la fuerza de trabajo. La población subocupada pasó de ser el 12% de los ocupados en 1998 al 22% en 2002, superando inclusive a los desocupados.

Con respecto a la relación entre el empleo y el nivel educativo, no se observan diferencias entre la población ocupada con distintos grados de escolaridad. Se destaca sin embargo el hecho que el 43% de los ocupados no llegó a completar el nivel secundario.

Tabla 6: Población ocupada según Nivel educativo.
Onda octubre 1998-2002

Año	Hasta Secundario Incompleto	Sec. Comp./Terc-Univ. Incompleto	Terc.-Univ. Completo
1998	113.988 43,4%	91.978 35%	56.083 21,3%
2002	116.587 43,2%	93.388 34,6%	58.188 21,6%

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaría de la EPH/INDEC.

Los efectos de la desocupación se paliaron con programas de empleo transitorio, particularmente el Plan para Jefes y Jefas de Hogar Desocupados. La incidencia de estos programas se observa en la estructura ocupacional: el sector público aumenta sus ocupados del 33,4% en 1998 a 39,9% en 2002, mientras el sector privado decrece de 66,1% al 58,7% en los mismos años. En este último caso, se aprecia la intensidad de los efectos recesivos sobre la actividad privada.

Entre las ramas de actividad presentes en la región, la Enseñanza, el Servicio Doméstico y los Servicios en general mantienen su cantidad de personal. Todas las demás actividades expulsan mano de obra, con la excepción de la Administración Pública, que presenta un crecimiento de 6 puntos porcentuales (de 18,4% a 24,4% al inicio y final del período, respectivamente).

Tabla 7: Población ocupada por rama de actividad.
Onda octubre. 1998-2002. En porcentajes.

Rama de Actividad	Año	
	1998	2002
Industria Manuf.	8,2	7,2
Construcción	8,2	5,6
Comercio	12,6	10,4
Transporte	6	5
Adm. Pública	18,4	24,4
Enseñanza	9	9,6
Salud	9	8
Servicios	19,3	19,3
Serv. Doméstico	7,9	8,1
Otros	1,3	2,3

“Servicios” incluye: Electricidad, Gas y Agua, Hoteles y Restaurantes, Servicios financieros, Inmobiliarias, Servicios comunitarios y personales.

“Otros” incluye: Actividades Agrícolas y Ganaderas, Minas y Canteras, Sin especificar.

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaría de la EPH/INDEC.

En el segundo período estudiado, comprendido entre los años 2003 y 2006, la población ocupada aumenta en 19.267 personas. Si se realiza un análisis por sexo, se observa que las mujeres disminuyen su participación relativa en el total de la población ocupada, del 45% en el segundo semestre de 2003 al 42,9% en el segundo semestre de 2006, aun cuando aumenta el número absoluto de mujeres trabajadoras y las tasas de actividad se mantienen (Tabla 8).

En un trabajo realizado por profesionales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de la Nación (Novick; 2008), se plantea que en la post-convertibilidad las mujeres participan menos en el mercado de trabajo, tienen una mayor tasa de desempleo, trabajan involuntariamente menos horas para el mercado y generan menos ingresos laborales mensuales que los varones, situación en la que también parecen encontrarse las trabajadoras del Gran La Plata.

Tabla 8: Población ocupada por sexo. 2° semestre 2003-2006

Año	Varón	Mujer	Total
2003	163.091 55,0%	133.233 45,0%	296.324 100%
2006	180.329 57,1%	135.262 42,9%	315.591 100%

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaría de la EPH/INDEC.

La Tabla 9 muestra que todos los grupos etarios incrementan su participación en el mercado laboral, pues obtuvieron un empleo. El aumento más significativo se produce entre los jóvenes de 18 a 29 años, con 5.000 empleos más entre 2003 y 2006. Se observa el predominio de los grupos de población de menores edades: al finalizar el período estudiado, el 57,4% de los ocupados tenían entre 18 y 40 años.

Tabla 9: Población ocupada por edad. 2° semestre 2003-2006

Año	Hasta 17	18 a 29	30 a 40	41 a 54	55 a 65	66 y más	Total
2003	2.225 0,8%	86.660 29,2%	84.473 28,6%	80.106 27,0%	37.255 12,6%	5.295 1,8%	296.324 100%
2006	4.192 1,3%	91.667 29,0%	89.579 28,4%	81.161 25,7%	39.295 12,5%	9.697 3,1%	315.591 100%

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaría de la EPH/INDEC.

Entre los ocupados del Gran La Plata es importante el aumento de quienes tienen el nivel secundario completo o han iniciado estudios terciarios o universitarios, sin completarlos. También, aunque en una dimensión menor, se aprecia un crecimiento de técnicos y profesionales con títulos terciarios y universitarios (Tabla 10).

Desde el punto de vista de la estructura ocupacional, en la región se desarrolló un proceso inverso al del período anterior: el empleo estatal disminuyó del 35,9% en 2003 al 31,9% en 2006, con el consiguiente crecimiento del empleo en el sector privado. En este último se crearon 24.267 puestos de trabajo en el período, con lo que el sector totalizó 211.301 ocupados en el segundo semestre de 2006.

Tabla 10: Población ocupada según nivel educativo. 2° semestre 2003-2006

Año	Hasta Secundario Incompleto	Sec. Comp./ Terc- Univ. Incomp.	Terc-Univ. Completo
2003	117.223 39,6%	108.776 36,7%	70.325 23,7%
2006	117.096 37,1%	123.586 39,2%	74.909 23,7%

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaría de la EPH/INDEC.

Las ramas de actividad que incorporaron mayor cantidad de trabajadores fueron los Servicios, el Comercio, Transporte y Comunicaciones, la Administración Pública y el Servicio Doméstico. Redujeron su personal la Industria Manufacturera, la Construcción, Enseñanza y Salud

Tabla 11: Población ocupada por rama de actividad.
2° semestre 2003-2006. En porcentajes.

Rama de Actividad	Año	
	2003	2006
Indust. Manuf.	8,2	7,6
Construcción	7,5	6,9
Comercio	15,6	17,3
Transporte	5	6,5
Adm. Pública	17,5	18,5
Enseñanza	9,8	7,9
Salud	10,3	7,4
Servicios	16,5	18,8
Serv. Doméstico	6,6	7,5
Otros	3	1,6

“Servicios” incluye: Electricidad, Gas y Agua, Hoteles y Restaurantes, Servicios Financieros, Inmobiliarias, Servicios Comunitarios y Personales. “Otros” incluye: Actividades agrícolas y Ganaderas, Minas y Canteras, Sin especificar.

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaría de la EPH/INDEC.

Los datos que muestra la Tabla 11 reafirman lo ya señalado acerca de las características y limitaciones del mercado laboral del Gran La Plata: los Servicios, el Comercio y la Administración Pública concentran el 54,6% del total de ocupados, mientras la Industria Manufacturera y la Construcción abarcan a menos del 15% de la población ocupada y presentan reducciones de personal del 7% y 8% respectivamente. Además, debe señalarse que crecieron mayoritariamente los empleos que requieren calificaciones de nivel medio y

bajo, como los del comercio minorista, el servicio doméstico y la administración pública.

El deterioro de la calidad del empleo es una importante característica del mercado de trabajo regional. El empleo precario, entendido como aquel que carece de algunos o todos los atributos del empleo pleno⁶, ha mantenido un peso importante en la estructura ocupacional del Gran La Plata.

Tabla 12: Empleo precario según tipo de ocupación.
1998-2002 y 2003- 2006.

Ocupación	Octubre 1998	Octubre 2002	2° Semestre 2003	2° Semestre 2006
Asalariado (a)	86.904 33,1%	66.687 24,7%	82.933 28,0%	75.592 25,2%
Cuenta Propia (b)	7.162 2,7%	8.766 3,3	24.884 8,4%	8.116 2,6%
Serv. Doméstico (c)	20.685 7,9%	21.934 8,1%	16.851 5,7%	22.727 7,2%
Benef. Programas de Empleo (c)	-----	22.805 8,5%	17.862 6,0%	6.649 2,1%
Trabajador s/salario	1.892 0,7%	4.082 1,5%	5.149 1,7%	5.162 1,7%
Total Ocupados Precarios	116.643 44,4%	124.271 46,1%	147.679 49,8%	118.246 37,5%
Total Ocupados	262.862	269.584	296.324	315.591

(a): se consideran precarios a los que no gozan de todos los beneficios sociales y a los subocupados demandantes; b): se consideran precarios a los que tienen una ocupación inestable, realizan changas y son subocupados demandantes; c): en todos los casos se los considera empleos precarios.

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaría de la EPH/INDEC.

⁶ Se considera Empleo Pleno a aquel que cumple con los siguientes requisitos: ingreso adecuado, estabilidad en el puesto, cobertura social completa, condiciones laborales según la normativa vigente (Suárez y otros; 2005).

Como se observa en la Tabla 12, en octubre de 2002 los trabajadores precarios representaban el 46,1% del total de la población ocupada. Esto fue el resultado, en gran parte, de las modificaciones en la legislación laboral: nuevas modalidades de contratación (a prueba, por tiempo determinado), negociaciones colectivas descentralizadas o no efectivizadas, congelamiento salarial, entre las medidas más importantes. El cambio del rol del Estado y el debilitamiento de las organizaciones sindicales en un contexto de gran desocupación confluieron para el deterioro de las condiciones de trabajo.

El año 2003 muestra un alto porcentaje de ocupaciones precarias, producto de la crisis y devaluación de 2002, que profundizaron las condiciones preexistentes en materia laboral. Cabe señalar que durante el período 2003-2006 se implementó una política laboral tendiente a mejorar la calidad del empleo, consistente en aumentos del salario mínimo, realización de negociaciones colectivas y un mayor control de los organismos de inspección estatales. Sin embargo, en el Gran La Plata las cifras de empleo en condiciones precarias todavía alcanza al 37,5% de los ocupados.

Para el año 2004, un estudio realizado en la región (Suárez et al; 2005) señalaba que los sectores de población más afectados en sus condiciones de trabajo eran las mujeres (el 51% de las ocupadas tenían empleos precarios) y los jóvenes de 18 a 25 años (el 68,7% estaba en la misma situación). El análisis permitió observar que la precariedad laboral se extendía tanto en los establecimientos de menor tamaño como en los medianos y grandes, y que en el empleo estatal también se encontraba presente a través de programas de empleo, contratos flexibles, subvenciones, pasantías. Las ramas de actividad donde se concentraban los ocupados precarios eran el Comercio, con el 20,5% de sus empleados en esa condición; la Construcción, con el 14,6% de sus trabajadores; los servicios de Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones, con un 10,2%; la Industria Manufacturera, con el 9,4%.

Población desocupada

El dato sobresaliente en la etapa recesiva es el rápido crecimiento del número de desocupados, con cifras récord en la historia de la región. La desocupación golpeó en este periodo por igual a varones y mujeres. En los dos

casos aumenta el número de desempleados, manteniéndose la proporción entre los dos sexos (Tabla 13).

Todos los grupos etarios se ven afectados: sobresale el de los jóvenes, que aumentan su número de desocupados de 16.000 en 1998 a 24.000 en 2002. En segundo lugar se encuentra el grupo de 41 a 54 años.

Tabla 13: Población desocupada por sexo. Onda octubre 1998-2002

Año	Varón	Mujer	Total
1998	18.914 53,7%	16.337 46,3%	35.251 100%
2002	25.915 53,3%	22.741 46,7%	48.655 100%

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaría de la EPH/INDEC.

Tabla 14: Población desocupada por edad. Onda octubre 1998-2002.

Año	Hasta 17	18 a 29	30 a 40	41 a 54	55 a 65	66 y más	Total
1998	2.136 6,1%	16.361 46,4%	8.500 24,1%	5.281 15,0%	2.655 7,5%	318 0,9%	35.251 100%
2002	636 1,3%	23.831 49,0%	9.045 18,6%	9.826 20,2%	4.362 9,0%	955 2,0%	48.655 100%

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaría de la EPH/INDEC.

Con respecto al nivel educativo, en la Tabla 15 se observa que los más altos niveles de desocupación se ubican a lo largo del periodo en la población con más bajos niveles de escolaridad. El otro dato significativo es que el mayor aumento de personas desocupadas corresponde al grupo con secundario completo y/o estudios superiores no completados.

Tabla 15: Población desocupada según nivel educativo.
Onda octubre 1998-2002.

Año	Hasta Sec. Incompleto	Sec. Comp./ Terc- Univ. Incompleto	Terc-Univ. Completo
1998	20.604 58,4%	11.815 33,5%	2.832 8,0%
2002	23.917 49,2%	20.131 41,4%	4.607 9,5%

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaria de la EPH/INDEC.

El período de crecimiento iniciado en 2003 influyó en la disminución regional de la población desocupada. Para 2006 el saldo es de 11.000 desocupados menos, de los cuales 8.200 son varones y 2.800 mujeres. Al igual que lo sucedido en otros aglomerados de la Provincia, la desocupación femenina es mayor, en números absolutos y porcentajes, que la masculina (Tabla 16).

Tabla 16: Población desocupada por sexo. 2º semestre 2003-2006.

Año	Varón	Mujer	Total
2003	24.834 49,6%	25.229 50,4%	50.063 100%
2006	20.361 52,2%	22.429 57,5%	39.000 100%

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaria de la EPH/INDEC.

Los mayores niveles educativos parecen ser un elemento favorable para salir de la situación de desocupado. Si bien en 2003, y en parte como resultado de los efectos de la crisis, la población con mayor escolaridad presentaba altos niveles de desocupación, el proceso es inverso en números absolutos al llegar al 2006.

Tabla 17: Población desocupada según nivel educativo.
2° semestre 2003-2006.

Año	Hasta Sec. Incompleto	Sec. Comp/Terc- Univ Incompleto	Terc-Univ. Completo
2003	24.177 48,3%	21.970 43,9%	3.916 7,8%
2006	20.361 52,2%	16.978 43,5%	1.661 4,3%

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaría de la EPH/INDEC.

Un sector particularmente vulnerable es el de los jóvenes desocupados, quienes no logran obtener su primer empleo en un mercado altamente competitivo, que exige conocimiento y experiencia para ocupar puestos de trabajo calificados. En el año 2006, el 48,8% de los desocupados son jóvenes cuyas edades oscilan entre los 18 y los 29 años, lo que representa 19.022 personas que buscan activamente empleo sin conseguirlo. Aun cuando este grupo de desempleados se redujo desde 2003 (en esta fecha abarcaba al 53,2% de la población desocupada, con 26.629 personas), sigue siendo el más numeroso de todos los grupos etarios de desocupados.

Actualmente, la inserción laboral de los jóvenes transita por un proceso, bastante extendido en el tiempo en muchos casos, en el que se alternan períodos de desocupación, empleos precarios, pasantías, becas, antes de una cierta estabilización en el empleo. En este proceso de búsqueda de empleo se articulan las condiciones estructurales del mercado laboral con las estrategias personales, orientadas básicamente por el grupo social de pertenencia. (Jacinto; 2005).

Reviste especial importancia el caso de los jóvenes que no trabajan ni estudian. En el año 2002 había en la región 31.166 jóvenes de 18 a 29 años en esta situación, cifra que disminuye durante la etapa de reactivación económica para llegar al 2006 con 26.070 (el 15,3% del total de jóvenes de ese grupo de edad). El hecho es preocupante no sólo por el número, sino además por la escasez de políticas de inserción laboral para este sector.

Ocupación e ingresos

El nivel alcanzado por las remuneraciones al trabajo, medido en términos de la capacidad de consumo de los trabajadores, es un indicador básico para evaluar la calidad del empleo. Las fluctuaciones en las Tasas de Desocupación constituyen, a su vez, un elemento de fuerte incidencia sobre los niveles salariales. Para evaluar esta situación en los dos períodos estudiados en el Gran La Plata, se tomó como base el ingreso medio percibido por la ocupación principal, considerándose la población ocupada de los estratos de ingresos I y II, y su relación con la cobertura de una Canasta Básica Total (CBT) de bienes y servicios mínimos para cubrir las necesidades de los trabajadores.

Tabla 18: Ingreso medio de la ocupación principal (estratos I y II) y Canasta Básica Total

Estratos	1998	2002	Dif.	2003	2006	Dif.
I	\$283	\$175	- 38 %	\$199	\$400	101%
II	\$596	\$491	- 17,6%	\$558	\$1.007	80,5%
CBT	\$105	\$232	121%	\$228	\$281	23%

Nota: Los valores de la CBT corresponden a la canasta de un adulto varón de 30 a 59 años de los meses de octubre de cada año.

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaría de la EPH/INDEC.

En el período 1998-2002, en el marco de un contexto recesivo, se produce la regresión de los ingresos al mismo tiempo que el aumento de la valorización de la canasta. Como resultado de ello, el 40% de la población de menores ingresos (Estrato I), que en 1998 podía consumir más de dos canastas y media, en 2002 sólo cubre el 75% de una canasta.

En el período siguiente se produce un proceso en sentido opuesto, constituido por un importante crecimiento de los ingresos, en mayor proporción en el Estrato I, y un aumento relativamente menor de la CBT. Sin embargo, en términos de cobertura de las necesidades básicas no hubo cambios significativos: el Estrato I, que en 2003 alcanzaba a consumir casi una canasta, en 2006 no llega a una canasta y media.

Otro aspecto para destacar es el relacionado con las diferencias en las remuneraciones al trabajo entre distintos sectores de la población, lo que permite evaluar la situación de la distribución del ingreso.

Tabla 19: Ingreso medio de la ocupación principal
(deciles 1 y 10). 1998-2002 y 2003-2006

Deciles	1998	2002	2003	2006
1	\$141	\$80	\$88	\$135
10	\$1.950	\$1.806	\$1.860	\$3.179
Relación 10/1	14	23	21	24

Fuente: Elaboración propia sobre la Base Usuaría de la EPH/INDEC.

Se observa en la Tabla 19 que la brecha entre quienes perciben los más bajos ingresos por su ocupación principal (Decil 1) y quienes se encuentran en el otro extremo (Decil 10) se amplía en ambos períodos. Para el 2006, estos últimos percibían ingresos por su trabajo 24 veces superiores a los del primer grupo.

En este contexto, cabe señalar, sin embargo, que desde el año 2003 algunos sectores obtuvieron no sólo aumentos salariales sino además mejoras en las condiciones generales de trabajo, como en el caso de los docentes e investigadores de la universidad nacional y parte de los empleados estatales (docencia y salud), pero se mantuvo la continuidad de condiciones laborales precarias en gran parte de la administración pública provincial y del sector privado. En este último caso se observa una gran disparidad entre las condiciones de trabajo en las pequeñas empresas de comercio y servicios, y de las medianas y grandes empresas del polo petroquímico situado en Ensenada.

En este escenario, debe señalarse que gran parte de la recuperación salarial⁷ de los trabajadores del Gran La Plata fue obtenida mediante luchas

⁷ Las reivindicaciones salariales comprendieron, además del aumento de los haberes, reclamos por la modificación de la composición del salario (incorporación al básico de cifras no remunerativas, pago de horas extra, actualización del monto por antigüedad y núcleo familiar, entre los más importantes). En casos como el de los docentes y el personal de salud se agregaron requerimientos para mejorar la infraestructura y el equipamiento.

sindicales y movilizaciones, que desde 2004 llevaron a cabo los docentes provinciales (públicos y privados), docentes universitarios, trabajadores estatales, empleados judiciales, personal de los hospitales públicos y trabajadores de los municipios que conforman la región.

Consideraciones finales

El Gran La Plata se caracteriza por una estructura económica con un importante predominio de actividades terciarias, particularmente estatales, lo que no le ha permitido ser favorecida por el proceso post-devaluación, como sí ocurrió con aquellas con desarrollo industrial y especialmente agroexportadoras.

El empleo público, que permitió amortiguar la crisis de 2001-2002, al mismo tiempo generó condiciones precarias de trabajo mediante la depreciación salarial. Tomando en cuenta el peso que sigue teniendo en la estructura ocupacional de la región (32 % del total de ocupados en 2006), es necesario evaluar las limitaciones que presenta este tipo de empleo, no sólo en relación con el gasto público, sino sobre todo por no ser un sector productivo generador de riqueza social.

En el sector privado se destacan dos situaciones: la reestructuración y achicamiento de las empresas más dinámicas de la región instaladas en el Polo Petroquímico-Portuario y la escasez de inversiones de una cuantía importante como para dinamizar la oferta de trabajo regional.

Reviste especial importancia la limitada existencia de políticas por parte del Estado provincial y de los gobiernos municipales de promoción de actividades productivas generadoras de empleo.

Las medidas del gobierno nacional y del provincial tendientes a mejorar la calidad del empleo, y sobre todo las movilizaciones de diversos sectores de trabajadores, llevaron a mejorar situaciones salariales y laborales en general. Que estas movilizaciones hayan sido mayoritariamente de empleados públicos es un indicador de cuáles han sido los sectores más perjudicados en la región.

En el año 2006, el 37,5% de la población ocupada del Gran La Plata tiene empleos precarios y percibe ingresos por su trabajo levemente superiores a la

Línea de Pobreza. Si se suman la población desocupada y la que trabaja en condiciones de precariedad, el 48,5% de la población económicamente activa tiene problemas de empleo.

En síntesis, el crecimiento del empleo, la disminución de la desocupación y la reducción de los niveles de pobreza durante el período de Reactivación y Crecimiento Económico no han logrado revertir la precariedad laboral y la inequitativa distribución del ingreso.

La tendencia al crecimiento de la Tasa de Actividad, que se mantiene desde hace más de una década, plantea el desafío de generar opciones laborales que den respuesta a esa demanda. La posibilidad de que la Tasa de Desocupación pueda continuar descendiendo está directamente relacionado con ello.

Bibliografía

- ADRIANI, Héctor L.; SUÁREZ, María J. y ALVARÍZ, Ariel (2003) "Dinámicas económicas nacionales y modificaciones en el mercado de trabajo del Gran La Plata: el proceso de precarización laboral en el período 1998-2003". Terceras Jornadas de Sociología, La Plata, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de La Plata.
- BASUALDO, Eduardo; LOZANO, Claudio y SCHORR, Martín (2002) "Las transferencias de recursos a la cúpula económica durante la presidencia de Duhalde. El nuevo plan de gobierno". En *Realidad Económica*, N° 186. Buenos Aires, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).
- BECCARIA, Luis; ESQUIVEL, Valeria y MAURIZIO, Rosana (2005) "Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en Argentina". 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- CTA: "Buenos Aires, Provincia rica. Pueblo y Estado pobres". Documento del Congreso Provincial. Noviembre 2007.

- INDEC: Encuesta Permanente de Hogares. Base Usuaría Gran La Plata. Ondas Octubre 1998 a 2002, 2º Semestre 2003 a 2006.
- INDEC: Encuesta Permanente de Hogares. Total Aglomerados. Información de Prensa, 1998 a 2006.
- INDEC: Incidencia de la Pobreza y de la Indigencia en los Aglomerados Urbanos. Información de Prensa. 1998 a 2006.
- INDEC: La nueva Encuesta Permanente de Hogares. Informes de Prensa. www.indec.mecon.gov.ar
- JACINTO, CLAUDIA; WOLF, Mariela; BESSEGA, Carla y LONGO, María E. (2005) "Jóvenes, precariedad y sentidos del trabajo". 7º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- LINDENBOIM, Javier y GONZÁLEZ, Mariana (2004) "El liberalismo al rojo vivo: mercado de trabajo en la Argentina". En LAURELLI Elsa (Dra.) "Nuevas territorialidades: desafíos para América Latina frente al siglo XXI". La Plata, Ediciones Al Margen.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA NACIÓN: Argentina. Indicadores económicos. Marzo 2005, 2006 y 2007. www.mecon.gov.ar
- NOVICK, Marta (2008) "Las preguntas del estudio y su contexto". En NOVICK, Marta; ROJO Sofía y CASTILLO Victoria (Comps.) *El trabajo femenino en la post-convertibilidad. Argentina 2003-2007*. Santiago de Chile, CEPAL-Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República Argentina.
- RODRÍGUEZ ENRÍQUEZ, Corina (2000) "Indicadores de precariedad laboral como estimación de la zona de vulnerabilidad social. Buenos Aires, Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas (CIEPP). Documento de trabajo N° 27.
- SANTARCÁNGELO, J y SCHORR, Martín (2003) "Dinámica laboral en la Argentina durante los años noventa: desocupación, precarización de las condiciones de trabajo y creciente inequidad distributiva". 5º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

- SBATELLA, José (2001) “El excedente económico en la República Argentina”.
En *Realidad Económica* N° 181. Buenos Aires, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).
- SUÁREZ, María Josefa; ADRIANI, Héctor Luis; ALVARIZ, Ariel y COTIGNOLA, Mariela (2005) “Principales características de la precarización laboral en el Gran La Plata. Período 2003-2004”. 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

El sector industrial del Gran La Plata durante el régimen de convertibilidad, su crisis y la etapa de crecimiento económico

Héctor Luis Adriani • Federico Langard • Julio Steimberg

Introducción

Este capítulo presenta una caracterización de las transformaciones del sector industrial del Gran La Plata¹ en el período que se inicia con el quiebre de la etapa de sustitución de importaciones a mediados de los años '70, en particular el período comprendido por el régimen de convertibilidad, su crisis y la siguiente fase de crecimiento económico que se extiende entre 2005 y 2008.

En una primera parte se realiza una caracterización de la dinámica histórica del sector a escala nacional sobre la base de Censos Nacionales Económicos de 1974, 1985 y 1994, informes de investigación y técnicos del sector público, y estudios que analizan las transformaciones socioeconómicas en general y del sector industrial en particular.

En una segunda parte se describen las transformaciones del sector y de las principales empresas industriales del Gran La Plata a través de los Censos Nacionales Económicos de 1974, 1985, 1994, y 2004/2005, la Encuesta Permanente de Hogares, información estadística proporcionada por registros municipales y provinciales, investigaciones referidas a empresas industriales de la región y artículos periodísticos.

Transformaciones del sector industrial a partir del quiebre de la etapa de sustitución de importaciones

Desde la implementación de políticas neoliberales de ajuste estructural en la segunda mitad de la década del '70 hasta la crisis del régimen de converti-

¹ Se considera Gran La Plata el territorio conformado por los partidos de La Plata, Berisso y Ensenada, distinguiéndolo del aglomerado Gran La Plata, que abarca sólo el área urbana de los tres partidos, y cuya delimitación corresponde a la estipulada por el INDEC.

bilidad en el 2001 la economía argentina se caracterizó por el estancamiento². En términos generales, sus principales rasgos fueron fuertes oscilaciones de incremento y caída del PBI, caída de la inversión, expansión del sector financiero íntimamente vinculado al endeudamiento externo, deterioro del mercado de trabajo y los salarios³, y concentración del ingreso. Entre los distintos sectores económicos, el sector industrial fue particularmente afectado por dichas políticas. Como señala Schorr, *“...ya no fue la vinculación entre la producción industrial y el Estado el núcleo central del proceso económico, sino la valorización financiera y la salida de capitales al exterior vinculada a otro tipo de Estado, modificación que derivó en la contracción y en la reestructuración de la producción industrial”*.⁴

A comienzos de los ´70 el sector industrial había alcanzado una participación de casi un 30 % del PBI, participación que se redujo a un 23,6% en el decenio 1980-1990 y a un 15,4 % en el 2001, a fines del régimen de convertibilidad. Los Censos Nacionales Económicos dan cuenta de esta declinación, como se puede observar en el total de establecimientos y de puestos de trabajo ocupados.

Tabla 1. Evolución de la cantidad de establecimientos y puestos de trabajo ocupados según Censo Nacional Económico

	1974	1985	1994
Cantidad de establecimientos	126.388	109.376	101.524
Puestos de trabajo ocupados	1.525.221	1.381.805	1.058.379

Fuente: Censos Nacionales Económicos. INDEC

² Entre 1975 y el 2001, tanto el crecimiento anual promedio de la economía argentina como el de la población del país fueron del 1% (Tangelson; 2007: 21).

³ El poder sindical se redujo de forma ostensible, mediante la represión, la coerción y la regulación jurídica. Se suprimió el derecho a huelga, y se suspendieron los convenios colectivos de trabajo. Se fijaron topes máximos a los salarios menores a la inflación, lo que generó una caída del salario real de proporciones: en 1976, 29,8%; 1977, 13,3%; 1978, 5,2%.

⁴ Schorr; 2004, 67.

Como se desprende de estos datos, las disminuciones en el período '74 -'94 fueron de casi un 20% en cantidad de establecimientos y de un 30% en puestos de trabajo ocupados.⁵

Este proceso de “desindustrialización” tuvo características diferenciales según rama de actividad, tamaño de las firmas y trayectorias empresariales, y adquirió un carácter regresivo y heterogéneo. La regresividad residió, por un lado, en el hecho de que la reestructuración no se basó en potencialidades, capacidades y recursos construidos en la etapa sustitutiva; y por otro, en que se produjo una transferencia de ingresos al interior de la industria desde el sector asalariado hacia el sector empresario, y al interior de éste, desde las PYMES hacia las fracciones de capital más concentrado. Por su parte, el carácter heterogéneo fue dado por desempeños disímiles entre ramas y empresas, pues coexistieron cierres y achicamientos de muchas firmas con reconversiones y crecimiento en otras (Kosacoff; 1993: 28).

En esta etapa de estancamiento económico pueden reconocerse distintos periodos, cuyos hechos más significativos estuvieron dados por las diferentes medidas de política económica adoptadas, como el congelamiento salarial, la reforma financiera de 1977, los regímenes de promoción industrial, las disposiciones referidas a apertura comercial, la estatización de la deuda privada, las leyes de emergencia económica y de reforma del Estado de 1989 y el régimen de convertibilidad de 1991.

El período 1975 – 1990

Durante la dictadura militar, a partir de la reforma financiera y cambiaria se impusieron una sobrevaloración del peso y tasas de interés a un nivel tal que posibilitaron mayores rentabilidades en las colocaciones financieras que en las actividades productivas. Como señala Rofman, “...no existe en este período ninguna actividad más rentable que la especulación” (Rofman; 2000: 26). Estas medidas, en conjunción con la apertura externa⁶, conformaron condiciones para el ingreso de bienes importados que desplazaron a un

⁵ Estos datos cobran mayor relevancia si los comparamos con el crecimiento de la población, que de 25.628.164 habitantes en 1974 pasa a 34.353.066 habitantes en 1994. Fuente: INDEC.

⁶ La reducción de aranceles de importación es en promedio de 40 puntos: descienden de un 90% a un 50% (Kosacoff; 2007).

considerable segmento de productores locales. Se vieron así perjudicadas las ramas textiles y prendas de vestir, metalmecánica y madera y muebles. Las ramas que se vieron menos perjudicadas fueron aquellas vinculadas con la dotación de recursos naturales, como las de producción de insumos intermedios (minerales no metálicos, combustibles, papel) y la rama alimenticia. Se produjo asimismo una diferenciación entre las distintas empresas; se vieron particularmente afectadas las pequeñas con uso intensivo del factor trabajo y algunas grandes especializadas, mientras un conjunto de grandes empresas se posicionó favorablemente desarrollando estrategias que combinaron articulaciones con el sector financiero, aprovechamiento de los regímenes de promoción industrial y de los beneficios de la estatización de la deuda privada y diversificación e integración productiva. De este modo, empresas transnacionales, grupos económicos locales y conglomerados extranjeros fueron conformando la cúpula del sector industrial con una importante capacidad para definir el rumbo de la economía y consolidar una dinámica de transición desde “...una estrategia de valorización productiva con base industrial y con realización en el mercado interno, hacia otra estructurada en torno a la valorización financiera del excedente y con fuerte orientación hacia el sector externo” (Schorr; 2004: 67).

El gobierno democrático radical que asumió en 1983 debió enfrentar las limitaciones que le fueron impuestas por estos actores y por los acreedores y entidades financieras internacionales, y estableció desde mediados de su gestión políticas de ajuste estructural. Las mismas tomaron un carácter recesivo al restringir el financiamiento del sector público y contener la actividad interna para generar saldos exportables, propósitos destinados a la obtención de recursos para atender las exigencias de los acreedores.

Estas políticas acentuaron los procesos de reestructuración regresiva y heterogénea del sector y de consolidación de la nueva cúpula industrial. Las grandes industrias capital intensivas de insumos intermedios (siderurgia, papel, petroquímica) con posibilidades de exportación y los grandes grupos económicos y empresas beneficiadas por los regímenes de promoción industrial son quienes obtienen mejor posicionamiento en este período. Como explica Schorr, la política de promoción industrial financió la mayoría de las inver-

siones privadas del sector y consolidó el proceso de concentración económica y centralización del capital⁷.

Para 1990 la actividad industrial se había deteriorado fuertemente: desde 1975 disminuyó un 25%, con una pérdida de más del 8 % de participación sectorial en el PBI. En cuanto a la generación de puestos de trabajo, el balance es que no se generó empleo; y respecto a la inversión, se presentaron menores niveles que los de amortización, por lo que el sector se descapitalizó (Kosacoff; 1993: 26-29).

Impactos del régimen de convertibilidad y su crisis en el sector industrial

El régimen de convertibilidad que fue establecido por el gobierno justicialista en marzo de 1991 frente a las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990 y a las exigencias de los acreedores generó una dinámica económica con eje en la paridad cambiaria, la valorización financiera, el endeudamiento y la transferencia de recursos al exterior. Articuladas al mismo, y enmarcadas en el discurso neoliberal del llamado “Consenso de Washington”, se implementaron reformas estructurales a través de la privatización de empresas públicas, concesión de servicios públicos, apertura externa, desregulación de la economía y reforma del Estado. Basualdo plantea que si bien el establecimiento de un tipo de cambio fijo y las reformas estructurales no se implican entre sí en el funcionamiento económico, el sistema político y los sectores dominantes las sostuvieron como el conjunto de políticas capaz de detener la crisis económica y social. Ello permitió a estos últimos una expansión de sus intereses en un contexto general de estabilización de precios. (Basualdo; 2003: 3)

En términos generales, el régimen de convertibilidad puede ser entendido como una modalidad expansiva del ajuste estructural: a diferencia de la etapa anterior, en la que se privilegió el intercambio comercial como fuente de recursos para el pago de la deuda externa, en la etapa iniciada en 1991 la obtención de recursos se centró en el superávit fiscal, mediante la reforma del Estado y el aliento al consumo interno para incrementar la base imponible del IVA (Rofman; 2000: 34).

⁷Entre 1983 y 1988, de los 30 proyectos de inversión de nuevas plantas 29 se realizaron en el marco de estas políticas; entre 1983 y 1988, de los 30 proyectos de inversión de nuevas plantas 29 se realizaron en el marco de estas políticas (Schorr ; 2004: 71).

El régimen de convertibilidad presentó diferentes fases, entre las que se destacan una inicial de crecimiento del PBI y del producto industrial entre 1991 y 1995 (hasta el impacto de la crisis mexicana) y la fase de recesión iniciada en 1998 que culmina en la crisis de 2001. Sus consecuencias más notorias fueron una profunda reestructuración de las actividades económicas, el aumento de la población con problemas de empleo y el incremento de la polarización social. Si bien el régimen de convertibilidad contó con el apoyo de numerosos sectores sociales, particularmente en la primera fase de reducción de la inflación, en todo el período se sucedieron movilizaciones sociales de diferente carácter, magnitud y resultados, tendientes a evitar el cierre y privatización de las empresas públicas, los impactos de la desocupación y la reducción salarial, el deterioro de las economías regionales y demandando la ampliación de los planes sociales de carácter asistencial.

El régimen de convertibilidad profundizó los procesos de desindustrialización y reestructuración heterogénea y regresiva. Como señalan distintos autores - Aronoff, Schorr, Rofman, Kosacoff -, sus principales efectos fueron:

- Disminución del valor agregado de la producción industrial y reducción de la participación en el PBI, reduciéndose el sector al mismo tamaño que a mediados de los '70, aunque con menor capacidad para generar puestos de trabajo y vinculaciones con el resto de las actividades económicas.
- Primarización y desofisticación tecnológica, al ubicarse una proporción considerable de la producción industrial (agroindustria, petróleo y derivados e insumos intermedios) en las primeras etapas del proceso productivo.
- Desintegración de la producción fabril local en razón de la importancia que adquirieron las compras de bienes e insumos en el exterior⁸.
- Destrucción de puestos de trabajo, debida fundamentalmente a aumentos en la intensidad de la jornada de trabajo y a la expulsión de trabajadores

⁸ Este proceso estuvo impulsado en parte por la baja de aranceles, la depreciación del tipo de cambio y también por el aumento de los servicios públicos privatizados, ya que estos últimos son monopolios que ajustaban tarifas por la inflación de EE.UU., mientras que los productos transables industriales tenían como límite el precio de los productos importados con tipo de cambio desfavorable.

asalariados⁹, hecho que se convirtió en una importante fuente de incremento de la productividad apropiada por el sector empresario.

- Creciente concentración de la producción en las grandes empresas¹⁰; principalmente las exportadoras, las que atienden a los segmentos más dinámicos del mercado interno y están asociadas en conglomerados económicos diversificados y/o las transnacionales.
- Racionalización, privatización y achicamiento de empresas industriales estatales, proceso que generó fuertes impactos urbano-regionales: grandes plantas siderúrgicas, talleres metalúrgicos, petroleras, petroquímicas pasaron al sector privado, principalmente a grandes grupos económicos.
- Aumento en el grado de extranjerización de la producción¹¹. Las firmas extranjeras pasaron de los dos tercios de la inversión bruta de las grandes industrias en 1993 a casi el 90 % en el 2000. Además, la inversión extranjera directa fue la que lideró la reconversión productiva en la década de los `90. (Kosacoff; 2007: 57).
- Reestructuración de los grandes grupos económicos locales que avanzaron hacia procesos disímiles: especialización industrial en algunos casos, venta de activos fijos ampliando su participación en el sector financiero, incremento de su participación en ramas exportadoras.
- Distribución de especializaciones en el MERCOSUR, proceso dinamizado por empresas transnacionales o altamente concentradas. El flujo de inversiones industriales hacia el país se orientó básicamente hacia las ramas agroindustriales o la industria automotriz, protegida por un régimen especial acordado con Brasil.
- Crecimiento de las exportaciones industriales y concentración de las mismas en grandes empresas (agroindustriales, de combustibles o de productos siderúrgicos como tubos sin costura, automotriz). El saldo comercial

⁹ Se calculan en 370.000 los trabajadores formales desocupados por la industria entre 1990 y 2000 (Aronoff , según datos del INDEC).

¹⁰ Un indicador del proceso de concentración en los `90 lo da el hecho de que a fines de la década la mitad de la producción industrial estuviera en manos de las 100 empresas más grandes.

¹¹ Según la encuesta a Grandes Empresas del INDEC, las empresas industriales con capital extranjero mayor al 50 % pasaron de 151 en 1993 a 194 en el 2000, y su participación en el valor de la producción del panel, del 63% al 80% en el mismo período.

fue negativo; y al interior del sector industrial, particularmente deficitario en ramas de importante valor agregado, como la metalmecánica.

En el nivel macroeconómico, el sector industrial asimiló estos procesos de manera diferencial según el tipo de inserción de las empresas en la estructura económica, sus trayectorias, tamaño, límites y capacidades; se profundizó así la reestructuración heterogénea y regresiva iniciada en los períodos anteriores. Un reducido conjunto de grandes empresas desarrolló estrategias “ofensivas” que les posibilitaron posicionarse en la cúpula industrial, mientras que otro, en su amplia mayoría de PYMES, sólo pudo encarar comportamientos “defensivos” de supervivencia al carecer de fuentes de financiamiento adecuadas y de la asistencia necesaria para enfrentar la producción importada. En este sentido, la política industrial de los ´90 “...se caracterizó por una combinación de incentivos redundantes, ausencia de *quid pro quo*, falta de enfoques sistémicos y de consideraciones sobre la trama productiva, asimetría de oportunidades de acceso para los agentes menos concentrados y, en general, fuertes déficit de diseño, coordinación e implementación” (Bugna y Porta; 2008: 65). Si bien superado en el corto plazo, el impacto de la crisis mexicana de 1995 incidió negativamente en numerosas PYMES dados sus efectos de contracción del mercado interno.

Hacia 1998 el régimen de convertibilidad ingresó en una etapa recesiva, producto de la combinación de una serie de procesos, entre los que se destacan el deterioro de los ingresos fiscales dada la disminución de la recaudación por la reforma previsional de 1994, el incremento de los intereses de la deuda externa, la caída del financiamiento externo, el prácticamente ininterrumpido déficit comercial y el desarrollo de conflictos entre sectores dolarizadores y pesificadores del bloque dominante. En interrelación con estos procesos se profundizó el deterioro de las condiciones del mercado laboral: se acentuaron la segmentación y heterogeneidad del mismo, la desasalarización y precarización laboral y la desocupación. Ello se tradujo en un incremento de la pobreza, de la polarización social y de la movilización de los diferentes sectores sociales perjudicados por la recesión.

A modo de síntesis, la siguiente tabla presenta la dinámica desarrollada por las distintas ramas industriales durante la convertibilidad:

Tabla 2. Dinámica del sector industrial
en el período de la convertibilidad

Ramas	Actividades
<i>Ramas con mayores retrocesos: las vinculadas al consumo interno, fundamentalmente PYME; aquellas con mayor importancia de dotación de trabajadores respecto a maquinaria; las que no pudieron enfrentar la producción importada.</i>	Textiles (excepto hilados y fibras sintéticas) Confección de prendas de vestir Metalmecánica (en particular máquinas herramientas y bienes de capital) Minerales no metálicos (excepto cemento)
<i>Ramas con casi total desaparición de establecimientos industriales</i>	Industrias estratégicas: aeroespacial, nuclear, electrónica
<i>Ramas de crecimiento casi nulo (estancamiento)</i>	Laminados en frío y caliente Siderúrgica Maquinaria y equipo Producción de cuero Tabaco
<i>Ramas con crecimiento que resultó de aumentos en la producción, reducción en las dotaciones e incrementos en la productividad laboral, que fueron afectadas por la recesión de 1998</i>	Papel y cartón Automotriz Caucho y plásticos (producto principalmente de la caída de la automotriz) Equipos y aparatos de radio, TV y comunicaciones Madera y muebles
<i>Ramas más fortalecidas por aumento de producción, reducción de dotaciones e introducción de tecnología, que mantuvieron elevado nivel de actividad incluso en el período de recesión y crisis</i>	Alimentos y bebidas (particularmente aceites y lácteos) Industria petrolera Petroquímica, química y agroquímicos

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Aronoff, 2003.

El sector industrial recibió los impactos de este período: entre 1998 y 2001 la caída de la actividad a nivel nacional fue de un 18 %, se produjo una importante destrucción de capital físico y desaparición de PYMES y se incrementó el desempleo industrial¹².

¹² En la Región Metropolitana de Buenos Aires el desempleo industrial pasó de un 12,5 a un 20,7 ente 1998 y 2001.

En un marco de sostenida conflictividad social que alcanzó su pico en diciembre de 2001, a comienzos de 2002 los partidos políticos mayoritarios acordaron una salida institucional provisional y el fin de la ley de convertibilidad peso-dólar. Las medidas de política económica y financiera que marcaron la salida de la convertibilidad generaron un nuevo escenario en el que se combinaron pesificación y devaluación, lo que generó una transferencia de ingresos hacia los sectores económicos más concentrados¹³.

La industria en la fase de crecimiento económico pos-convertibilidad

Si bien la combinación de devaluación y pesificación y el incremento de la inflación profundizaron la crisis, al establecerse un “dólar alto” se crearon condiciones para una recuperación de los sectores productivos orientados al mercado interno y mejoras de competitividad para los sectores exportadores. Se inicia así una etapa en la que se registran incrementos en la actividad económica, el empleo, la recaudación impositiva, el consumo y el comercio exterior y disminuciones en la desocupación y la pobreza. Esta etapa ha sido denominada inicialmente como “sustitución de importaciones” y “recuperación económica”; y de “crecimiento económico” a partir del primer semestre del 2005, dado que se superaron los valores del PIB correspondientes a los inicios de la recesión en 1998.

En este proceso de expansión de la actividad que alcanzó a todos los sectores de la economía, la industria ha sido una protagonista central: la producción registró un incremento del 62 % entre 2002 y 2007, y de un 25% entre el inicio de la recesión en 1998 y 2007. Esto incidió en la recuperación de la participación del sector en el PBI, al pasar de un 15,3% al 16,6% entre 2002 y 2006. Asimismo, se observó un incremento en el total de ocupados, que ascendió a casi un 30 %. El crecimiento de la actividad se desplegó en todas las ramas, y se destacaron aquellas que se habían visto perjudicadas tanto por estancamiento de la demanda a partir de la recesión (automotriz) como

¹³ Como señalan Basualdo, Schorr y Lozano, como resultado de la política devaluatoria y de la pesificación de las deudas a la relación 1 dólar igual 1 peso, “...se registra una licuación directa de todas las deudas en dólares (presumiblemente, la mayoría), y una indirecta de las denominadas en pesos (una deuda de, por ejemplo, \$100 millones equivalía, antes de la devaluación, a U\$S 100 millones, mientras que en la actualidad, considerando una paridad de 1 dólar igual 2 pesos, asciende a U\$S 50)” (Basualdo, Schorr y Lozano; 2002: 68).

por la apertura y el tipo de cambio (metalmecánicas, textiles y confecciones, maquinaria y equipo). Las ramas que experimentaron crecimiento sostenido en los '90 (las exportadoras de alimentos y bebidas, petróleo, insumos básicos) continuaron creciendo por las ventajas obtenidas por la devaluación.

Sin embargo, esta dinámica de crecimiento, que se extendió hasta el tercer trimestre de 2008¹⁴, no habría modificado la estructura industrial especializada en commodities y basada en recursos naturales, heterogénea, desarticulada y con considerable control por parte de empresas transnacionales heredada de los períodos anteriores. Como señala Kosacoff, se observa un crecimiento generalizado sobre la base de menores costos laborales y mayor protección dada por el tipo de cambio, y de la fuerte reactivación de numerosas ramas, sin indicios de *“...cambios significativos en los coeficientes de empleo ni en los requerimientos de insumos y componentes importados, no ha avanzado un proceso de sustitución en intermedios y finales, no aparecen nuevos sesgos intersectoriales, no ha habido modificaciones importantes en la composición de la producción local y no se ha alterado la (débil) conducta innovadora de las firmas”* (Kosacoff; 2007: 18).

Las transformaciones del sector industrial del Gran La Plata: los impactos de las políticas neoliberales

A comienzos de la década de los '70 la industria en el Gran La Plata había alcanzado un peso significativo en la estructura económica al ocupar el segundo lugar entre las actividades de mayor generación de empleo. Las ramas alimenticia y metalmecánica reunían la mayor cantidad de establecimientos y puestos de trabajo; y en torno al puerto se conformaba un importante polo metalmecánico y de fabricación de productos derivados del petróleo.

Con la crisis de la etapa de sustitución de importaciones y la implementación de las políticas neoliberales, la región sufrió una serie de profundas modificaciones socioeconómicas. Un análisis de la estructura ocupacional del aglomerado a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares muestra

¹⁴Según datos del Ministerio de Economía y Producción, a partir del cuarto trimestre del 2008 se inicia una caída de la variación anual de la actividad económica, destacándose las tasas negativas en la producción de bienes: -0,7 % en el IV trimestre del 2008, -3,2 % en el I trimestre del 2009 y -7,6 % en el II trimestre (Indicadores Económicos. Octubre 2009 www.mecon.gov.ar).

que entre 1974, año que puede marcarse como culminación de la expansión de la etapa sustitutiva, y 1990, año inmediato a la hiperinflación y de implementación de las leyes de emergencia económica y reforma del Estado, crecieron los sectores de comercio y servicios, particularmente el financiero, y disminuyeron el sector público y el industrial. Estos últimos sectores, que en 1974 sumaban el 60,8 % de la población ocupada –42,0% y 18,8 % respectivamente–, pasaron a contabilizar en 1990 un 52,4 % –40,7% y 11,7% respectivamente¹⁵. El deterioro del empleo industrial se acentuó durante el régimen de convertibilidad: en 1991 representaba el 12,9% del total de ocupados mientras que para 1994 descendía a un 9,3%. En 1998, año en el que se inicia la recesión descendió al 8,2%; y en el 2002, año de la crisis y devaluación, disminuyó al 7,2%. En valores absolutos, los ocupados en la industria pasan de 30.122 en octubre de 1991 a 19.410 en octubre de 2002. Como consecuencia de ello, la industria manufacturera pasó a ocupar el quinto lugar entre las distintas actividades económicas luego de la Administración Pública, Defensa y Seguridad (19,3%), el Comercio (15,2%), la Enseñanza (10,6%) y el Servicio Doméstico (9,4%).

Los Censos Nacionales Económicos de 1974, 1985 y 1994 permiten evaluar la magnitud del proceso de desindustrialización en la región. Las siguientes tablas muestran las disminuciones en el total de establecimientos y puestos de trabajo ocupados.

Tabla 3. Cantidad de establecimientos según Censo Económico

Municipios	1974	1985	1994
La Plata	1.183	909	903
Berisso	150	129	109
Ensenada	93	65	64
Total Gran La Plata	1.426	1.103	1.076

Fuente: Censos Nacionales Económicos 1974, 1985 y 1994

¹⁵ Los datos de esta sección corresponden a ondas octubre EPH – INDEC.

Tabla 4. Puestos de trabajo ocupados según Censo Económico

Municipios	1974	1985	1994
La Plata	13.724	10.971	8.531
Berisso	6.147	1.596	905
Ensenada	10.539	8.862	3.683
Total Gran La Plata	30.410	21.429	13.119

Fuente: Censos Nacionales Económicos 1974, 1985 y 1994

De las tablas se puede inferir que el período intercensal correspondiente al quiebre de la etapa sustitutiva y al régimen militar registró una fuerte caída en ambas variables, aunque mayor en la cantidad de establecimientos; mientras que en el período intercensal 1985-1994, caracterizado por la hiperinflación y los inicios del régimen de convertibilidad, la caída es proporcionalmente mayor en el número de puestos de trabajo ocupados, hecho debido fundamentalmente a los impactos producidos por la privatización de las grandes industrias. En este proceso, el sector industrial del aglomerado perdió más de la mitad de los ocupados y la cuarta parte de los establecimientos industriales.

Estas variaciones incidieron en la participación porcentual de cada partido en el total regional: La Plata, pese a sufrir significativas pérdidas, pasa del 45,1 % en 1974 al 65 % en 1994; Berisso, del 20,2 % al 7 %; y Ensenada, del 34,7% al 28 %.

Una consideración de las grandes ramas de actividad da cuenta de que se ha mantenido el predominio de las ramas alimenticia y metalmecánica en el conjunto del sector; y la concentración de grandes empresas metalmecánicas (Astilleros Río Santiago y Siderúrgica SIDERAR) y de fabricación de productos derivados del petróleo en el área portuaria (Destilería y Petroquímica La Plata de Repsol-YPF).

Caracterización general de la reestructuración en las empresas

Los procesos de reestructuración regresiva y heterogénea que caracterizaron al sector durante el régimen de convertibilidad fueron particularmente significativos en las grandes industrias del Gran La Plata, producto de las privatizaciones, la reconversión de procesos productivos, la racionalización de plantas, la extranjerización y la concentración de las empresas. En las PYMES dependieron fundamentalmente del impacto de la apertura económica en los mercados, del tipo de inserción de los encadenamientos productivos, la rama de actividad, el tamaño, las trayectorias empresariales, sus límites y capacidades.

Así, se produjo en la región una reestructuración heterogénea: un reducido número de grandes empresas desarrolló estrategias “ofensivas”, mientras que otro conjunto, ampliamente mayoritario, sólo pudo encarar estrategias “defensivas” de supervivencia¹⁶. Otro tipo de estrategias fueron las desarrolladas por los trabajadores, entre las que se destacan, por un lado, la del Astillero Río Santiago para evitar la privatización del mismo, y por otro, la recuperación de las empresas, como el caso de la papelera San Jorge (hoy Cooperativa Unión Papelera Platense) por parte de sus trabajadores, ante la inminencia del cierre.

La heterogeneidad resultante se manifiesta en las siguientes situaciones:

A. *Empresa que continúa en la órbita estatal a partir de la organización de los trabajadores, que articularon estrategias de resistencia ante las políticas de desestatización*

En Astilleros Río Santiago (ARS) la lucha sindical logró evitar su privatización y se convirtió en una empresa de la Provincia de Buenos Aires al ser transferida por parte del Estado nacional.

A comienzos de la década del '70 contaba con 5.500 trabajadores de planta y aproximadamente 3.000 contratados. Su principal actividad es la producción de buques, aunque también cuenta con un conjunto de talleres para diversas construcciones mecánicas. La dictadura militar se ensañó particularmente con los trabajadores de ARS por su alto grado de politización y

¹⁶ Kosacoff; 1993; 1998.

resistencia, y la crisis de la industria naval de los '80 impactó negativamente en la empresa. Se inició entonces un período de permanentes luchas y movilizaciones, en el cual se redujo el número de trabajadores por la modalidad de retiros voluntarios; modalidad que se intensificó entre 1991 y 1993, con una disminución del total de empleados a un 60%¹⁷. Los restantes, continuando con la defensa de la fuente de trabajo, plantearon movilizaciones para evitar la privatización, hecho que se reforzó aún más cuando el gobierno nacional anunció su política de pasar la vecina empresa YPF a manos privadas. En un clima de fuerte conflicto, en 1993 el Gobierno nacional y el provincial acordaron la provincialización, que frenó la privatización inmediata pero no resolvió la situación. A su vez, el predio del ARS fue seccionado y se entregó una superficie importante al establecimiento de la Zona Franca de carácter comercial, cuya puesta en funcionamiento no generó impactos relevantes en la dinámica socioproductiva de la región. Durante los años siguientes se produjeron enfrentamientos entre los obreros organizados y el gobierno provincial por distintos reclamos y reivindicaciones. En todo este período, como en los subsiguientes, las acciones de los trabajadores conllevaron la defensa de la empresa estatal, denunciando el riesgo de la asociación con astilleros privados y la posible transformación de la empresa en una sociedad anónima. Al mismo tiempo, han reclamado la promulgación de leyes para que el 50% del transporte de carga se haga bajo bandera argentina y para la constitución del Fondo para la Industria Naval (FODIN). En la etapa de la convertibilidad, la producción consistió básicamente en la fabricación de productos metálicos y embarcaciones livianas y se mantuvo ociosa gran parte de la capacidad instalada.

B. Empresas que alcanzaron incrementos en productividad y competitividad a través de racionalización de planteles, terciarización de segmentos de la producción y reconversión de tecnologías

Son los casos de las ex empresas estatales Petroquímica General Mosconi (Yacimientos Petrolíferos Fiscales - Fabricaciones Militares) y Destilería La Plata (Yacimientos Petrolíferos Fiscales), ambas hoy en manos de Repsol-YPF; y el de SIDERAR (ex Propulsora Siderúrgica) del grupo Techint que, del mismo

¹⁷ De 2.460 ocupados en 1990 pasa a 1.036 en 1993 (Frassa; 2007).

modo que aquellas, se posicionó entre las principales firmas exportadoras de insumos intermedios.

El caso de la Destilería La Plata es paradigmático. Se trata de la mayor planta del país en su tipo, con una capacidad de destilación de 30.000 m³/d, lo que implica aproximadamente el 30 % del total nacional. Perteneciente a YPF hasta comienzos de los años ´90, la planta atravesó distintos momentos enmarcados en el proceso de reestructuración de la empresa hasta que en 1999 Repsol adquirió el control de la compañía¹⁸. Este proceso tuvo las siguientes fases: desestatización, desinversión con el propósito de reducir su valor de venta, desregulación del sector petrolero, reducción de personal, segmentación de la empresa, externalización de actividades, venta de activos, expansión de Repsol en las escalas global y local. La reducción de personal fue particularmente significativa: a fines de 1990 YPF contaba con 51.000 empleados, cifra que bajó a 10.600 a fines de 1993; paralelamente, la Destilería pasó de 5.400 empleados en 1990 a 600 en 1994. La reducción combinó bajas producidas por “retiros voluntarios” y cesantías, hecho que generó conflictos entre la empresa, el gremio y los trabajadores. Parte del personal desafectado encaró diversas actividades en los sectores comercio y servicios sobre la base de las indemnizaciones recibidas. Si bien no se han podido obtener datos precisos, hay indicios que muestran que parte de este grupo ha derivado a actividades laborales discontinuas y/o hacia la desocupación. Otro conjunto conformó emprendimientos que se vincularon con la empresa para prestar diferentes tipos de servicios en la destilería.

Las caras opuestas de este proceso fueron, por un lado, el incremento de la desocupación, la precarización y la desestructuración de las relaciones centradas en la estabilidad laboral, la seguridad social y las conquistas sindicales; y por otro, el crecimiento y la expansión territorial de la empresa, que adquirió la mayoría de las plantas petroquímicas que se habían venido instalando desde los años ´70, entre las que se destaca la ex empresa estatal Petroquímica General Mosconi, hoy Petroquímica La Plata¹⁹. Asimismo, la ad-

¹⁸ Para una caracterización del proceso de privatización de YPF y de la Destilería La Plata, ver Azpiazu, 2003; Muñiz Terra, 2005.

¹⁹ Además de Petroquímica General Mosconi, fueron adquiridas las empresas Maleic y Polibutenos.

quisición de YPF le permitió a Repsol proyectarse hacia el espacio económico global como empresa multinacional.

C. *Emprendimientos industriales organizados por ex trabajadores de YPF que prestan servicios a la destilería*

Parte de quienes quedaron fuera de la Destilería (alrededor de un 30% del personal desafectado) conformaron emprendimientos posteriormente subcontratados, algunos de ellos cooperativas de servicios cuyo capital inicial fue la indemnización que habían percibido. Repsol-YPF les proporcionó las maquinarias y equipos necesarios, los mismos que estaban en funcionamiento en la planta, cuyo valor fue descontando del pago por los servicios brindados. En los años subsiguientes, las exigencias de Repsol-YPF se fueron incrementando: nivel de calidad ISO 9000, sistemas de seguridad, servicios disponibles las 24 horas, personal calificado, entre las principales, lo que ha llevado a la mayoría de las empresas contratistas a reducir su número de empleados para compensar el costo de estos requisitos. Como destaca Muñiz Terra citando a Barberena, este proceso de terciarización posibilitó que Repsol-YPF redujera sus costos significativamente ajustándolos a las variaciones de la actividad, dada la transferencia de los costos salariales del personal de mantenimiento y servicios a las empresas subcontratistas y la flexibilidad de los contratos, de carácter temporario²⁰.

Actualmente se encuentran en funcionamiento 22 emprendimientos de ex-trabajadores de YPF. Entre las actividades que prestan estos emprendimientos pueden mencionarse: mantenimiento de sistemas, montaje de instrumental, aislamiento, reparación y limpieza de equipos, transporte de trabajadores y productos.

D. *Pequeñas y medianas industrias que, a pesar de los efectos negativos generados por las políticas implementadas, desarrollaron estrategias con distintos resultados, que van desde la supervivencia hasta diversos grados de afianzamiento*²¹

²⁰ Muñiz Terra; 2008.

²¹ Un análisis particularizado se realiza en el capítulo Desempeño de las Pymes industriales metalmecánicas y textiles en el Gran La Plata en los últimos veinte años.

Las diferentes estrategias empresariales puestas en práctica por PYMES industriales para enfrentar los límites impuestos por las dinámicas macroeconómicas y las consecuencias negativas de las políticas públicas se han basado fundamentalmente en las capacidades adquiridas en el pasado, el grado de diversificación productiva, el tamaño relativo de los competidores, la conducta de la demanda, las múltiples formas de interdependencia con el sector público. Esto da como resultado conductas empresariales altamente heterogéneas y cambiantes, con secuencias y tiempos distintos a los de los cambios en los parámetros macroeconómicos.

En relación con las estrategias empresariales defensivas, se han podido identificar las siguientes: diversificación de clientes, transferencia del costo de la crisis hacia el sector comercial, aprovechamiento de la tradición de la empresa en el mercado, continuidad con el mismo tipo de producto ante la escasa competencia de productos importados, sostenimiento de nichos especializados, reducción de personal, reducción de salario, reducción del precio del producto.

Las empresas que adoptaron estrategias más dinámicas apuntaron a la innovación tanto de proceso como de producto, y a establecer relaciones con instituciones del medio local y de la Región Metropolitana de Buenos Aires. Sin embargo, estas relaciones están más orientadas a las cámaras empresariales que a instituciones de investigación y desarrollo. Predominan las demandas en torno a problemas atinentes a la legislación laboral y la presión tributaria.

E. *Pequeñas y medianas empresas industriales en crisis que, luego de la deserción de sus propietarios, han sido “recuperadas” por sus trabajadores y desarrollan estrategias de consolidación*²²

A partir de la recesión de 1998, numerosas fábricas que sobrevivieron a las transformaciones de los '90 entraron en crisis y cerraron o trabajaron parcialmente, con incumplimiento de los contratos salariales y amenaza del posible cierre y deserción de los empresarios. Ante estas situaciones, contingentes de trabajadores decidieron no abandonar sus puestos de trabajo u

²² Este caso se analiza en profundidad en el capítulo Una experiencia autogestionaria frente a la crisis. El caso de la fábrica recuperada Cooperativa Unión Papelera Platense (CUPP)

ocupar las plantas, lo que dio origen al proceso conocido como recuperación de fábricas, que conformó una respuesta al eventual desempleo.

Si bien el proceso se inició antes de la crisis del régimen de convertibilidad, a partir del 2002 cobró fuerza, y se extendió en diferentes lugares del país. En el Gran La Plata se destaca el caso de la Cooperativa Unión Papelera Platense, ex Papelera San Jorge SAIC, localizada en la localidad de Ringuelet, partido de La Plata. Equipada con máquinas continuas de papel y circuitos de preparación de pasta, produce diferentes tipos de papel (Kraft y papel higiénico) a partir de su reciclado. La empresa ingresa en los '90 en una etapa de deterioro, situación que se pone en evidencia en la falta de mantenimiento de la planta fabril, en el achicamiento de la producción, la falta de pago de los servicios de luz y gas, y en el atraso en el pago de los salarios, aguinaldo y vacaciones. En marzo de 1998 la empresa entró en cesación de pagos y en abril de 2001 se decretó la quiebra y se produjo el cierre de la empresa; quedaron 70 trabajadores desocupados, de los cuales 27 decidieron no abandonar la fábrica para evitar su vaciamiento y enfrentar la desocupación. El proceso de recuperación permite identificar tres etapas: desde la crisis, quiebre y cierre de la empresa a la recuperación productiva y la posterior posesión definitiva por parte de los obreros.

Aproximación a la fase de crecimiento económico en el Gran La Plata

Las cifras preliminares arrojadas por el Censo Nacional Económico 2004/2005²³ estarían evidenciando que la región participó de la recuperación de la actividad industrial desarrollada a escala nacional, ya que los tres partidos muestran incrementos en la cantidad de establecimientos: si comparamos con el Censo 1994, Ensenada pasa de 64 establecimientos a 82, Berisso de 109 a 193 y La Plata de 903 a 1101. De este modo, el Gran La Plata en su conjunto suma 1.376 establecimientos, de los cuales 182 iniciaron su actividad a partir del 2005.

El sector PYME ha logrado frenar su caída y recuperarse dada la sustitución de importaciones originada en la modificación del tipo de cambio.

²³ Datos provisionales. Dirección General de Estadística y Evolución de Programas Especiales, Municipalidad de La Plata. www.estadistica.laplata.gov.ar

Sin embargo, han ido presentándose límites a este proceso: dificultades en el financiamiento para el sector, ausencia de inversiones en infraestructura (como en el sector energético) y demandas de recuperación salarial por parte de los sectores de trabajadores.

Astilleros Río Santiago inició una recuperación que llevó a incrementar el número de empleados, a principios de 2007, a 2.300 trabajadores, de los cuales aproximadamente 500 son contratados. La principal fuente de reactivación productiva se originó en un convenio con Venezuela para la construcción de buques petroleros.

Si bien esto implica un cambio significativo con respecto al régimen de convertibilidad, varios de los procesos que han sido determinantes de la configuración del sector industrial a escala nacional siguen vigentes: concentración, extranjerización del sector y consolidación de las grandes empresas en la cúpula empresaria argentina, oligopolización de mercados y desigual distribución socio-territorial de los efectos del crecimiento económico.

En el Gran La Plata diferentes situaciones dan prueba de ello. En el 2005 Repsol-YPF, primera exportadora del país y de la región, aprovechó las ventajas del aumento del precio del crudo, lo que le permitió un incremento de un 9 % en su ganancia neta, alcanzando los 5.337 millones de pesos (Krakowiak; 2006). Por su parte SIDERAR, la mayor empresa siderúrgica argentina y segunda exportadora del Gran La Plata, pasó a integrar, junto a Hylsa de México y Sidor de Venezuela, la multinacional Ternium. Tuvo en el 2005 una ganancia neta de 1.164 millones de pesos por el crecimiento de la demanda del mercado chino y la recuperación de la industria automotriz y el sector de la construcción. Las ventas al mercado interno totalizaron 1,6 millón de toneladas –4 por ciento más que en 2004–, mientras que las exportaciones crecieron 9 %, para llegar a 665 mil toneladas. Krakowiak señala además: *“Las metalúrgicas y las petroleras fueron las más beneficiadas por el mantenimiento de un tipo de cambio competitivo y la suba de los precios internacionales de los insumos que comercializan... En 2004 el 57 por ciento de las empresas había obtenido ganancias, mientras que el año pasado [2005] ese porcentaje se elevó al 77 por ciento”*²⁴. Este crecimiento económico ha sido acompañado, particularmente durante el año 2005, por el incremento de la

²⁴ Krakowiack; 2006.

inflación, cuyas principales causas residen en el traslado a los precios de los incrementos de costos y de rentabilidad, y en los procesos de concentración y oligopolización económica.

En este sentido, y como sostiene Rofman “...la inexistencia de transformaciones estructurales, que tiendan a resolver las carencias de los pequeños productores y las brechas en riqueza, capacidad técnica e ingreso que los separan de los medianos capitalizados y los más grandes, impiden que cualquier incremento global de ingresos se reparta en el interior de las cadenas productivas con un criterio de equidad distributiva” (Rofman; 2004: 537).

Consideraciones finales

Si bien la crisis socioeconómica de la región se inició con el quiebre de la etapa de sustitución de importaciones y las medidas implementadas por el último régimen militar, las políticas de privatización, reforma del Estado, apertura económica y desregulación de la década de los noventa provocaron en el Gran La Plata una reestructuración regresiva del sector industrial que ha combinado expansión de las grandes empresas de los sectores más dinámicos y concentrados con un achicamiento general del sector, una fuerte expulsión de mano de obra y precarización laboral. De este modo, en un contexto de fuerte incremento de la población económicamente activa, insuficiente crecimiento del empleo y altos niveles de desocupación, la destrucción de puestos de trabajo industriales se presenta como un elemento explicativo de la crisis ocupacional de la región, al mismo tiempo que un factor limitante para su crecimiento. Una caracterización por categoría ocupacional muestra que el sector más afectado por la eliminación de puestos de trabajo industriales es el de los trabajadores asalariados²⁵. En 1990, éstos comprendían el 17% del total del Gran La Plata; en 1998, abarcaban sólo el 9,3% de ese total. La reducción mayor del número de asalariados se produce entre 1992/94, producto de las privatizaciones de la gran industria.

Un componente importante a tener en cuenta en el análisis de la actividad industrial es la dinámica de los conflictos en el interior de las empresas. Ca-

²⁵ Las definiciones con respecto a categorías ocupacionales corresponden a la Encuesta Permanente de Hogares.

tos como el de Astilleros o el de las fábricas recuperadas permiten identificar trayectorias diferenciadas de las reestructuraciones ofensivas y defensivas, que amplían el espectro de análisis de la dinámica del sector.

En el periodo de crecimiento pos-devaluación, la actividad industrial del Gran La Plata presentó una recuperación, dada fundamentalmente por la recuperación del mercado interno y por el incremento de las exportaciones de las grandes empresas. Sin embargo, y del mismo modo que a escala nacional, el incremento del empleo, la disminución de la desocupación y la reducción de los niveles de pobreza no se desarrollaron con la misma intensidad que los indicadores macroeconómicos. Asimismo, las mejoras en los ingresos de los sectores del trabajo se han debido fundamentalmente a la movilización sindical y a medidas de política pública nacional más que al “derrame” vía mercado.

Por otra parte, no se habrían presentado modificaciones significativas en las ramas dominantes del sector: la industria alimenticia y la fabricación de productos metálicos continúan liderando la estructura del sector industrial en cuanto al total de establecimientos y de puestos de trabajo ocupados.²⁶

Entre los impactos territoriales de los procesos descriptos pueden mencionarse la concentración de espacios industriales en manos de pocas grandes empresas (Repsol – YPF), la reducción de espacios fabriles y su reemplazo por ámbitos para actividades terciarias (Zona Franca) y el deterioro del hábitat producto del cierre de numerosos establecimientos. Por otra parte, se destacan la conformación de nuevas redes a través del incremento de la subcontratación de PYMES por parte de las grandes empresas (Repsol – YPF) y el acondicionamiento de diferentes espacios para la radicación industrial a partir de políticas de promoción implementadas por los gobiernos locales, como el caso del Parque Industrial La Plata.

²⁶ Los datos provisionales del Censo Nacional Económico arrojan, para el 2005, que la rama alimenticia daba cuenta del 39,7% de los establecimientos y el 27,2 % de los puestos de trabajo ocupados; y la metálica, sin incluir la fabricación de maquinaria y equipo, del 12% de los establecimientos y el 17,5% de los ocupados (Observatorio Pyme Regional; 2006: 21).

Bibliografía

- ADRIANI, Luis y SUÁREZ, María Josefa (2003) “Transformaciones en el mercado de trabajo del Gran La Plata en el contexto del régimen de convertibilidad y su crisis”. En *Pensar La Plata. Políticas públicas, sociedad y territorio en la década de los noventa*. La Plata, Ediciones Al Margen.
- ARONOFF, Luis (2003) “La industria nacional en los 90” En *Industrializar Argentina*, Año 1 No 1. Revista Graduados de Ingeniería. Buenos Aires.
- AZPIAZU, Daniel (2003) “Las privatizaciones en Argentina. Diagnósticos y propuestas para una mayor competitividad y equidad social”. Buenos Aires, Miño y Dávila.
- ARTURI, Diego. (2007). “Factores territoriales y desempeños de las micro y pequeñas empresas industriales. Un abordaje desde las dinámicas de proximidad”. En *Geograficando* N° 3, La Plata, UNLP.
- BASUALDO, Eduardo M. (2003) “Las reformas estructurales y el plan de convertibilidad durante la década de los noventa: el auge y la crisis de la valorización financiera”. En *Realidad Económica*, N° 200, Buenos Aires, IADE.
- BASUALDO, Eduardo; LOZANO, Claudio y SCHORR, Martín (2002) “La transferencia de recursos a la cúpula económica durante la presidencia Duhalde”. En *Realidad Económica*, N° 186, Buenos Aires, IADE.
- BRIANO, Luis E; FRITZSCHIE, Federico y VIO, Marcela (2003). “El lugar de la industria. Los parques industriales en la reestructuración productiva y territorial de la Región Metropolitana de Buenos Aires”. En *EURE*, N° 86. Santiago de Chile, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSES (2005) “Región La Plata: potencialidades, desarrollo endógeno y factores de atractividad territorial”. La Plata, CEB.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA Y EVALUACION DE PROGRAMAS ESPECIALES, *Censo Nacional Económico 2004/2005*. Municipalidad de La Plata. www.estadistica.laplata.gov.ar.
- DIRECCIÓN PROVINCIAL DE DESARROLLO Y PROMOCIÓN INDUSTRIAL. *Informes por Partido*. s/f. Provincia de Buenos Aires.

- FERNANDEZ BUGNA, Cecilia y PORTA, Fernando (2008) "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural". En *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007* CEPAL. Bs. As., CEPAL.
- FRASSA, Juliana (2007) "*Respuestas laborales y empresariales frente a la implementación de un nuevo modelo de desarrollo económico. El caso del Astillero Río Santiago en los años 90*". En *Actas V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. Montevideo.
- INDEC. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos "Encuesta Permanente de Hogares. Ondas 1998 / 2007". Bs. As., Ministerio de Economía.
- , "Censos Nacionales de Población Hogares y Vivienda". Bs. As., Ministerio de Economía.
- , "Censos Nacionales Económicos 1974, 1985 y 1994". Bs. As., Ministerio de Economía.
- KOSACOFF, Bernardo (1993) *La industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulada*. En *El desafío de la competitividad*. Buenos Aires, CEPAL / Alianza.
- , (1998) "Estrategias empresariales y ajuste industrial". En *Estrategias empresariales en tiempos de cambio*. Bs. As. / Bernal, CEPAL/UNQUI.
- , (2007) *Hacia un nuevo modelo industrial*. Colección Claves para todos. Buenos Aires, Capital Intelectual.
- KRAKOWIAK, F (2006) "Morfonos". En "Cash", suplemento económico *Página 12*, Buenos Aires.
- LAURELLI, Elsa y FINQUELIEVICH, Susana (1989) "Innovación tecnológica y reestructuración desigual del territorio: países desarrollados y América latina". En *Revista Interamericana de Planificación*. México D.F., SIAP.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN REPÚBLICA ARGENTINA. *Argentina. Indicadores económicos*. Buenos Aires. www.mecon.gov.ar
- MUÑIZ TERRA, Leticia (2007) *Caminos truncados: un estudio de las consecuencias de la privatización de YPF en las trayectorias laborales de los trabajadores petroleros*. Tesis de Maestría. Bs. As., Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de Buenos Aires.

- .(2008) “Los eslabones invisibles de la reestructuración productiva: las empresas subcontratistas de Repsol – YPF y sus trabajadores”. En *Trabajo y Sociedad*, N° 10, vol. IX . Santiago del Estero.
- OBSERVATORIO PYME (2007) *Informe Regional del Observatorio PYME Regional Este de la Provincia de Buenos Aires. Industria Manufacturera. Año 2006*. Buenos Aires, Fundación Observatorio PYME.
- ROFMAN, Alejandro (1997) *Convertibilidad y desocupación en la Argentina de los '90. Análisis de una relación inseparable* . Bs. As.,CEUR – CEB – CBC Universidad de Buenos Aires.
- .(2000) *Desarrollo regional y exclusión social. Transformaciones y crisis en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires, Amorrortu.
- .(2004) “El modelo económico-social de la década de los noventa y su expresión regional”. En *La economía argentina y su crisis (1976-2001) Visiones institucionalistas y regulacionistas*. Buenos Aires, Miño y Dávila.
- ROFMAN, Alejandro; LIGASACCHI, Mario y VON STORCH, M. Victoria (2005) “Economías regionales. Perspectivas luego de la devaluación”. En *Plan Fénix Propuestas para el desarrollo con equidad. Economías regionales Tercer Encuentro de Universidades Nacionales*. Buenos Aires, Facultades de Ciencias Económicas UBA – UNCu.
- SCHORR, Martín (2004) *Industria y Nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires, Edhasa.
- SUBSECRETARIA DE ASUNTOS MUNICIPALES E INSTITUCIONALES. *Región Capital de la provincia de Buenos Aires. Síntesis ejecutiva*. Provincia de Buenos Aires. www.gob.gba.gov.ar/cdi/
- TANGELSON, Oscar (2007) “Recuperación y consolidación económica y estrategias de desarrollo”. En *Salida de la crisis y estrategias alternativas de desarrollo*. Buenos Aires, Miño y Dávila.

Desempeño de las pymes industriales metalmecánicas y textiles en el Gran La Plata en los últimos veinte años

Diego Arturi

Introducción

El presente trabajo se orienta a mostrar los resultados de la investigación desarrollada a lo largo de dos años, durante los cuales el objeto de estudio se centró en las micro, pequeñas y medianas empresas metalmecánicas y textiles que crecieron en o sobrevivieron a las sucesivas crisis de los últimos 20 años, y en la relación que existe entre el desempeño de las mismas y el territorio. Debido a que el universo relevado por las entrevistas correspondió a las pequeñas y medianas empresas, las conclusiones se circunscriben a las Pymes industriales.

Para comenzar, se presenta un análisis de textos que critican la bibliografía tradicional que trata sobre distritos industriales y sistemas productivos locales, introduciendo en la discusión el rol de las grandes empresas, las cuales son tratadas muy tangencialmente por los autores criticados.

Este tema surgió con gran fuerza no sólo como resultado de la lectura de bibliografía crítica, sino también de las conclusiones a las que arribamos luego de procesar las entrevistas realizadas a empresarios Pyme e informantes calificados de asociaciones empresariales, universidades, organismos gubernamentales y sindicatos¹.

Para abordar las relaciones de las empresas entre sí y con su entorno, utilizamos las herramientas teóricas de la dinámica de la proximidad y algunos aspectos del análisis de redes, herramientas que nos permitieron optimizar el análisis de las entrevistas realizadas.

¹ Se realizaron ocho entrevistas a empresas metalmecánicas, tres a firmas textiles y cinco a asociaciones empresariales, gremios e instituciones de desarrollo. En cuanto a estas últimas, el detalle es el siguiente: Unión Industrial del Gran La Plata, Cámara de Comercio e Industria de La Plata, Universidad Tecnológica Nacional Regional La Plata, Facultad de Ingeniería de la UNLP y Unión Obrera Metalúrgica Seccional La Plata.

Críticas a la concepción ingenua de distritos industriales

Varios autores (Amin y Robins 1994; Martinelli y Schoemberger 1994; Fernández 2003; Amin 2008; MacLeod 2008) se han pronunciado en contra de entender a los distritos industriales o sistemas productivos locales como agrupamientos de industrias pequeñas y medianas, relacionadas entre sí por lazos de competencia y cooperación basados sobre todo en la confianza, como la forma posfordista por excelencia de producción industrial. La crítica arrecia en contra de las concepciones que ven la solución a casi todos los problemas de desarrollo local y regional en este tipo de aglomeraciones².

La literatura centrada en los distritos industriales y en las aglomeraciones de pymes (Becattini: 1994; Scott: 1994, Storper: 1996; Yoguel y Boscherini: 1999; Poma: 2000; Helmsing: 2002) se apoya esencialmente sobre las nociones de fidelidad local, de relaciones de cooperación y confianza, dando por supuesta la resurrección de la comunidad. Esto conduce a aislar lo local y a enmascarar la creciente importancia de la relación entre lo local y lo global. En la actualidad, la economía local no puede ser vista más que como un nudo de una red económica global.

De acuerdo con la perspectiva crítica anteriormente mencionada, hay un consenso general en que la realidad actual es mucho más compleja. En la misma conviven numerosos sistemas de producción, en la mayoría de los cuales siguen liderando las grandes empresas, ausentes en casi toda la bibliografía sobre distritos industriales.

Según Amin y Robins (1994), una teoría general de los espacios industriales posfordistas³, ambición manifiesta de la teoría de los distritos industriales, es inaceptable. Dicha teoría tiende a ser tan vaga que puede ser aplicada a cualquier ejemplo de complejo de producción localizado o a ignorar las continuidades históricas. En cambio, sería necesario ser menos ambiciosos y concebir la existencia de varios tipos de complejos productivos diferentes unos de otros.

² En este escrito vamos a presentar como sinónimos los conceptos de Distrito Industrial, Sistema Productivo Local y Complejo Territorial de Producción.

³ Estos espacios serían los conformados por empresas y agrupamientos de empresas manufactureras que aplican técnicas en gestión, procesos y productos superadoras de las utilizadas en el fordismo-taylorismo. Algunos de los ejemplos más conocidos son el toyotismo y el kalmarismo.

El desarrollo de estas teorías sobre aglomeración de Pymes en donde predominan las relaciones horizontales vino de la mano de la flexibilización del proceso productivo y del proceso de gestión como resultado de la introducción de las nuevas tecnologías a principios de los años '70 del siglo pasado, básicamente en los países centrales.

Las Pymes pasaron a cumplir un rol tan destacado que llegó a pensarse en la conversión de las mismas en los nuevos actores hegemónicos y estratégicos de la etapa posfordista. Fueron éstas las que en un primer momento se adaptaron mejor a los cambios tecnológicos (siempre hablando de los países centrales y de ciertos sectores de los mismos, con la Tercera Italia como el ejemplo más representativo), mientras que las grandes empresas tuvieron una inercia mayor. Pero a mediados de los años '80 esto ya había sido superado por los grandes conglomerados industriales. Además la gran empresa puede alcanzar la flexibilidad sin abandonar por ello la mayor parte de las ventajas que posee respecto de la pequeña empresa; es decir, sus mayores recursos financieros, su peso en el mercado y una movilidad geográfica muy pronunciada.

Aquí se puede introducir la temática de las relaciones de poder. Si se explican dos complejos industriales desde una perspectiva tecnicista, teniendo en cuenta la descentralización y desintegración del proceso productivo, pueden resultar similares. Pero si se complejiza la teoría introduciendo las estructuras políticas y las estructuras de poder de las organizaciones la conclusión es diferente. Por ejemplo, el distrito industrial se distingue por una acusada división del trabajo entre pequeñas empresas que necesitan el intercambio de los productos, la cooperación y la proximidad mutuas. La división del trabajo es en gran parte local y el complejo de producción es, en cierta manera, regulado colectivamente. Por el contrario, en el caso de un sistema productivo de subcontratación el reparto de poder es más desigual, y la dirección se encuentra en manos de las principales empresas.

La perspectiva crítica pone el acento en no confundir la fragmentación del sistema productivo con la del capital y las estructuras de control, cada vez más concentradas. Martinelli y Schoenberger (1994) afirman que muchas pequeñas empresas dependen para tener éxito de la explotación de la mano de obra; y que en la mayoría de los casos la pequeña empresa no es la punta de lanza del nuevo régimen de acumulación, y por lo tanto, los oligopolios se

presentan como los puntos de referencia más adecuados para el análisis de los modelos de reestructuración industrial y espacial.

En el caso de los países periféricos, más específicamente en Argentina, los complejos territoriales de producción basados en Pymes cuentan con una presencia escasa y puntual. Siguiendo a Fernández y Tealdo (2001), se identifican dos grandes obstáculos que dan cuenta de los límites al desarrollo de este tipo de sistemas productivos: en primer lugar, la ausencia de identidades comunitarias, prácticas de cooperación, valores de confianza y pautas organizacionales, lo que inviabiliza la conformación de distritos industriales. Este conjunto de elementos constituye el nivel meta de competitividad sistémica. En segundo lugar, el marcado proceso de concentración económico-espacial del actual periodo de globalización posfordista coloca a las empresas transnacionales, y a los territorios centrales donde ellas poseen sus bases operativas, como los actores centrales, relegando a una posición periférica a las redes de empresas horizontalmente organizadas. Esta dimensión es considerada el nivel macro de competitividad sistémica.

Para poder superar estos obstáculos, sobre todo el último de ellos, es necesario implicar un *“conjunto de intervenciones ligadas a las dimensiones presupuestaria, monetaria, fiscal, cambiaria, financiera y comercial”* (Fernández y Tealdo; 2001: 12). Y el único actor con capacidad de operar en el nivel macro fuera de las grandes empresas es el Estado, en particular el Estado-nación.

El accionar estatal debe centrarse más en la calidad de la intervención, facilitando los mecanismos autoorganizativos de la sociedad civil, y no adoptar una postura excesivamente centralizadora. La capacidad estatal debe ser utilizada para construir redes de cooperación entre actores sociales de los distintos nodos regionales, buscando como resultado dinamizar las instancias regionales atrasadas, promover el equilibrio regional y brindar protección a todas las regiones del país respecto de las estrategias de los macroactores que operan con alcance global (Fernández; 2003).

Esto es de fundamental importancia en el caso argentino, dado que durante la década de 1990 el proceso de acumulación fue altamente exógeno, comandado por empresas transnacionales, con una fuerte desterritorialización del capital y una concentración sectorial y espacial. Esto provocó grandes limitaciones estructurales para promover procesos de desarrollo regional en-

dógenos basados en Pymes e instituciones locales. Como resultado, el grueso de las Pymes quedó expuesto a un proceso de subsistencia o de exclusión dentro del sistema de acumulación.

Apreciaciones sobre las dinámicas de proximidad

La relación entre las actividades empresariales y el territorio se ve reflejada con gran claridad en la siguiente cita: “...*la materialización de las actividades en el espacio, (...), es la primera de las formas de regulación. Antes incluso que el mercado, antes que la primera transacción monetaria entre un proveedor y su cliente, entre un asalariado y su empleador. (...) Así la aglomeración, con su cortejo de oportunidades potenciales, actualizables a bajo costo, fue y sigue siendo la primera condición del mercado capitalista.*” (Benko y Lipietz; 1994: 366).

A pesar de las críticas a la literatura de los distritos industriales, que en síntesis se pueden caracterizar por una ausencia casi total de las dimensiones macro y meso en el análisis de la dinámica socioeconómica y por un tratamiento superficial del impacto de las grandes empresas, ciertos desarrollos teóricos llevados a cabo para estudiar los comportamientos de las firmas al interior de los distritos son de gran utilidad para nuestro trabajo, enmarcado principalmente en la geografía económica. Entre estos constructos conceptuales encontramos las dinámicas de proximidad.

La noción de proximidad, tanto física o geográfica como sociocultural u organizacional, entre actores sociales y económicos está directamente relacionada con las economías de aglomeración en sentido amplio; la base de las mismas es el grado de conectividad sistémica entre empresas, instituciones y actores individuales de lugar. Los beneficios derivados de la aglomeración o acumulación de actividades en el espacio pueden dividirse en dos grandes tipos: unos más tangibles, como los ahorros de tiempo, dinero y energía en los traslados y/o transacciones de mercancías, servicios, personas e información, también definidos como externalidades pasivas; y ventajas menos tangibles, que se pueden resumir en efectos de innovación y aprendizaje colectivo, denominadas por algunos autores como externalidades activas o eficiencia colectiva activa (Arturi; 2007).

La región (podríamos aplicarlo también al sistema productivo local) es el lugar privilegiado de las interdependencias no comerciales o no mercantiles, que toman la forma de convenciones, reglas informales y hábitos. Dichas interdependencias no mercantiles guían el comportamiento de los actores económicos en condiciones de incertidumbre y constituyen los activos específicos de la región (Storper; 1996).

La efectividad del medio local depende de la proximidad porque los recursos humanos son altamente móviles dentro de un área local, pero casi inmóviles respecto de otras áreas, y porque la interacción entre actores locales genera redes informales densas. Un área especializada puede desarrollarse como un distrito industrial cuando surge una proximidad organizacional y cultural. Tal tipo de proximidad (y de aceptación mutua de ciertas normas de reciprocidad y respeto) reduce el oportunismo y el azar moral, y contribuye a disminuir los costos de transacción. La cooperación puede surgir entonces junto a la competencia (Helmsing; 2002).

Gilly y Torre (2000), en su análisis sobre las dinámicas de proximidad, definen dos dimensiones principales: una proximidad geográfica y una proximidad organizacional. La primera no alude solamente a la distancia física sino que tiene una dimensión social, sobre todo si la abordamos desde el punto de vista de la posibilidad de acceso a la infraestructura. La segunda se refiere a la separación económica, cultural y social entre individuos e instituciones. La superposición de ambas da lugar a la proximidad territorial.

Profundizando aún más, Gilly y Torre agregan que *“la proximidad organizacional se basa en dos categorías lógicas: la similitud y la pertenencia. De acuerdo a la lógica de la pertenencia se consideran próximos en términos organizacionales los agentes que pertenecen al mismo espacio de relaciones”* (2000: 268); mientras que de acuerdo a la lógica de similitud son próximos los actores que se parecen; es decir, que comparten el mismo espacio de referencia y los mismos conocimientos.

Las numerosas calificaciones aplicadas a la proximidad pueden ser distribuidas en dos grandes grupos: las proximidades que tienen que ver básicamente con cercanía física, que aparecen mencionadas como físicas o geográficas, y las proximidades basadas en códigos comportamentales, cognoscitivos e institucionales comunes, definidas como organizacionales, sociales,

socioculturales e institucionales. Cabe aclarar que en la conceptualización de estas últimas puede haber diferencias, aunque las mismas no justifican, en nuestro criterio, la creación de una tercera categoría.

Resumiendo, la noción de proximidad está íntimamente ligada a la existencia de interacciones, tanto entre actores sociales como entre actores y objetos. Las mismas pueden asumir formas de naturaleza diferente, por ejemplo formal o informal, comercial o no. A su vez, estas interacciones pueden ser divididas en intencionales y no intencionales.

Por medio de la densidad de estas interacciones se pueden definir la evolución y los cambios del sistema productivo estudiado. Este flujo se define no sólo por el número de interacciones sino también por el grado de significación, su posibilidad de reproducción y su grado de transitividad. En este punto cobra relevancia otro de los instrumentos teóricos utilizados en la presente investigación: el análisis de redes, que será tratado en el apartado siguiente.

El análisis de los mecanismos de aglomeración y de generación de innovaciones queda incompleto si no se estudia el aspecto más importante de la proximidad: el contacto cara a cara. La proximidad organizacional o socio-cultural, generadora de interacciones e innovaciones, se ve plasmada en la confianza, la cual aparece donde existe un conocimiento personal del otro; es central la importancia de los contactos cara a cara en la promoción de la innovación, la creatividad y el aprendizaje, al menos para ciertas actividades y sectores económicos y dichos contactos son una parte vital de la fuerza económica de las ciudades (Storper y Venables; 2004).

Este tipo de contacto posee propiedades comunicacionales y comportamentales únicas que brindan ventajas específicas, como tecnología de comunicación, coordinación de actividades y motivación. Más precisamente, las funciones y propiedades específicas del contacto cara a cara se pueden enumerar como: una tecnología de comunicación que permite intercambiar conocimiento de forma confiable y rápida, en especial conocimiento no codificado; un promotor del desarrollo de la confianza y del incentivo para las relaciones entre los actores socioeconómicos; un eficiente seleccionador de relaciones, mediante la construcción de redes informales de conocidos, que tiene como resultado a largo plazo la socialización; y, por último, como generador del impulso o de la motivación para la superación continua de los actores (Storper y Venables; 2004).

Análisis de redes

Como dijimos, la noción de proximidad está íntimamente ligada a la existencia de interacciones, tanto entre actores sociales como entre actores y objetos. El análisis de redes nos va a permitir, entre otras cosas, visualizar la estructura de interacciones al interior de un sistema productivo, midiendo la densidad y la frecuencia de los lazos existentes.

Una red es un conjunto de relaciones (líneas, vínculos o lazos) entre una serie definida de elementos (nodos o actores). Por lo tanto, el análisis de redes se centra en las relaciones y no en los atributos de una serie de elementos. Es decir que se explica el comportamiento de los actores como resultado de su participación en relaciones sociales estructuradas (Rodríguez 1995; Molina 2004). Se trata de describir lo más profundamente posible las redes de relaciones, extraer pautas relevantes, trazar el flujo de recursos a través de ellas y descubrir los efectos sobre los individuos conectados (o no) a las redes.

Precisando un poco más, los atributos son datos relacionados con actitudes, opiniones y comportamientos de actores sociales; tales indicadores son considerados como característica perteneciente al actor en cuestión. Los datos relacionales son lazos y conexiones que relacionan un actor con otro y que no se pueden reducir a las propiedades de los agentes individuales, sino que pertenecen al sistema completo (Rodríguez; 1995).

El tratamiento que hemos realizado de las variables relacionales ha sido cualitativo. En este plano, la caracterización de las redes puede distinguir entre las de carácter reactivo, que surgen ante la necesidad de responder a los problemas ya existentes, y las de carácter proactivo, en las cuales se produce un intercambio de conocimientos que pueden generar proyectos colectivos de innovación (Caravaca y otros; 2005). Este va a ser el caso de los distritos innovadores, donde la calidad de los intercambios, medida sobre todo en el tipo de información circulante y en la utilización que de ella puede hacer el agente receptor, es superior a la de las aglomeraciones industriales con un carácter netamente reactivo, en su mayoría receptoras de tecnología extra-regional.

Una de las virtudes del análisis de redes es que puede recibir un tratamiento gráfico. La información visual tiene muchas ventajas sobre la información meramente numérica porque permite transmitir mejor la configuración estructural de la red y la relevancia de los diversos actores.

Especificaciones metodológicas

Al iniciar la investigación se tomó la decisión de estudiar las ramas metalmecánica y textil de las empresas pymes porque las mismas sufrieron lo peor de la crisis de los '90. De esta forma, al constituir nuestro interés principal el análisis de las estrategias empresariales que permitieron la supervivencia y/o el crecimiento de la firma, la focalización en estas ramas nos permitiría abarcar un mayor abanico de acciones; se obtendría, como consecuencia, un amplio muestrario de estrategias adoptadas.

El abordaje del trabajo se realizó mediante una aproximación al tema desde fuentes secundarias (además del relevamiento bibliográfico) representadas por los Censos Económicos 1994 y 2004/2005 y el informe elaborado por el Observatorio Pyme Región Este de 2007. Paralelamente, se trabajó con información primaria obtenida mediante entrevistas semiestructuradas, las cuales fueron diseñadas para permitir una comparación entre las mismas de datos cualitativos y para relevar las especificidades de cada trayectoria empresarial. Asimismo, el cuestionario para los empresarios presentaba diferencias respecto del utilizado para los informantes calificados de las universidades, cámaras empresarias y sindicatos.

La clasificación de industrias Pymes se realizó según la siguiente cantidad de puestos de trabajo ocupados: pequeñas desde 5 ocupados hasta 25 y medianas, de 26 a 200. La selección de empresas se basó en primer lugar en dos requisitos: que tuvieran una antigüedad mayor a 20 años y que poseyeran menos de 200 empleados.

Las empresas textiles y metalmecánicas relevadas en el trabajo de campo mediante entrevistas semiestructuradas reunían entre 8 y 90 ocupados, lo que las ubica de lleno en el segmento pyme. Particularmente en el caso de las metalmecánicas, se seleccionaron de manera que la muestra fuera representativa de los diversos tamaños y las diferentes subramas. Las subramas fueron elegidas en función de su representatividad dentro del universo de la industria metalmecánica del Gran La Plata: fabricación de piezas metálicas para transporte y maquinarias, y carpintería metálica.

En el caso de las textiles se utilizó el criterio de selección por diferente tamaño. Las tres empresas textiles relevadas fueron elegidas por poseer una prolongada trayectoria (más de 30 años de antigüedad en todos los casos) y

presentar estructuras parecidas, a priori, en los diferentes eslabonamientos: manufactura, comercialización mayorista y bocas de expendio minorista. Asimismo, la muestra representó tres tamaños diferentes dentro de la categoría Pyme: 8, 30 y 50 empleados, respectivamente.

Relevamiento de información secundaria

Específicamente en el sector industrial las cifras preliminares arrojadas por el Censo Nacional Económico 2004/2005⁴ estarían evidenciando que el Gran La Plata participa de la recuperación de la actividad industrial a escala nacional, ya que los tres partidos muestran incrementos en la cantidad de establecimientos: en comparación con el Censo 1994: Ensenada pasa de 64 establecimientos a 82; Berisso, de 109 a 193; y La Plata, de 903 a 1.101. De este modo, el Gran La Plata en su conjunto suma 1.376 establecimientos, de los cuales 182 iniciaron su actividad a partir del 2005.⁵

Por su parte, los datos de la Encuesta Permanente de Hogares marcan, en un contexto de crecimiento del empleo, un incremento en la participación de la población ocupada en la industria que alcanza el 7,5% en el segundo semestre del 2006, con un total de 23.700 ocupados, cifra superior a los 19.410 registrados en octubre de 2002, aunque todavía muy por debajo de los 30.122 registrados en octubre de 1991.

Debido a que los resultados del Censo Nacional Económico 2004/2005 son aún provisorios y poco desagregados, se recurrió a otras fuentes de información, entre las cuales la más completa es la encuesta industrial llevada a cabo por el Observatorio Pyme Región Este⁶. Los cuadros que siguen brindan

⁴ Información proporcionada por la Dirección Provincial de Desarrollo y Promoción Industrial de la Provincia de Buenos Aires.

⁵ Limitándonos a estos datos de cantidad de establecimientos, el Gran La Plata aún se halla por debajo de los 1.426 registrados en el Censo Nacional de 1974.

⁶ Observatorio Pyme, proyecto liderado por la Universidad de Bologna sede Buenos Aires y la Fundación Observatorio Pyme. La región este de la Provincia de Buenos Aires está comprendida por los partidos de La Plata, Berisso, Ensenada, Magdalena, Punta Indio, Coronel Brandsen, General Paz, Chascomús, San Vicente y Presidente Perón. La encuesta fue realizada en 2006 y la muestra estuvo comprendida por 438 empresas industriales de 6 a 230 ocupados, como también por empresas de hasta 5 empleados, siempre y cuando tuvieran más de un local. Para dicho estudio se consideró actividad industrial toda aquella incluida en las divisiones 15 a 37 de la Clasificación Internacional Industrial Única (CIIU rev. 3).

un panorama más actualizado y detallado de las características del sector industrial Pyme de la región. Debido al enorme peso de La Plata, Ensenada y Berisso, que sumados dan cuenta de alrededor del 90 % de la producción industrial de la Región Este, es posible extrapolar conclusiones acerca del universo pyme del Gran La Plata.

Tabla 1: Características de las pymes de la Región Este de la Provincia de Buenos Aires, 2006

Ramas de Actividad	Utilización de la capacidad instalada (%)	Participación en las ventas totales (%)	Participación en los ocupados totales (%)
Alimentos y bebidas	80,6	24,7	36,7
Textiles, confección, cuero y calzado	51,5	3,8	8,0
Papel, impresión y grabación	67,3	1,7	8,1
Químicos, caucho y plásticos	70,7	38,3	10,3
Fundición y elaboración de metales	65,1	8,3	9,0
Máquinas y herramientas, aparatos y equipos eléctricos	75,4	16,3	15,4
Otras actividades	60,4	6,9	12,5
Total Este de la Provincia de Buenos Aires	72,9	100	100

Fuente: Observatorio Pyme Región Este

Como se observa en el cuadro de características de las pymes, en la columna de *participación en las ventas* la división Máquinas y herramientas ocupa el 3er lugar con un 16,3 %; Fundición y elaboración de metales el 4to lugar con un

8,3 %; y Textil el 5to con un 3,8 %. Por su parte, la *participación en los ocupados totales* presenta las siguientes características: en el caso de las dos primeras, poseen un peso similar al de las ventas, pero no en el caso de la textil, cuyo aporte al empleo es significativamente superior al de las ventas (8 %). La utilización de la capacidad instalada presenta una arista destacable, que es el bajo nivel alcanzado por la rama textil, el más bajo de todo el sector (51,5 %).

Tabla 2: Distancia al principal cliente y al principal proveedor de las pymes de la región. 2006

Ramas de Actividad	% de locales según distancia al principal cliente			% de locales según distancia al principal proveedor		
	Hasta 20 km	21-80 km	Más de 81 km	Hasta 20 km	21-80 km	Más de 81 km
Alimentos y bebidas	64,1	7,8	28,1	14,0	73,1	12,9
Textiles, confección, cuero y calzado	73,6	15,8	10,6	52,4	33,3	14,3
Papel, impresión y grabación	69,7	12,1	18,2	11,1	86,1	2,8
Químicos, caucho y plásticos	40,9	31,8	27,3	0,0	86,4	13,6
Fundición y elaboración de metales	81,9	13,6	4,5	23,1	69,2	7,7
Máquinas y herramientas, aparatos y equipos eléctricos	7,0	52,7	40,3	5,3	84,2	10,5
Otras actividades	40,7	52,5	6,8	6,3	84,3	9,4
Total Este de la Provincia de Buenos Aires	48,2	30,1	21,7	13,3	76,3	10,4

Fuente: Observatorio Pyme Región Este

Considerando la *distribución espacial del principal cliente* de las firmas, se observa que en las empresas Textiles y de Fundición y elaboración de metales se encuentra muy concentrada en el radio de los primeros 20 km: 73,6 y 81,9 %, respectivamente. En el caso de las firmas de Máquinas y herramientas el principal cliente se encuentra predominantemente a una distancia de 21 a 80 km, lo que ocurre en el 52,7 % de los casos.

Teniendo en cuenta la *distancia al principal proveedor* la mayor concentración se manifiesta en el radio de 21 a 80 km de distancia a la firma. Esto se refleja en las divisiones de Máquinas y herramientas (84,2 %) y de Fundición y elaboración de metales (69,2 %), mientras que en las Textiles predominan los proveedores locales, ubicados a menos de 20 km (52,4 %).

Haciendo una extrapolación de estos resultados para el Gran La Plata se deduce que la estructura del mercado de ventas de las firmas está concentrada en la región, seguida de cerca por el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). Por otra parte, el predominio de los proveedores del AMBA es notable respecto de los ubicados en el Gran La Plata, que ocupan un lejano segundo lugar en el promedio.

En lo concerniente a las *expectativas* de ventas, los encuestados las consideran como “excelentes” en el sector de las máquinas y herramientas y “críticas” en el sector textil. Entre los *problemas* más importantes identificados por el conjunto de los empresarios se encuentran la baja calidad de los servicios de infraestructura, el atraso relativo en los métodos de organización interna de las empresas y la baja participación en el negocio de las exportaciones. También se observan grandes dificultades en la obtención de recursos humanos calificados, completando el panorama una actividad de calificación muy escasa en comparación con el promedio nacional. Específicamente, los empresarios de la rama metalmeccánica identificaron como sus principales problemas el aumento de los costos directos de producción y la alta participación de impuestos en el costo del producto, mientras que los empresarios textiles manifestaron mayoritariamente su preocupación por tres temas: la caída de las ventas, el retraso en los pagos de los clientes y las dificultades en la obtención de financiamiento.

Las pymes de las ramas metalmecánica y textil del Gran La Plata

Este apartado tiene como insumo básico las entrevistas realizadas en el transcurso de nuestra investigación. Con el objetivo de determinar los diferentes niveles de éxito empresarial, nos basamos en Suárez y Jorge (2000) y en Neffa (2000) para confeccionar la siguiente tipología:

1. Empresa como fuente del ingreso principal del hogar. La empresa genera un beneficio que le permite seguir funcionando, mostrando un ciclo operativo continuo, y proporcionar el ingreso principal de la familia.
2. Empresa consolidada. Empresa con capacidad de retener, como mínimo, sus partes del mercado tradicional para los productos preexistentes, además de generar un excedente que permite la reinversión en la unidad productiva.
3. Empresa expansiva. Posee las condiciones para innovar en cuanto a los procesos productivos, utilizar nuevos insumos para generar nuevos productos y conquistar nuevos mercados para los mismos. Desarrolla la capacidad de anticiparse a los cambios de la demanda y de generar una acumulación ampliada de capital.

Las diferentes estrategias o respuestas de los empresarios puestas en práctica a lo largo del tiempo son denominadas trayectorias o desempeños empresariales, las cuales están basadas en el desarrollo de capacidades adquiridas en el pasado y en los límites impuestos por el entorno económico-político. Esto da como resultado conductas altamente heterogéneas y cambiantes, con una secuencia y tiempos distintos a los de los cambios en los parámetros macroeconómicos.

Más precisamente, el sendero evolutivo de las pymes estará determinado por la pertenencia a distintos sectores productivos, su proceso evolutivo previo, los determinantes macroeconómicos y tecnológicos, el grado de diversificación inicial, el tamaño relativo respecto a los competidores, la conducta de la demanda, la etapa de cambio generacional por la que transita el grupo de trabajo, los distintos escenarios competitivos prevalecientes en el medio industrial local y las múltiples formas de interdependencia con el sector público.

De acuerdo con las entrevistas realizadas, los factores que les permitieron sortear las dificultades de las últimas dos décadas son: diversificación

de clientes, externalización de la crisis hacia el sector comercial, mejoras en la calidad del producto, tradición de la empresa de larga trayectoria, tipo de producto con poca competencia de lo importado, nichos especializados, innovación de producto y reducción de personal, salario y precio del producto.

Como puede verse, existe una amplia gama de acciones que van desde las estrategias expansivas a las de mera supervivencia. Las empresas que adoptaron estrategias más dinámicas, que apuntan a la innovación tanto de proceso como de producto, coinciden en poseer una red de relaciones más densa con las instituciones del medio local y del Área Metropolitana de Buenos Aires. Asimismo, algunas de ellas poseen lazos estrechos con las grandes empresas del polo industrial del Gran La Plata. A pesar de ello, esta densidad de relaciones está orientada en mayor medida hacia las cámaras empresariales que a las instituciones de investigación y desarrollo, con predominio de las demandas de las empresas en torno a problemas como la legislación laboral, la industria del juicio, la presión tributaria y el problema energético.

En contraste, las actividades que apuntan a generar algún tipo de red de relaciones interempresariales o con instituciones de desarrollo, que se orienten a la capacitación, a la transmisión de conocimientos, a la búsqueda de nuevos mercados, son muy escasas y esporádicas. Las estrategias más ofensivas son generadas por la propia iniciativa del empresario, investigando con recursos propios y haciendo uso de relaciones extrarregionales.

Siguiendo los niveles de éxito propuestos al comienzo del apartado, y de acuerdo con el análisis cualitativo de las entrevistas, en el nivel 3 ubicamos una firma textil, la cual posee el mayor tamaño entre las de su rama (50 empleados). Algunos detalles salientes de la entrevista a este empresario pueden brindar información valiosa acerca de las estrategias adoptadas por la firma.

Se observó una fuerte actitud de anticiparse al cambio mediante una planificación y acciones sumamente flexibles. Una estrategia permanente es la de cambiar modelos, debido a que hacer reposiciones de producto condujo a los peores fracasos de la firma. Las soluciones y las innovaciones fueron desarrolladas mediante el exclusivo esfuerzo de la empresa, sin recurrir a ninguna institución de investigación o empresaria; aun cuando contratan

a personas que poseen el saber necesario, lo hacen sin ninguna mediación institucional.

Otra forma de avanzar en procesos innovativos es copiar tecnologías foráneas mediante incorporación de bienes de capital importados. Para ello, realizan en primera instancia un testeo de mercado importando el producto terminado y luego, si la mercadería funciona, proceden a comprar la maquinaria necesaria para manufacturar el producto.

Otra estrategia de interés, que no tiene que ver con el proceso productivo, es la aplicada a la comercialización minorista. El empresario entrevistado comentó que durante las épocas de contracción comercial ellos mismos comercializan la mayoría de sus productos, mientras que cuando la economía se expande, la firma provee a los numerosos comercios que empiezan a aparecer. De esta manera, mantienen un flujo comercial relativamente constante, y por lo tanto independiente de las crisis. Según el empresario, esto es posible por el tipo de producto comercializado, fuertemente ligado a la moda, y, hasta cierto punto, anticíclico. En el caso del sector metalmecánico, no es posible catalogar a ninguna de las empresas relevadas dentro de esta categoría.

El grueso de las firmas estudiadas adolecen de la incapacidad de anticiparse a los cambios en la demanda y poseen escasos lazos con las instituciones locales, permaneciendo aisladas incluso respecto de las cámaras empresariales. Estos rasgos no han cambiado desde el período de la convertibilidad. Aun así, se observa un cierto dinamismo que les permite realizar modestas innovaciones, retener y/o ampliar moderadamente mercados de venta y, en consecuencia, generar excedente para posibles reinversiones. Las restantes empresas textiles, de 30 y 8 empleados respectivamente, se podrían incluir en el nivel 2 de éxito, en el cual los aspectos de generación de excedentes e innovación de producto son más importantes que el de innovación de procesos.

Los comentarios de los empresarios que pertenecen al nivel micro, dan un panorama de los cambios que debieron hacer para sobrevivir a las peores crisis. Inicialmente, antes de la crisis de 1989, se dedicaban a trabajar para otras marcas; luego, cambiaron hacia la comercialización de su propia marca. El mercado al que apuntaron siempre es el de alta gama con poca producción.

Resultó ilustrativa la anécdota referida a la superación de la crisis hiperinflacionaria, cuando gracias a la ayuda de un empresario de Ciudad de Buenos Aires y otro de La Plata pudieron superar la situación (ambos le derivaron pedidos que no estaban destinados a la empresa en cuestión). La crisis de 2001/2002 fue sobrellevada mediante la paralización total de las actividades durante 6 meses y el despido de los empleados. Actualmente, han posicionado sus productos de manera muy diversificada, cubriendo prácticamente todas las ciudades capitales de las provincias del centro y norte del país y el Gran Buenos Aires.

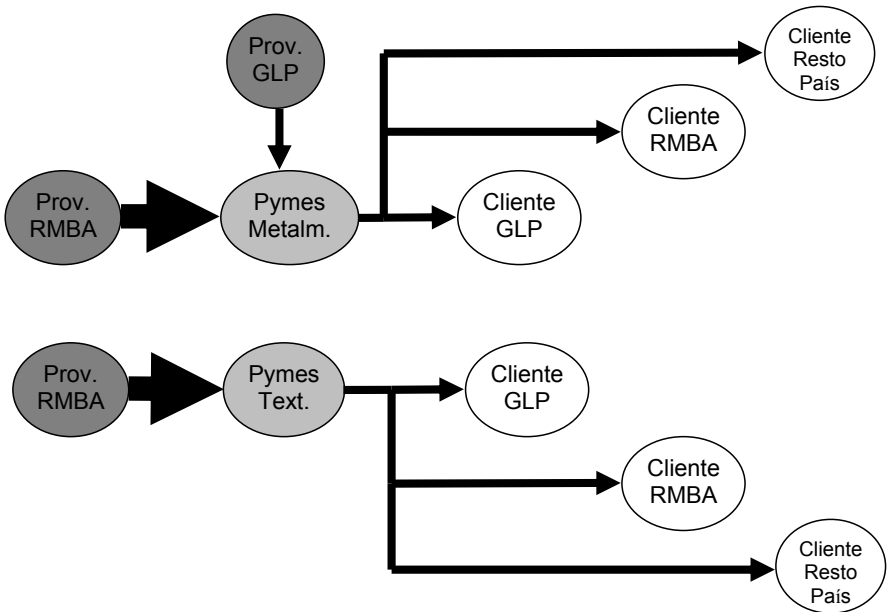
En el caso de la rama metalmeccánica, cinco de los ocho casos relevados estarían en este escalón, pero con características diferenciales importantes. La firma de mayor envergadura (90 empleados), dedicada a la carpintería metálica, asocia la capacidad de generar excedente principalmente a la expansión de la construcción en el Partido de La Plata. Otras tres empresas (24, 20 y 12 ocupados cada una), dedicadas a las autopartes, presentan rasgos similares entre sí en cuanto a un incipiente dinamismo en la innovación de procesos y productos, como resultado de las dificultades que van encontrando, como encarecimiento de insumos y competencia con productos importados, más que por anticipar escenarios futuros. La restante (25 ocupados), dedicada principalmente a servicios industriales pero también a la fabricación de productos metálicos, posee estrechas y diversificadas relaciones con grandes, medianas y pequeñas empresas del Gran La Plata y del Área Metropolitana de Buenos Aires.

Las restantes tres empresas metalmeccánicas analizadas (50, 30 y 10 empleados) corresponderían al nivel más bajo de éxito (nivel 1). Es decir, que alcanzan el nivel de acumulación necesaria para seguir operando en forma continua, ya que presentan características de funcionamiento netamente de supervivencia, ejemplificadas en la reducción de costos mediante la ausencia de renovación de maquinaria en los últimos 20 años y en la ocupación de nichos de mercado muy especializados, con poco volumen de producción y poco valor agregado y, por lo tanto, escasamente atractivos para el mercado de importación. Es oportuno agregar que estas tres firmas se dedican a la elaboración de repuestos para grandes máquinas viales, ferroviarias y navales. Además, es destacable el hecho de que una de ellas tenga estrechos lazos con

YPF: es totalmente dependiente de esta multinacional, lo cual no le garantiza un nivel de actividad aceptable que le permita reinvertir en capital fijo.

En relación con la localización de los proveedores, encontramos que en ambas ramas existe una mayoría abrumadora de firmas ubicadas en el AMBA, sólo matizada por una pequeña presencia de proveedores del Gran La Plata en la industria metalmeccánica. En cuanto a los clientes, se observa una mayor dispersión territorial, con un ligero predominio del Gran La Plata en el caso de las textiles y una presencia importante del AMBA en el caso de las metalmeccánicas (ver figura 1).

Figura 1: Importancia de los flujos proveedor-cliente según región de origen



Fuente: Elaboración propia sobre la base de entrevistas realizadas

De las entrevistas surgió claramente esta dispersión como una de las estrategias más comunes para sortear la crisis de los años '90.

Considerando las trayectorias empresarias en relación con la dinámica económica nacional, en términos generales los entrevistados identificaron como los períodos de crisis más importantes, en orden descendente, los siguientes: 2001-2002; 1997-1999; 1989-1990. Los de mayor prosperidad fueron: 2003-2005 y 1992-1994.

Cabe acotar que durante el período 1992-1994 los empresarios manifestaron haberse capitalizado con maquinaria moderna, mientras que en el actual período de crecimiento han sido reticentes en cuanto a las inversiones en bienes de capital y han absorbido el incremento de producción con la utilización de la capacidad ociosa producto de la última crisis.

En este comportamiento se vislumbran una conjunción de factores, entre los cuales los de mayor peso parecen ser, en primer lugar, una actitud extremadamente cautelosa ante cualquier inversión importante producto de la recurrencia de crisis económicas, pero especialmente del recuerdo del 2001-2002; en segundo lugar, una mayor dificultad en adquirir bienes de capital importados en comparación con los primeros años de la década de 1990; y en tercer lugar, la gran capacidad ociosa existente mencionada en el párrafo anterior.

Ubicándonos en el punto de vista de la dinámica de la proximidad, no se detectaron relaciones de intercambio que puedan redundar en la generación de un sistema productivo local, a pesar de la existencia de diversas instituciones, potenciales actores en una política de desarrollo: universidades e instituciones académicas y de investigación (Universidad Nacional de La Plata, Universidad Tecnológica Nacional, Comisión de Investigaciones Científicas, etc.), cámaras empresariales (Cámaras de Comercio e Industria de La Plata, Berisso y Ensenada, Unión Industrial del Gran La Plata, por mencionar las más importantes) y organismos estatales pertenecientes a la Provincia de Buenos Aires y a los municipios de La Plata, Berisso y Ensenada .

Los informantes calificados pertenecientes a los ámbitos de investigación y desarrollo, más precisamente a la Universidad Tecnológica Nacional y a la Facultad de Ingeniería de la UNLP, coincidieron en describir al pequeño y mediano empresario del Gran La Plata como poco afecto a la planificación a largo plazo y a las inversiones de riesgo. Se lo caracteriza como cortoplacis-

ta, conservador y con poca iniciativa para el asociativismo o la búsqueda de asesoramiento en entidades de investigación.

Tales características estarían originadas en las innumerables crisis económicas que les ha tocado vivir, las cuales han generado un sentimiento de incertidumbre muy acentuado, y en la ausencia de políticas industriales estatales que se continúen en el tiempo y trasciendan las gestiones.

Conclusiones

Tomando en cuenta los componentes de la dinámica de proximidad, similitud y pertenencia (según Gilly y Torre; 2000) se observa que el tejido productivo Pyme textil y metalmecánico del Gran La Plata posee sólo uno de estos factores: la similitud. Esto es así debido a que comparten formas de comportamiento y espacios de referencia comunes, lo que no asegura de ninguna manera una condición necesaria para la construcción de un sistema productivo local. Estas formas de comportamiento comentadas anteriormente se orientan hacia patrones individualistas y conservadores, mientras que los espacios de referencia comunes están muy ligados a los actores del Área Metropolitana de Buenos Aires, tanto en los vínculos verticales (mucho más fuertes) como en los horizontales.

Esta dependencia respecto del AMBA es un factor distorsivo de importancia dentro del análisis de las dinámicas de proximidad. Le agrega complejidad a la cuestión y obliga a tener en cuenta, en el caso de las relaciones empresariales horizontales, el papel jugado por las asociaciones empresariales de nivel nacional.

En cuanto a la dimensión de pertenencia, sólo cuatro de las once empresas consultadas pertenecen a un espacio de relaciones común, al interior del área de estudio, pero con las limitaciones mencionadas anteriormente; es decir, un espacio de intercambio basado en las demandas empresariales más tradicionales, sin referencias a la investigación o a la capacitación.

Teniendo en cuenta la terminología del análisis de redes, los lazos generados entre los actores estudiados son básicamente reactivos; no se observan en la conformación de los mismos intencionalidades que trasciendan las problemáticas coyunturales. Aun teniendo en cuenta los diversos programas de capacitación puestos en práctica en los últimos años, los mismos responden

a necesidades puntuales de las grandes empresas y no se caracterizan por generar conocimientos nuevos ni promover procesos innovativos. Aun en las empresas que poseen redes densas y manifiestan actividades innovativas, éstas últimas dependen de las iniciativas y fuerzas propias y no de los lazos con el entorno empresarial e institucional.

La debilidad de las relaciones interempresariales y la que se manifiesta entre las firmas y las otras instituciones del Gran La Plata confirman la inexistencia de un distrito industrial o sistema productivo local de acuerdo con la definición adoptada al comienzo del trabajo. Esto redundó en una amplia variedad de estrategias individuales para afrontar las sucesivas crisis y para aprovechar los períodos de bonanza económica.

Bibliografía

- AMIN, Ash (2008) “La política regional en una economía global”. En FERNÁNDEZ, Víctor y otros, *Repensando el desarrollo regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*. Buenos Aires, Miño y Dávila.
- AMIN, A. y ROBINS, Kevin (1994) “El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible”. En BENKO Georges y LIPIETZ, Alain *Las regiones que ganan*. Valencia, Ed. Alfons el Magnánim.
- ARTURI, Diego (2007) “Factores territoriales y desempeños de las micro y pequeñas empresas industriales. Un abordaje desde las dinámicas de proximidad”. *Geograficando* N° 3, La Plata, UNLP.
- BECCATINI, Giacomo (1994) “El distrito marshalliano: una noción socioeconómica”. En BENKO Georges y LIPIETZ, Alain *Las regiones que ganan*. Valencia, Ed. Alfons el Magnánim.
- BENKO, Georges y LIPIETZ, Alain (1994) “El nuevo debate regional”. En BENKO Georges y LIPIETZ, Alain *Las regiones que ganan*. Valencia, Ed. Alfons el Magnánim.
- CARAVACA, Inmaculada, GONZALEZ, Gema y SILVA, Rocio (2005) “Innovación, redes, recursos patrimoniales y desarrollo territorial”. En *EURE* Vol. 31, N° 94, Santiago de Chile. (Documento de Internet disponible en <http://www.scielo.cl/>).

- FERNANDEZ, Víctor y TEALDO, Julio (2001) "Pymes, regiones periféricas y los condicionantes macro en la Argentina de los '90s. Dinámica de acumulación general y especificidades del sistema financiero bancario". *Papeles de Investigación* N° 1. Santa Fé, UNL.
- FERNANDEZ, Víctor (2003). *Desarrollo regional, espacios nacionales y capacidades estatales. Redefiniendo el escenario global-local*. Santa Fé, Ediciones Universidad Nacional del Litoral.
- GILLY, Jean Pierre y TORRE, Andre (2000) "Proximidad y dinámicas territoriales". 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 Editores.
- HELMSING, A. H. (2002) "Perspectivas sobre el desarrollo económico localizado". En *EURE* Vol. 28, N° 84, Santiago de Chile. (Documento de Internet disponible en <http://www.scielo.cl/>).
- MACLEOD, Gordon (2008) "El replanteo del Nuevo Regionalismo: globalización y la nueva versión del espacio económico político". En FERNÁNDEZ, Víctor y otros, *Repensando el desarrollo regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*. Buenos Aires, Miño y Dávila.
- MARTINELLI, Flavia y SCHOENBERGER, Erica (1994) "Los oligopolios están bien, gracias. Elementos de reflexión sobre la acumulación flexible". En BENKO Georges y LIPIETZ, Alain *Las regiones que ganan*. Valencia, Ed. Alfons el Magnánim.
- MOLINA, José uis. (2004) *La ciencia de las redes*. Apuntes de Ciencia y Tecnología N° 11. Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona. (Disponible en <http://www.cica.es/aliens/aacte>).
- NEFFA, Julio (2000) *¿Qué hacer para mejorar la competitividad de las PyMe argentinas?*. Buenos Aire, CEIL-PIETTE CONICET.
- OBSERVATORIO PYME (2007) *Informe Regional del Observatorio Pyme Regional Este de la Provincia de Buenos Aires. Industria Manufacturera. Año 2006*. Buenos Aires, Fundación Observatorio Pyme.
- POMA, Lucio (2000) "La nueva competencia territorial". 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 Editores.

RODRIGUEZ, Josep (1995) *Análisis estructural y de redes.* Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.

SCOTT, Allen (1994) “La economía metropolitana: organización industrial y crecimiento urbano”. En BENKO Georges y LIPIETZ, Alain *Las regiones que ganan.* Valencia, Ed. Alfons el Magnánim.

STORPER, M. (1996) *The Regional World: territorial development in a global economy.* Nueva York, Guilford.

STORPER, M. y VENABLES, A. (2004) “Buzz: face to face contact and the urban economy”. En “Journal of Economical Geography”, vol. 4(4), agosto, pp. 351-370, Oxford University Press.

STORPER, Michael y HARRISON, Bennett (1994) “Flexibilidad, jerarquía y desarrollo regional: los cambios de estructura de los sistemas productivos industriales y sus nuevas formas de articulación del poder en los años '90”. En BENKO Georges y LIPIETZ, Alain *Las regiones que ganan.* Valencia, Ed. Alfons el Magnánim.

SUÁREZ, María Josefa y JORGE, J.E. (2000) *Los factores de éxito de las microempresas bonaerenses.* La Plata, Proyecto conjunto del Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires y PNUD.

YOGUEL, Gabriel y BOSCHERINI, Fabio (1999) *El desarrollo de las capacidades innovativas de las firmas y el rol del ambiente: el caso de las firmas industriales argentinas pertenecientes a distintos sistemas locales.* Trabajo presentado al Seminario de Clusters y Sistemas locales de Innovación. Campinas, UNICAM, NEIT.

Anexo: entrevista a empresarios

1. Caracterización de la empresa

Empresa:

Domicilio:

Actividad Principal:

Segunda Actividad:

Cantidad de empleados:

Año de fundación:

Facturación:

2. ¿Origen de la empresa? ¿Cuándo se instaló en el municipio y por qué?
¿Tiene otros establecimientos y dónde?
3. ¿Dónde están los principales proveedores? ¿Consideran importante la proximidad?
4. ¿Dónde están los principales compradores? ¿Consideran importante la proximidad de los mismos? ¿Exporta?
5. ¿Dónde se localizan los principales servicios (transporte, bancos, limpieza, mantenimiento, asesoría, ingeniería, patentes, etc.)? ¿Cuáles son sus mayores necesidades?
6. ¿Cuáles son las principales fuentes o instrumentos de financiamiento?
7. ¿Se han introducido algún tipo de innovaciones en los últimos años?
¿Cuánta inversión demandó? ¿Se contó con asesoramiento externo?
Proceso de fabricación y almacenamiento
Características de los productos
Comercialización y promoción/publicidad
Gestión y organización interna de la empresa
Formación de empresarios y trabajadores
8. ¿Colabora con otras empresas en actividades conjuntas? ¿De qué tipo?
¿Desde cuándo? ¿Con qué resultados?
9. ¿Participa en asociaciones empresariales? ¿Qué le ofrecen?
10. ¿Tienen vínculos de colaboración con otras instituciones locales y regionales (municipalidad, provincia, universidades, centros y laboratorios de investigación, sindicatos)? ¿En qué tipo de actividades?
11. ¿Existe apoyo estatal? ¿Para qué? ¿Cuáles son los instrumentos específicos de estas políticas de apoyo?
12. ¿En los últimos 20 años, cuáles han sido los períodos de mayor dificultad?
¿Cómo lograron superarla? ¿Qué elementos favorecieron el crecimiento de la empresa?
13. ¿Qué medidas en materia de política industrial considera más eficaces para poder ser competitivos?

La industria en la Región Metropolitana de Buenos Aires: los factores generadores de ventajas locacionales

Gabriel Losano

Introducción

La Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA) presenta grandes disparidades en cuanto al desarrollo industrial, inclusive en territorios con similares características para su localización. ¿Qué determina la localización industrial? ¿Cuáles son las fuerzas que llevan a la concentración/desconcentración de la industria en el territorio? ¿En qué medida este desarrollo ha estado asociado a políticas y factores territoriales? Este trabajo busca responder a estos interrogantes. Para ello se toma un marco analítico referido a las economías internas a las industrias, economías de aglomeración y políticas industriales de carácter provincial y municipal; estas últimas, vinculadas con la planificación y desarrollo urbano industrial.

El interés de estos temas está puesto en las actividades industriales y su distribución en el territorio metropolitano y, por lo tanto, en la orientación sobre factores generadores de ventajas locacionales. La influencia de dichos factores nos lleva a una cuestión fundamental, que tiene que ver con la escala geográfica adoptada. Por un lado está el análisis macrogeográfico, que se ocupa de los aspectos regionales e interregionales que afectan a las localizaciones (las ventajas comparativas, por ejemplo); y por otro, el análisis microgeográfico (los factores locales). Muchos de los elementos que intervienen en la localización no son relevantes cuando el análisis o la selección se efectúa entre una u otra región (por ejemplo, la disponibilidad de suelo industrial) pero sí adquieren importancia cuando la elección se realiza entre localizaciones alternativas dentro de una región o un área metropolitana. Téngase también en cuenta que, en la mayor parte de los casos, los factores locales son factores no transferibles, mientras que la mayoría de los que caracterizan el análisis macrogeográfico lo son. Y por el contrario, muchos factores no transferibles a escala regional o metropolitana, pueden ser transferidos de un lugar a otro que esté situado en sus proximidades, siempre dentro del área localizada.

Entonces ¿qué factores favorecen a la inserción en el territorio local o a escala microregional?

Así, en el presente trabajo se analizan los determinantes de los distintos atributos del territorio para la localización de medianas y grandes industrias en la RMBA. Existen diversas teorías y enfoques para abordar el análisis de la industria y el territorio; este trabajo consiste en identificar, en la RMBA, el factor territorio como explicación de una parte sustantiva en las ventajas competitivas de la industria. Examinaremos la dinámica de la industria y las políticas urbanísticas de la región metropolitana; cómo se producen economías de aglomeración sobre una base productiva en la que la industria sigue siendo fundamental. El principal aporte de este estudio es demostrar que la localización y la estructura de la actividad industrial dependen de las externalidades, o economías externas, de cada territorio. Es a través de éstas que debemos encontrar las razones para explicar de qué manera el territorio actúa como un instrumento trascendental en el desarrollo industrial de la Región Metropolitana de Buenos Aires. Por ello indagaremos en las diferencias, cuali y cuantitativas, de los atributos que el territorio ofrece a la industria para su estrategia, haciendo hincapié en las infraestructuras de transporte, empleo industrial, diseconomías de aglomeración, y en las políticas de planificación y promoción industrial.

La industria en la Región Metropolitana de Buenos Aires

En esta primera parte se realizará una fase exploratoria de la industria en la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA) con el fin de establecer dónde se localizan las industrias y cuáles son sus características y tendencias. Para ello se efectuará un análisis de los censos nacionales económicos (CNE) de 1985, 1994 y 2004/2005. De este último solamente están disponibles datos provisionales de la cantidad de locales¹ y la estructura de empleo elaborados por la Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires sobre la base del CNE' 04/05, por lo cual se excluye la ciudad de Bue-

¹ En el CNE, “la definición de local es todo espacio físico aislado o separado de otro, construido para desarrollar actividades económicas o que, no habiendo sido construido con ese fin, fue utilizado con ese destino durante el periodo de referencia” (INDEC, Informe de prensa, 28 de septiembre de 2005, Buenos Aires).

nos Aires. Si bien el solo dato de los locales puede abarcar desde una simple actividad de tipo “artesanal”, como una panadería, a un gran establecimiento con tecnología de avanzada, la magnitud y diferencia de los valores en ciertos territorios hace pensar la importancia en cuanto a la actividad. A su vez, los datos serán comparados con el perfil de los censos anteriores para definir tendencias de crecimiento, lo cual permitirá, en cierta forma, ir minimizando esta falencia.

De los censos anteriores se tomarán la cantidad de locales, la de empleados y el valor de la producción para la actividad industrial general y agrupada en nueve sectores. Para el tratamiento de la información serán considerados como subunidades territoriales de análisis dentro de la RMBA los partidos y la Capital Federal o Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA).

Distribución y evolución de la actividad industrial

Para definir el área que abarca la Región Metropolitana de Buenos Aires, se considera que toda región metropolitana engloba una multiplicidad de procesos sociales, económicos y territoriales que responden a diversas lógicas de organización territorial. Lógicas que, a su vez, son particulares a cada sistema metropolitano. Por lo tanto, una Región Metropolitana es un ámbito territorial determinado como unidad funcional y no necesariamente física. Esa funcionalidad genera una cobertura territorial de relaciones y flujos (de fuerza de trabajo, de servicios educacionales, comerciales, de comunicaciones, etc.) que tienen como eje a un área metropolitana. Si bien establecer los límites de la RMBA se torna dificultoso, este ámbito territorial no debe considerarse con demarcaciones precisas, sino como un sistema en intercambio permanente. Pero por una cuestión metodológica y de disponibilidad de información, se tomará la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el área comprendida por los siguientes partidos de la provincia de Buenos Aires que se organizan en “coronas metropolitanas” de acuerdo con su conurbación (Fig. 1):

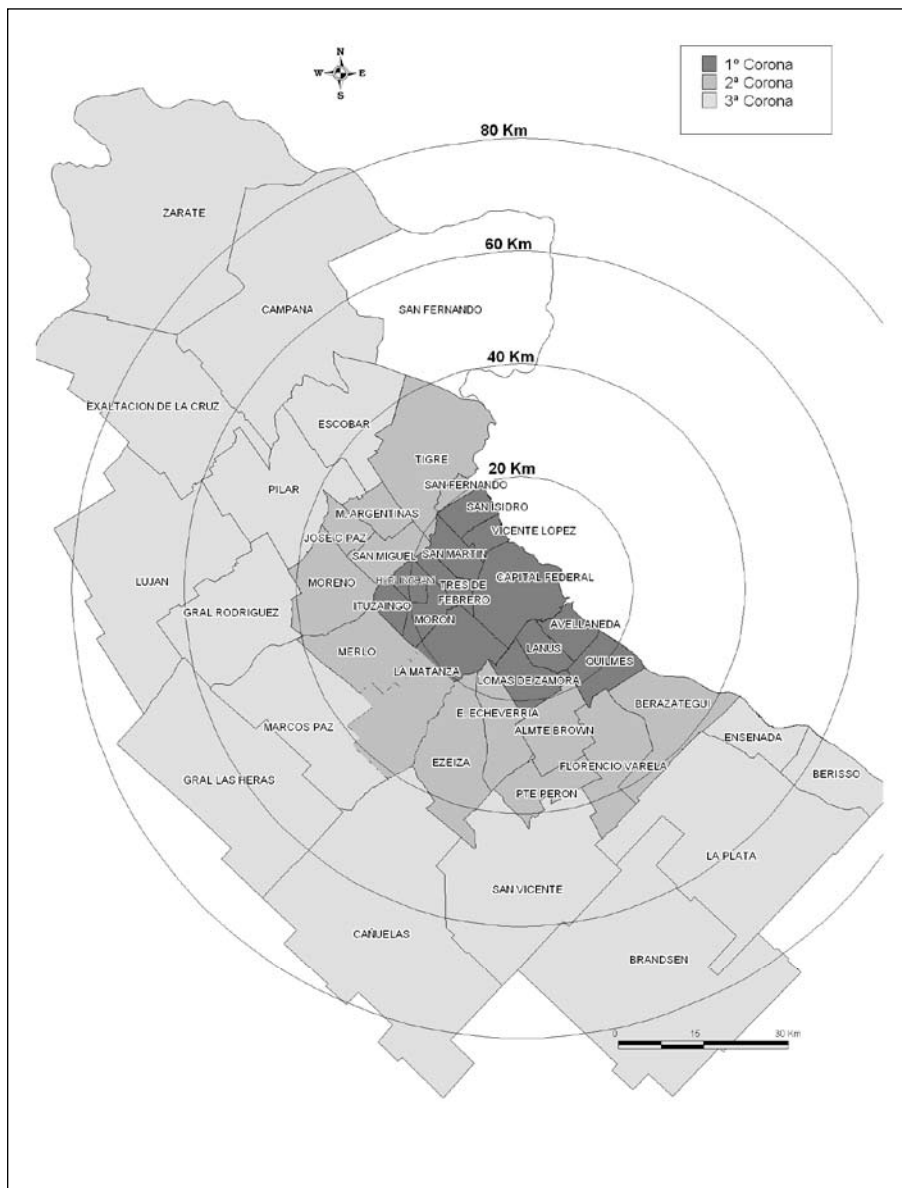
La Primera Corona, con la mayor parte de sus territorios amanzanados consolidados y una menor proporción de parcelas urbanas baldías. Se ubican importantes subcentros y corredores comerciales y de transporte, como también áreas industriales significativas. Incluye los siguientes municipios: Avellaneda, Lanús, Quilmes, Lomas de Zamora, el norte de La Matanza, Mo-

rón, Ituzaingó, Hurlingham, Tres de Febrero, Gral. San Martín, Vicente López y San Isidro.

Por su parte, la Segunda Corona comprende partidos con niveles de consolidación más heterogéneos, donde predominan los barrios de densidades medias y en consolidación, con cobertura de servicios variable. Los subcentros se asocian a estaciones ferroviarias y corredores de transporte. En ellos encontramos intersticios, actividades agrícolas intensivas en retroceso y cavas. Incluye los siguientes municipios: Berazategui, Florencio Varela, Almirante Brown, Pte. Perón, Esteban Echeverría, Ezeiza, el sur de La Matanza, Merlo, Moreno, San Miguel, José C. Paz, Malvinas Argentinas, San Fernando y Tigre.

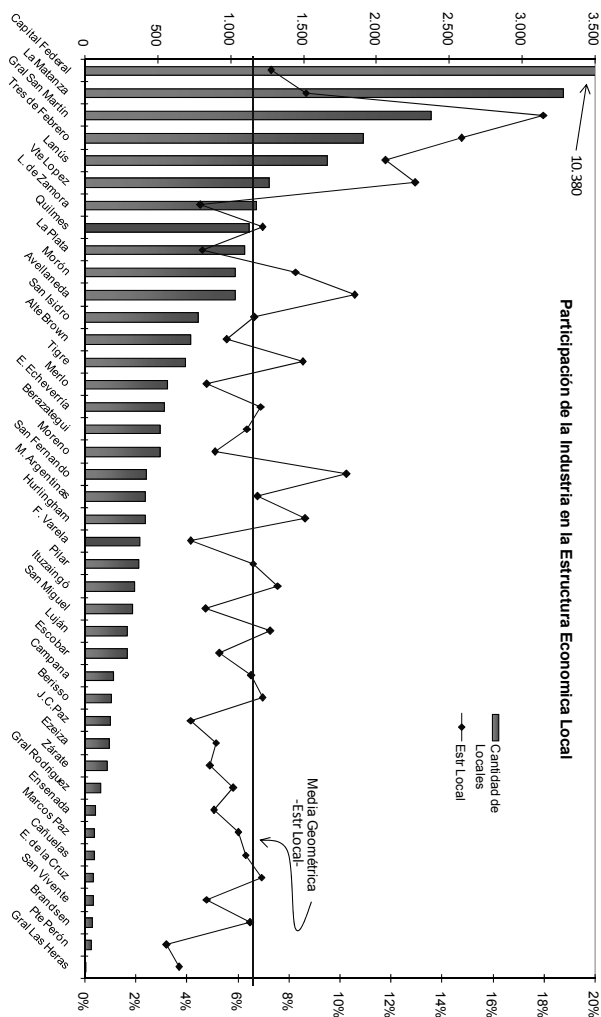
Por último, la Tercera Corona comprende municipios de diverso nivel jerárquico y con áreas periurbanas y rurales muy importantes. Registra territorios consolidados en las cabeceras y todos los niveles de intensidad en sus loteos. También son fuertes las actividades agrarias intensivas y extractivas y las áreas industriales precisas, como Pilar, Zárate-Campana y el Polo petroquímico de Ensenada. Incluye los municipios de Berisso, Ensenada, La Plata, Brandsen, San Vicente, Cañuelas, Pilar, Marcos Paz, Gral. Las Heras, Gral. Rodríguez, Luján, Exaltación de la Cruz, Campana y Zárate.

Figura 1: Región Metropolitana de Buenos Aires



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Álvarez De Celis; 2007 y Fritzsche y Vio; 2000.

Figura 2: Locales industriales 2004. Cantidad y participación en los partidos de la Región Metropolitana



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Dirección Provincial de Estadística con datos del INDEC, Censo Nacional Económico 2004/2005, Guía de Listado de Locales del Operativo de Barrio Territorial.

La ciudad de Buenos Aires es el distrito con un fuerte predominio en cuanto a la cantidad de locales industriales (10.380), concentrando el 29,2% de los mismos en toda la RMBA. Con cantidades muy inferiores, le siguen en importancia los partidos de La Matanza, con 3.288 locales representando un 9,24% del total de la RMBA y General San Martín, con 2.384 y un 6,7%. Tres de Febrero y Lanús poseen una participación del 5,38 y 4,7% respectivamente.

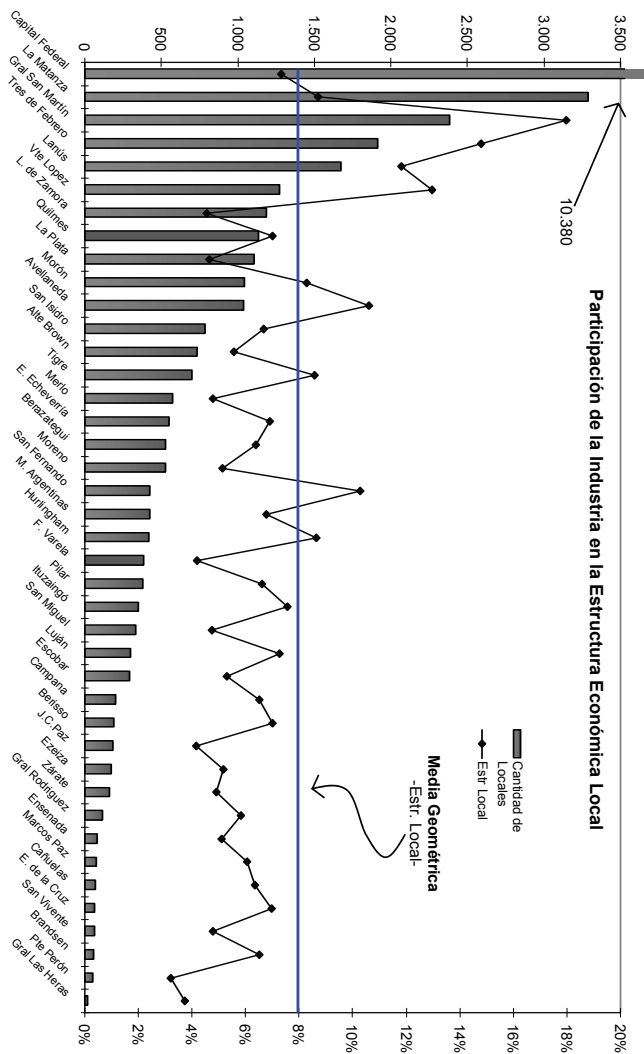
En el otro extremo tenemos a General Las Heras, Presidente Perón, Brandsen, San Vicente, Exaltación de la Cruz y Cañuelas, que en total suman 318 locales, con lo cual su participación en la región es de sólo 0,89% entre los seis municipios (Figura 2).

Por su parte, el partido de La Plata posee 1.105 locales industriales, representando el 3,10% de la región. Mientras que Berisso cuenta con 188 locales, lo cual representa un 0,53% de los locales de la RMBA, y Ensenada 82 locales, siendo su participación de sólo un 0.23%

Si tomamos en cuenta la participación de estos locales en las estructuras internas de los partidos podemos establecer la importancia del sector dentro de la economía local (en nuestro caso, unidad territorial de análisis). Así, los cinco distritos con mayor participación de la industria son General San Martín (17,98%), Tres de Febrero (14,80%), Vicente López (12,95%), Lanús (11,81%) y Avellaneda (10,61%). En el otro extremo, es decir donde la cantidad de locales industriales es marginal en la estructura económica interna, están Presidente Perón (3,21%), Gral. Las Heras (3,73%), J.C. Paz (4,71%), Florencio Varela (4,19%) y Lomas de Zamora (4,55%). La Plata no se sitúa en este extremo, pero la participación de locales industriales es menor a la media geométrica de la región metropolitana.

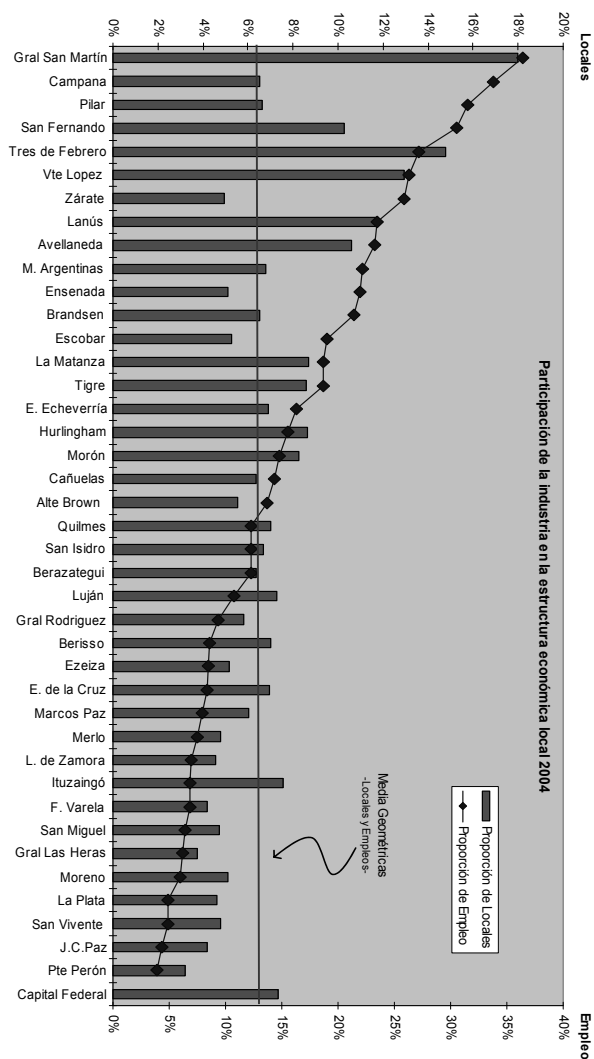
Dentro de las economías de urbanización tal vez la variable más importante sea la disponibilidad de una mano de obra calificada. Cuando vemos la composición del empleo por partido notamos que se destaca, por su empleo industrial, Gral. San Martín con un 36,44% de la mano de obra empleada en la industria; le siguen Campana (33,82%), Pilar (31,57%), San Fernando (30,50%) y Tres de Febrero (27,18%). Por el contrario, los de menor importancia en el empleo industrial son Presidente Perón (3,91%), J.C. Paz (4,35%), San Vicente (4,85%), La Plata (4,93%) y Moreno (5,98%).

Figura 3: Locales industriales 2004. Cantidad y participación en el empleo de los partidos de la Región Metropolitana



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC, Censo Nacional Económico 2004/2005, Guía de Listado de Locales del Operativo de Barrido Territorial.

Figura 4: Locales y empleos Industriales 2004. Proporción en la estructura económica de los partidos de la Región Metropolitana

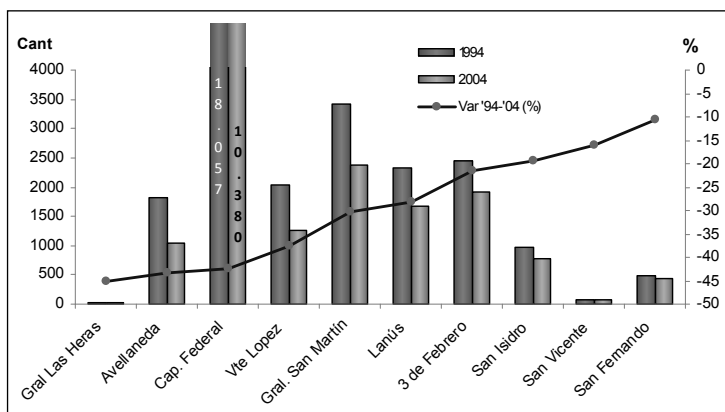


Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Dirección Provincial de Estadística con datos del INDEC, Censo Nacional Económico 2004/2005, Guía de Listado de Locales del Operativo de Barrio Territorial.

Dentro de los partidos con la mayor participación del empleo en el sector industrial es heterogénea la dimensión de los establecimientos. Es decir, son tanto grandes industrias, como en los casos de Campana, Pilar, Zárate; como industrias pymes, en los casos de General San Martín, Tres de Febrero y Vicente López. Por el contrario, los partidos de menor proporción de empleo industrial presentan pequeñas industrias. En las Figuras 3 y 4, dicha afirmación se deduce de la brecha entre la línea de empleo y las barras que representan a los locales. Cuanto más amplio es el espacio por debajo de la línea, más grandes son los locales industriales en cuanto al personal empleado.

Para el año 2005, Pilar es el partido de mayor incremento en cuanto a la cantidad de locales, con más del 95%. Los partidos que tuvieron un fuerte descenso entre los años 1985-94, como Exaltación de la Cruz, Campana y Marcos Paz, son los que están entre las principales subas de la región. Por su parte, Florencio Varela tiene un alza continua desde 1985 (Figura 5).

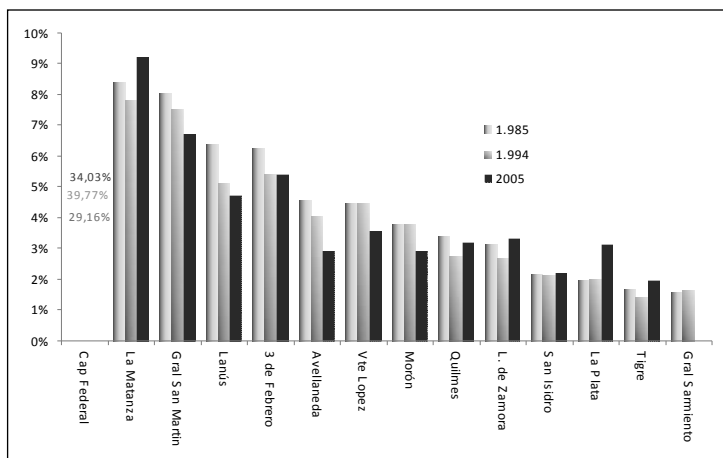
Figura 5: Cantidad de locales industriales 1994-2004/05.
Principales descensos de la RMBA



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC, CNE 1994 y 2004/05

Para el 2004/05, con excepción de General Las Heras, San Vicente y San Fernando, la disminución de locales industriales se dio en aquellos territorios más industrializados como Avellaneda, Capital Federal, Vicente López, San Martín, Lanús y Tres de Febrero.

Figura 6: Participación de Locales Industriales en la RMBA 1985-2005



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC, CNE 1985, 1994 y 2004/05

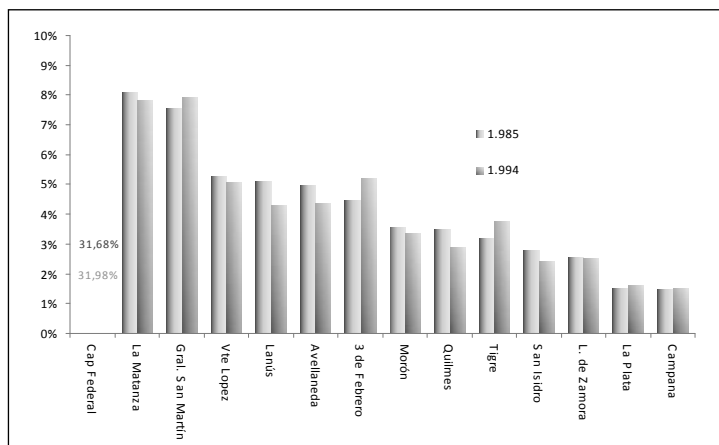
La participación de la ciudad de Buenos Aires en la región, según establecimientos industriales, se redujo de 34% a 29%. La misma tendencia parecen seguir aquellos partidos más industrializados como General San Martín, Lanús, Tres de Febrero, Avellaneda y Vicente López. Sin embargo, La Matanza y Tigre tienden a consolidarse. Por su parte, los partidos de La Plata, Berisso y Ensenada aumentaron la importancia de su participación en la región: de poseer el 1,9% de los locales industriales de la Región Metropolitana se pasa a 3,1%, en el caso de La Plata; de 0,24% a 0,53% en el de Berisso; y de 0,14% a 0,23% en el de Ensenada (Tabla1).

Dentro de los distritos con mayor empleo industrial de la región metropolitana, Capital Federal, General San Martín, Tres de Febrero y Tigre tendieron a consolidar su rol industrial en la región durante el periodo 1985-1994; mientras que La Matanza, Vicente López, Lanús, Avellaneda y Quilmes redujeron su importancia relativa en cuanto a la generación de empleo industrial, en el mismo periodo. La Plata tuvo un pequeño incremento del 1,51% al 1,61% en su participación regional en cuanto a los puestos de trabajo industriales generados (Figura 7).

Si bien no hay datos disponibles de empleo para el último censo económico, un trabajo de la Dirección Provincial de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires permite vislumbrar la fuerte reducción de la importancia de la actividad industrial como generadora de empleo, tanto en la Región Metropolitana como en las economías de los partidos que la conforman. Dentro de los municipios que poseían una fuerte presencia de la industria en la estructura del empleo sólo Campana y General San Martín mantienen los niveles más altos, pero con una reducción que oscila en el 50% (Tabla 1). Por el contrario, General Las Heras, Tigre y Ensenada pierden importancia como fuente de trabajo en su estructura interna, pasando de valores que superaban el 60% a un 6% ó 20% del empleo local (Tabla 2). En el caso de Berisso, la industria pierde importancia en cuanto a la generación de empleo, dado que dicha actividad pasa de un 23,59% a 8,58% en la participación de generación de empleo frente a las otras actividades (Tabla 2); mientras que La Plata pasa de 14,64% a un 4,93%.

Con excepción de General Las Heras, los partidos con poco desarrollo industrial tienden a aumentar su participación en la Región Metropolitana.

Figura 7: Participación de puestos de trabajo industriales en la RMBA 1985-1994



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC, CNE 1985 y 1994

Tabla 1: Participación de locales industriales
en la RMBA 1994-2005

Partido	Participación en la RMBA '94	Participación en la RMBA '04
Capital Federal	39,77%	29,16%
La Matanza	7,80%	9,24%
Gral. San Martín	7,53%	6,70%
Tres de Febrero	5,38%	5,38%
Lanús	5,12%	4,70%
Vte. López	4,48%	3,57%
L. de Zamora	2,67%	3,33%
Quilmes	2,74%	3,19%
La Plata	2,00%	3,10%
Morón	3,80%	2,93%
Avellaneda	4,03%	2,92%
San Isidro	2,14%	2,20%
Gral. Sarmiento 2	1,64%	-
Alte Brown	1,12%	2,05%
Tigre	1,41%	1,96%
Merlo	0,95%	1,60%
E. Echeverría	0,99%	1,55%
Berazategui	0,83%	1,48%
Moreno	0,61%	1,48%
San Fernando	1,05%	1,20%
M. Argentinas	-	1,19%
Hurlingham 3	-	1,18%
F. Varela	0,59%	1,08%
Pilar	0,43%	1,06%
Ituzaingó	-	0,99%
San Miguel	-	0,93%
Luján	0,63%	0,84%
Escobar	0,46%	0,83%
Campana	0,29%	0,56%
Berisso	0,24%	0,53%
José C. Paz	-	0,51%
Ezeiza 4	-	0,48%
Zárate	0,29%	0,44%
Gral. Rodríguez	0,17%	0,33%
Ensenada	0,14%	0,23%
Marcos Paz	0,11%	0,21%
Cañuelas	0,15%	0,19%
E. de la Cruz	0,08%	0,18%
San Vicente	0,17%	0,18%
Brandsen	0,11%	0,16%
Pte. Perón	0,00%	0,14%
Gral. Las Heras	0,07%	0,05%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC, CNE 1994 y 2004/05

² Se subdividió en el año 1995 conformando los partidos de Malvinas Argentinas, José C. Paz y San Miguel.

³ Junto a Ituzaingó, surge en el año 1995; y formaba parte del partido de Morón.

⁴ Surge en el año 1995 y formaba parte del partido de Esteban Echeverría.

Tabla 2. Participación de empleo industrial. Estructura interna por partido de la RMBA 1994-2004

Partido	1994	2004
Gral. Las Heras	66,90%	6,16%
Campana	64,97%	33,82%
Tigre	62,72%	18,67%
Ensenada	61,49%	21,95%
Gral. San Martín	60,00%	36,44%
Pilar	58,72%	31,57%
Tres de Febrero	57,36%	27,18%
Avellaneda	51,05%	23,25%
Gral. Rodríguez	47,71%	9,36%
Lanús	46,91%	23,53%
Brandsen	46,79%	21,37%
La Matanza	45,77%	18,70%
Vte. López	45,40%	26,25%
E. de la Cruz	44,80%	8,41%
Escobar	43,63%	18,99%
F. Varela	43,05%	6,84%
Berazategui	42,85%	12,25%
San Fernando	41,60%	1,93%
Luján	39,09%	10,81%
Cañuelas	36,85%	14,38%
E. Echeverría	36,26%	16,2% ¹
Quilmes	36,06%	12,32%
Zárate	33,71%	25,85%
Morón	31,09%	14,75% ¹
Merlo	30,72%	7,49%
L. de Zamora	30,00%	6,96%
San Isidro	28,33%	3,56%
Moreno	26,35%	5,98%
S. Vicente	25,93%	4,85%
Atte. Brown	24,18%	13,66%
Berisso	23,59%	8,58%
La Plata	14,64%	4,93%
Marcos Paz	14,16%	7,92%
Ezeiza	s/d ²	8,50%
Hurlingham	s/d ²	15,58%
Ituzaingó	s/d ²	6,85%
José C. Paz	s/d ²	4,35%
M. Argentinas	s/d ²	22,19%
Pte. Perón	s/d ²	3,91%
San Miguel	s/d ²	6,45%

Fuente: Dirección Provincial de Estadística, sobre la base de datos INDEC, CNE 2004/2005, Guía de Listado de Locales del Operativo de Barrido Territorial y elaboración propia sobre la base de CNE'94, INDEC

¹ Se subdividió en 1995

² Se creó en 1995

Estructura industrial y su distribución geográfica en la RMBA. **Conclusión**

Definiendo la situación actual de la actividad industrial y su localización en la región metropolitana, es claro el predominio de la ciudad de Buenos Aires. La misma *“sigue constituyendo una localización muy importante para la actividad industrial si tomamos en cuenta que participa con casi el 20% de los locales y el empleo del sector industrial nacional. A partir de lo anterior, es posible pensar que la ciudad ha sostenido condiciones que favorecen la producción industrial (disponibilidad de servicios ligados a la producción, accesibilidad a distintos mercados, etc.) o bien que estas condiciones necesarias para el desarrollo industrial no se han expandido o consolidado lo suficiente en el resto de la Región Metropolitana”* (Fritzsche, F. y Vio, M.; 2000). En efecto, en la misma se concentra más del 29% de los locales industriales de toda la RMBA y presenta un 7,3% en su estructura económica interna por encima de la media de la región metropolitana⁵. La tendencia entre los censos 1985-2005 muestra cierta pérdida de peso en la región, pero sigue siendo muy importante la presencia industrial en esta ciudad.

Para el año 1994 era muy superior, tanto en empleo industrial como en el valor de la producción, respecto del resto de los partidos de la RMBA, si bien el tamaño de los locales era heterogéneo; es decir, presentaba grandes industrias pero había, también, una importante participación pyme, dado que la cantidad de empleados y el valor de la producción por locales estaban por debajo de la media geométrica de la región. En los sectores de mayor peso, en lo que respecta al valor de la producción y al empleo, se destacan alimentos y bebidas, sustancias químicas, papel, edición e impresión y textiles.

Haciendo un análisis más minucioso sobre cuáles son las actividades que predominan dentro de estos grandes sectores, vemos que se destacan: a) en el rubro alimentos y bebidas: elaboración de fiambres y embutidos, elaboración de galletitas y bizcochos, elaboración industrial de productos de panadería (excluidos galletitas y bizcochos), elaboración de pastas alimenticias frescas; b) en el rubro edición e impresión: edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas, actividades de impresión; c) en el rubro textiles: fabricación de tejidos textiles, acabado de productos textiles, confección de prendas y

⁵ No se incluye la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

accesorios de vestir (excepto cuero). Es decir, son actividades que requieren un vínculo directo con el consumidor final dado que se trata de productos de uso casi diario y de bajo valor. Constituyen una excepción las sustancias químicas, que corresponden principalmente a fabricación de medicamentos y productos farmacéuticos.

A la ciudad de Buenos Aires le siguen en importancia, en cuanto a la distribución de la actividad industrial, partidos de la primera corona metropolitana como La Matanza, General San Martín, Tres de Febrero, Avellaneda, Lanús, Vicente López y, de la segunda corona, Tigre. Primero, hay que hacer mención al contexto geográfico e histórico de la primera corona, que está constituida por un tejido urbano incorporado a la región metropolitana en el proceso de conurbación que comenzó en la etapa agroexportadora y se incrementó con la industrialización sustitutiva, cuando la industria se vinculaba más físicamente a la ciudad que en la actualidad; es decir, se insertaba en el tejido urbano. Más adelante se incorporó la segunda corona como producto de la vinculación con la Ciudad de Buenos Aires, facilitada por los medios de transporte y el proceso de relocalización industrial, que comenzó a fines de los '60 con la construcción de la Panamericana que dio lugar a la actividad industrial en General Pacheco, partido de Tigre. En la estructura económica interna de estos partidos también es importante la actividad industrial en cuanto a la cantidad de locales y de empleo. Para el año 1994, la estructura predominante era pyme, considerando que tanto el empleo como el valor de la producción por local se encontraban por debajo de la media, con excepción de Tigre. De todos modos no hay una especialización dominante, sino que se tiende a cierta diversificación en los partidos "más industriales" en materia de ocupados y locales, pertenecientes a la primera corona, de mayor tradición industrial.

En la tercera corona se destacan por su actividad industrial Pilar, Campana, Ensenada y Zárate. Todos estos municipios cuentan con grandes empresas, con especialización, con casos bien definidos como el polo petroquímico de Ensenada y el complejo siderúrgico de Campana. En Zárate era importante el sector papel y edición (CNE'94); mientras que Pilar presentaba un perfil más volcado a la industria alimenticia.

Tendencia y distribución de la inversión industrial 2005-2007

Como vimos, la industria no se localiza de manera uniforme a lo largo de la Región Metropolitana. En esta sección veremos que las inversiones industriales tienden a concentrarse en territorios específicos dentro de la misma. Para detectar las particularidades en la localización de tales inversiones se examinaron cinco modalidades de inversiones: compra o adquisición de empresas industriales, ampliación (de la planta o incorporación de maquinaria), expansión (lanzamiento de un nuevo producto), modernización (inversión en nuevas tecnologías) y construcción de nuevas plantas industriales (*green-field*). Lo que se pretende determinar con el seguimiento de las mismas es la consolidación, expansión y/o creación de territorios industriales. Para ello, se tomaron trabajos previos de la década del '90 y un relevamiento propio desde enero de 2005 hasta junio de 2007, a partir de anuncios de inversión en los diarios La Nación, El Cronista Comercial y Revista Tendencias Económicas Financieras, editada por el Consejo Técnico de Inversiones. En cuanto al agrupamiento sectorial, en esta sección se toma la clasificación realizada por el INDEC en nueve sectores:

1. Elaboración de alimentos, bebidas y tabaco.
2. Productos textiles, Prendas de vestir y cuero.
3. Industria de la madera y aserraderos.
4. Fabricación de papel, editoriales e imprentas.
5. Fabricación de productos químicos, productos derivados del petróleo, carbón, caucho y plásticos.
6. Productos minerales no metálicos.
7. Metálica básica y productos de metal.
8. Maquinaria, equipo, vehículos automotores, etc.
9. Otras industrias manufactureras.

Se optó por considerar aparte a las industrias farmacéutica y automotriz, dado que tienen una fuerte presencia en las inversiones de los últimos años. Éstas se encontraban agrupadas en los sectores 5 y 8, respectivamente.

Las principales ramas de la industria en las que se orientaron las inversiones son, en primer lugar, fabricación de productos químicos, productos derivados del petróleo y plásticos; le siguen la automotriz (autopartes y terminales) y elaboración de alimentos y bebidas (Tabla 3). Prácticamente son las mismas que para la década del '90: alimentos y bebidas; automotores y autopartes; fabricación de metales comunes: fabricación de sustancias y productos químicos, y refinación de petróleo y derivados (Álvarez de Celis, F.; 2007; Fritzsche, F. y Vio, M.; 2002 sobre la base de Blanco; 1996 y Russo; 2000).

Tabla 3: Anuncio de Inversiones Industriales en la RMBA.
Enero 2005 – junio 2007

Sector	Cantidad	Monto en millones de u\$s	
1	6	\$ 122,3	10%
2	6	\$ 36,0	3%
4	1	\$ 7,0	1%
5	15	\$ 503,9	41%
6	5	\$ 14,9	1%
7	5	\$ 73,8	6%
8	4	\$ 4,8	0%
9	1	s/d	
Automotriz	13	\$ 430,3	35%
Farmacéutica	9	\$ 40,5	3%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de diarios La Nación, Cronista y Revista Tendencias Económicas y Financieras.

En cuanto a la cantidad de anuncios de inversión por parte de las empresas, las ramas con mayor participación siguen siendo la fabricación de productos químicos, productos derivados del petróleo y plásticos; le siguen

la automotriz, la farmacéutica, alimentos y bebidas, y productos textiles y vestimenta.

Dentro del primero, se destacan las inversiones en nuevas plantas y la ampliación. Para la automotriz, expansión, greenfield y ampliación de sus capacidades productivas son las que mayor cantidad de proyectos y dinero demandaron. Por su parte, en la farmacéutica, las inversiones más anunciadas fueron la construcción de nuevas plantas y la expansión para la elaboración de nuevos productos. En el sector alimentos y bebidas las inversiones anunciadas se destacan por ser ampliaciones, adquisiciones y nuevas plantas. Finalmente, en el rubro textil y vestimenta todas las inversiones son de tipo *greenfield*.

Para hacer un análisis general de la localización de las inversiones se consideran tanto la cantidad como los montos en millones de dólares. La cantidad nos proporciona también una visión del comportamiento de las mismas, dado que el monto varía de acuerdo al tipo de industria según el rubro o tamaño; tal es el caso de Ensenada, que con un solo proyecto de Repsol-YPF S.A. presenta el mayor monto de toda la RMBA.

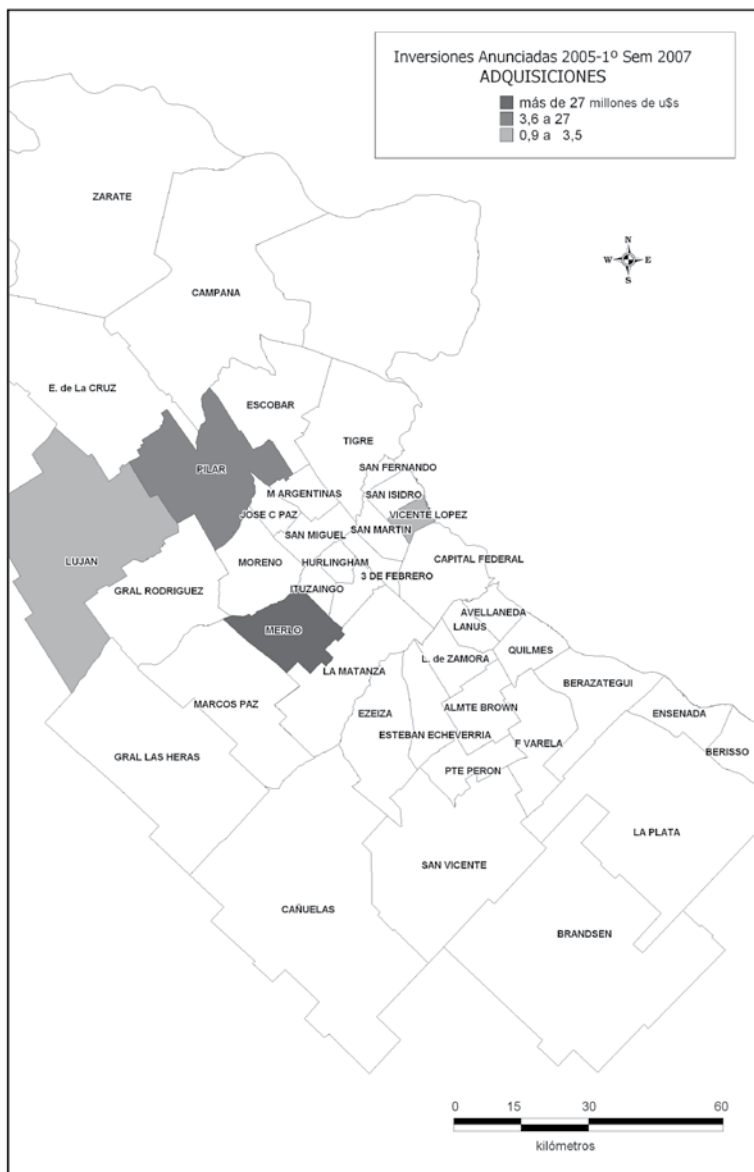
Al analizar las inversiones según el tipo de proyectos, es decir adquisición o compra, ampliación, expansión, modernización y greenfield, vemos que la primera tuvo mayor importancia en el rubro alimentos y bebidas, en los partidos de Merlo y Pilar. Ampliaciones de la planta se dieron principalmente en alimentos y bebidas, químicos, plásticos y derivados del petróleo y automotriz, en los partidos de Campana, Lomas de Zamora y Almirante Brown. Por su parte, las expansiones se dan en el rubro automotriz en Zárate y San Fernando, que cuentan con la Terminal automotriz Toyota y neumáticos Fate, respectivamente. En cuanto a la modernización de las plantas industriales predominan en los rubros químicos, plásticos y derivados del petróleo y alimentos y bebidas, en los distritos de Zárate, Campana y San Miguel. Finalmente, la apertura de nuevas plantas abarcó los rubros químicos, plásticos y derivados del petróleo, automotriz y farmacéutica en Zárate, Campana y Capital Federal (Tabla 4 y Figura 8).

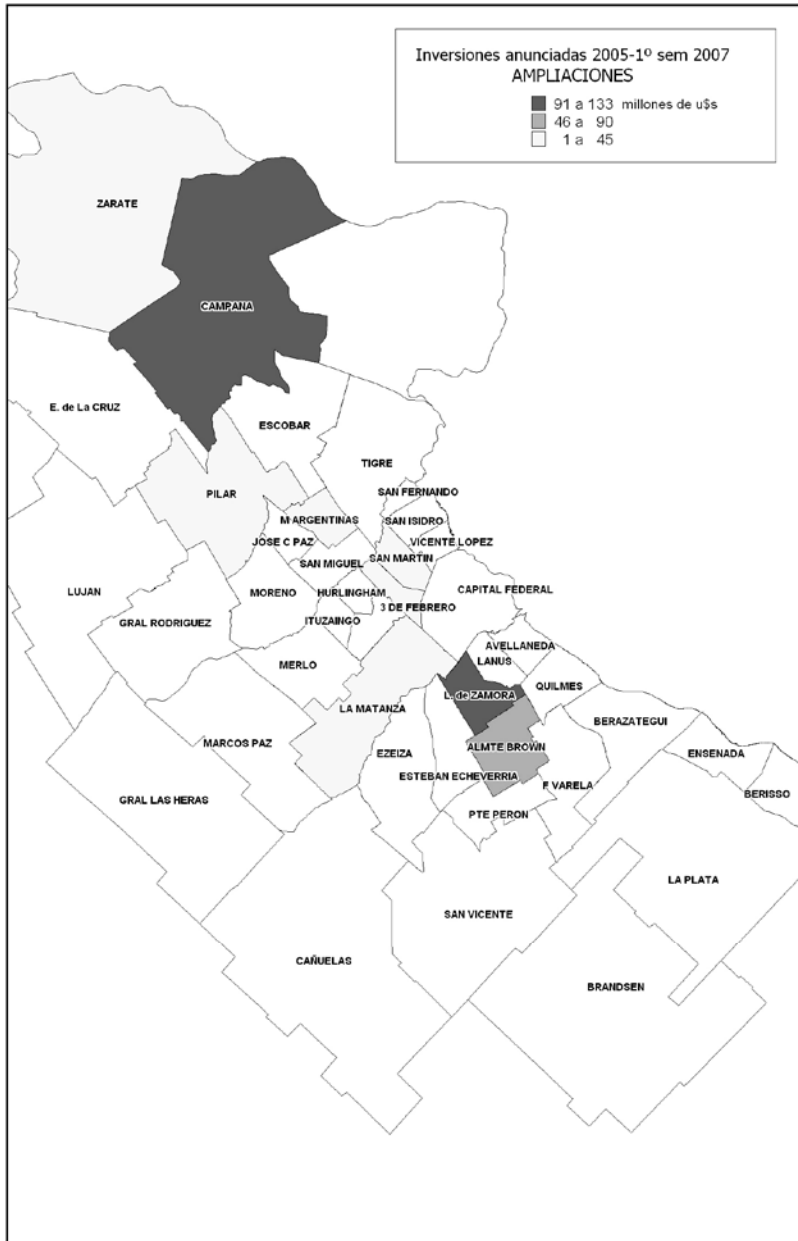
Tabla 4: Formas de Inversión Industrial en la RMBA.
Enero 2005 – junio 2007

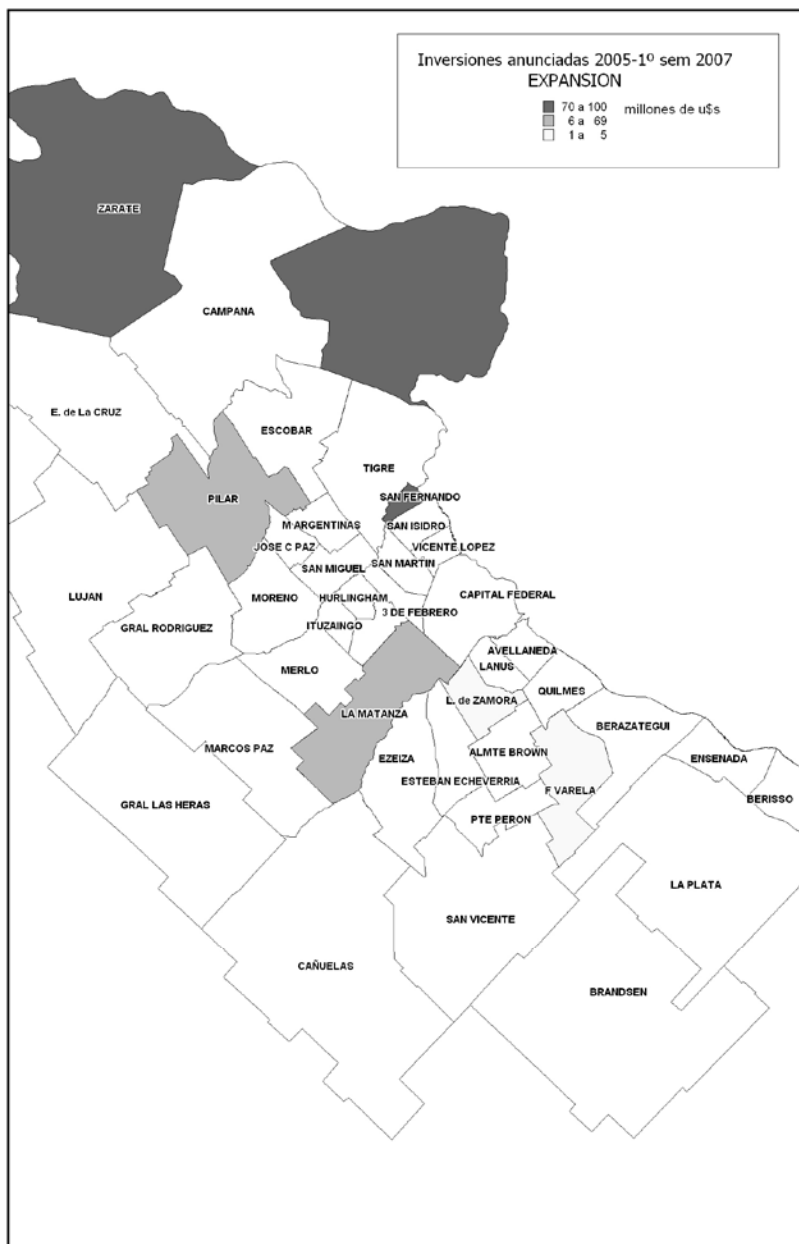
Tipo	Sector	Monto (en millones de u\$s)
Adquisición	1	27,9
	Farmacéutica	3,5
	5	2
Ampliación	1	69,4
	5	82,4
	6	5,5
	7	68
	Automotriz	138,0
Expansión	7	0,5
	Automotriz	225,0
	Farmacéutica	10
Greenfield	1	15,0
	2	36
	5	387,2
	6	9,5
	7	5,3
	8	2,8
	Automotriz	63,3
	Farmacéutica	13,6

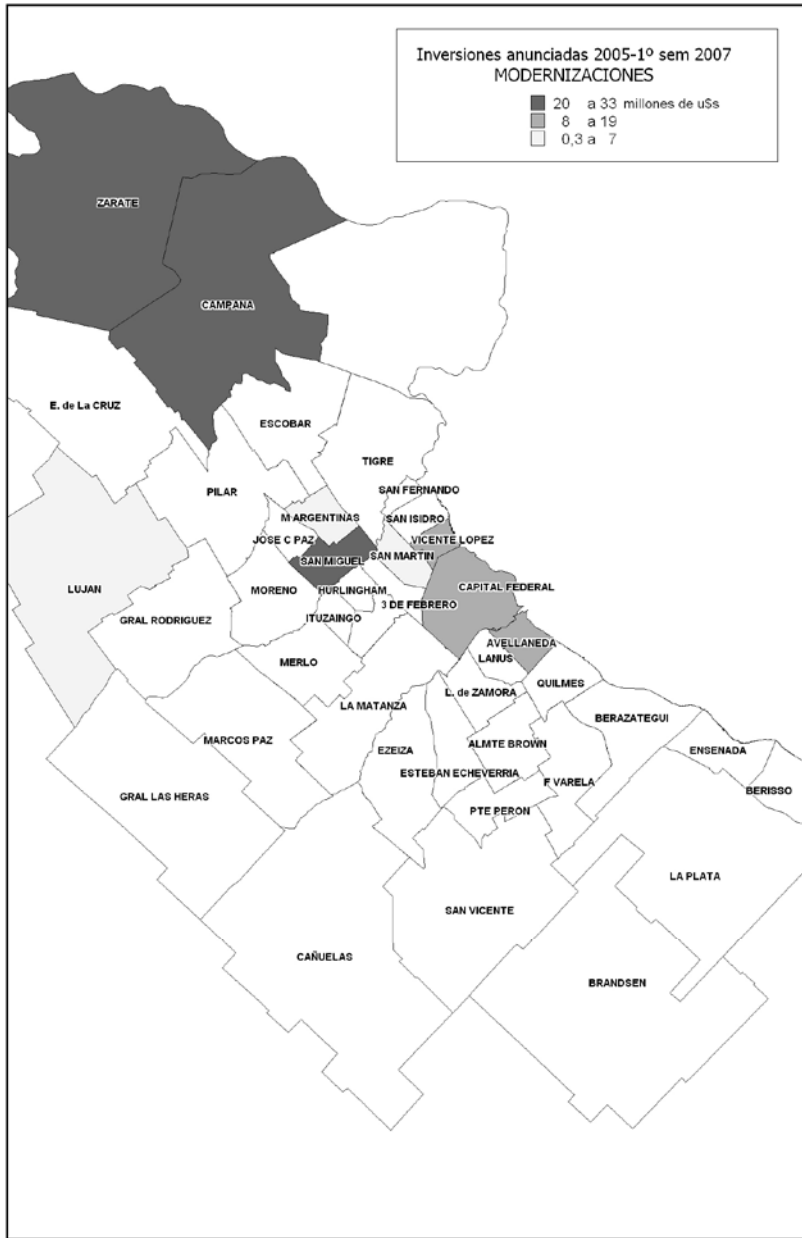
Fuente: Elaboración propia sobre la base de diarios La Nación, Cronista y Revista Tendencias Económicas y Financieras.

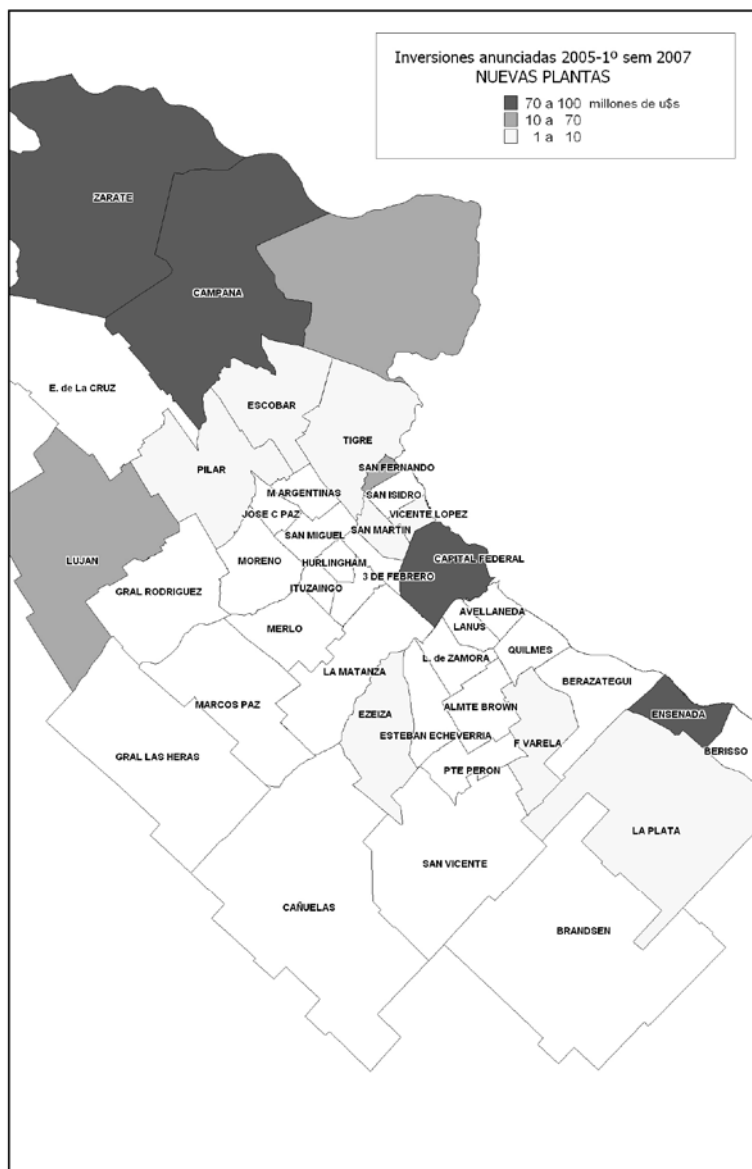
Figura 8: Formas de Inversión Industrial en la RMBA.
Enero 2005 – Junio 2007







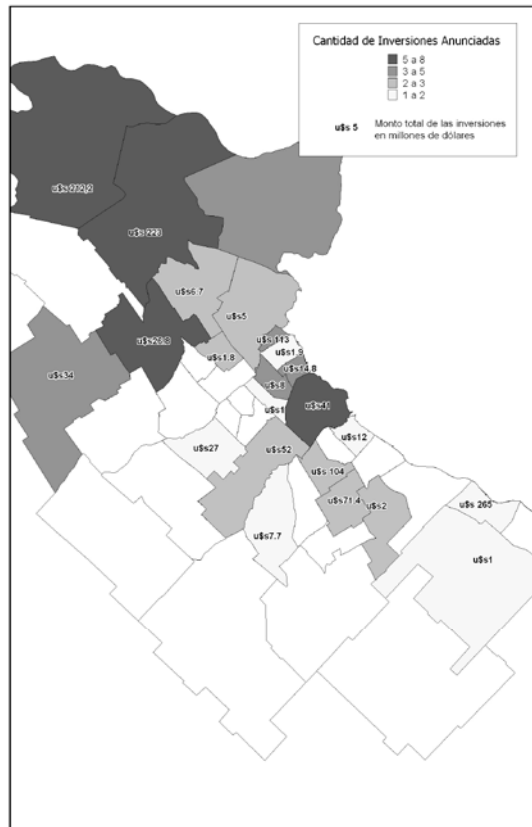




Fuente para todos los mapas de la figura 8: Elaboración propia sobre la base de diarios La Nación, Cronista y Revista Tendencias Económicas y Financieras.

El monto y la cantidad de las inversiones, entonces, se distribuyen en veintidós de los cuarentaiún distritos que conforman la región metropolitana. La mayor cantidad de inversiones se encuentran en Zárate, Campana, Pilar y ciudad de Buenos Aires. Estas cuatro representan el 42.8% y 40,9% de la cantidad y monto de inversiones respectivamente. También son importantes las inversiones en Luján, San Fernando, Vicente López y General San Martín (Figura 9).

Figura 9: Inversión industrial en la RMBA. Enero 2005 – junio 2007



Fuente: Elaboración propia sobre la base de diarios La Nación, Cronista y Revista Tendencias Económicas y Financieras.

En la ciudad de Buenos Aires el rubro que presenta mayores inversiones es el farmacéutico, con tres proyectos y 20,6 millones de dólares. Las inversiones también se orientan en el rubro textil y químico con la apertura de nuevas plantas.

En el caso de Campana son los rubros químicos, plásticos y derivados del petróleo con siete proyectos y 163 millones de dólares. Se orientan a la ampliación tres proyectos, con 133 millones de dólares; y a la construcción de nuevas plantas, cuatro proyectos y 70 millones de dólares.

En Zárate, la automotriz es el rubro más beneficiado por las inversiones, con cuatro proyectos y 168 millones de dólares. La mayoría de los mismos son inversiones en nuevas plantas, que suman tres proyectos y 98,2 millones de dólares. Por último, en el partido de Pilar, la industria farmacéutica y metálica básica y productos de metal, con tres proyectos cada una y u\$s13,5 y u\$s12 millones, respectivamente, son las que más inversiones recibieron. De acuerdo con el tipo de proyecto se destacan la expansión, con tres proyectos y u\$s10,5 millones y la apertura de nuevas plantas, con dos proyectos y u\$s11,5 millones (Tabla 5).

En la década del '90 las inversiones industriales se orientaron preferentemente a los municipios de la segunda y tercera corona, con el 56% y el 31% de las inversiones industriales en la RMBA, mostrando una creciente preferencia de periferización o alejamiento de las actividades industriales hacia territorios más distantes (Losano; 2002). También en los mismos años, *“la mayor magnitud de inversiones se registró en los partidos de Ensenada, Zárate, Pilar y Tigre, este último localizado en la segunda corona del Gran Buenos Aires, los otros tres se sitúan en lo que denominamos “Resto de la Región”. En lo que respecta a la inversión para la construcción de nuevas plantas industriales detectada a partir de la base de datos industriales, se puede apreciar la primacía de los emplazamientos de establecimientos industriales en el partido de Pilar, en el cual se constató la localización de 29 nuevas plantas por un valor estimado de 800 millones de pesos”* (Álvarez de Celis, F.; 2007: 109).

En la década pasada había una clara tendencia de la industria a la periferia y particularmente al norte de la periferia metropolitana, tanto de ampliaciones de plantas existentes como de nuevas instalaciones industriales. El eje

norte de la RMBA es el que se había constituido como el de mayor dinamismo en la atracción de inversión industrial, *“captando el 55% de los 6.500 millones de dólares destinados a la inauguración de nuevas plantas. Este sesgo de las inversiones industriales hacia el eje norte, principalmente sustentado en decisiones del capital global, obedece, entre otras razones, a las condiciones de sitio y posición de este espacio metropolitano, configurado a través del Acceso Norte (tanto en su eje troncal a Campana como en sus ramales a Tigre y a Pilar). Por un lado, posee el mejor acondicionamiento en infraestructura de circulación a escala intra e intermetropolitana (sitio) y, por el otro, al constituirse en la ruta del MERCOSUR, por su posición estratégica, se presenta con las mejores posibilidades de articulación productiva con espacios externos”* (Fritzsche, F. y Vio, M.; 2002: 6).

Por ello, podemos afirmar que esta tendencia se mantiene en la actualidad. En efecto, el corredor norte se consolida y se expande en los municipios de Zárate y Campana, con la particularidad de que tiende a retomar protagonismo la ciudad de Buenos Aires. También es cierto que se consolidan algunos distritos con tradición industrial, como Vicente López y General San Martín. Así, la ciudad de Buenos Aires y ciertos partidos del Gran Buenos Aires siguen siendo atractivos para la inversión industrial, especialmente a partir de las construcciones realizadas en otros períodos industriales, pero que se reestructuran para esta nueva etapa económica (Álvarez de Celis, F.; 2007).

Tabla 5: Principales localizaciones de la inversión industrial en la RMBA.
Enero 2005 – junio 2007

	Sector	Tipo	Cantidad	Monto en millones de u\$s
CABA	2	Greenfield	1	3
	5	Greenfield	1	5
	Farmacéutica	Modernización	1	8
	Farmacéutica	Greenfield	2	12,6
	8	s/d	1	8
Campana	5	Ampliación	2	73
	5	Greenfield	4	70
	5	Modernización	1	20
	7	Ampliación	1	60
Gral. San Martín	5	Ampliación	1	3
	8	Greenfield	1	1
	Automotriz	Modernización	1	4
	9	Greenfield	1	s/d
Luján	1	Adquisición	1	0,9
	2	Greenfield	1	25
	4	Modernización	1	7
	Farmacéutica	Greenfield	1	1
Pilar	Farmacéutica	Expansión	2	10
	Farmacéutica	Adquisición	1	3,5
	Automotriz	Greenfield	1	1,3
	7	Greenfield	1	3,5
	7	Ampliación	1	8
	7	Expansión	1	0,5
Vte. López	1	Modernización	1	10
	7	Greenfield	1	1,8
	8	Greenfield	1	1
	5	Adquisición	1	2
Zárate	5	Greenfield	1	37,2
	5	Ampliación	1	6
	Automotriz	Greenfield	2	61
	Automotriz	Expansión	1	70
	Automotriz	Ampliación	1	37

Fuente: Elaboración propia sobre la base de diarios La Nación, Cronista y Revista Tendencias Económicas y Financieras

Determinantes en la localización industrial: su comportamiento en la RMBA

Como hemos dicho, se analizarán ciertos determinantes de localización, como las economías de escala internas a las firmas, las economías y deseconomías de aglomeración y políticas del Estado como la creación de Parques y Sectores Industriales Planificados. Tomaremos dichos elementos, dado que la saturación y el encarecimiento del suelo en los distritos centrales, de fuerte presencia y tradición industrial y una industria con crecientes necesidades tanto de espacio para buena parte de sus empresas, como de desarrollo de infraestructura de transporte, favorecieron una concentración creciente en las periferias de la región, particularmente junto a los ejes de transporte. A su vez, las estrategias de promoción de suelo industrial, por la iniciativa pública o privada, junto a las directrices emanadas del planeamiento socio-funcional del espacio, favorecieron la segregación territorial al orientar la implantación de las factorías hacia ciertos sectores o núcleos de esa periferia suburbana.

Economías de escala internas a las firmas: el acceso al mercado

Uno de los beneficios de las firmas industriales surge de los costos de transacción espacial; es decir, su proximidad al mercado y/o a los insumos. Por ello aquellas empresas que buscan aumentar sus ingresos mediante volumen de ventas poseen una estrategia espacial que tiende a la localización próxima a ejes/nudos de transporte de fácil acceso a áreas de alta densidad y capacidad de consumo, con el fin de reducir el costo de desplazamiento.

La mejora en la accesibilidad a los denominados “beneficios primarios” de las inversiones implica externalidades positivas en la asignación de los recursos y la expansión de los mercados internos y externos. En efecto, uno de los factores determinantes para lograr rendimientos crecientes internos a la industria (aumento de beneficios) es el acceso a áreas de alta densidad y capacidad de consumo para aumentar el volumen de ventas.

Con el propósito de disminuir los costos de transporte, de distribución, infraestructura y servicios la firma elige una ubicación que le permita abaste-

cer con rapidez y eficiencia los mayores puntos de demanda de su producción, localización que es coincidente con la elección de muchas otras firmas que se orientan en su toma de decisiones por el mismo propósito. De este modo, existe una condición circular de permanente retroalimentación que tiende a preservar las concentraciones, una vez creadas, con lo que se mantienen y ensanchan las diferencias entre las regiones. Esto puede explicar por qué las regiones desarrolladas siguen siendo regiones ganadoras en los escenarios nacionales, en tanto otras mantienen sus dificultades para obtener mayores niveles de desarrollo⁶.

Infraestructura Vial

En la última década una modalidad de transporte que fue cobrando fuerza en nuestro país es la logística integral. Ésta representa la acción de cubrir la mayor cantidad de prestaciones para una transacción internacional e incluye el diseño y la coordinación de los distintos medios de transporte, almacenaje, consolidación y desconsolidación de contenedores, seguros de carga y servicios aduaneros.

Esta modalidad tiene sus orígenes a nivel mundial en la década del '80 y surgió como consecuencia de la contenedorización e integración de los sistemas de transporte. También influyeron las exigencias de entregar productos *just in time*, los costos en ascenso y la creciente complejidad y celeridad de las operaciones.

Todas estas tendencias llevaron a los clientes a terciarizar las tareas en manos de proveedores concentrados. Así, se inició la consolidación de distintos operadores -agentes de carga que incorporaron otros servicios, o despachantes de aduana que diversificaron sus prestaciones y anexaron la función de *freight forwarders* (agentes de carga)- con el objetivo de brindar servicios integrales a exportadores e importadores cada vez más exigentes. Nuestro país no estuvo al margen de la tendencia. Es más, la concentración se vio favorecida en la última década en los momentos de recesión del mercado interno -que impulsó en muchos casos las fusiones y asociaciones de distintos

⁶El transporte permite acceder al gran mercado que es la RMBA (de 13 millones de habitantes) y a los mercados mundiales a través de sus cinco áreas portuarias.

operadores locales- y, más tarde, con el auge exportador, que incrementó la demanda de este tipo de servicios.

La logística integral les permite a los clientes delegar las tareas en un solo interlocutor. Así, se evitarían responsabilidades dispersas, se acortarían los tiempos y se reducirían los costos. Por ello, la comercialización no pasa por los puertos que actuaban de depósitos hasta que viniera el barco, sino que ahora la mercadería se la lleva la empresa logística y es la encargada de trasladarla a destino por el puerto que ella escoja. Esta nueva modalidad de transporte es de suma importancia para cualquier industria. Aquellos territorios que cuentan con cierta dotación de este tipo de empresas no pasan inadvertidos al momento de elegir una nueva localización.

A su vez, el costo de transporte en Argentina, y particularmente en los últimos años, tiene cada vez más incidencia en el costo de producción total. Un estudio presentado en la 12ª Conferencia industrial Argentina destaca:

- El costo logístico ha superado el valor en dólares de diciembre de 2001.
- Argentina tiene costos logísticos bastante más elevados que los países desarrollados y que algunos de sus competidores directos.
- Para las empresas alejadas de los mercados internos y las vías de salida al exterior, la incidencia del costo logístico es un factor determinante para competir.

A este aumento sostenido del costo del flete para la operación internacional se suma:

- Aumentos del precio del petróleo han impulsado fuertemente los costos logísticos para el comercio exterior
- Este factor es particularmente importante para la Argentina, por su lejanía de los mercados y el menor valor agregado de sus envíos (Carmona, R.; 2006)

El transporte en la Argentina está concentrado en el automotor, que es el más caro en la relación distancia y costo por unidad, por lo cual la integración multimodal de transporte sólo se da entre el transporte automotor y el barco, cuando es necesario. El ferrocarril sólo se utiliza para cargas a granel de productos primarios. Por ello, la infraestructura de transporte se orienta a la ampliación y mejoras de carreteras y puertos.

En la gestión actual hay una clara política de aumento de capacidad vial y prolongación de las autopistas existentes heredadas de las políticas de los '90, en cuanto a la infraestructura vial en la RMBA. Dichas obras, en la mencionada década, son: ensanche de la Panamericana, finalización del Acceso Oeste, Autopista a Cañuelas, Autovía 2-1° tramo Au Bs. As.- La Plata. En los últimos años y en la actualidad, tales trabajos viales se completan con (Fig. 10):

1. Autovía 6: Circunvalación externa de la RMBA; conecta el norte con el sur de la RMBA (Campana-La Plata).
2. Autopista Luján-Mercedes: prolongación del Acceso Oeste.
3. Autovía Cañuelas-Monte: prolongación de la Autopista a Cañuelas.
4. Ampliación tercer carril de Panamericana: Tramo Zárate – Campana.
5. Autovía Pilar–Pergamino: prolongación que conectará la zona norte del área metropolitana con la zona norte de la provincia de Buenos Aires y la región centro y norte del país.
6. Autopista de vinculación Presidente Perón: Constituiría la tercera circunvalación de la Ciudad de Buenos Aires.
7. Ampliación de la Autopista Buenos Aires-La Plata: tercer carril tramo Quilmes-Avellaneda.

La primera y la séptima de ellas se encuentran en la última etapa de construcción; la segunda, tercera y cuarta se encuentran licitadas; y las dos últimas en proyecto y declaradas de interés público (Órgano de Control de Concesiones Viales –OCCOVI-, Ministerio de Planificación Federal de la Inversión Pública y de Servicios; 2007).

Infraestructura Portuaria

En la actualidad, la aceleración de la circulación e intensificación de flujos está asociada a la aceleración del tiempo y de los movimientos. En este sentido, la ruptura obligada que supone el puerto tiende a reducirse al mínimo para mantener una relativa continuidad en la circulación de los flujos. Por ello, los puertos pueden ser instrumentos privilegiados para el desarrollo del comercio exterior y permiten a una ciudad o región posicionarse diferenciadamente frente al resto. Esta importante ventaja comparativa brinda

posibilidades estratégicas para el desarrollo, siempre que se la logre valorar y potenciar adecuadamente.

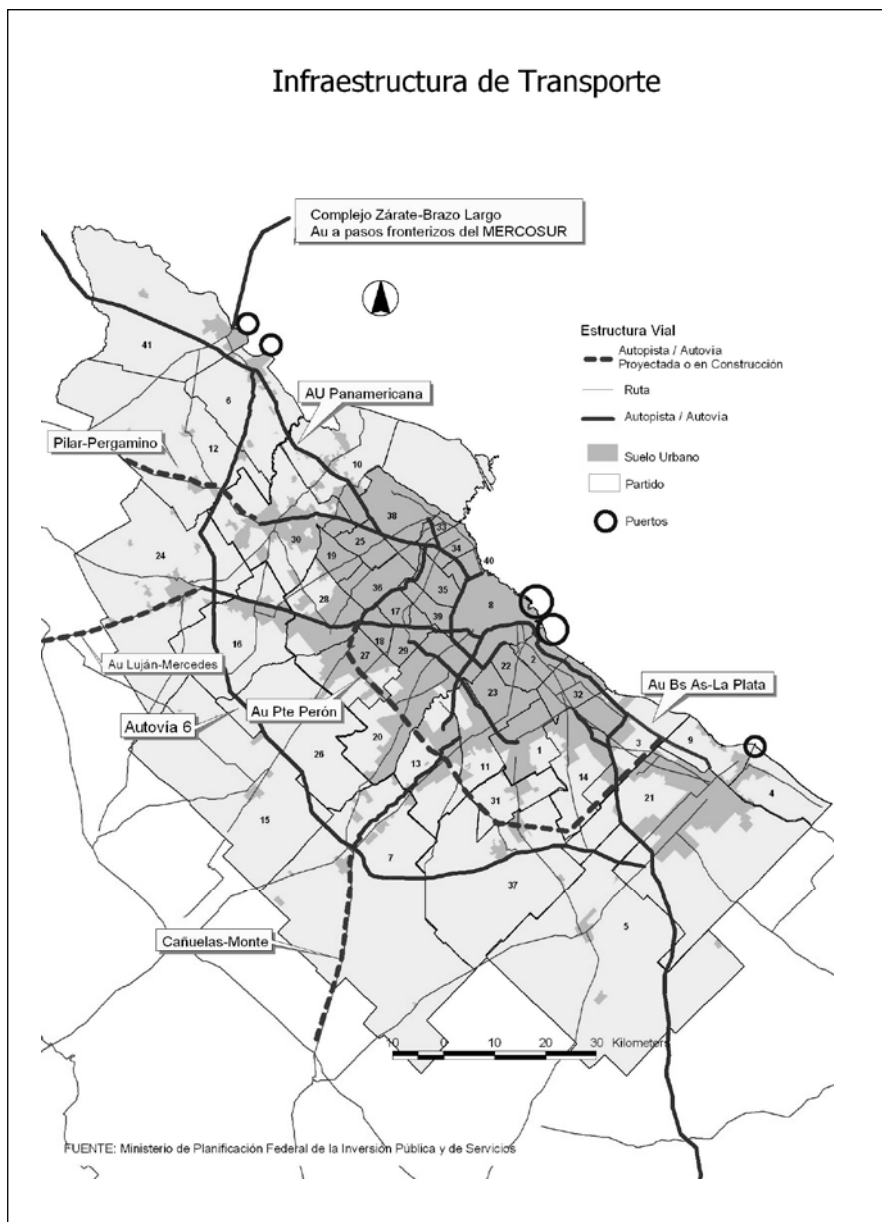
Existe una estrecha vinculación entre la ciudad y su puerto; es imposible pensar en una desvinculada del otro, en términos de desarrollo integral de la comunidad. Los movimientos portuarios inciden fuertemente sobre el resto de las actividades económicas. Los puertos se constituyen en centros económicos, generadores de actividades industriales, comerciales y de servicios, y dan lugar, en forma directa e indirecta, a la creación de un importante número de puestos de trabajo. Son, además, un importante factor de atracción para la localización de nuevas empresas.

Con respecto a los puertos en la RMBA, los puertos de Buenos Aires y Dock Sud capturan actualmente el 95% del tráfico total de cargas con alto valor agregado y containerizadas (Secretaría de Transporte, Ministerio de Planificación Federal de la Inversión Pública y de Servicios). Al norte de la región se encuentra una serie de terminales portuarias en Zárate y Campana. Entre ellas tenemos: Terminal Siderca, para productos siderúrgicos; Terminal Euroamérica, especializada en carga refrigerada; muelle de la Provincia, que mayormente opera carga general; Terminal Esso, anexa a la destilería de petróleo; Terminal Maripasa, dedicada al movimiento de automóviles; Terminal Carboclor, para productos químicos líquidos, Terminal Rhasa, opera productos químicos y derivados del petróleo; y Campana Marine Terminal, para productos químicos. Zárate Port se dedica especialmente a la carga de fertilizantes de todo tipo; Terminal Zárate es multipropósito, aunque en principio esté dedicada mayoritariamente al tráfico de autos de todo tipo; Vitco cuenta con instalaciones que están diseñadas para recibir en tanques el petróleo y los derivados⁷.

Por su parte, en el sur de la región se encuentra el Puerto La Plata, que cuenta con la presencia preponderante de Repsol-YPF S.A. y su destilería. También opera Copetro S.A. con carga de carbón residual de petróleo, producido con materia prima que obtiene de dicha destilería. El movimiento es a granel y mayoritariamente de combustibles líquidos (63%), productos siderúrgicos (13%) y combustibles sólidos (12%) (Consorcio de Gestión Pto. La Plata).

⁷ Breve caracterización, elaborada a partir de información proporcionada por las mismas empresas y la Prefectura Naval Argentina.

Figura 10: Infraestructura de transporte



Referencias de la figura 10

- | | | | |
|--------------------|---------------------|-------------------------|----------------------|
| 1. Atte Brown | 12. E de la Cruz | 23. L. de Zamora | 34. San Isidro |
| 2. Avellaneda | 13. Ezeiza | 24. Luján | 35. Gral. San Martín |
| 3. Berazategui | 14. F. Varela | 25. Malvinas Argentinas | 36. San Miguel |
| 4. Berisso | 15. Gral. Las Heras | 26. Marcos Paz | 37. San Vicente |
| 5. Brandsen | 16. Gral. Rodríguez | 27. Merlo | 38. Tigre |
| 6. Campana | 17. Hurlingham | 28. Moreno | 39. Tres de Febrero |
| 7. Cañuelas | 18. Ituzaingó | 29. Morón | 40. Vte. López |
| 8. Capital Federal | 19. José C. Paz | 30. Pilar | 41. Zárate |
| 9. Ensenada | 20. La Matanza | 31. Pte. Perón | |
| 10. Escobar | 21. La Plata | 32. Quilmes | |
| 11. E. Echeverría | 22. Lanús | 33. San Fernando | |

Economías externas a las firmas: las economías de aglomeración

Un ejemplo de economías de aglomeración sobre espacios metropolitanos es la aparición de sinergias derivadas de la coexistencia en un mismo mercado de trabajo metropolitano de diferentes actividades productivas especializadas que generarían ventajas locacionales. En un mercado de trabajo especializado compartido por todas las empresas del sector localizadas en un mismo territorio, tanto patronos como trabajadores pueden obtener ventajas de la aglomeración; los primeros, al contar con una oferta amplia de trabajo especializado que permite ajustar las plantillas al ciclo de la empresa; los segundos ganan la seguridad de no depender de una única empresa demandante de trabajo (Callejón y Acosta; 1996).

En efecto, las posibilidades de encontrar una mano de obra competente y experimentada son mayores en un sitio donde estén instalados establecimientos industriales y/o si pertenecen al mismo sector. El tiempo necesario para encontrar y formar una mano de obra competente puede representar un costo de oportunidad significativo, que se reduce en aquellos territorios con mano de obra especializada en la actividad industrial. A su vez, las posibilidades de encontrar nuevos empleados son maximizadas en los mercados de mano de obra más grandes, dado que, *“al ubicarse en un contexto donde abunda la mano de obra especializada y experimentada, la empresa maximiza la oportunidad de aprovechar la formación y experiencia que hayan adquirido los trabajadores en establecimientos competidores, sin tener que pagar directamente todo el costo”* (Polèse, M.;1998: 99).

Mientras algunas empresas buscan aumentar sus ingresos mediante volumen de ventas y reducción de costos de transportes, otras pueden tender a reducir los costos de producción con el aumento de los niveles de productividad; para lograr dicha reducción, tienden a localizarse en aquellas áreas con mano de obra capacitada para lograr una mejora técnica en los procesos y cualificación laboral.

Con respecto a la fuerza de trabajo, Méndez resalta dos aspectos de su influencia en la localización de la producción: de acuerdo con su costo y su nivel de cualificación profesional. Respecto al primero, la presencia de grandes contingentes de trabajadores con bajos salarios, favorece aquellos establecimientos industriales que emplean personal de manera intensiva para la elaboración de productos básicos de escaso valor. A su vez, dispone de mano de obra calificada y diversificada, *“así como de centros de formación especializada son requisito esencial para atraer hoy la localización de empresas y sectores avanzados”* (Méndez, R.; 1997: 283).

Por ello, viendo la composición del empleo por partido (CNE '04) advertimos que se destaca, por su empleo industrial, General San Martín con un 36,44% de la mano de obra empleada en la industria; le siguen Campana (33,82%), Pilar (31,57%), San Fernando (30,50%) y Tres de Febrero (27,18%). Las jurisdicciones que concentraban el mayor empleo industrial de toda la RMBA para el año 1994 eran Buenos Aires, General San Martín, La Matanza, Vicente López y Tres de Febrero (CNE '94). Pero había una fuerte concentración de éste (al igual que la cantidad de locales y valor de la producción) en la ciudad de Buenos Aires. La misma poseía el 30,65% del empleo industrial de la RMBA; la secundaba General San Martín con el 7,54%.

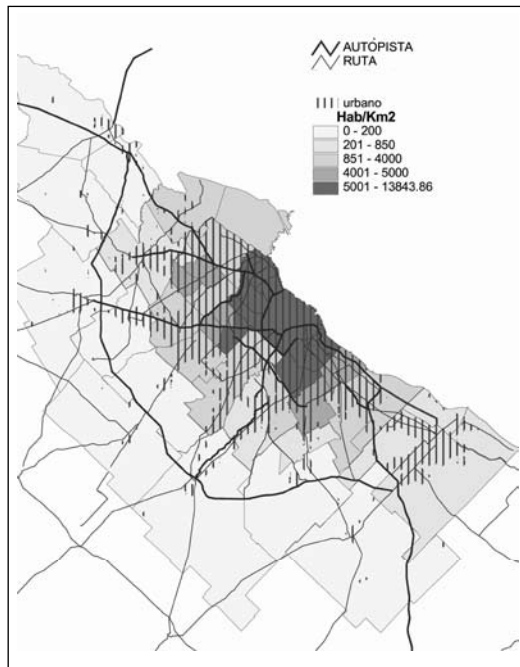
Deseconomías de aglomeración: La saturación de los territorios

Distinguimos cierta tendencia al incremento de la actividad industrial en espacios periféricos. Ello nos lleva a referirnos a las deseconomías externas de aglomeración, que tienden a elevar ciertos costos (encarecimiento del suelo e inmuebles, disponibilidad de espacio para expandirse, congestión, etc.), con lo cual hay una preferencia a la relocalización de aquellas actividades productivas; ello provoca movimientos de carácter centrifugo frente a los territorios saturados. En efecto, las deseconomías de aglomeración afectan a

bienes cuya movilidad espacial y posibilidades de intercambio son limitadas, como el suelo, los inmuebles, el aire, el transporte, etc. El incremento de los costos como consecuencia del aumento de la concentración en el territorio se manifiesta en estos bienes (Polèse, M.; 1998).

Un indicador disponible para ver dicha concentración, si bien no del todo completo, es la densidad de población. Las mayores densidades se distribuyen desde la CABA hacia la periferia; es decir, en la primera corona metropolitana encontramos los valores más altos, con excepción de Hurlingham e Ituzaingó al oeste, con valores que se aproximan a los de la segunda corona. Dentro de esta última, los partidos con mayor nivel de densidad de población son Quilmes y Alte. Brown, al sur; y Malvinas Argentinas y José C. Paz, al norte. De la tercera corona, los partidos con mayor densidad son, al sur La Plata, Berisso y Ensenada; y, al norte, Pilar (Figura 11).

Figura 11: Densidad de población en la RMBA. 2001



Fuente: Elaboración propia sobre la base del CNPyV 2001, INDEC

Los territorios de mayor densidad corresponden a los distritos más urbanizados. Así, la ciudad de Buenos Aires es la de mayor densidad, con 13.843,86 hab/km², por lo cual hay escasez de suelo; en el otro extremo se ubica General Las Heras, con 16,68 hab/km².

El suelo urbano es, en gran medida, la base material fundamental para la producción de la ciudad; no sólo para la actividad industrial. Por ello hay mucha demanda y competencia; son, entonces, diferentes los factores que intervienen en la conformación de su valor. Inciden convergentemente las condiciones fisicoambientales y, principalmente, las regulaciones específicas que definen usos y el potencial constructivo urbanístico medido en cantidad de metros cuadrados a edificar y de habitantes.

El suelo urbano no es un bien de consumo que se usa y desgasta en un breve período, sino que es un activo, por lo tanto, puede esperarse un flujo de ingresos proveniente de su uso o arrendamiento.

Esta vinculación con el resto del sistema económico también se expresa nítidamente a través de la demanda de suelos con propósitos de inversión financiera, protección contra la inflación y/o especulación. Porque las alzas continuas en términos reales en los valores de suelo y las condiciones tributarias con que se lo trata en algunos países ofrecen, en el mercado de suelo, una interesante opción frente a otras alternativas de inversión de corto, mediano y largo plazo. En un contexto de globalización, esto significa flujos internacionales de fondos de inversión que requieren rentabilidades de largo plazo, que sean seguros y no tengan requisitos de liquidez.

El suelo urbano forma parte del conjunto de bienes que se transan en la economía, por lo que su precio está sujeto a la evolución general de la economía y su expresión espacial. Esto resulta aún más claro si se considera que en el ámbito urbano la demanda de suelo es una demanda derivada y, por lo tanto, sujeta a las condiciones que afectan a las actividades que lo requieren. Por esta vía de análisis puede explicarse la relevancia que tienen respecto del mercado de suelos tanto el modelo económico que se aplique como los factores históricos- espaciales expresados en la herencia de una estructura física-funcional, económica y social de la ciudad.

La naturaleza de los valores del suelo e inmuebles urbanos

El suelo, como inmueble, posee la particularidad que no presenta costos de producción y, por ende, sus precios de suministros son nulos. Por lo tanto, la totalidad de los beneficios obtenidos constituye un excedente o renta económica.

Esta línea de razonamiento puede extenderse fácilmente a las zonas urbanas, donde la posibilidad de que una parcela de terreno produzca una renta económica no se debe tanto a sus características físicas como a sus ventajas de accesibilidad. Dentro de una zona urbana existirá una demanda mayor respecto de los emplazamientos más accesibles, y la competencia que se establezca entre los diversos aprovechamientos posibles hará que los propietarios se beneficien plenamente, en forma de renta económica, de las ventajas de accesibilidad de que gocen sus terrenos.

El valor del suelo, evidentemente, constituye un factor importante para adoptar cualquier decisión de construir o de reconstruir un inmueble, puesto que la cantidad máxima que el promotor estará dispuesto a pagar por conseguir o unificar los intereses actualmente constituidos sobre el terreno será reflejo del valor que él atribuye al suelo. Obsérvese que, en este caso, el valor del suelo queda referido a un punto concreto en el tiempo, el momento en que va a levantarse una estructura, y representa la cantidad que los promotores pagan realmente.

Parte del problema de hallar soluciones de mercado consiste en encontrar localizaciones individuales. La zona urbana contiene una gran variedad de actividades interdependientes y, dados la estructura y el nivel general de conocimiento que prevalezcan, la elección de localización, normalmente, es una decisión racional que se toma después de evaluar las ventajas relativas que ofrecen diversas localizaciones para el desarrollo de la actividad en cuestión.

La especialización es una de las características de las pautas de utilización del suelo urbano. Tanto dentro de las zonas urbanas, como en la relación de unas con otras, existe un grado mayor de variación en la distribución espacial del uso del suelo cuando se trata de categorías diferentes de aprovechamiento que dentro de una misma de tales categorías. A través de un proceso competitivo, en cualquier zona urbana, grande o pequeña, las actividades se buscan y se aíslan en aquella parte del área urbana en que

han de encontrar condiciones óptimas para su desenvolvimiento y, como consecuencia de ello, suelen ser capaces de excluir de allí a todos los demás aprovechamientos posibles. Cuando se trata de una economía competitiva existe un límite estricto en cuanto a las desventajas que puede aceptar una actividad y a las ventajas de una localización alternativa de que puede privarse. Por tanto, a largo plazo, cada actividad tiende a localizarse allí donde disfruta de una mayor ventaja relativa, caso en que el suelo se utiliza en su mejor aprovechamiento. La diferenciación espacial de los usos del suelo aumenta al crecer el tamaño de la zona urbana⁸, poniendo de manifiesto que la especialización de actividades se hace más generalizada y compleja y los vínculos de complementariedad más numerosos.

Es así que la confluencia de actividades que permiten obtener mayor beneficio se reflejan en los altos valores del suelo que tal actividad permite sostener. Y es aquí cuando se satura el territorio en cuanto a concentración de actividades urbanas (sean productivas, comerciales o residenciales) y genera deseconomías para la industria, dado que los valores excesivamente altos pueden ser insostenibles para la actividad industrial.

Con la intención de tener una perspectiva de los valores del suelo en la RMBA, sin caer en un análisis profundo de este mercado, se tomaron dos estudios previos. El primero de ellos realizado por el Posgrado de Economía Urbana de la Universidad Torcuato Di Tella (UTDT) en el año 2000 y el segundo, realizado por la Dirección General de Sistemas de Información Geográfica-DGSIG del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, en el año 2005. Para tener valores más actualizados se recurrió a la sección “Inmuebles” del diario *Clarín*, en los rubros “Galpones, edificios industriales y depósitos” y “Terrenos, fracciones y lotes”. Para el año 2000, en la Ciudad de Buenos Aires, el precio promedio obtenido fue de 624 US\$/m², *“lo cual representa una tasa de crecimiento anual del 5.2% desde el cuarto trimestre de 1997”* (Sparacino, A.: 2; 2000).

Mientras que para el año 2005 hubo un retroceso de los valores en la tercera corona, respecto al 2004 es retroceso de los valores en tanto en la ciudad de Buenos Aires y primera corona los incrementos son de un 28.8 y 26.6% respectivamente (Tabla 6). Dentro de la periferia metropolitana, es clara la

⁸ Definido por las Ordenanzas de Uso del Suelo y Construcción.

diferencia de valores. Para el año 2005, en la zona Norte los terrenos de más de 1.000 m² cuestan en promedio 111 US\$; en zona Oeste, 81 y en zona Sur 60,8 (DGSIG; 2005).

En lo que respecta a la variación interanual de los precios promedio por m² en las tres zonas de la Región Metropolitana de Buenos Aires, se aprecia que en la zona Oeste se registró el menor incremento (27,2 %), seguida por la zona Norte (37,2 %); mientras que la zona Sur presenta el mayor aumento de precios entre junio de 2004 y junio de 2005 (41,6 %) (DGSIG; 2005).

Tabla 6: Precios promedio (US\$/m²) en el Gran Buenos Aires a la ciudad de Buenos Aires. 2º Trimestre de 2000

Corredor	De 0 a 20 Km.	De 20 a 35 Km.	Más de 35 Km.
Norte	337,7	130,4	54,6
Oeste	250,2	118,8	24,1
Sur	202,1	89,7	26,4
Total	289,8	118,1	47,8

Fuente: Sparacino, 2000.

Tabla 7: Distribución del precio promedio por m² en la Región Metropolitana. Junio 2004 - Junio 2005

Corredor	2004 Junio (U\$S)	2005 Junio (U\$S)	Variación Anual (%)
Ciudad Bs. As	459	591	28,8
1ª Corona	153,1	193,9	26,6
2ª Corona	48,6	62,8	29,2
3ª Corona	29,3	25,8	-11,9

Fuente: Dirección General de Sistemas de Información Geográfica. GCBA; 2005.

Tabla 8: Precios Promedio de Galpones, Edificios Industriales y Depósitos. RMBA 2007

Sector	Corona	US\$/m ²
CABA		782,86
Norte	1 ^a	226,58
Oeste	1 ^a	176,12
Sur	1 ^a	193,42
Norte	2 ^a	183,01
Oeste	2 ^a	152,83
Sur	2 ^a	155,08
Norte	3 ^a	139,32
Oeste	3 ^a	s/d
Sur	3 ^a	s/d

Fuente: Elaboración propia sobre la base de "Inmuebles" Clarín

Tabla 9: Precios promedio de terrenos. RMBA 2007

Sector	Corona	US\$/m ²
Norte	1 ^a	305,65
Oeste	1 ^a	266,3
Sur	1 ^a	60,00
Norte	2 ^a	50,4
Oeste	2 ^a	27,39
Sur	2 ^a	46,71
Norte	3 ^a	39,63
Oeste	3 ^a	7,86
Sur	3 ^a	14,37

Fuente: Elaboración propia sobre la base de "Inmuebles" Clarín

Observando las tablas 6 a 9 vemos que hay una clara disminución de los valores a medida que nos alejamos de la ciudad de Buenos Aires, tanto en los años 2000 o 2005 como en el 2007. La periferia norte tiene los valores más altos después de la ciudad de Buenos Aires; le sigue la periferia oeste y, por último, la sur, con los valores más bajos del mercado. Pero si consideramos los inmuebles industriales vemos que en el sur de la primera y segunda corona los valores son superiores a los de la oeste.

A su vez, las tres fuentes consultadas coinciden en el constante aumento de los valores, prácticamente en todas las locaciones. Por lo cual, como vimos, el suelo es un bien de alto costo para la industria que, con tales valores, podría representar más del 50% de la inversión en la apertura de una planta.

Como se evidencia en los puntos anteriores, a lo largo de los años '90 se han ido generando nuevas empresas en áreas más periféricas, donde observábamos que se concentra la oferta de suelo y donde además el precio del mismo era más asequible. Así, la escasez de suelo para la industria en la ciudad de Buenos Aires como en los partidos de la primera corona metropolitana se nos revela como uno de los posibles factores que dificultan la consolidación y permanencia de las grandes y medianas empresas una vez iniciada su actividad.

A su vez, estas industrias demandan cada vez más suelo para su actividad. En efecto, los predios industriales son cada vez de mayores dimensiones. A pesar de que, bajo el modelo de producción fordista, el proceso productivo se hacía en el mismo establecimiento, la producción actual tiende a desconcentrar la producción, terciarizando dicho proceso hacia otros establecimientos. Contrariamente a ello, se puede cotejar que las nuevas instalaciones demandan predios de mayores dimensiones, a diferencia de la vieja fábrica fordista, que tenía un diseño de plantas industriales compactas (Figuras 12 y 13). Por lo tanto, hay una mayor demanda de superficie por establecimiento industrial.

Figura 12: Plantas industriales.
Fábrica metalmeccánica en el partido de La Plata



Fuente: Dirección de Planeamiento Urbano, Municipalidad de La Plata. Vuelo 2004

Las viejas fábricas tenían un diseño compacto; es decir, cada edificio correspondía a distintas fases productivas, en un predio con reducidos espacios abiertos.

Planta Siderúrgica en la ciudad de Campana



Fuente: Google Earth

Las nuevas plantas industriales, por el contrario, tienen un diseño abierto, espaciado y muchas veces con sus edificios separados con amplios espacios abiertos, en predios con mayores dimensiones.

Planta automotriz en Zárate



Fuente: Toyota Argentina

Curtiembre, Partido de Brandsen



Fuente: Google Earth

Territorios industriales
Área industrial en Avellaneda con tradición industrial (1a Corona Sur),
fuertemente concentrada con alta densidad de ocupación



Fuente: Google Earth

Área industrial en Pilar de fuerte consolidación en los '90 (3a Corona Norte)



Fuente: Google Earth

Área industrial en General San Martín con tradición industrial (1a Corona Norte)



Fuente: Google Earth

Entonces, un factor importante a considerar para el impulso de cualquier actividad, y al que muchas veces no se le da la importancia necesaria, es la disponibilidad de suelo libre para el desarrollo de las distintas actividades económicas: industrial, residencial, agrícola y de servicios. Tal disponibilidad se encuentra en la 3a corona donde hay más lugares sin territorios saturados (Figura 1 y 11).

En los últimos años, las industrias tienden a incorporar una serie de normas de producción que apuntan a reducir las externalidades negativas: son las normas ISO 14000. Estas no han recibido la debida atención por parte de economistas y geógrafos en los análisis entre la industria y el territorio. Justamente, uno de los motivos del desarrollo de estas normas son las deseconomías de aglomeración, principalmente de impacto ambiental en las ciudades.

Con la economía global actual, las iniciativas de los gobiernos de los países industrializados están creando presiones de mercado, tanto para las grandes compañías como para las pequeñas para que adopten estas normas ISO. Si no lo hacen corren el riesgo de quedar fuera de los mercados principales. “International Organization for Standardization” (ISO) es el organismo internacional de normalización y conforma una red de 157 estados miembros representados respectivamente por sus organismos nacionales de normalización.

Estas normas definen estándares que pueden ser usados por empresas de todos los tamaños y tipos en todo el mundo. Estos estándares, a su vez, pueden ser aplicables a todos los sectores de la empresa, por lo que pueden ser implementados en toda la organización o solo en partes específicas de la misma (producción, ventas, administración, depósitos, transporte, desarrollo, etc.). No hay una actividad industrial o de servicios específica para aplicar estas normas (Bas, P y Jacobo, G; 2000).

Su adopción obliga a las compañías a afectar al tema ambiental una estructura específica para poder conseguir las mejoras ambientales que se exigirán y para reducir los costos ambientales a través de estrategias como, por ejemplo, la prevención de la contaminación. Cabe señalar que dicha estructura debe montarse sobre la estructura productiva y no fuera de ella.

Por lo tanto, dichas normas internacionales se pueden aplicar a diferentes organizaciones y empresas cuya gestión afecte directa o indirectamente el medio ambiente. La necesidad de proteger nuestro ambiente, acelerada por la competencia global, comienza en la implantación y registro de operaciones

en la normativa internacional ISO 14001: 2004. Esto obliga a otros a implantar un modelo o registrar la empresa con base a la Normativa ISO 14000. La normativa internacional ha sido coordinada y evaluada por más de 60 países. Por lo cual, como se mencionó se debe adecuar a estas normas. Es que *“...las empresas (mayormente multinacionales y de primer nivel) requieren de sus proveedores evidencia y resultados que demuestren responsabilidades en los servicios y los productos suministrados tal como el reciclaje. A su vez y sucesivamente cada proveedor lo requiere de sus proveedores”* (Bulltek; 2008).

La estructura en la gestión ambiental establecida en la normativa internacional ISO “verde”, se puede resumir en varios requerimientos generales, pero el que nos interesa para este trabajo es el de “hacer que el desarrollo, fabricación y suministro de productos y servicios sean más eficientes, seguros y limpios y proporcionar a los gobiernos una base técnica para la salud, la seguridad y la legislación ambiental, y evaluación de la conformidad” (ISO; 2007).

En la Argentina, una entidad⁹ a cargo de la certificación de estas normas es el Instituto Argentino de Normalización y Certificación (IRAM)¹⁰, el cual considera que “los beneficios de la normalización son múltiples, y apuntan, básicamente, a crear criterios mínimos operativos para un producto, proceso o servicio” (IRAM).

Distintas entidades de certificación coinciden en los siguientes beneficios de una “actuación medioambiental adecuada”:

Imagen: Mejora la imagen corporativa y el atractivo de la empresa para sus empleados y vecinos, pues se necesita demostrar que cumple con el sistema de gerenciamiento ambiental, sea para un tercero o para un cliente.

Marketing: Se refuerzan las estrategias de diferenciación de los productos, con la obtención de etiquetas ecológicas para nuevos mercados, ya que puede acompañar a las fuerzas del mercado cuando exigen producción “verde” o “ecológica” de los productos y/o marcas.

⁹ Hay también empresas auditoras que certifican las ISO. Estas, a su vez, están habilitadas y controladas por la International Organization for Standardization.

¹⁰ Dicho instituto es el “nexo de continuidad con IRAM (Instituto Argentino de Racionalización de Materiales), es una asociación civil sin fines de lucro, constituida como tal en 1935” (<http://www.iram.com.ar/>).

Situación Financiera: Aumenta la confianza de inversionistas y aseguradores. Porque se puede acreditar el cumplimiento de la empresa en aquellos negocios donde la gestión ambiental sea un factor determinante para cerrarlos, y porque puede obtener mayor beneficio económico, derivado de una mayor eficiencia en el uso de los recursos (por ejemplo, el ahorro que pueden significar para cualquier empresa el reuso, el reciclaje y/o la recuperación adecuados).

Marco legal: Evita demandas judiciales, multas y demás costos legales. Porque se declara públicamente el compromiso a cumplir con todas las legislaciones ambientales; y obteniendo, a su vez, uno de los beneficios: la revalorización “verde” o “ecológica” de sus productos y/o marcas. Y porque ayuda a cumplir con la legislación ambiental, disminuyendo la exposición de la empresa a litigios ambientales, penales o civiles.

Esta cuestión legal es la que profundizaremos en el punto siguiente ya que cierta legislación ambiental, que las industrias deben cumplir, determina algunas pautas de localización.

La promoción industrial: PI-SIP

No cabe duda de que el Estado cumple múltiples funciones en la organización del sistema productivo en el territorio. Méndez menciona cuatro fundamentales: función legislativa, función productora, función promotora y de ordenación y función redistributiva. En cuanto a la tercera función, que es justamente la que vamos a analizar en esta sección, se refiere a intervenciones del Estado, mediante la aprobación y aplicación de políticas económicas y territoriales orientadas a impulsar el crecimiento o la modernización/reconversión de sectores específicos, la mejora de los factores productivos (políticas de infraestructuras, tecnológicas, de formación y empleo, etc.) y el desarrollo de regiones mediante diversas promociones. Se busca una mejor ordenación de las actividades en el territorio para evitar así efectos indeseados sobre la población y/o el medio ambiente (Méndez, R; 1997).

Una de las leyes vinculada a estas funciones es la Ley de Radicación Industrial N° 11.459 y Decreto Reglamentario N° 1.741/96. La misma es una de las reglamentaciones que deberán cumplir las industrias para adquirir las normas ISO 14000. Si bien el espíritu de la ley está dirigido a nuevas em-

presas con el fin de reducir impactos ambientales negativos (externalidades negativas), la misma es de aplicación a todas las industrias instaladas, que se instalen, amplíen o modifiquen sus establecimientos o explotaciones dentro de la jurisdicción de la Provincia de Buenos Aires. Para los fines de esta ley se entiende por establecimiento industrial a todo aquel donde se desarrolla un proceso tendiente a la preservación, reparación o transformación en su forma, esencia, calidad o cantidad de una materia prima o material para la obtención de un producto final mediante la utilización de métodos industriales. Por esta ley, todos los establecimientos industriales deberán contar con el pertinente Certificado de Aptitud Ambiental.

Con respecto a la obligatoriedad de la obtención del Certificado de Aptitud Ambiental, la ley establece lo siguiente:

1. *“Todos los establecimientos industriales deberán contar con el pertinente Certificado de Aptitud Ambiental como requisito indispensable para que las autoridades municipales puedan conceder, en uso de sus atribuciones legales, las correspondientes habilitaciones industriales.”* (Art. 3°, Ley 11.459).
2. *“Los parques industriales y toda otra forma de agrupación industrial que se constituya en la Provincia además de las obligaciones que correspondan a cada establecimiento, deberán contar también con el Certificado de Aptitud Ambiental expedido en todos los casos por la Autoridad de Aplicación en forma previa a cualquier tipo de habilitación municipal o provincial. Esa certificación acreditará la aptitud de la zona elegida y la adecuación del tipo de industrias que podrán instalarse en el parque o agrupamiento, según lo establezca la reglamentación; y el peticionante deberá presentar una Evaluación Ambiental en los términos que también se fijarán por vía reglamentaria. La misma obligación rige para la modificación o ampliación de los parques o agrupamientos existentes”.* (Art. 4°, Ley 11.459)

Dicha normativa clasifica a los establecimientos industriales en tres categorías: inocuos (no constituye riesgos para la población), incómodos (constituye una molestia para la población u ocasiona daño al medio ambiente) y peligrosos (riesgo para la población y el medio ambiente) (Art. 15, Ley 11.459); *“la totalidad de los establecimientos industriales, a instalarse o instalados en*

el territorio de la Provincia de Buenos Aires, deberán ser clasificados en una de las tres categorías, de acuerdo con su Nivel de Complejidad Ambiental (N.C.A.). (Art. 8, Decreto Reglamentario N° 1.741/96). El Nivel de Complejidad Ambiental se define por el rubro de actividad, la calidad de los afluentes y residuos que genere el establecimiento industrial, los riesgos potenciales que puedan afectar a la población o al medio ambiente circundante, la dimensión (medida en personal empleado, potencia instalada y superficie), y la localización. Con la relación superficie cubierta/superficie del predio se busca generar un espacio de “amortización” entre el proceso productivo y el espacio circundante externo al predio de la planta industrial. Por eso, cuanto mayor es la relación sup. cubierta/sup. libre mayor es el nivel de complejidad ambiental.

Tal categorización se realiza por única vez, salvo que el establecimiento sufra alguno de los siguientes supuestos: ampliación de más de un 20% de la superficie productiva, la potencia instalada, cantidad de residuos generados o cambio de rubro; en el caso que se de alguno de estos supuestos hay que recategorizar (Art. 57, Decreto Reglamentario N° 1741/96).

Los establecimientos industriales más pequeños considerados inocuos en cierta forma son exceptuados de esta ley. *“Los establecimientos pertenecientes a la primera categoría que empleen menos de cinco (5) personas como dotación total, incluyendo a todas las categorías laborales y a los propietarios, y que dispongan de una capacidad de generación inferior a los quince (15) HP, si bien deberán ajustarse a las exigencias de la presente ley, estarán exceptuados de obtener la previa Aptitud Ambiental...”* (Art. 16). Por lo tanto se ampara, desde el punto de vista legislativo, la tendencia de las pequeñas industrias a mantenerse en áreas consolidadas y, aquellas industrias con cierto nivel de complejidad, de acuerdo al propio proceso productivo y dimensiones, tendería, en mayor o menor medida, a orientar las localizaciones industriales hacia ámbitos más abiertos.

Por su parte, el Decreto Reglamentario N° 1.741/96 de la Ley 11.459, en el Capítulo II, trata el tema de la ubicación de los Establecimientos Industriales, quedando definida en el Artículo 40° cinco zonas: Zona A: Residencial Exclusiva; Zona B: Residencial Mixta; Zona C: Industrial Mixta; Zona D: Industrial Exclusiva y Zona E: Rural. A cada industria le corresponde según su categoría, una zona. Ahora bien, si una industria instalada se expande (cambia de categoría), no es que se tenga que relocalizar sino que tiene que justificar una

mejora ambiental y tecnológica de acuerdo al artículo 48, como filtros para la emanación de gases o una planta de tratamiento de residuos, en estos casos se recategorizan sin la necesidad de cambiar de zona.

Como se dijo, el espíritu de la ley es para las industrias nuevas que se instalen en la provincia. El Decreto establece que “Los parques industriales, sectores industriales planificados, polígonos industriales y toda otra forma de agrupación industrial que se constituya en el territorio provincial a partir de la vigencia del presente decreto, y los existentes que promuevan modificaciones y/o ampliaciones de los mismos, deberán obtener, en forma previa a su instalación, modificación o ampliación según el caso, el Certificado de Aptitud Ambiental correspondiente, acreditando la aptitud de la zona elegida para el perfil de las industrias a instalarse”. (Art. 50°, Ley 11.459).

De este modo los parques y sectores quedan considerados como cualquier establecimiento industrial; de acuerdo con el Certificado de Aptitud Ambiental se determinan la zona donde deben instalarse y el perfil de las nuevas industrias que se radiquen en los parques ya existentes al momento de sancionarse la presente ley.

Otra ley vinculada a la promoción y ordenación de la industria en el territorio es la Ley de Parques Industriales y Sectores Planificados N° 10.119 y Decreto Reglamentario N° 3.487/91. La presente Ley, promulgada en el año 1983, considera Parque Industrial al “Sector Industrial de zona industrial, dotado de infraestructura, equipamiento y servicios comunes y públicos necesarios, subdivididos para el asentamiento de establecimientos industriales agrupados, conforme a los requisitos del presente régimen legal.” (Art. 2° Decreto – Ley 10.119/83). Por su parte, el Sector Industrial Planificado “es la parte de la zona industrial dotado de un mínimo de infraestructura, equipamiento y servicios comunes y públicos, necesarios subdividido para el asentamiento de establecimientos industriales agrupados, conforme a los requisitos establecidos en el presente régimen legal.” (Art. 3° Decreto – Ley 10.119/83). En cuanto a la zona industrial que menciona, esta es definida y regulada por el mencionado Decreto Reglamentario N° 1.741/96 de la Ley 11.459.

El texto del Decreto Reglamentario de esta Ley, Decreto N° 3.487/91, clasifica, en el Anexo I, los Parques y Sectores Industriales Planificados según el origen de la iniciativa para su creación. De esta manera, los clasifica en

oficiales, privados y mixtos. Y establece que los Parques Industriales comprenderán las siguientes clases:

1. Parques Industriales Oficiales: Creados por iniciativa de los gobiernos provinciales o municipales.
2. Parques Industriales Privados: Creados por iniciativa particular, incluyendo modalidades cooperativas
3. Parque Industrial Mixto: Originados por el conjunto de iniciativas oficiales y de particulares, del modo y forma participativa que se determine para su constitución y funcionamiento.

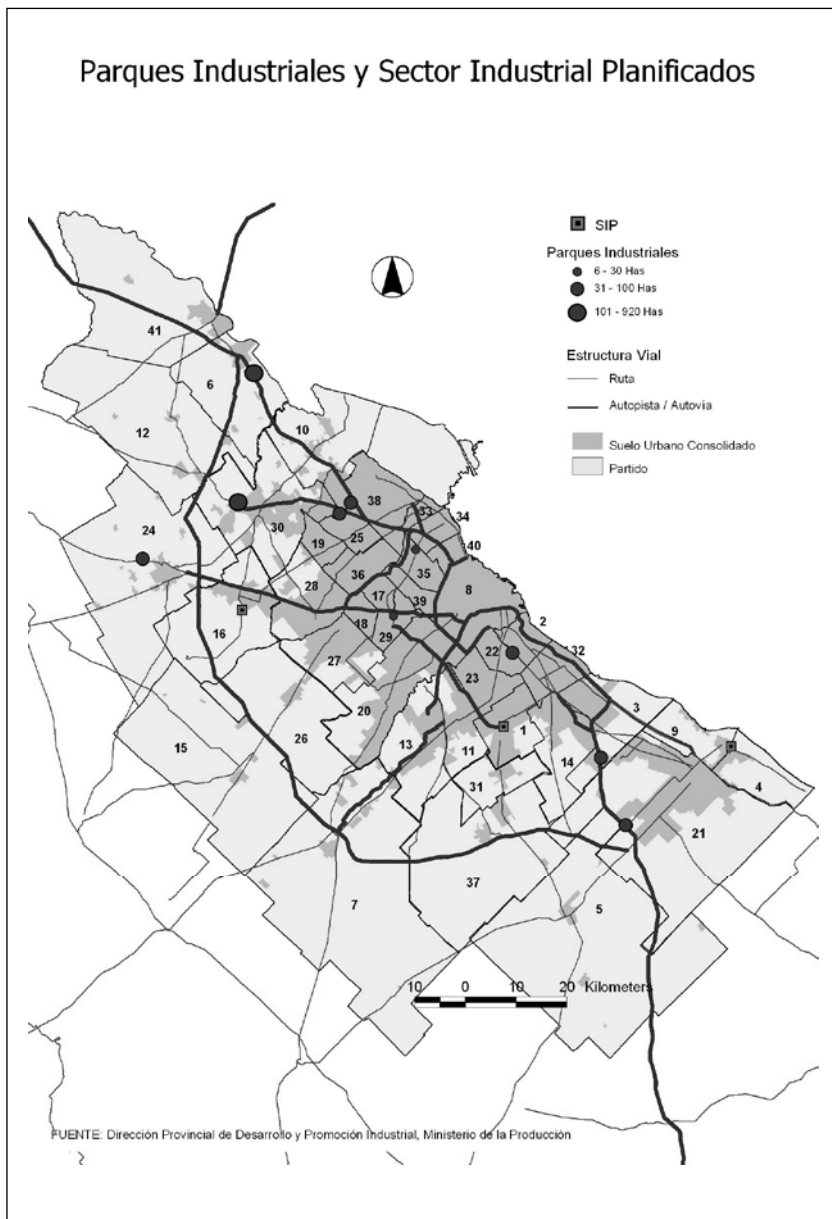
Del mismo modo, en el artículo 3° se establece la clasificación para los Sectores Industriales Planificados:

1. Sectores Industriales Planificados Oficiales: serán los originados por iniciativas provinciales y/o municipales.
2. Sectores Industriales Planificados Mixtos: los originados por el conjunto de iniciativas oficiales y privadas del modo y forma que se determine para su constitución, en su respectivo reglamento o contrato.

Las obras básicas de ejecución obligatoria de los Sectores Industriales Planificados se construirán en la medida de las necesidades y posibilidades de los establecimientos que se radiquen en el agrupamiento. Esta responsabilidad diferida para la ejecución de obras inhabilita a las iniciativas exclusivamente privadas para la creación de Sectores Industriales Planificados dentro de la misma localidad. Para ser aprobados, los parques o sectores industriales deben contar con cierta infraestructura mínima: camino pavimentado, red de energía eléctrica, comunicaciones, desagües industriales y cerco y forestación de banda perimetral.

Considerando las leyes y el decreto analizados, vemos que los parques industriales deben localizarse en las zonas industriales y estas se ubican en territorios provistos de cierta infraestructura: vial, energía, desagües y agua potable. En el caso de ser nocivos, los parques industriales y las industrias deberán ubicarse en territorios alejados de las áreas urbanas.

Figura 14: Parques industriales y sectores Industriales planificados 2007



Referencias de la figura 14

1. Atte Brown	12. E de la Cruz	23. Lomas de Zamora	34. San Isidro
2. Avellaneda	13. Ezeiza	24. Luján	35. Gral. San Martín
3. Berazategui	14. F. Varela	25. Malvinas Argentinas	36. San Miguel
4. Berisso	15. Gral. Las Heras	26. Marcos Paz	37. San Vicente
5. Brandsen	16. Gral. Rodríguez	27. Merlo	38. Tigre
6. Campana	17. Hurlingham	28. Moreno	39. Tres de Febrero
7. Cañuelas	18. Ituzaingó	29. Morón	40. Vte. López
8. Capital Federal	19. José C. Paz	30. Pilar	41. Zárate
9. Ensenada	20. La Matanza	31. Pte. Perón	
10. Escobar	21. La Plata	32. Quilmes	
11. E. Echeverría	22. Lanús	33. San Fernando	

Es claro que la existencia de Parques Industriales (PI), como también la de otras formas de promoción de desarrollo industrial como los Sectores Industriales Planificados y las zonas industriales¹¹, tienen impacto en el desarrollo de la dinámica industrial. La importancia de los Parques Industriales se vincula al aprovechamiento de externalidades de red, economías de escala y de aglomeración, difusión y absorción de innovaciones, retroalimentación del proceso de producción, además de un activo rol público que busca coordinar y provocar estos procesos de sinergia a través de un esquema de subsidios públicos para la localización de empresas en las zonas delimitadas por los parques.

En la actualidad, en la Región Metropolitana de Buenos Aires se corrobora la existencia de 10 parques industriales que tienen reconocimiento del gobierno provincial. Los mismos pueden ser oficiales (surgen por iniciativa del gobierno provincial, municipalidades o en combinación de ambos), privados (surgen por iniciativa de particulares, incluyendo modalidades cooperativas) o mixtos (nacen por un conjunto de iniciativas oficiales y de particulares).

Además, también existen en la RMBA tres Sectores Industriales Planificados, los cuales sólo pueden ser de dos clases: oficiales (tienen origen en iniciativa del gobierno provincial, municipalidades o en combinación de ambos) o mixtos (tienen origen en un conjunto de iniciativas oficiales y de particulares).

¹¹ Definidas en las ordenanzas de adecuación al Decreto Ley 8.912 y a la Ley de Radicación Industrial N° 11.459 y Decreto Reglamentario N° 1.741/96; establecidas por los gobiernos locales con jurisdicción dentro de los partidos de la RMBA.

De los diez PI, tres se encuentran en la 1ª corona metropolitana, tres en la 2ª y cuatro en la 3ª corona. Solamente los PI de Campana y Pilar superan las 100 hectáreas de superficie (Figura 13). Este último es el de mayor dimensión, con 920 hectáreas; mientras que el de menor dimensión es el PI Suárez, que se encuentra en General San Martín, con 6 hectáreas de superficie.

Los Parques Industriales que se encuentran en la 3a corona metropolitana tienen 134 hectáreas promedio, y los parques más cercanos a la Capital Federal, de la 1° y 2° coronas, tienen un promedio de 44 hectáreas.

Otro dato relevante es que el 70 % de los parques se crearon en la década del noventa, mientras que el 25 % fueron creados en los últimos cuatro años. Si bien se encuentran distribuidos de manera homogénea en la región presentan el rasgo en común de estar próximos a alguna autopista; con excepción del PI CEPILE, en el partido de Lanús (1a Corona sur).

El contexto en el que se desarrollaron estos Parques Industriales fue de cierta crisis para el sector, particularmente para las pymes¹², con lo cual los gobiernos locales, junto con el gobierno provincial, acudieron a las legislaciones promotoras y de ordenación, ya mencionadas. Con respecto al entorno, fueron notorios los cambios en la estructura económica e institucional en la década de los noventa en el país y en el mundo. Ante ello, y conjuntamente con una redefinición de los procesos productivos y el desarrollo de un esquema de especialización, entre otras cuestiones, se reformuló la noción de este tipo de aglomerado industrial.

Como consecuencia de esta tendencia, el incremento de Parques Industriales en la Región Metropolitana acarrea un sinnúmero de transformaciones en la fisonomía de la misma, generando mejoras para el sector industrial, como también para la competitividad sistémica de la región. En lo referido a la actividad industrial, a través de encuestas a empresas localizadas en todos los Parques Industriales, se encontró que en los PI de la Región Metropolitana el número de empresas que se relocalizaron hacia ellos es superior al número de nacimientos en el propio parque. Además de las cuestiones impositivas y de infraestructuras de los PI, un gran número de empresas aducen la cuestión del espacio y de la seguridad como factores decisivos para la relocalización

¹² Como vimos, se encontraban principalmente en las áreas consolidadas de los partidos de la 1a y 2a coronas metropolitanas.

(CEB; 2001). Esto sustenta las necesidades de las empresas existentes en esa región de relocarse ante el crecimiento urbano en sus inmediaciones (deseconomías de aglomeración).

Tabla 10: Parques industriales y sectores industriales planificados en la RMBA 2007

NOMBRE	PARTIDO	CORONA METROPO-LITANA	HECTA-REAS	AÑO	INICIA-TIVA
PI Pilar	Pilar	3a	920	1978	Privada
PI CIR-2	Berazategui	2a	35	1993	Privada
SIP Alte. Brown	Alte. Brown	2a	258	1993	Mixta
PI Cipo	Escobar	3a	70	1995	Privada
PI La Plata	La Plata	3a	58	1997	Oficial
PI Malvinas Argentinas	Malvinas Argentinas	2a	88	1999	Privada
PI La Cantábrica	Morón	1a	18	1999	Oficial
SIP Polígono Industrial de Berisso	Berisso	3a	9	1999	Oficial
PI Campana	Campana	3a	162	2001	Privada
PI CEPILE	Lanús	1a	46	2003	Mixta
PI Villa Flandria	Luján	3a	32	2003	Privada
PI Suárez	Gral. San Martín	1a	6	2004	Privada
SIP Gral. Rodríguez	Gral. Rodríguez	3a	40	2006	Oficial

Fuente: Dirección Provincial de Desarrollo y Promoción Industrial, Ministerio de la Producción de la provincia de Buenos Aires.

Hay otros programas y políticas en torno a la actividad industrial, por parte del gobierno provincial¹³, que no hacen al análisis en este trabajo por no ser estrictamente de promoción y de ordenación de la industria en el territorio.

Por su parte, la ciudad de Buenos Aires, en los últimos años, ha modificado su legislación relativa al fomento y ordenación de la industria en su territorio. La Ley N° 2.216/06, modificatoria del Código de Planeamiento Urbano y denominada “Ciudad Productiva”, tiene como objetivo facilitar y regularizar el funcionamiento de los establecimientos industriales porteños, con la condición esencial de cumplir con la normativa de impacto ambiental.

La misma no sólo permite la regularización de las industrias ya instaladas, sino que también admitirá la instalación de muchos nuevos establecimientos dentro del distrito de la Ciudad de Buenos Aires, una vez obtenido por parte de esas empresas el Certificado de Impacto Ambiental (Subsecretaría de Producción, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires).

A su vez, en julio de 2009 se firmó la licitación para la construcción de un Polo Farmacéutico. Dicho polo estará ubicado en los terrenos delimitados por las avenidas Escalada, Gral. Francisco Fernández de la Cruz y la calle pública paralela a las vías del Ferrocarril Metropolitano (ex Gral. Belgrano), que fue zonificada para tal fin por Ley de la Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires N° 1.768 del 3 de agosto de 2005. La superficie de los terrenos es de 82.590 metros cuadrados destinados a la construcción de las plantas farmacéuticas, y otros 23.910 metros cuadrados para toda la obra de infraestructura necesaria para su funcionamiento: delimitación del perímetro, nivelación, construcción de accesos y calles de circulación interna, acometidas y distribución de los servicios públicos y desagües de las parcelas, mantenimiento, iluminación y parquización.

Estará integrado por once laboratorios: LKM SA; Purissimus SA; Pablo Cassará SRL; Química Montpellier SA; Penn Pharmaceuticals SA; Therabel Pharma SA; Laboratorios Mar SA.; Laboratorios Panalab Argentina SA; Aristón/Higaté/Spedrog; Laboratorio Domínguez SA y Laboratorio Omicrón SA.

Finalmente, está previsto que en cuatro hectáreas ubicadas frente a la localización de las plantas farmacéuticas se constituya el área pública del

¹³ Como, seguramente también, los 40 municipios tendrán sus políticas y programas de incidencia en la industria.

Polo Farmacéutico, integrada por la relocalización del Laboratorio de la Ciudad para la producción de insumos hospitalarios y drogas básicas; un área de investigación de la Universidad de Buenos Aires y un área de capacitación (Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires; 2007).

Conclusiones

Sería incorrecto concluir un estudio sobre la industria con una verdad terminante sobre las fuerzas que favorecen el desarrollo industrial en una economía metropolitana. Sin embargo, se puede defender una idea integradora aportada por los principales valores expuestos en los modelos estudiados. Esto fue posible debido a que teorías de economía urbana, geografía económica y economía espacial son compatibles en algunos aspectos. Así, las distintas afirmaciones se añadieron, de manera lógica, unas a otras en lugar de excluirse. Desde esta perspectiva integradora, los conceptos que se tomaron de las distintas teorías (economías y deseconomías de aglomeración, rendimientos crecientes internos a las firmas) sumados a las políticas del Estado sirvieron, en buena medida, para explicar de qué manera *el territorio actúa como un instrumento trascendental en el desarrollo industrial de la Región Metropolitana de Buenos Aires*.

Un elemento clave en el análisis del desarrollo industrial urbano o regional es la relación que existe entre externalidades y el espacio geográfico. Es que las economías -o rendimientos crecientes- externas marshallianas también pueden explicar que la industria de un determinado territorio obtenga ventajas absolutas frente a la competencia global en razón no sólo de los menores costes del proceso productivo, ya que la disponibilidad y calidad de los recursos que el territorio ofrece a la industria varían dentro de la región metropolitana. Tal calidad de territorio está dada por: infraestructura de transporte, mano de obra especializada y disponibilidad de terrenos con precios tolerables para la actividad industrial; y por estar lejos de las deseconomías. Por lo cual, la mejor calidad estará en ciertos partidos de la 2a y 3a coronas metropolitanas.

Es en los países periféricos donde se mantienen las industrias más básicas y tradicionales. En la RMBA predominan estas industrias con algunas

excepciones en el sector 8 (Maquinaria y equipo) y el 5, especialmente en la industria farmacéutica y agroquímica.

En lo que respecta a los territorios que recibieron mayor cantidad de inversiones en las medianas y grandes industrias entre enero de 2005 y junio de 2007, se encuentran Ciudad de Buenos Aires, Campana, Gral. San Martín, Luján, Pilar, Vicente López y Zárate. Aquellas que se orientaron a las aperturas de nuevas plantas industriales se localizan en Campana, Buenos Aires, Zárate y Luján. De este modo, con este período Posconvertibilidad se consolidan la ciudad de Buenos Aires y ciertos municipios con tradición industrial como General San Martín, Vicente López, La Matanza y Ensenada (especializado en los derivados del petróleo). La expansión y/o creación de territorios industriales se producen en ciertos partidos del norte de la RMBA: Pilar, Tigre, Zárate, Campana y Luján.

Con el propósito de disminuir los costos de distribución, la empresa industrial elige una ubicación que le permita abastecer con rapidez y eficiencia los mayores puntos de demanda de su producción, localización que es coincidente con la elección de muchas otras firmas que se orientan en su toma de decisiones por el mismo propósito. Todo ello, en un contexto en el que “Argentina tiene los costos logísticos más elevados que los países desarrollados y que algunos de sus competidores directos” (Carmona, R.; 2006), y un sistema de transporte terrestre basado prácticamente en transporte automotor, el cual se encuentra saturado. Por ello, en la RMBA sigue siendo decisiva la infraestructura de transporte para su desarrollo industrial.

Con las deseconomías (congestionamiento, saturación del suelo urbano, altos precios del suelo, etc.) y una normativa que apunta a la localización de la industria mediana y grande hacia espacios pocos urbanizados, se promueve una expansión industrial hacia la periferia norte, la que a su vez, cuenta con mayor infraestructura de transporte y disponibilidad de espacio acorde a la legislación.

A pesar de ello, existen estrategias desvinculadas del territorio, que pueden ser ofensivas (innovación, calidad, especialización, etc.) o defensivas (reducción de personal, reducción de calidad de insumos). Pero también existen las empresas que poseen estrategias de localización, ya sea relocando una planta existente o abriendo nuevas en áreas con mejores condiciones. Es de-

cir, se utiliza el territorio como instrumento estratégico. Para que éste sea un instrumento estratégico debe tener una buena infraestructura de transporte y mano de obra especializada, lejos de las deseconomías.

Tales estrategias se vislumbran en dos realidades: la de las grandes y medianas industrias que van a la periferia norte de la RMBA y las pequeñas que van a los partidos con tradición industrial o a los parques industriales y sectores industriales planificados, tendiendo a concentrarse en espacios especializados en donde encuentran dichas cualidades.

Bibliografía

- ALONSO VILLAR, Olga (Dir.) (2006) *La Concentración Geográfica de la Industria en Galicia*. Vigo, Fundación Pedro Barrié de la Maza-Instituto de Estudios Económicos de Galicia,
- ALONSO VILLAR, Olga; CHAMARRO RIVAS, José María y GONZALES CERDEIRA, Xulia (2001) “Un análisis de la concentración industrial en España y su evolución”. En Actas IV Encuentro de Economía Aplicada, 7 al 9 de junio, Departament D’economía Universitat Rovira I Virgili, Zaragoza. Documento disponible en <http://www.revecap.com/iveea>.
- ÁLVAREZ de CELIS, Fernando (2007) *Inversión, Concentración y Desindustrialización La nueva configuración geográfica de la industria en la Región Metropolitana de Buenos Aires en la década del noventa*. Buenos Aires, Ed. FETYP.
- BAS, Pedro y JACOBO, Gabriel (2000) “Las Pymes y las ISO”. Documento disponible en <http://www.ingenieroambiental.com/?pagina=859>.
- CALLEJON, María y COSTA, María Teresa (1995) “Economías Externas y Localización Industrial”. En: *Economía Industrial* N° 305. Madrid, Centro de Publicaciones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
- CARMONA, Roberto (2006) “Estrategias para el Desarrollo Regional. La necesidad de una Argentina integrada”. En: 12ª Conferencia Industrial Argentina, Córdoba, 18-20 de octubre, Unión Industrial Argentina.
- CEB (2001) *Agrupamientos Industriales Bonaerenses*. La Plata, Informe Final. Subsecretaría de Industria, Comercio y Minería, Ministerio de la Producción, provincia de Buenos Aires.

- CONTI, Sergio (1996). *Geografía Económica. Teoría e métodos*. Torino, Ed. Utet librería.
- CORÓ, Giancarlo (2000) “Contingencia, Aprendizaje y Evolución en los sistemas productivos locales”. En BOSCHERINI, Fabio y POMA, Lucio (comp) *Territorio, Conocimiento y competitividad de las empresas*. Buenos Aires, Miño y Dávila editores, Cap.9.
- DESIG-Dirección General de Sistemas de Información Geográfica (2005) “Distribución Territorial del Precio de Oferta de terrenos en la Región Metropolitana de Buenos Aires”. Gobierno de la ciudad de Buenos Aires, agosto 2005.
- FRITZSCHE, Federico J. y VIO, Marcela (2000) “Especialización y diversificación industrial en la Región Metropolitana de Buenos Aires”. En Revista *EURE*. [online], Santiago de Chile, dic. 2000, vol.26, n° 79, pp.25-45. Disponible en http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250.
- _____ (2002) *Cambios y Enfoques en las Pautas de Localización Industrial en la Región Metropolitana de Buenos Aires. Sus efectos sobre las Pymes*. LITTEC-Instituto de la Industria, Universidad de General Sarmiento.
- GILLY, Juan Pierre y TORRE, André (2000) “Proximidad y Dinámicas Territoriales”. En BOSCHERINI, Fabio y POMA, Lucio (comp.) *Territorio, Conocimiento y competitividad de las empresas*. Buenos Aires, Miño y Dávila editores, cap. 8
- GOBIERNO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES (2007) “Se firmaron las escrituras del Polo Farmacéutico”. *Sección Noticias*, 3 de julio de 2007. Disponible en www.buenosaires.gov.ar/noticias.
- HELMSING, A. H. J. (1999) “Teorías de desarrollo industrial regional y políticas de segunda y tercera generación”. En Revista *EURE* [online]. Santiago de Chile, vol.25, n°75, pp.5-39. Disponible en http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250.
- HEVIA, Antonio (2003) “Planificación Estratégica Territorial y Políticas Públicas para el Desarrollo Local”. Serie Gestión Pública N° 29, Santiago de Chile ILPES-CEPAL.

- INDEC (1996) “Censo Nacional Económico 1994. Resultados definitivos. Industria manufacturera. Tomo 5”. Buenos Aires, Ministerio de Economía, Obras y Serv. Públicos.
- INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR STANDARDIZATION, ISO standards. Ginebra, Suiza. Disponible en www.iso.org
- KLEIN, Juan-Luis (2005) “Iniciativa Local y Desarrollo: respuesta social a la globalización neoliberal”. En Revista *EURE* [online], Santiago de Chile, dic. 2005, vol.31, n° 94, pp.25-39. Disponible en http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250.
- KRUGMAN, Paul (1991) *Geography and Trade*. Cambridge, The MIT Press.
- LIRA, Luis y QUIROGA, Bolívar (2003) *Técnicas de análisis regional*. Serie Manuales N° 30, Santiago de Chile. ILPES-CEPAL.
- LOSANO, Gabriel (2002) “Nuevo Estado, Nuevos Territorios. Una aproximación a las nuevas tendencias en la construcción del territorio metropolitano de Buenos Aires”. En: *Problemas del Desarrollo*. Vol. 33, N° 130. México D.F., UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas.
- MARKUSEN, Ann (1996) “Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts”. En: *Magazine Economic Geography*, Vol. 72, N° 3, pp. 293-313. Massachussets, Clark University.
- MENDEZ, Ricardo (1997) *Geografía Económica, la lógica del capitalismo global*. Barcelona, Ed. Ariel.
- MONCAYO JIMÉNEZ, Edgard (2001) “Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial”. Serie Gestión Pública N° 13, Santiago de Chile, ILPES-CEPAL.
- PERKMAN, Marcus (2006) “Re-Evaluating The Territorial Embeddedness of Multi-National Branch Plants: Evidence from the south tyrol región in north-east Italy”. Paper to be presented at the DRUID Summer Conference, Copenhagen, Junio 18-20.
- PIREZ, Pedro (2004) “Desarrollo Local y Ciudad Metropolitana”. En *Revista Red de Investigación y Acción para el Desarrollo Local*, mayo 2004.
- POLÈSE, Mario (1998) *Economía Urbana y Regional. Introducción a la relación entre territorio y desarrollo*. Cartago (Costa Rica), Ed. Libro universitario regional (EULAC/GTZ).

- PRECEDO LEDO, Andrés y VILLARINO PEREZ, Montserrat (1992) *La localización industrial*. Madrid, Ed. Síntesis.
- SPARACINO, Alejandro (2000) “Estudio del Precio del Suelo. Área Metropolitana de Buenos Aires”. Posgrado de Economía Urbana, Buenos Aires Universidad Torcuato Di Tella.
- STORPER, Michel y VENABLES, Anthony (2002) “The Economic Force of The City”. Presentado en the DRUID Summer Conference on “Industrial Dynamics of the New and Old Economy -- who is embracing whom?” Copenhagen/Elsinore, 6-8 Junio 2002.
- VAZQUEZ BARQUERO, Antonio (1999) *Desarrollo, Redes e Innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Madrid, Ed. Pirámide.

El sector florícola en el partido de La Plata: permanencia y continuidad de la actividad. Las estrategias de los productores

Daniela Patricia Nieto

Introducción

El partido de La Plata concentra el 60% de la superficie implantada con flores de corte¹ en la Provincia de Buenos Aires.

Para el año 1990, según la Encuesta Provincial Horti-Florícola realizada por el Ministerio de Asuntos Agrarios, en el Partido sólo se cultivaban 86 ha florícolas bajo cubierta; en 1998 ya sumaban 123 ha y en el año 2002, según Censo Nacional Agropecuario (CNA), la cifra ascendía a 221 ha. Al discriminar los subsistemas a campo y bajo cubierta, sólo en el Partido se encuentra el 75% de las hectáreas bajo cubierta de la Provincia de Buenos Aires.

Si bien la actividad ha crecido en superficie, es importante resaltar que el 40% son explotaciones de subsistencia² y que la participación de las mencionadas explotaciones florícolas de subsistencia en el valor bruto de la producción es del 11%. Otras características son que los productores son mayoritariamente propietarios de sus explotaciones; y que el sector posee un fuerte componente de inmigrantes y descendientes de inmigrantes de las comunidades japonesa y portuguesa, comunidades históricamente presentes en nuestra área de estudio dedicadas a la actividad florícola.

Dado que la floricultura no sólo ha permanecido como actividad económica sino que se ha consolidado como tal, el presente capítulo tiene como principal objetivo desentrañar cuáles han sido las estrategias que llevaron adelante los productores florícolas para su reproducción y/o supervivencia desde el comienzo de la crisis del Plan de Convertibilidad.

¹ Se denomina flores de corte a las varas con flores que se obtienen de plantas que se cultivan principalmente bajo cubierta para ser usadas en ornamentación.

² Encuesta realizada por INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria)-JICA (Agencia de Cooperación Internacional de Japón) en el año 2003.

En primer lugar se abordarán los aspectos teóricos y metodológicos utilizados. Posteriormente se procederá a contextualizar la actividad, teniendo presente las políticas macroeconómicas implementadas durante los años '90 y principios de los 2000. A continuación se desarrollan las estrategias económicas, culturales y sociales que llevaron adelante los productores para mantenerse en el sector. Por último, se presentan las consideraciones finales tendientes a verificar el objetivo enunciado.

Aspectos teóricos y metodológicos

La zona rural que rodea el área urbana del partido de La Plata ha sido profundamente modificada por el sistema de relaciones establecido entre los diferentes actores presentes en el sector. Podríamos considerar que los actores sociales han generado a lo largo de los años determinadas capacidades (económicas, políticas, culturales, etc.) para su reproducción o supervivencia.

Si bien se analizaron los aportes teóricos sobre actores sociales planteados por Pedro Pérez (1995), Isabel Rauber (2001), Silvia Bolos (1999), entre otros, cada uno de ellos presentaba distintas limitantes a la hora de focalizar el estudio de los actores sociales específicos del sector primario analizado.

Ha sido el planteo que realiza Pierre Bourdieu sobre campo social lo que ha arrojado una posibilidad de estudiar los actores sociales desde esta perspectiva teórica.

Podríamos reconocer que el conjunto de actores sociales que integran el sector primario en estudio forman parte de un campo social, entendiéndolo como *“espacios de juego históricamente constituidos con sus instituciones específicas y sus leyes de funcionamiento propias”* (Gutiérrez; 1997).

Cada campo se presenta como un *“sistema de posiciones y de relaciones entre posiciones”* (Costa; 1997), se define teniendo en cuenta lo que está en juego, y se redefinen históricamente sus límites y sus relaciones con los demás campos, lo que lleva implícita una redefinición permanente de los límites de la autonomía relativa de cada uno de ellos.

El principio a partir del cual se distinguen los campos sociales es el tipo de capital que está en juego: *“conjunto de bienes acumulados que se producen, se distribuyen, se consumen, se invierten, se pierden”* (Gutiérrez; 1997). La dis-

tribución desigual del capital que está en juego es lo que define las diferentes posiciones constitutivas de un campo.

En este sentido, Pierre Bourdieu plantea distintos tipos de capital: Capital Económico, Capital Cultural, Capital Social y Capital Simbólico.

El capital económico se entiende como posesión de bienes materiales; el capital cultural, ligado a conocimientos, ciencia, arte; el capital social, como *“conjunto de los recursos actuales o potenciales que están ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de inter-conocimiento y de interreconocimiento, o en otros términos, a la pertenencia de un grupo como conjunto de agentes que no sólo están dotados de propiedades comunes (susceptibles de ser percibidas por el observador, por otros o por ellos mismos), sino también por lazos permanentes y útiles”* (Gutiérrez; 1997).

Por último, el capital simbólico: *“... forma que revisten las diferentes especies de capital cuando son percibidas como legítimas. Cuando el capital económico y cultural es conocido y reconocido”* (Gutiérrez; 1997).

Aplicando los elementos teóricos enunciados precedentemente a nuestro objeto de estudio, tendríamos un abanico de actores/agentes actuando en el campo social que nos convoca: productores, trabajadores permanentes y transitorios, proveedores de insumos, Cooperativa Argentina de Floricultores (CAF), Mercoflor, gobierno local-municipal, gobierno provincial, gobierno nacional, Instituto de Tecnología Agropecuaria (INTA), Universidad, ONGs, asesores técnicos públicos y privados, entre los principales.

La presente investigación focaliza su análisis en los productores, integrando el resto de los actores en su necesaria vinculación con ellos.

El mencionado *campo social* presente en la zona rural está inmerso dentro de un territorio que se transforma en escenario de la actividad económica que analizamos.

En la perspectiva de Raffestin, el territorio se entiende como la manifestación espacial del poder fundamentalmente en relaciones sociales, relaciones éstas determinadas en diferente grado por la presencia de energías-acciones y estructuras concretas- y de información-acciones y estructuras simbólicas. Esa comprensión permite pensar el proceso de territorialización-desterritorialización-reterritorialización (T-D-R), basado en el grado de accesibilidad a la información; en otras palabras, la información, o no, sobre símbolos y/o

significados puede favorecer nuevos territorios (territorialización), destruir (desterritorialización) o reconstruir (reterritorialización) (Raffestin, 2003 en Schneider y Peyré; 2006).

Al definir el territorio por las relaciones de poder que se establecen sobre el espacio y entre los actores que lo ocupan y utilizan, algunos autores de la Geografía fueron obligados a dialogar con autores de otras disciplinas que abordan el poder, como Foucault y Arendt³.

Lopez de Souza, a su vez, considera el territorio como el espacio determinado y delimitado por y a partir de relaciones de poder, que define un límite y que opera sobre un sustrato referencial; en definitiva, el territorio es definido por relaciones sociales. El territorio puede estar relacionado con la forma jurídico-política, cultural y/o económica. (López de Souza 1995, en Schneider y Peyré; 2006).

Haestbaert considera, desde la perspectiva política o jurídico-política, el territorio como espacio controlado por un determinado poder; desde lo cultural o simbólico-cultural, como un producto de la apropiación simbólica de una colectividad; y desde la perspectiva económica sirve como fuente de recursos (dimensión espacial de las relaciones económicas) (Haestbaert, 2004 en Schneider y Peyré; 2006).

Otra característica de los territorios es que son dinámicos. Como relaciones sociales proyectadas en el espacio, los territorios pueden desaparecer aunque los espacios continúen inalterados.

Se considera, por tanto, que el territorio puede asumir las más diversas escalas, formas y manifestaciones, desde pequeños territorios hasta un territorio-red de una gran multinacional.

Específicamente en nuestro caso de estudio, los capitales sociales, culturales y económicos de la actividad florícola, van estableciendo una trama de relaciones, mediadas por el poder que establece cada una de ellas, proponiendo una manifestación espacial particular y definiendo el territorio florícola platense.

³Para Foucault el análisis de la realidad social parece esencial para considerar las tácticas y estrategias de poder. Arendt propone que el poder es inherente a cualquier comunidad política y para operar necesita ser legitimado por los integrantes de esa comunidad.

Desde el punto de vista metodológico, la planificación del trabajo de campo nos enfrentó con la disyuntiva de definir la forma más idónea de recolectar los datos de acuerdo al contexto de nuestra investigación. Fue el momento de “... vincular conceptos abstractos con indicadores empíricos. Los registros del instrumento de medición representan valores observables de conceptos abstractos.” (Hernandez Sampieri et al: 2000), y de tener presente lo que postula Pierre Bourdieu, que “...los instrumentos de medición [...] son otras tantas teorías en acto, en calidad de procedimientos de construcción, consciente o inconsciente, de los hechos y de las relaciones entre los hechos” (Bourdieu; 1976).

La metodología utilizada fue fundamentalmente de tipo cualitativa, lo que posibilitó la indagación de variables que no se relevan en los instrumentos oficiales como los Censos Nacionales.

Para poder analizar la permanencia y continuidad de los productores florícolas dentro de un campo social determinado y poder identificar la estructura⁴ y volumen⁵ de los capitales en juego, se utilizó la metodología cualitativa de entrevistas en profundidad semiestructuradas.

Taylor y Bogdan definen la entrevista en profundidad como: “... encuentros reiterados cara a cara con el investigador y los informantes, encuentros éstos dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que tienen los informantes respecto de sus vidas, experiencias o situaciones, tal como las expresaron sus propias palabras...” (Hernández Sampieri, et al; 2000).

Se consideró entrevista semiestructurada en profundidad aquella en la que el entrevistador sigue un esquema general y flexible de preguntas, en cuanto a orden, contenido y formulación de la misma.

En cuanto a la decisión sobre la cantidad de casos a relevar, se adoptó el criterio de saturación precisado por Bertaux, quien lo define como “... el fenómeno por el cual después de un cierto número de entrevistas el investigador tiene la impresión de no aprender nada nuevo ...” (Bertaux; 1999).

⁴ El volumen hace referencia al conjunto de recursos efectivamente utilizables: es decir, a la suma del capital económico, cultural, simbólico y social del que puede disponer un agente o grupo de agentes determinados.

⁵ La estructura es el peso que posee cada una de las especies de capital en el conjunto.

Con el criterio arriba señalado, fueron entrevistados veintitrés productores titulares de las explotaciones agropecuarias y tres miembros activos de la conducción actual de las cooperativas CAF y Mercoflor; un porcentaje significativo de los entrevistados pertenecen a su vez a las comisiones directivas o son socios activos de los clubes zonales que mencionaremos más adelante.

Otro aspecto metodológico importante fue la operacionalización de los capitales a relevar. Por decisión metodológica no se operacionalizó el capital simbólico. Este se considerará una vez obtenida la información empírica de los otros capitales.

En cada una de las variables analizadas se tuvieron en cuenta el tiempo (cortes temporales a analizar), la estructura y el volumen presente en cada capital.

En cuanto al capital económico se operacionalizó la variable “Posesión de los bienes materiales”; con respecto al capital cultural: “Transmisión de conocimientos y valores”; y para el capital social se trabajó con “Pertenencia del productor al sector”⁶.

Contextualización

Cuando hablamos del sector primario del Partido de La Plata se hace necesario resaltar el peso significativo que poseen los sectores hortícola y florícola⁷, dado que son los subsistemas predominantes en el uso del suelo rural y los principales productores a escala provincial y, en el caso de las flores de corte, a nivel nacional.

En la Figura 1 de Usos Primarios del Suelo se puede observar el cordón productivo primario que rodea el área urbana del Partido y la localización del corazón florícola.

⁶ Para más detalle ver Nieto, Daniela “Aproximaciones conceptuales para el abordaje de un trabajo de campo: El tratamiento metodológico para el estudio de caso de los productores hortícolas y florícolas del partido de La Plata.” Octavas Jornadas de Investigación del Departamento de Geografía. Departamento de Geografía, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. UNLP. Noviembre de 2006.

⁷ Hacia el año 2002, según el CNA, el subsector de cultivos en el Partido de La Plata ocupaba el 12% del uso del suelo total, seguido por las forrajeras con 7% del total.

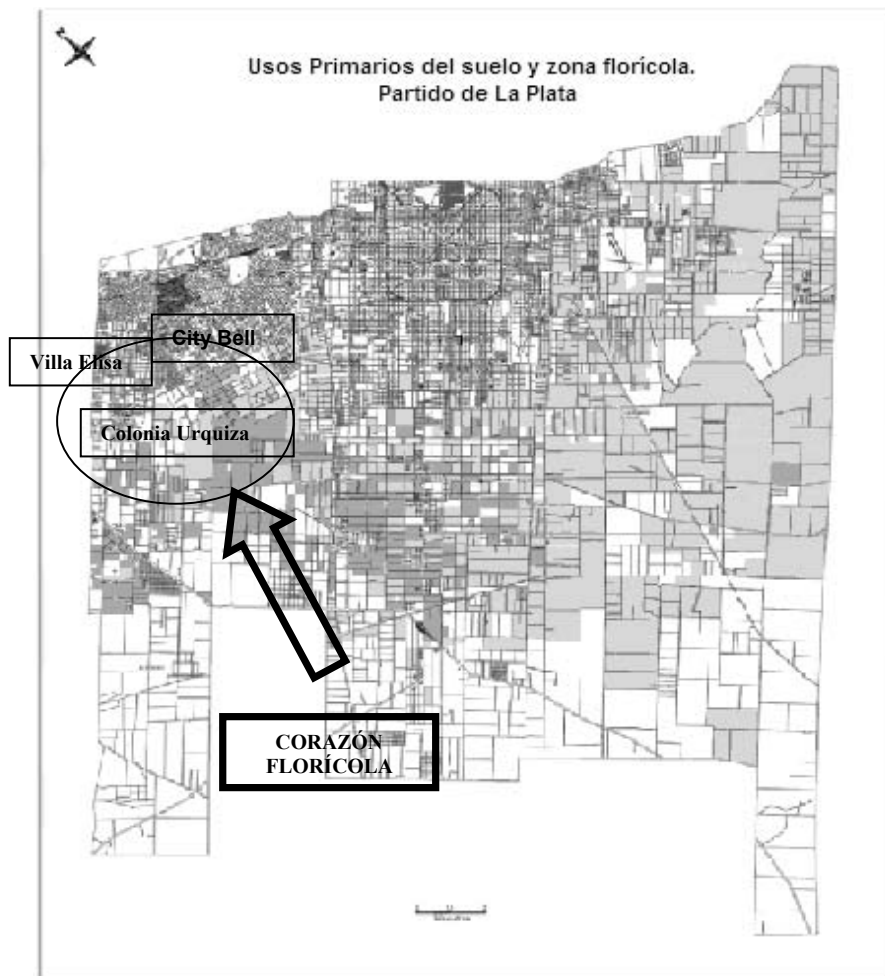
A su vez, los mencionados subsistemas poseen características inherentes que le dan personalidad a la actividad y al territorio en el que se desarrollan: hablamos de una actividad rural con características intensivas en el modo de utilizar el espacio y el capital.

En una aproximación preliminar podemos distinguir la importancia de la actividad en el ámbito provincial, desde un punto de vista productivo y cuantitativo. El sector florícola, tanto a campo como bajo cubierta, es altamente significativo. Para el año 2002, según el CNA, el 60% de la superficie implantada con flores de corte pertenece a La Plata. Al discriminar los subsistemas a campo y bajo cubierta, sólo en el Partido se encuentra el 75% de las hectáreas bajo cubierta de la provincia de Buenos Aires; y como dato revelador podemos aportar que el partido de La Plata es el principal productor de flores de corte del país.

El sector primario en estudio no quedó excluido del impacto que generó la recesión del Plan de Convertibilidad a partir de 1998.

A partir de este año el Plan de Convertibilidad ingresó en una fase recesiva (aumento de la transferencia de capitales al exterior; caída de la actividad económica, de la recaudación y del financiamiento externo, con los consiguientes efectos en el financiamiento de las políticas públicas; aumento de las contradicciones y conflictos entre los sectores del bloque dominante; incremento de los conflictos sociales), que culminó con una crisis final en diciembre de 2001. El fuerte cuestionamiento a la representatividad y la caída del gobierno nacional llevó a los partidos políticos mayoritarios a pactar una salida provisoria a la crisis institucional y acordar medidas de política económica: pesificación, devaluación y cesación de pagos, que marcaron el fin de la convertibilidad.

Figura 1. Usos primarios del suelo



Fuente: Elaboración propia sobre la base de cartografía de la Dirección de Planeamiento, Municipalidad de La Plata. Fotelectura e interpretación Año 2007-2008

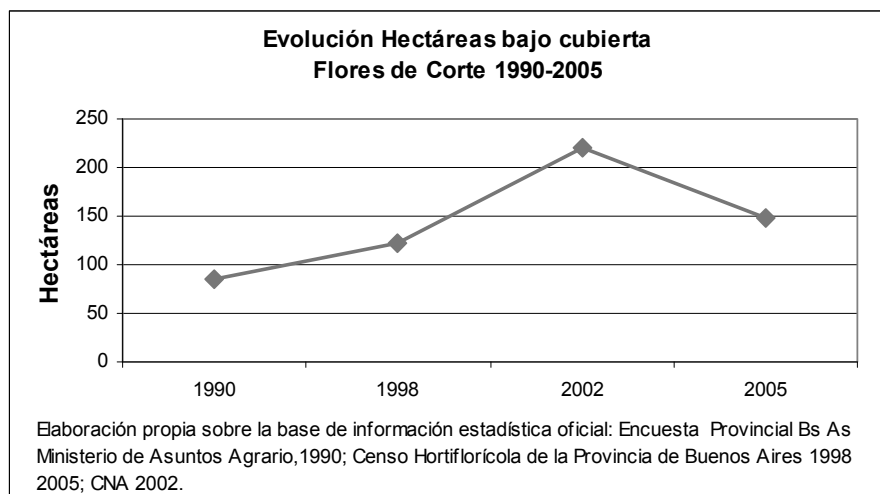
Los profundos cambios acaecidos en la economía nacional a inicios del 2002 generaron en el sector estudiado un nuevo escenario. La pérdida de la

convertibilidad y una fuerte devaluación del peso son sin duda las variables más significativas. Dado que la mayoría de los insumos antes de 2001 eran importados, los productores necesariamente tuvieron que buscar alternativas para seguir produciendo.

Esto se refleja, a priori, en los datos aportados por el Censo Hortiflorícola de la Provincia de Buenos Aires para el año 2005. Según dicho Censo, el sector sufrió una variación negativa del 33% de las hectáreas bajo cubierta entre los años 2002 y 2005. En un contexto de reactivación económica, la producción bajo cubierta decrece resultado del precio de los insumos importados (Figura 2).

Aún así continúa aportando el 63% de la cantidad de varas de flores de corte producidas en la Provincia de Buenos Aires y concentra casi el 50% del total provincial de las hectáreas bajo cubierta.

Figura 2



Caracterización del productor agropecuario platense

Realizar una caracterización del productor agropecuario del sector productivo florícola del Partido de La Plata se torna complejo desde lo conceptual.

Si nos remitimos a los datos del Censo Nacional Agropecuario 2002, y tomando como referencia la extensión de las explotaciones agropecuarias (EAP) y la cantidad de superficie que éstas ocupan, los datos arrojan los siguientes resultados: el 74% de la cantidad de EAP corresponden a la escala de extensión de menos de 10 ha y concentran sólo el 8,2% de la superficie total, por lo que podemos caracterizar en primera instancia a los productores platenses como “Pequeños Productores”.

Dentro de esta categoría, el abanico fluctúa entre quienes intervienen en forma directa en la producción (no contratan mano de obra permanente; cuentan con limitaciones de tierra, capital y tecnología) y los productores capitalizados (toman o ceden tierras, contratan o no asalariados, la acumulación es una de las alternativas posibles de evolución).

En la primera mitad de la década de los ´90 la mayoría de los productores emprendieron importantes transformaciones en el modo de producción, basadas principalmente en la introducción de nuevas tecnologías aplicadas al manejo de cultivos, lo que dio como resultado considerables aumentos en la productividad de la mano de obra y en el rendimiento por hectárea. Como consecuencia de lo expuesto, la actividad en el sector rural platense posee características intensivas en el modo de utilizar el espacio y el capital.

Por lo tanto, determinar una tipología de pequeños productores florícolas del sector en estudio demanda considerar un espectro amplio de variables, dado que el proceso antes señalado ha llevado a la coexistencia de explotaciones de distintos tipos de organización económica y social de la producción, y conviven estructuras productivas capitalizadas con otras de mínima capacidad de reproducción.

Las estrategias del productor florícola platense

Desde lo económico

Con el resultado del trabajo de campo se pudo identificar que en el sector florícola los productores son mayoritariamente propietarios de sus explo-

taciones agropecuarias y que más del 80% de ellos han heredado el oficio familiar.

Se podría señalar que son los mismos propietarios los que gestionan, trabajan y comercializan la producción de flores.

El espectro comienza a diferenciarse en el interior de las explotaciones (mano de obra y capital invertido) y en los mecanismos que llevan adelante para realizar la comercialización. Este último aspecto se relaciona estrechamente con la tecnología con que cuentan en el predio.

La totalidad de la producción se realiza bajo cubierta, modalidad en la que el protagonista es el invernadero. Si bien la construcción es similar en todos los casos entrevistados, es en la cantidad de ellos y en las características de su interior donde debemos prestar atención a la hora de evaluar diferencias entre estos pequeños productores rurales.

Se pudieron identificar productores con menos de media hectárea bajo cubierta, con invernaderos que sólo cuentan en su interior con un panel eléctrico, que de forma automática proporciona la luz artificial necesaria para cumplir con la cantidad de horas/luz que requieren determinadas especies para florecer; el riego es totalmente manual; el resto de los instrumentos de labranza son tradicionales y manuales y los productores no contratan mano de obra. Cultivan pocas variedades de especies ya que no tienen capital suficiente para comprar material de propagación, como por ejemplo plantines.

Por otro lado, se encuentran productores que poseen más de dos hectáreas bajo cubierta plantadas con distintas especies de flores. Aquí los invernaderos cuentan con una mayor tecnología: riego manual y por goteo, paneles eléctricos automáticos, variedad de especies plantadas, cámaras frigoríficas, galpones de empaque, entre lo más significativo.

Estos productores tienen trabajadores permanentes, muchos de los cuales viven en los predios de la explotación (se estima que se necesita contratar un empleado cada seis o siete invernaderos, tomando como referencia una vidriera tipo de siete metros de ancho por cuarenta y cinco de largo). A su vez, subcontratan personal temporario para el mantenimiento de la explotación.

Casi la totalidad de la producción de flores se comercializa a través de dos cooperativas florícolas. Una de ellas es la Cooperativa Argentina de Floricultores (CAF), que posee la casa central en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

y una sede en el Partido de La Plata. La otra, MERCOFLOR Ltda. también se localiza en el Partido y está mayoritariamente conformada por productores de la comunidad japonesa.

La diferenciación continúa profundizándose en los medios que los pequeños productores implementan para la comercialización.

Existe un sector de productores para los que el momento de la comercialización es un duro condicionante para su reproducción. La determinación de los precios está fuertemente regulada por la oferta y la demanda. Se dan momentos de gran saturación de oferta de determinadas especies de flores en el mercado. El floricultor, al no tener capacidad para almacenar su mercadería (no cuenta con cámara frigorífica), queda posicionado en un lugar desfavorable a la hora de negociar precios; muchas veces tiene que entregar su mercancía a valores por debajo del costo de producción.

Testimonio 1: “Aparte que la flor es oferta y demanda, entonces normalmente el [productor] chico tiene la mala suerte de sacarla cuando no vale”. JB (productor-propietario con menos de media ha cubierta)

En las entrevistas se señala que existe una franja de productores que comercializa en el mercado zonal de la CAF y otros que se trasladan a CAF central. Estos últimos son los que tienen capacidad para manejar volúmenes, calidad, variedad y precios debido a la posibilidad que tienen de almacenar la mercadería y ofrecerla en el momento que los precios sean favorables. A su vez, la demanda proviene de un sector con mayor poder adquisitivo, como por ejemplo grandes cadenas hoteleras internacionales.

Testimonio 2: “Yo tengo mis clientes allá. Tenés otro campo de acción, tenés una clientela más selectiva, acá vos no defendés tan bien el producto. O sea yo les vendo mucho a decoradoras, estoy muy enganchado con las decoradoras y por ejemplo acá no vienen las decoradoras. Y por ejemplo, acá no vienen decoradoras del Sheraton o del Hilton y allá lo tenés, la hotelería en Capital es importante. Tiene otro corte, pero tenés que engancharte y para engancharte, aparte es un nivel de exigencia alto”. V S (productor-propietario con más de dos ha cubiertas que comercializa su producción en CAF central)

Es este mismo grupo de productores el que ha podido ampliar en los últimos años la cantidad de hectáreas bajo cubierta. Justifican este hecho señalando que es cada vez más difícil poder mantenerse en el sector y por

ello debieron aumentar la superficie cultivada. Por otro lado, reconocen que este aumento de la superficie cultivada no se ha dado por el ingreso de nuevos productores sino por la ampliación de los medianos y grandes ya existentes.

El sector no cuenta con grandes empresas productoras de flores de corte. Los vaivenes económicos del país no han brindado seguridad en el tiempo y las grandes empresas que han querido incorporarse a la Argentina desde Holanda y Japón se han instalado en Chile y Brasil. Este último hecho ha sido muy favorable para los productores platenses.

Desde lo cultural

A partir de los casos consultados se pudo confirmar que la adquisición del oficio se produce a través de la transmisión de conocimientos y valores por parte de alguien que ya se encuentra trabajando en el sector.

En el área de estudio se encuentran dos comunidades de inmigrantes históricamente presentes que se han dedicado a la actividad: portugueses y japoneses.

Con respecto al primer grupo, un importante contingente de inmigrantes se radicó en la década de 1950 en el área cercana a Villa Elisa (delegación del Partido de La Plata). Muchos de ellos se dedicaban en su lugar de origen a trabajar en el campo. Los testimonios confirman que venían llamados por otros “paisanos” o parientes a trabajar en el campo.

Testimonio 3: “Ellos vinieron a la zona de Villa Elisa y los primeros portugueses que vinieron estaban en eso, se engancharon en eso. Y como que uno llama al otro y vinieron a trabajar para otros paisanos también.

Mi abuelo vino en el ‘58, creo, y mi papá vino en el ‘71 como quince años después”. M D S (productor-propietario con menos de media ha cubierta)

En la actualidad se encuentra trabajando la tercera generación de floricultores portugueses y japoneses; la tradición familiar ha sido un fuerte condicionante en la opción para continuar la actividad de la familia.

Testimonio 4: “(...) tenía un tío en Villa Elisa, mandó a venir a mi padre, él era hermano de mi mamá y nos vinimos en el ‘59 de Portugal, tenía 10 años. Y ahí trabajaban con flores, dio la casualidad que trabajaban con flores. Porque si mi tío fuese albañil, hubiese trabajado de albañil; si hubiese sido

quintero mi viejo hubiese sido quintero. Y el pariente al que llamaban iba a trabajar de lo que el otro estaba trabajando: antes era así”. RFG (productor-propietario con más de dos ha cubiertas)

A fines de la década del ‘60 comienza la fundación de las colonias de japoneses en el Partido.

Las actuales generaciones de japoneses muestran una apertura fuera de la comunidad, no presentan estructuras tan rígidas como las primeras generaciones; ello se nota en casamientos mixtos, enseñanza del japonés para público en general, entre otros aspectos.

En los últimos años se evidencia en el sector la inserción de inmigrantes de la comunidad boliviana: algunos de ellos comenzaron como peones en las explotaciones florícolas y luego de aprender el oficio arrendaron tierras y se dedicaron a la actividad; otros se independizaron luego de la crisis de 2001; sus empleadores no pudieron sostener el costo de producción y tuvieron, en muchos casos, que reducir la mano de obra.

Es interesante destacar que mayoritariamente se vuelcan más hacia el sector hortícola.

Con respecto al grado de instrucción, los primeros inmigrantes llegaron sin saber leer ni escribir mientras que las actuales generaciones cuentan con primario completo y en muchos casos, con secundario terminado.

Testimonio 5: “(...) yo quise estudiar. Me dijeron hay que trabajar y eso que traje dos hojas así escritas por la vicedirectora [para] que siguiera...”

Si yo le decía a mi viejo: ‘Me voy a trabajar de otra cosa’, era una ofensa para él.” JB (productor-propietario con menos de media ha cubierta)

La capacitación es otro pilar fundamental en la reproducción de los floricultores.

La Cooperativa CAF ha cumplido un rol significativo en la capacitación de sus asociados durante la segunda mitad de la década de los noventa. Promovió viajes a España, Israel y Holanda pero la información sobre los adelantos no se difundió equitativamente entre todos los asociados, según argumentan los entrevistados.

La Cooperativa cuenta con personal capacitado para realizar las consultas técnicas necesarias, servicio que utiliza gran parte de sus asociados.

Pero el contacto directo con otros productores tres veces por semana en el mercado es lo que retroalimenta a los productores de las principales novedades en el sector, y así se capacitan de manera informal.

MERCOFLOR Ltda, es la segunda cooperativa de floricultores presente en el área de estudio. Se creó en 1998, luego de consensuar y fijar objetivos económicos comunes. Está compuesta mayoritariamente por productores japoneses. En la actualidad concentra aproximadamente 350 productores de esa comunidad.

Dentro de la comunidad japonesa se evidencia claramente la continuidad de la actividad por parte de los hijos, a diferencia de lo que ocurre en la comunidad portuguesa.

Desde lo social

La función que cumplen las cooperativas, clubes zonales y clubes de comunidades de inmigrantes genera una sinergia positiva que impacta en la pertenencia de los productores al sector.

Las cooperativas son actores clave en la organización de la comercialización, en la difusión de los adelantos tecnológicos y en la capacitación de sus asociados, entre algunas funciones.

La cooperativa CAF otorga a sus asociados un box en función de la mercadería que ingresa el productor en cajas o canastas. La síntesis implícita de la norma que regula esta modalidad es la siguiente: *Más produce uno, más ingresa, mayor espacio tiene en la cooperativa.*

El ingreso a la misma se da primero en calidad de usuario; luego de cumplir determinadas normas y tiempo (3 ó 4 años), se puede pedir la categoría de socio.

Es un lugar de encuentro sistemático de los productores y el funcionamiento es regular: tres veces por semana. A su vez, además de brindar asesoramiento, tiene la capacidad de otorgar créditos; los parámetros para acceder al crédito son la cantidad de producción y la regularidad con que el productor asiste a la cooperativa.

Actualmente, los entrevistados no se sienten totalmente representados por la presente Comisión Directiva: aducen que no son productores los miem-

bros de la misma y que se pierde la capacidad de ver las reales necesidades del sector por parte de personas que sólo administran.

De todas formas, los productores con baja capacidad de reproducción tienen una mirada crítica y algo pesimista sobre el rol que cumple la cooperativa CAF. Consideran que debería brindar información sobre la cantidad de especies que se encuentran plantadas entre sus asociados para que el “chico” pueda manejar la oferta. Realizan una crítica hacia los “grandes” que comercializan por fuera de la cooperativa. Por otro lado, se sienten sin capacidad de negociación con las empresas proveedoras de insumos; el volumen que manejan y la falta de contactos hacen que indefectiblemente deban comprarle a la cooperativa.

En la cooperativa MERCOFLOR Ltda., al estar conformada principalmente por japoneses, los lazos culturales conllevan códigos de funcionamiento propio. Los fundadores-socios de MERCOFLOR centran su atención en las innovaciones tecnológicas, los costos de producción, la comercialización y la exportación. Trabajan en estrecha colaboración con la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA), que subsidia a expertos para la capacitación técnica del sector. Trabajan a su vez en colaboración con el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), intercambiando permanentemente asesoramiento sobre nuevas tecnologías y especies.

Durante la crisis del 2001, con la derogación de la Ley de Convertibilidad, los socios manifestaron que no se sintieron protegidos. Todos los insumos eran importados, por lo que pasaron a valer el triple; y la cooperativa CAF no tuvo capacidad de dar respuesta, así que tuvieron que negociar con los proveedores de insumos de manera individual, con la previsible consecuencia: endeudamiento.

Las opiniones sobre el rol que cumplió la CAF en los años de la crisis han sido muy contradictorias. Para el sector de productores con mayor capacidad económica, la cooperativa cumplió una función importante en la contención y difusión de la información necesaria para afrontar los problemas económicos de sus asociados. Así también lo expresan los productores pertenecientes al MERCOFLOR.

Es de destacar que la mayor parte de los productores entrevistados se sienten abandonados por el Estado, sea municipal, provincial o nacional.

Por último, quiero hacer una breve referencia a los clubes ubicados en la zona de producción de flores. El club “Las Banderitas”, en la localidad que lleva su nombre, tiene principalmente asociados que son productores; realizan actividades periódicas semanales y es un lugar de reunión familiar muy reconocido entre los productores; su actual presidente es floricultor.

El club de los Portugueses, emplazado en la localidad de Villa Elisa, forma parte de otro eslabón de la cadena de encuentros periódicos de los floricultores.

En el área de estudio se encuentran cinco clubes sociales pertenecientes a las comunidades japonesas, ubicados en Las Banderitas, Santa Mónica, El Peligro, Colonia La Plata y Colonia Urquiza (en este último funciona la escuela unificada). El gobierno de Japón subsidió la totalidad de la construcción de dicho clubes. Estas entidades mantienen encuentros periódicos con asociaciones japonesas de la región metropolitana y desarrollan una actividad cultural y deportiva intensa, con la participación de productores e hijos de productores florícolas.

A su vez, forman parte de la Federación Argentina de Agrupaciones, institución que hace la conexión con distintas comunidades que pasan por problemáticas similares, con el gobierno argentino, o con la embajada japonesa.

Además integran otra agrupación japonesa, JANA, que se encarga de organizar eventos deportivos y culturales, de capacitar a los profesores para la enseñanza de la lengua japonesa y de armar los planes de estudios, por nombrar algunos de los servicios que brinda.

Conclusiones

A partir de lo expuesto, se pueden establecer, en principio, cuáles han sido algunos de los aspectos que permitieron la reproducción y/o supervivencia de los productores en el área de estudio.

Se ha podido identificar que mayoritariamente son propietarios de sus explotaciones, lo que les brinda un margen para la adaptación a las crisis, pues reducen o amplían la producción según sus posibilidades.

La tradición familiar ha colaborado en la transmisión de conocimiento y de información referente a las leyes de funcionamiento y de las instituciones específicas del sector.

Al ser los mismos productores los que gestionan, trabajan y comercializan sus productos, controlan la producción, lo que les permite racionalizar, en la medida de sus posibilidades, la mano de obra, como también qué y cómo producir.

Las ventas las realizan en las cooperativas CAF y/o MERCOFLOR Ltda.; de esta forma, negocian los precios de las flores con los consumidores.

El sector no cuenta con grandes empresas internacionales productoras de flores, aspecto favorable para el perfil de productores que desarrollan la actividad en la región porque no tienen que competir con empresas sino con otros productores.

La presencia de comunidades de inmigrantes históricamente presentes que se han dedicado a la floricultura, portugueses y japoneses, ha sido un fuerte condicionante para continuar la actividad familiar.

Si bien la incorporación de inmigrantes bolivianos a la actividad es reciente, este grupo se agrega al sector aportando un eslabón más a la característica que presenta la floricultura: *comunidades de inmigrantes dedicadas a la actividad*. Al formar parte de una comunidad de inmigrantes, la cohesión grupal es más estrecha: los unen sus costumbres.

Las cooperativas han ejercido una contención a los productores brindándoles capacitación, información y financiamiento a través de las líneas de créditos, entre otros servicios.

Por otro lado, la forma en que llevan adelante la comercialización admite el contacto semanal con otros productores, lo que les permite retroalimentarse de las novedades del sector, y de esa forma obtener una capacitación informal.

El mejoramiento en el nivel de instrucción a lo largo de los años ha permitido posicionarse positivamente ante las adversidades que irrumpen en la actividad.

El trabajo que llevan adelante los clubes zonales comunitarios genera una sinergia positiva que impacta en la pertenencia de los productores al sector.

Quisiera realizar una reflexión que se desprende de lo indagado sobre la capacidad de los productores para permanecer en la actividad: Se ha podido

observar que los extremos del espectro no son desmedidamente amplios. Se podría afirmar que estamos ante la presencia de pequeños productores con condiciones de permanencia muy inestables; el fuelle de contención para seguir en la actividad es muy estrecho. Los vaivenes económicos del país han sido un fuerte condicionante para la acumulación económica, aun en los casos de productores con mayor capacidad de reproducción.

Siguiendo las líneas conceptuales planteadas precedentemente, se pudo identificar que el sector se mueve con leyes de funcionamiento propias; se distinguen en el sector instituciones específicas que movilizan y sostienen a los productores, y que dan sentido y definen el *campo social* del sector primario florícola.

Subrayo que los patrones sociales y culturales, por encima del económico, han sido condicionantes para la supervivencia y reproducción de los actores sociales presentes en el área de estudio.

Por último, se hace necesario señalar algunas consecuencias acaecidas en el sector desde la crisis final del Plan de Convertibilidad en el año 2001.

Podemos destacar la aparición de nuevos actores sociales como los productores florícolas de la comunidad boliviana, que son emergentes de la mencionada crisis, como se ha explicado en el apartado que analiza los aspectos culturales.

La pérdida de la convertibilidad favoreció el aumento del turismo internacional, lo que impactó en el crecimiento de la demanda de flores de corte para las grandes cadenas hoteleras y empresas de decoración.

La inestabilidad económica del país ha desalentado la radicación de grandes empresas florícolas internacionales; ello permitió el sostenimiento de los pequeños productores en la actividad.

Finalmente, quiero señalar que las reflexiones y conclusiones precedentes son el punto de partida de futuras líneas de investigación.

Bibliografía

BERTAUX, D (1999). *El enfoque Biográfico: Su validez Metodológica. Sus Potencialidades*. Documento de internet disponible en <http://www.scribd.com/doc/6901568/Bertaux-D>

- BOLOS, Silvia (1999) *La construcción de actores sociales y la política*. México D.F., [Universidad Iberoamericana. Plaza y Valdéz Editores].
- BOURDIEU, Pierre (1976) *El oficio de sociólogo*, México, Siglo XXI.
- GUTIERREZ, Alicia (1997) *Las Prácticas Sociales. La estructura social externa o lo social hecho cosa*. Ed. Universitario
- HERNÁNDEZ SAMPIERI Roberto y Otros (2000) *Metodología de la Investigación*. México. McGraw-Hill.
- OBSCHATKO, FOTI, ROMÁN (2006) *Los pequeños productores en la República Argentina. Importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al Censo Nacional Agropecuario 2002*. Buenos Aires, Publicaciones SAGPyA. [Serie estudios e investigaciones].
- PIREZ, Pedro (1995) “*Ciudades latinoamericanas: modernización y pobreza*” [Versión parcial de la ponencia presentada en la Comisión 12]. XX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, 2 al 6 de octubre de 1995, México D.F.,RNIU.
- RAUBER, Isabel (1997) *Actores sociales, luchas reivindicativas y política popular*. Buenos Aires, UMA, 2da edición.
- RUIZ OLABUÉNAGA, José Ignacio (1999) *Metodología de la investigación cuantitativa*. Bilbao, Universidad de Deusto.
- TSAKOUMAGKOS Pedro, SOVERNA Susana y CRAVIOTTI Clara (2000) *Campesinos y pequeños productores en las regiones agroeconómicas de Argentina*. Buenos Aires, Publicaciones SAGPyA. [Serie documentos de formulación].
- SCHNEIDER S, PEYRÉ I (2006). “*Territorio y enfoque territorial: de las referencias cognitivas a los aportes aplicados al análisis de los procesos sociales rurales*”. En [Manzanal,M; Neiman, G y Lattuada, M. (comps)] *Desarrollo Rural. Organizaciones, instituciones y territorios*. Ediciones CICCUS.
- SOFTWARE ATLAS.TI, marca registrada de ATLAS.ti Scientific Software Development GmbH.

Segunda parte

Estrategias de organización colectiva

Una experiencia autogestionaria frente a la crisis. El caso de la fábrica recuperada Cooperativa Unión Papelerera Platense (CUPP)

María Margarita Papalardo • Vivian Mariel Sfich

Introducción

El propósito de este capítulo es presentar los resultados de una investigación que aborda el caso de la fábrica recuperada Cooperativa Unión Papelerera Platense (CUPP), que se constituyó sobre la base de la Papelerera San Jorge SAIC y se encuentra en la localidad de Ringuelet, partido de La Plata.

En una primera parte se exponen características del proceso de recuperación de fábricas que se llevó a cabo a nivel nacional y, en particular, en la provincia de Buenos Aires, a través del análisis de los principales trabajos de autores dedicados a estudiar dicho proceso; y en una segunda etapa, se presenta el estudio de caso de la CUPP, a través del análisis de la información relevada, que incluyó: cartografía, documentos específicos y el trabajo de campo con observación participante y entrevistas a informantes calificados mediante un cuestionario semiestructurado, diseñado con el propósito de obtener información sobre los aspectos productivos, políticos y territoriales de la Cooperativa.

Los trabajadores entrevistados fueron seleccionados teniendo en cuenta los siguientes criterios: que formaran parte del Consejo de Administración de la Cooperativa, que hubieran participado en la recuperación de la fábrica y que hubieran sido incorporados en estos últimos años. Las entrevistas se llevaron a cabo en el horario y lugar de trabajo.

Durante los años 2005 y 2006 se hicieron algunas visitas a la papelerera, en las cuales se realizaron observaciones del proceso de producción y entrevistas informales a los integrantes de la Cooperativa y se fueron construyendo los vínculos interinstitucionales. Esto nos permitió la construcción del cuestionario (que admitía las repreguntas sobre los aspectos que se estaban relevando) y nos facilitó el ingreso a la empresa para realizar las entrevistas.

Principales características del proceso de recuperación de fábricas

A partir de la recesión de 1998, numerosas fábricas que sobrevivieron a las transformaciones de los '90 entraron en crisis y cerraron o trabajaron parcialmente, con incumplimiento de los contratos salariales y amenaza de quiebra y deserción de los empresarios. Ante estas situaciones, contingentes de trabajadores decidieron no abandonar sus puestos de trabajo u ocupar las plantas, lo que dio origen al proceso conocido como Recuperación de Fábricas que conformó una respuesta al eventual desempleo.

Se considera *fábrica recuperada* (FR) al proceso que presupone la existencia de una empresa industrial que funcionaba bajo el modelo capitalista tradicional, cuya quiebra, vaciamiento o inviabilidad llevó a sus trabajadores a encarar medidas de fuerza para mantener la fuente de trabajo, preservar los medios de producción y ponerlos en funcionamiento bajo formas de autogestión (Rebón 2006; Gambina 2006).

Si bien el proceso se inició antes de la crisis del régimen de convertibilidad, es a partir del 2002 que cobró fuerza y se extendió en diferentes lugares del país. Posibilitaron su desarrollo contactos y relaciones con diferentes actores de la comunidad, instituciones y entre estas empresas; a partir de dichos contactos y relaciones se conformaron organizaciones que permitieron el intercambio de experiencias, asistencia técnica y legal y la promoción de las estrategias¹.

Se han presentado diferentes modalidades de recuperación: ocupación, toma, continuidad en el establecimiento; y con variadas respuestas por parte de los empresarios y los poderes públicos: encauzamiento político y legal del proceso, intentos de desalojo, represión.

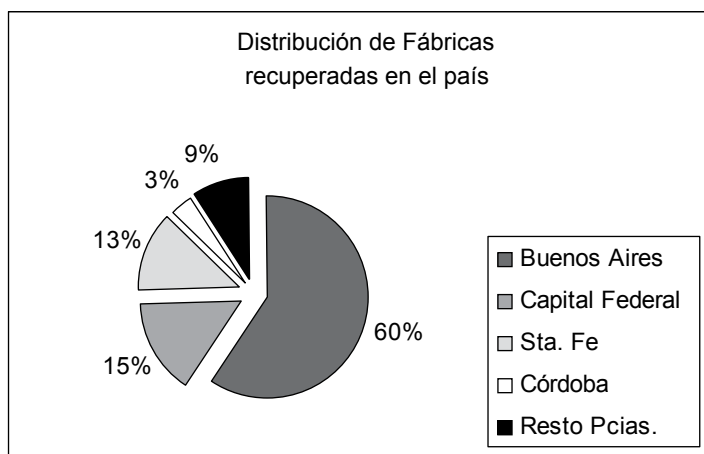
Las fábricas recuperadas han atravesado una etapa inicial en la que han tenido que enfrentar la crisis y la devaluación sin contar con capital de trabajo –sólo con los medios de producción y la fuerza de trabajo–. A medida que recomponían sus relaciones con proveedores y clientes, y en paralelo al proceso

¹ Entre los actores que apoyaron este desarrollo pueden mencionarse organizaciones de trabajadores, de pequeños y medianos empresarios, partidos políticos, universidades. Las organizaciones a las que dieron origen han tenido diferentes derroteros, no exentos de conflictos. Se destacan el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas y el Movimiento de Fábricas Recuperadas por sus trabajadores.

general de crecimiento económico, lograban recuperar niveles de producción acordes con la capacidad instalada, obtener ingresos que posibilitaban la adquisición de la empresa en los procesos judiciales, consolidarse en los mercados; y, en numerosos casos, lograban también cierta expansión.

Si bien no se cuenta con registros precisos, para el año 2005 se estimaba que el total de empresas recuperadas ascendía a 136, con un total de 8700 trabajadores². De estas empresas, 86 establecimientos corresponden al sector industrial y el 79 % se halla en actividad. En relación con la distribución espacial, el 60% se concentran en la provincia de Buenos Aires, el 14% en la Capital Federal y el 26% restante en otras provincias, especialmente en Santa Fe y Córdoba. Considerando su distribución en la provincia de Buenos Aires, la mayoría se localizan en el Conurbano Bonaerense y le siguen en orden de importancia los partidos de Olavarría, General Pueyrredón, Adolfo Alsina, Junín y Tandil (Figura 1).

Figura 1

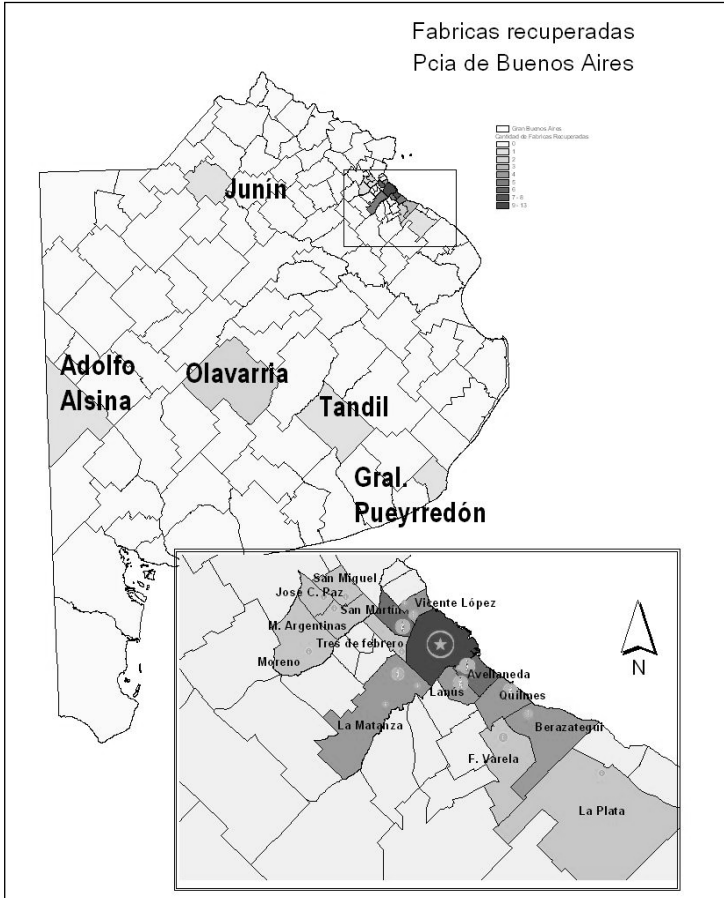


Fuente: Elaboración propia en base a "Primer Informe del Relevamiento de Empresas Recuperadas en la Argentina, UBA 2003"; MNER 2005; y Rebón y Saavedra 2006.

² Universidad de Buenos Aires (2003), Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (2005). Otros autores estiman en 200 el total de empresas recuperadas, con un total de 10.000 trabajadores (Rebón y Saavedra; 2006: 12).

En el Conurbano Bonaerense es posible distinguir una mayor concentración de FR en partidos localizados sobre la cuenca Matanza-Riachuelo, que se extiende, por un lado, hasta Quilmes, y por el otro, hasta los partidos de San Martín y Vicente López (área de mayor concentración de empresas metalmeccánicas)

Figura 2: Distribución de las fábricas recuperadas en la provincia de Buenos Aires



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos proporcionada por la Universidad Nacional de Buenos Aires 2003; MNER 2005 y Rebón y Saavedra 2006.

En cuanto a la distribución por rama de actividad, el 40% de las fábricas recuperadas corresponden al sector metalmecánico (autopartes, motores, bulones), el 19% a la rama alimenticia (frigoríficos, pastas) y con menor participación se ubican la fabricación de productos minerales no metálicos, con el 10% (vidrio, envases de vidrio, cerámicos), y la industria gráfica, con el 9%.

Tabla 1. Distribución de las fábricas recuperadas, por rama de actividad. 2006

RAMA	TOTAL PAIS	CONURBANO BONAERENSE	CAP. FEDE- RAL	RESTO PCIA. BS. AS.	OTRAS PROVIN- CIAS
METAL- MECÁNICA	35	26	2	1	6
ALIMENTICIA	16	4	3	1	8
MINER. NO METÁLICOS	9	5	0	1	3
GRÁFICA	8	0	4	1	3
QUÍMICA Y DERIVADOS	7	5	1	0	1
TEXTIL	5	2	2	0	1
PAPEL	4	1	1	2	0
MUEBLES	1	1	0	0	0
CALZADO	1	0	0	0	1
TOTAL	86	44	13	6	23

Fuente: Elaboración propia en base a "Primer Informe del Relevamiento de Empresas Recuperadas en la Argentina, UBA 2003; MNER 2005; y Rebón y Saavedra 2006.

Como señalan Rebón y Saavedra, el análisis del proceso de recuperación de fábricas involucra tanto factores contextuales como específicos de las empresas y de los trabajadores. Como se mencionó, el contexto histórico estuvo signado por el régimen de convertibilidad y su crisis, en particular el deterioro del sector industrial y del mercado de trabajo, con el consecuente incremento de la pobreza. La crisis del 2001 y, en particular, la depresión

del 2002 provocaron un incremento de las quiebras empresariales, el incumplimiento de contratos laborales y salariales, la interrupción de la actividad productiva y el cierre de plantas. Asimismo, las condiciones de los sectores desocupados conformaban una perspectiva que inducía a los trabajadores a encarar luchas para permanecer en el espacio del trabajo. Por otra parte, los diferentes movimientos sociales y el ciclo de protesta que se desarrolló a fines de la década de los '90 plantearon un cuestionamiento significativo a amplios sectores de la dirigencia política, empresarial y sindical.

El cuestionamiento a este último sector fue particularmente importante ya que en numerosos casos los sindicatos actuaron oponiéndose a las acciones de recuperación. Sin embargo, y también como parte de un contexto inmediato, en muchos casos las relaciones establecidas por los trabajadores con diferentes actores políticos, judiciales, comunitarios y en ciertos casos sindicales, facilitaron las acciones de recuperación. En este sentido, la inserción territorial de la empresa surge como un factor explicativo para la comprensión del proceso.

Respecto de la especificidad de las empresas, predominan las pymes metalmeccánicas y alimenticias, y aquellas en las que el tipo de estrategia empresarial desarrollada se caracterizó por reducciones de la producción y del personal, gestiones ineficientes o vaciamientos.

En relación con los trabajadores que participaron de las acciones de recuperación, los mismos no conformaban el total del plantel pues muchos de ellos no participaron de las recuperaciones. Quienes sí lo hicieron, en la mayoría de los casos fueron trabajadores asalariados registrados, con estabilidad laboral, antigüedad en la fábrica, experiencia en organizaciones sociales, principales sostenes de hogar, con menores oportunidades de obtener otro empleo y, principalmente, quienes no participaban en las actividades gerenciales.

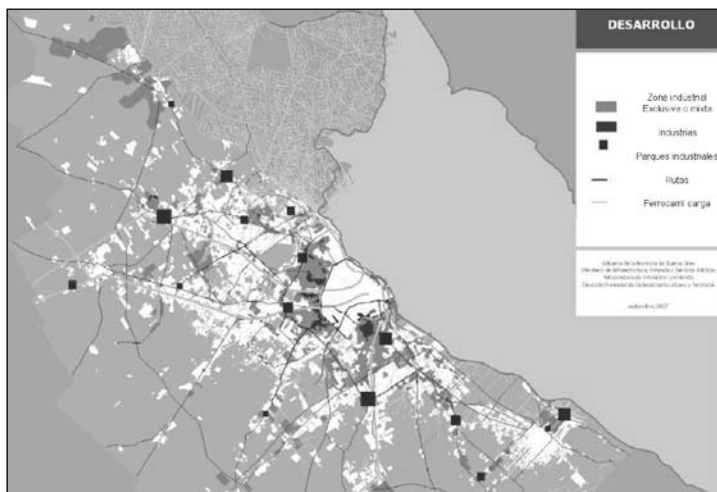
La interrelación de los factores contextuales, de los específicos de la empresa y del perfil de los trabajadores permite explicar la particularidad de cada caso y sus diferencias y similitudes en el conjunto de las fábricas recuperadas.

El caso de la Cooperativa Unión Papelera Platense

Inserción territorial de la empresa

La CUPP se encuentra ubicada en la localidad de Ringuet, partido de La Plata y su localización se puede asociar al segundo momento de radicación industrial que se identifica para el área metropolitana de Buenos Aires³ con la ocupación de la primera corona por “fuera de la General Paz”, consolidando un anillo industrial y siguiendo ejes de expansión sobre el tendido de las vías férreas. Según la Dirección de Ordenamiento Urbano y Territorial de la Provincia de Buenos Aires, La Plata se encuentra en la 3a corona de la región Metropolitana Sur.

Figura 3: Configuración del espacio industrial de la RMBA



Fuente: “Lineamientos estratégicos para la región Metropolitana de Buenos Aires”. DPOyT, SSUyV, 2007

³ Como señala Borillo y Erbes, en la evolución industrial del Área Metropolitana de Buenos Aires se pueden identificar tres momentos:

- ocupación industrial de la zona sur de la ciudad de Buenos Aires sobre el Riachuelo (la Boca-Barracas) y luego de predios con dimensiones medias en toda la Capital
- ocupación de la primera corona por “fuera de la General Paz” consolidando un anillo industrial y siguiendo ejes de expansión sobre el tendido de las vías férreas
- localización periférica asociadas a las autopistas (transporte automotor de carga).

Sus instalaciones se encuentran en un sector de la primera periferia urbana del casco consolidado de la ciudad de La Plata, sobre ejes de transporte que vinculan la ciudad con Buenos Aires y a orillas del arroyo El Gato. En torno a la evolución, expansión y consolidación de la ciudad, se fue constituyendo a su alrededor un tipo de barrio industrial característico de los barrios periféricos asociados a la expansión metropolitana. Con la crisis industrial y la consiguiente pérdida de empleo, estos barrios también entraron en crisis con el consecuente deterioro en las condiciones de vida de la población. Posiblemente, este proceso ha constituido parte de las cuestiones implicadas en la conformación de vínculos solidarios entre los habitantes del barrio y de los obreros de la papelera.

Actualmente, el barrio donde se encuentra instalada la fábrica es parte del eje de consolidación norte de la ciudad, lo cual implica una mayor densificación urbana y la reestructuración funcional y normativa de la zona.

Figura 4: Localización de la empresa en el eje norte de la primera periferia urbana de La Plata



Fuente: Google Earth

Figura 5: Planta de la Cooperativa Unión Papelera Platense



Fuente: Google Earth

Proceso de recuperación de la Papelera San Jorge

La Cooperativa Unión Papelera Platense (CUPP) se constituyó sobre la base de la Papelera San Jorge SAIC, empresa que se conformó en 1969 a partir de la compra de la Papelera Victoria, que databa de 1954, y que a mediados de 1980 tenía casi 200 trabajadores y era considerada una mediana empresa.

A mediados de los años ´90 se inició el proceso de deterioro de la fábrica, situación que se puso en evidencia a través de la falta de mantenimiento y rotura de las máquinas, el achicamiento de la producción, el no pago de servicios (luz y gas) y el atraso en el pago de los salarios.

En marzo de 1998 la empresa entró en cesación de pagos y en abril de 2001 se decretó la quiebra; la empresa cerró. Setenta trabajadores quedaron desocupados; veintisiete de ellos decidieron no abandonar la fábrica para evitar su vaciamiento y enfrentar la desocupación. Cuentan: “*Nos quedamos*

en la fábrica porque la pregunta del momento era ¿a dónde vamos? Había que cuidar la fábrica y los pocos bienes que habían quedado... Resolvimos echar al personal administrativo y romper con el sindicato papelerero que apoyó el pedido de quiebra efectuado por la empresa” (Secretario de la CUPP).

Como en la mayoría de las fábricas recuperadas recibieron la colaboración y el apoyo económico de sus familias, vecinos y negocios de la zona, y de otras empresas recuperadas, como el Frigorífico Yaguané y la Cooperativa Unión y Fuerza (Ex Gip Metal) metalúrgica de Avellaneda, que ya habían transitado por experiencias similares. En el plano político-institucional recibieron el apoyo del Ejecutivo municipal y del Legislativo provincial, del Poder Judicial, del Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER) y de la Federación de Cooperativas de Trabajo de la Provincia de Buenos Aires (FECOOTRA).

Con estos apoyos conformaron una Cooperativa de Trabajo para peticionar la continuidad de la fuente laboral, la que fue inscripta en el Instituto de Promoción y Acción Cooperativas y en la Administración Federal de Ingresos Públicos.

Dado este paso, solicitaron ante la Provincia de Buenos Aires su reconocimiento. En julio de 2001 se aprobó por Ley Provincial N° 12.712 la “Expropiación de los bienes de Papelera San Jorge SAIC” y se declararon de utilidad pública y sujetos a expropiación los inmuebles, las instalaciones y maquinaria de la fábrica para ser donados en propiedad a la Cooperativa de Trabajo Unión Papelera Platense Limitada. De esta manera, el Poder Ejecutivo provincial debía hacer efectiva la donación en un período de dos años, hasta la expropiación definitiva. Pero como la donación no se produjo, la Cooperativa solicitó y obtuvo un convenio de locación para alquilar la planta y las maquinarias, por un monto mensual de \$ 6.000. El presidente de la CUPP relata que *“en septiembre de 2001 empezamos con el funcionamiento de la máquina que produce papel higiénico, con papel de diario que juntamos a través de una campaña escolar, y se recuperaron algunos clientes, hecho que permitió cubrir los gastos de funcionamiento”.*

Ante la posibilidad del desalojo, la Cooperativa gestionó en la Legislatura Provincial una ampliación de la ley de expropiación para mantener la permanencia en la fábrica, lo que se consiguió en septiembre de 2003. La misma

extiende por cinco años el plazo para iniciar el juicio de expropiación. Sin embargo, en mayo de 2004 la Justicia resolvió proceder al remate de la empresa. Ante esta situación la Cooperativa presentó una oferta de \$1.800.000 a pagar en 15 cuotas, y al no presentarse una oferta mejor, resultó adjudicataria de los bienes de la ex-Papelera San Jorge. En septiembre de 2005, al pagar la última cuota, la Cooperativa Unión Papelera Platense se transformó en la dueña de la empresa. *“Durante el período 2002-2006”,* relata el Presidente, *“nunca paramos la producción, trabajábamos de sol a sol para hacer viable la empresa. Este esfuerzo significó aumentar la producción de 2000 kg a 30.000 kg por día, duplicar el número de trabajadores de 27 a 55 y mantener turnos de 12 horas de trabajo diario, con producción continua”.*

Principales características de la Cooperativa

La CUPP se dedica a la producción de papel Kraft (papel madera) y de papel higiénico, mediante dos cadenas productivas según el tipo de papel. La producción se encuentra sujeta a la tecnología que tenía la fábrica en el momento de sus inicios en los años 1947 y 1949. Las tareas se distribuyen en función de los conocimientos adquiridos, especialmente de la práctica laboral, transmitida de los trabajadores más antiguos a los más jóvenes.

“La recuperación de la fábrica nos ha convertido en dueños de la misma, en socios de la cooperativa”, expresa un trabajador que participó de la recuperación. Esta forma de organización incluye una Asamblea y un Consejo de Administración, formado por presidente, secretario y tesorero, elegidos cada tres años y con posibilidad de reelección. Relata el Tesorero: *“El Consejo resuelve las urgencias como así también cualquier decisión que no involucre más del 50% del capital. En el caso en que se supera este porcentaje, las decisiones son tomadas en Asamblea por el conjunto de los socios, como así también la compra de máquinas, la aprobación de los balances, la suspensión o expulsión de un trabajador, entre otras. Asimismo, frente a cualquier problema que se considere de importancia, los socios pueden solicitar la realización de la misma”.*

El Presidente remarca que *“por resolución en Asamblea, el 80% del total de los ingresos que genera la empresa se reinvierte en la producción (costos productivos, mantenimiento de maquinarias, transporte), y el 20 % restante se*

destina a la incorporación de nuevos socios y/o se reparte entre los socios de la cooperativa a fin de año”.

Los socios reciben un “anticipo de retorno” como adelanto mensual, que varía en función de los ingresos de la empresa. El monto del adelanto es el mismo para todos los socios, independientemente de la tarea que realicen, y lo resuelve el Consejo de Administración.

Las principales inversiones se dirigen al mantenimiento de la maquinaria existente, con el objetivo de sostener y aumentar la producción y la calidad del papel. En este sentido, explica el Presidente, *“se han desarrollado una serie de acciones: el arreglo y la puesta en funcionamiento de la máquina productora de papel Kraft (al momento del quiebre sólo funcionaba la máquina de producción de papel higiénico), el aumento del número de trabajadores, la compra de cuatro elevadores que permiten alimentar la máquina que realiza la pasta de papel de manera continua con fardos de papel de diario y recortes de cartón”.*

En cuanto a la provisión de materias primas, al comienzo *“tuvimos que recomponer la relación con los proveedores ya que muchos de ellos tenían deudas incobrables con los antiguos dueños de la fábrica, y por otro lado, no confiaban en que la recuperación de la misma pudiera hacerse efectiva. El papel y el cartón se lo compramos a cooperativas de cartoneros de La Plata y de Quilmes y a nuevos proveedores, que se localizan principalmente en Capital Federal y Gran Buenos Aires”.*

Los clientes son en su mayoría sociedades anónimas dedicadas a la producción de papel higiénico, que venden en el Gran Buenos Aires. En el caso del papel Kraft (papel madera), se vende a empresas radicadas en Capital Federal, Mendoza, Valle de Río Negro, las cuales producen rollos, cajas, separadores para embalar frutas, etc. Al igual que con los proveedores, *“también tuvimos que restablecer la confianza en relación a la calidad de las bobinas de papel”*, dice el presidente.

“Actualmente”, explica el secretario, “tenemos una mayor demanda de la que podemos satisfacer y, para mantener a los clientes por la competencia, hemos incorporado formas de financiamiento con facilidades de pago, absorbiendo el aumento de precio de la materia prima para no aumentar el precio del producto y no perder posiciones en el mercado”.

En cuanto al contexto económico, los integrantes del Consejo de Administración no coinciden en cuanto a los límites y posibilidades del actual contexto; mientras algunos manifiestan *“nos favorece la estabilidad, el tipo de cambio peso-dólar, pero no podemos hacer modificaciones productivas importantes porque tenemos dificultades de acceso a créditos baratos y nos vemos perjudicados por el aumento permanente de los precios de los insumos y servicios”*, otros señalan que *“el contexto es malo, aumenta el precio de los insumos, el mercado pone límites, es difícil luchar contra el neoliberalismo que todavía existe y no es fácil derrotarlo”*.

En relación con los vínculos establecidos en el ámbito barrial, la CUPP colabora con el equipamiento de la sala de salud de la localidad de Ringuelet y desarrolla otras actividades: desde el año 2006 funciona dentro de la fábrica un Centro Cultural, donde se realizan cursos abiertos a la comunidad de plástica, computación y gimnasia. Además, funciona como lugar de capacitación para los trabajadores y para realizar fiestas familiares. *“Cuando se gestó la cooperativa”*, explica el Presidente, *“habíamos anunciado la creación de un centro cultural destinado a los chicos de la zona y a los hijos de los socios...Teníamos el compromiso de abrirnos a la comunidad”*.

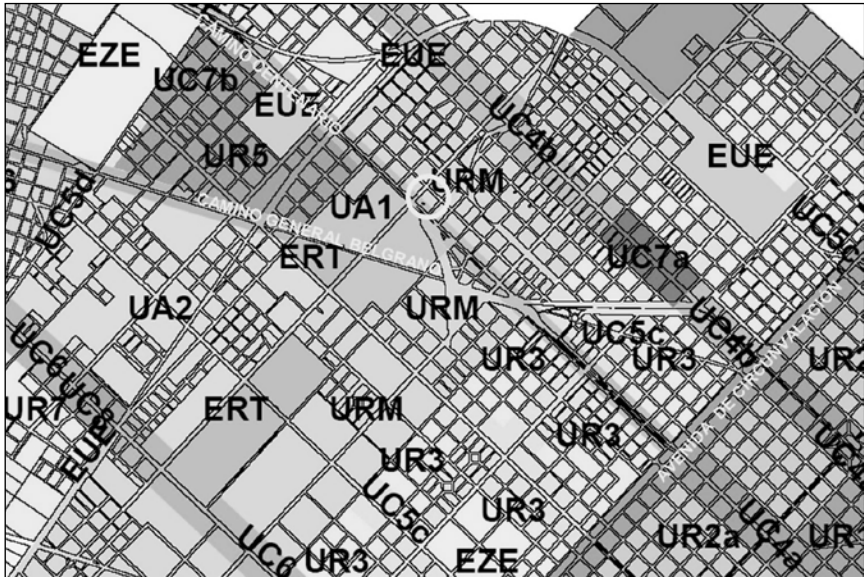
A escala local, *“hemos firmado un convenio con la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de La Plata para construir una planta para el tratamiento de los efluentes. También mantenemos relaciones con la Federación de Cooperativas de Trabajo (FECOOTRA), con el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) y participamos de los encuentros que organiza el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER)”*, manifiesta el tesorero.

Los integrantes del Consejo de Administración coinciden en señalar *“que los problemas más importantes que tenemos como CUPP son el aumento de los costos directos de producción, la alta participación de los impuestos en el costo del producto y la preocupación en la obtención de financiamiento”*.

Implicancias de la normativa municipal de ocupación y uso del suelo en el funcionamiento de la CUPP

En el año 2000, el Municipio puso en vigencia un nuevo Código Urbano Territorial del partido en el cual otorga a la zona en la que se incluye la fábrica el carácter de “zona urbana residencial mixta” (URM)⁴.

Figura 6: Plano de Zonificación según Normativa Municipal 9231/00



Fuente: CAPBA 1. Documentación para el ejercicio profesional, 2008

Referencias

URM Residencial mixta	UC4 Corredores de acceso principal
UR3 Residencial de la periferia del casco	UA 2 y 1 Zona urbana de articulación
UC5 Corredores complementarios	EUE Zona especial de usos específicos
UC7 Subcentros urbanos	ERT Zona especial de recuperación territorial

⁴ La Normativa Municipal 9231/00 establece, entre los usos productivos admitidos en la zona URM:

- a.1) Industrias de Primera Categoría de pequeña escala, de acuerdo con lo que establece la reglamentación
- y a.2) Industrias de Primera categoría.

Esta regulación implica para la zona un uso donde sean compatibles la actividad residencial, con sus equipamientos y servicios respectivos, y la instalación de industrias de Primera categoría.

Las industrias de “primera categoría de pequeña escala” y de “primera categoría” se definen de acuerdo con los parámetros de la Ley Provincial 11.459/93 de Radicación Industrial, que establece asimismo parámetros para su localización industrial, al cual deben adecuarse los códigos municipales⁵.

De acuerdo con la normativa a nivel urbanístico, la CUPP quedaría fuera de estos parámetros para su localización, pero considerando su preexistencia a la norma, queda incluida como parte de los denominados “Usos Tolerados”⁶.

Esto significa que la CUPP podrá seguir desarrollando su actividad en el actual establecimiento pero no podrá ampliarlo o venderlo para uso industrial. Asimismo, deberá efectuar las reformas pertinentes para disminuir los impactos que sobre el medio y el uso residencial ocasiona su actual funcionamiento⁷. Frente al crecimiento productivo de la Cooperativa, esto implica la limitación de que su expansión o refuncionalización no pueda extenderse en altura ni en superficie ocupada en el predio.

En tal sentido, el Municipio, siguiendo las pautas generales de localización que muestra el comportamiento metropolitano en cuanto al uso industrial, ha incluido en su normativa el desarrollo de parques industriales, para

⁵ El código Urbano Territorial de La Plata en compatibilidad con el marco normativo provincial, establece como:

Industrias de Primera Categoría de pequeña escala: incluye aquellos establecimientos que se consideran inocuos porque su funcionamiento no constituye riesgo o molestia a la seguridad, salubridad e higiene de la población, ni ocasiona daños a sus bienes materiales ni al medio ambiente, que empleen menos de cinco (5) personas como dotación total, incluyendo todas las categorías laborales y a los propietarios, y que dispongan de una capacidad de generación inferior a los quince (15) HP.

Industrias de Primera Categoría: incluye aquellos establecimientos que se consideran inocuos porque su funcionamiento no constituye riesgo o molestia a la seguridad, salubridad e higiene de la población, ni ocasiona daños a sus bienes materiales ni al medio ambiente.

⁶ Se considera “Usos Tolerados” a aquellos usos existentes con anterioridad a la entrada en vigencia de la presente norma, habilitados por autoridad competente, pero que según la actual normativa no están permitidos.

⁷ Los principales efectos son contaminación aérea e hídrica. La reforma que debe efectuar la Cooperativa consiste, como se mencionó, en una planta de tratamiento de efluentes, actualmente en proyecto.

captar nuevas inversiones y también como alternativa de relocalización de los usos no conformes a la normativa que han quedado insertos en el tejido residencial de la ciudad.

Las autoridades municipales le han ofrecido a la CUPP la alternativa de traslado al Parque Industrial La Plata para su ampliación, para lo cual deberá realizar una fuerte inversión en infraestructura y tecnología. Los miembros de la cooperativa han aceptado la propuesta, pero esperan contar con el capital suficiente para resolver su ampliación, modernización y traslado definitivo al Parque Industrial.

Conclusiones

En términos generales, la recuperación de fábricas constituye un proceso complejo en el que se articulan solidaria y conflictivamente instancias económicas, jurídicas, políticas, culturales y territoriales. Presenta especificidades según el momento de la recuperación, la historia de cada empresa, el tamaño de la misma, la rama de actividad, la organización de los trabajadores, las vinculaciones institucionales y la jurisdicción.

El proceso está estrechamente vinculado con la dinámica macroeconómica; y si bien continúan registrándose casos de recuperación, la actual etapa de crecimiento económico, a la vez que ha consolidado la posición económica de la mayoría de ellas, ha debilitado el proceso general en cuanto a la cantidad de empresas que entran en crisis. Esta etapa de crecimiento se basa en políticas sostenedoras de un tipo de cambio favorable a la producción local, situación que beneficia al sector industrial. Sin embargo, y pese a ciertas políticas destinadas a las empresas recuperadas planteadas en algunas jurisdicciones, no se cuenta con una política de Estado global que otorgue ventajas a este tipo de empresa.

En este sentido, el resultado de las entrevistas muestra diferencias, principalmente en relación con los límites y posibilidades del contexto económico y con la cuestión de las políticas públicas que favorecen o no los futuros proyectos de desarrollo de la papelera. Mientras algunos consideran que el contexto los favorece, otros sostienen que producen como hace veinte años, con máquinas obsoletas, y que las transformaciones importantes para crecer como cooperativa se encuentran limitadas por la falta de créditos baratos,

el constante aumento de precios de los insumos y servicios que no pueden trasladar a los precios de venta.

La mayoría de los entrevistados participaron de la recuperación de la fábrica por la falta de trabajo y para no quedar desocupados. Dicen: “*Comprar la empresa fue un paso muy importante. Mejoramos un 100% en lo social (cada familia mejoró su calidad de vida) y crecimos un 30% en lo industrial. Ahora somos dueños del trabajo*”.

Coinciden en señalar la escasa preocupación del Estado por regularizar la situación de otras empresas recuperadas, que siguen teniendo problemas para lograr la expropiación y pasar a ser dueños de las empresas.

En cuanto a la autogestión, los integrantes de la CUPP manifiestan que es un proceso de construcción y de aprendizaje de las formas cooperativas de trabajo: mantener el proyecto económico, consolidar la continuidad operativa de la empresa, mantener y ampliar la capacidad de producir, lograr una mayor consolidación de la acción colectiva, participativa y solidaria de los socios, entre otros. Es un proceso que tensiona permanentemente entre las formas organizativas y productivas democráticas y horizontales con las formas y prácticas de la antigua empresa capitalista, tensión en la cual es inevitable el surgimiento de planteos que están más en relación con la mentalidad de pequeños empresarios. Por ejemplo, el traslado definitivo al Parque industrial, que implica una fuerte inversión en infraestructura y tecnología, pone en tensión el proceso de recuperación bajo la forma autogestiva.

Bibliografía

- ADRIANI, Luis y SUAREZ, María Josefa (2003) “Transformaciones en el mercado de trabajo del Gran La Plata en el contexto del régimen de convertibilidad y su crisis”. En *Pensar La Plata. Políticas públicas, sociedad y territorio en la década de los noventa*. La Plata, Ediciones Al Margen, pp. 279 – 296
- BORELLO, José Antonio y ERBES, Analía (2005) *Elementos para identificar y caracterizar una agenda de problemas y actuaciones referidas a la dimensión territorial de la actividad económica y del empleo en el Área Metropolitana de Buenos Aires*. La Plata, Informe presentado a la Subsecretaría de

- Urbanismo y Vivienda, Ministerio de Infraestructura, Vivienda y Servicios Públicos, Gobierno de la provincia de Buenos Aires.
- BRIANO, Luis E; FRITZSCHIE, Federico y VIO, Marcela (2003) "El lugar de la industria. Los parques industriales en la reestructuración productiva y territorial de la Región Metropolitana de Buenos Aires". En *EURE*, Vol.26, n° 79, pp.25-45. Santiago de Chile, Pontificia Universidad Católica.
- CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSES (2005) *Región La Plata: potencialidades, desarrollo endógeno y factores de atraktividad territorial*. La Plata, CEB.
- DIRECCIÓN PROVINCIAL DE ORDENAMIENTO URBANO Y TERRITORIAL (2007) "Lineamientos estratégicos para la región Metropolitana de Buenos Aires". La Plata, Subsecretaria de urbanismo y vivienda
- FAJN, Gabriel (Coord.) (2004) *Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad*. Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación. Ediciones del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos.
- GAMBINA, Julio; RACKET, Mario; ECHAIDE, Javier y ROFFINELLI, Gabriela (2006) "Las resistencias latinoamericanas del siglo XXI. Empresas recuperadas en Argentina". En CECEÑA, Ana Esther *Los desafíos de las emancipaciones en un contexto militarizado*. Buenos Aires, CLACSO, pp. 285-306.
- REBON, Julián (2004) *Desobedeciendo al desempleo. La experiencia de las Empresas Recuperadas* Buenos Aires, Ediciones Picaso/La Rosa Blindada.
- REBON, Julián y SAAVEDRA, Ignacio (2006) *Empresas recuperadas. La autogestión de los trabajadores*. Buenos Aires, Capital Intelectual. Colección Claves para todos.
- ROFMAN, Alejandro (1997) *Convertibilidad y desocupación en la Argentina de los '90. Análisis de una relación inseparable*. Buenos Aires, CEUR – CEB – CBC Universidad de Buenos Aires.
- _____ (1999) *Desarrollo Regional y exclusión social. Transformaciones y crisis en la Argentina Contemporánea*. Buenos Aires, Amorrortu.

ROFMAN, Alejandro y otros (2003) *Experiencias autogestionarias en un marco de crisis económico-social inédita: Las Empresas Recuperadas*. En. Actas del VI Congreso Nacional de Estudios del Trabajo: “Los trabajadores y el trabajo en la crisis”. Buenos Aires, ASET. Disponible en <http://www.aset.org.ar/congresos/6/archivosPDF/grupoTematico02>

UNIÓN PAPELERA PLATENSE COOPERATIVA DE TRABAJO LTDA (2005) Revista *Recuperar para Crecer*. Año ,1 N° 0. La Plata.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE BUENOS AIRES; (2003) *Primer Informe del Relevamiento de Empresas Recuperadas en Argentina*. Programa Facultad Abierta. Secretaría de Extensión Universitaria. Facultad de Filosofía y Letras.

Sitios de Internet consultados:

Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas www.fabricasrecuperadas.org.ar

Boletín de Noticias de ANTER (Agencia de Noticias de los trabajadores de las Empresas Recuperadas www.anter.org.ar

Lavaca.org www.lavaca.org/editora

Anexo: Guía de entrevista semiestructurada a trabajadores de la CUPP**1- Datos generales**

- 1-1- ¿Desde cuándo está en la empresa?
- 1-2- ¿Qué tareas realiza actualmente en la fábrica? ¿Siempre fueron las mismas?
- 1-3- ¿Participó en la recuperación de la fábrica? ¿Qué te llevó a participar?

2- En relación con la organización de la producción y comercialización

- 2-1- ¿Cuál es la actividad industrial de la CUPP?
- 2-2- Actualmente ¿cómo se produce papel? ¿Cómo era en la época de la ex Papelera San Jorge?
- 2-3- ¿Cómo se distribuyen las tareas?
- 2-4- ¿Se compraron maquinarias nuevas? ¿Con qué finalidad?
- 2-5- En cuanto a la capacidad instalada ¿Cuánto se usa? Motivos
- 2-6- ¿A quién/es le/s compran la materia prima? ¿De dónde provienen?
- 2-7- ¿Qué tipos de papel venden? ¿A quiénes? ¿De dónde? ¿Para qué?
- 2-8- ¿Cómo se financian?
- 2-9- ¿Tienen competencia? ¿Quiénes?
- 2-10- ¿Aumenta la demanda?
- 2-11- En cuanto a las exigencias del mercado (nuevos productos, nuevas formas de comercialización) ¿cómo las resuelven?
- 2-12- En relación con los costos de producción ¿con qué problemas se enfrentan y cómo los resuelven? ¿Cómo era antes del 2001? (Papelera San Jorge)
- 2-13- ¿Tienen pensado realizar cambios en la organización de la producción y comercialización?

3- En relación con la toma de decisiones

- 3-1- ¿De qué manera se toman las decisiones? ¿Cómo era antes del 2001?
- 3-2- ¿Cada cuánto se reúnen? ¿Quiénes participan?

4- Ingresos/reinversión

- 4-1- ¿Qué parte o porcentaje de los ingresos se reinvierte en la cadena de producción?
- 4-2- ¿Cómo se distribuyen las ganancias de la fábrica?
- 4-3- ¿Qué cuestiones se consideran a la hora de definir los sueldos?

5- Medio físico (Lugar donde se encuentra la fábrica- Camino Centenario y 514)

- 5-1- En relación con el lugar donde se encuentra la fábrica ¿qué dificultades se les presentan y cómo las van resolviendo? (transporte, almacenamiento, arroyo)
- 5-2- ¿Han recibido quejas o pedidos de los habitantes del barrio?
- 5-3- ¿Qué aspectos positivos y negativos tiene la zona en donde se encuentra la fábrica?

6- Vínculos y relaciones con otros actores

- 6-1- ¿Qué otras actividades desarrolla la Cooperativa? ¿Cuáles son? ¿Por qué las realizan? ¿Con quiénes? ¿Para quiénes?
- 6-2- ¿Cómo se deciden dichas actividades y quiénes participan en las decisiones?
- 6-3- La Cooperativa mantiene vínculos con otras organizaciones sociales, agrupaciones políticas, instituciones, sindicatos, etc.? ¿Con quiénes?
- 6-4- ¿Reciben algún tipo de capacitación? ¿En qué? ¿Quiénes los capacitan? ¿Qué les aporta?

7- En relación al contexto económico y político

- 7-1- ¿Cómo es el contexto económico y político actual? ¿Qué límites y posibilidades ven?
- 7-2- ¿Qué políticas públicas los favorece?
- 7-3- ¿Cómo visualizan el sector papelero?
- 7-4- ¿Qué problemas identifican en el presente, en el mediano y en el largo plazo? (en relación con el crecimiento de la Cooperativa)

Resurgimiento del vino de la costa de Berisso como estrategia identitaria de los actores locales frente a la crisis

Irene Velarde

“La uva chinche americana es la variedad Isabela de la uva tinta, crece en suelos húmedos como éste y sirve para producir un vino reputado por los catadores de escasa calidad. Sin embargo para nosotros, los de las Islas, es el vino de la memoria y el vino del río y cuando uno siente ese golpecito amargo en el paladar, apenas un pellizco, se enciende por dentro y se torna memoria y río, barco vagabundo y mundo ‘rante’, es decir, con más sustancia de hombre, de manera que vaya vino!”

Conti, Haroldo: “Tristezas del vino de la costa”.
Revista Crisis, 1974

Introducción y antecedentes

El análisis de caso lo efectuamos sobre un tipo particular de vino (denominado vino de la costa, realizado con uvas de la cepa *Vitis labrusca* var. *Isabella*) que se elabora en un área fuertemente postergada de la ribera pampeana, como es el municipio de Berisso.

Berisso es, junto a otros municipios cercanos a la ciudad de Buenos Aires, uno de los más azotados por la aguda crisis económica de Argentina del 2001: los hogares bajo la línea de la pobreza alcanzaban en el aglomerado de Gran La Plata 18,6 % (INDEC; 2001). Dificultades de acceso a la alimentación, violencia social urbana, entre otros, provocaban una gran desesperanza en los jóvenes, que sólo aspiraban a la ayuda social del gobierno pues no tuvieron la oportunidad de incluirse en empleos formales y las posibilidades de acceso a la educación se veían restringidas.

Actualmente permanecen productores que conocen cómo se hace vino de la costa (y otros productos típicos tan apreciados en la localidad) y que se han involucrado en una incipiente recuperación del viejo oficio de “viñatero”,

junto a los técnicos de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, distante unos 15 km de las viñas.

Recientemente en la Argentina se ha comenzado a considerar también la posibilidad de dinamizar regiones postergadas (aún aquellas incluidas en la zona pampeana) sobre la base de iniciativas locales que tomen como punto de partida el rescate de las producciones agroalimentarias típicas del área (Posada y Velarde; 2000).

Este tipo de acción se conecta con los cambios en el patrón de consumo alimentario que se experimentan en el colectivo consumidor urbano, en el cual adquiere una importancia creciente la revalorización de los imaginarios relativos a lo rural, al rescate de la tradición, a la naturalidad.

La población total del municipio de Berisso, según datos del Censo Nacional de Población del año 2001, es de 80.092 habitantes (38.950 varones y 41.142 mujeres). Berisso tiene una superficie de 137,59 km² y sólo el 3% reside en el medio rural. Los límites del Partido son al noreste, separado por el puerto y la destilería YPF, el Partido de Ensenada; al sudoeste, separado por la avenida 122 y en la zona rural por la ruta Provincial N° 11, el Partido de La Plata, y al sudeste, en toda su extensión el Partido de Magdalena.

El municipio tiene aproximadamente 14.000 ha, de las cuales 4.573 son aptas para la implantación de cultivos perennes (CFI, 2000).

En el partido permanecen activos alrededor de 65 productores, que realizan tareas productivas en los predios y comparten la actividad vitivinícola con otras como forestación, caña y horticultura. Según el CFI (2000), el 88% de los casos estudiados poseen ingresos extraprediales, por lo que podemos caracterizar a los productores como “part-time”.

El cultivo de la vid (*Vitis labrusca* var. *Isabella*) se realiza mayormente en la zona baja (inundable). En la zona alta los cultivos son jóvenes, de un tiempo no mayor a 10 años. Estimaciones recientes de la Cooperativa de la Costa de Berisso calculan que hay implantadas unas 25 ha de vid.

El destino de la uva es el consumo en fresco o la elaboración de vino. La uva de mesa se comercializa en verdulerías de Berisso y, en ocasiones, en el Mercado Regional de La Plata (Velarde y otros; 2006).

El rendimiento promedio es de 5 kg /planta o de 10.000 kg /ha, que está, aún, por debajo de la media estipulada para esta variedad (10 a 15 kg/plan-

ta). Actualmente, los volúmenes producidos de vino son muy heterogéneos, oscilando entre 500 a 15.000 litros por familia.

La producción de “Vino de la Costa de Berisso” está adaptada a las condiciones edafoclimáticas locales. El área de producción correspondiente al lugar donde se encuentran asentadas las quintas responde a las condiciones adecuadas para su desarrollo, desde el punto de vista ecológico: naturaleza de los suelos, cercanía al río, características climáticas, etc..

El “Vino de la Costa de Berisso” es un producto típico local, originario de un área de producción limitada; su calidad y características son atribuibles fundamentalmente a su origen geográfico y a prácticas culturales. La historia da cuenta de la importancia de este producto para productores y consumidores.

El caso del vino de la costa de Berisso es un caso que permitió a la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales de la Universidad Nacional de La Plata –UNLP– (enmarcada en sus funciones básicas: docencia, investigación y extensión), iniciar un trabajo integrado que permita anticipar en la Argentina algunas tendencias que se venían visualizando en otros países del mundo desarrollado (Francia, España, Italia, entre otros).

Uno de los principales problemas que hubo que afrontar fue que al reiniciar la producción de vino, un sector de los productores no poseían los conocimientos necesarios. Al comenzar a plantar e iniciarse en la actividad, numerosos fueron los inconvenientes por los que tuvieron que atravesar por el simple hecho de ser “nuevos” en la producción vitivinícola.

Entre estos inconvenientes, prevalecen aquellos asociados al desconocimiento del conjunto de saberes técnico-productivos vinculados con la producción primaria de uva y la elaboración del vino.

Así, la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales se acercó a los productores de vino de la costa de Berisso con la propuesta de constituir un grupo de aprendizaje. Los universitarios trabajaron en el incremento de las capacidades de reflexión y acción desde diagnósticos del saber hacer, detección de puntos críticos, búsqueda de soluciones locales, inicio de capacitación e investigación y experiencias piloto de comercialización.

Dos fueron los ejes de la propuesta técnica:

- Trabajar desde el paradigma agroecológico, a partir del cual hay un aprovechamiento de los recursos locales y el rescate del conocimiento tradicional, ambos factores que lograron la sustentabilidad de los sistemas productivos en la zona en términos históricos.
- Obtener calidad diferenciada al tratarse de un producto típico desde los componentes nutricionales y simbólicos

En 1999, la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales empezó a intervenir de forma directa en un proceso de expansión ya iniciado por los mismos viñateros. Ello generó una dinámica diferente en Berisso. El primer cambio que se observa es la constitución de un grupo de trabajo conformado por productores y universitarios, que en abril de 1999 inician una serie de reuniones que continúan hasta el día de hoy.

Al momento de conformarse el grupo, el conocimiento mutuo entre los productores era casi nulo. Sólo algunos de ellos se relacionaban y, prácticamente, entre ninguno de ellos existía la suficiente interacción como para que se pudieran definir objetivos comunes y cooperar entre sí.

Los participantes de este proceso de cambio fueron inicialmente: nueve viñateros e integrantes de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (investigadores, estudiantes de Ingeniería Agronómica y Ciencias Biológicas). A lo largo del proceso de reactivación se sumaron otras instituciones: Ministerios de Asuntos Agrarios y de Desarrollo Humano de la Provincia de Buenos Aires, Ministerio de Desarrollo Social de Nación, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, la Facultad de Ciencias Exactas de la UNLP y el Municipio de Berisso a través de la Subsecretaría de la Producción.

El trabajo directo en el territorio permitió superar extrapolaciones directas de las experiencias europeas y preguntarse sobre la posibilidad de incluir a los pequeños productores agropecuarios en un proceso de reactivación de un producto centenario o patrimonial como el vino de la costa. El alcance del consumo, los nuevos modos de comercialización, los mercados informales, la recuperación de una agroindustria artesanal en un contexto de crisis económica, social y política, enmarcaron y modelaron la intencionalidad ya explicitada.

La metodología empleada en esta investigación se basó en el estudio de caso, que consiste en tomar un hecho para su estudio profundo desde distintas dimensiones, que deben seleccionarse en función de las particularidades del tema a tratar. Según G. William y P. Hott, el enfoque del estudio de casos puede considerarse un método de ver la realidad. Según los mismos autores el examen de los casos reales constituye una forma de organizar los datos sociales, conservando el “carácter unitario” del hecho social en estudio.

Se busca adquirir la percepción más completa del fenómeno; se lo considera una entidad, cuyas características sólo pueden ser entendidas en su simultaneidad, como un todo. El estudio de casos es particularmente útil para encontrar el significado de los datos registrados, pues se descubren nuevas maneras de ver el mismo fenómeno, lo que sirve de base a otras reflexiones. Su objetivo es comprender el significado de un hecho en su contexto y en su complejidad, y los resultados que se obtengan serán ciertos sólo en esos casos particulares.

Para el estudio del proceso de recuperación del vino de la costa se trabajó analizando los datos obtenidos a través de fuentes primarias de información. Los procedimientos utilizados fueron flexibles y abiertos, con una permanente valoración sobre la información que iba surgiendo y su relevancia para el caso.

Los datos se obtuvieron a través de seis entrevistas exploratorias semiestructuradas para afianzar la construcción de la guía de temas a productores y doce entrevistas en profundidad a productores en actividad; cuarenta y un entrevistas exploratorias a consumidores y a dieciséis de éstos se les realizaron entrevistas en profundidad; y por último, cuatro entrevistas en profundidad a actores técnicos y políticos involucrados en el proceso de intervención.

Las entrevistas en profundidad fueron de carácter abiertas, semiestructuradas por temas, y no necesariamente siguieron una secuencia previamente fijada. La secuencia estuvo condicionada por las respuestas de la persona entrevistada. Al contrario de lo que acontece con las preguntas formuladas mediante cuestionario cerrado y precodificado, se buscó que pudiera propiciarse el flujo discursivo de la persona entrevistada. La generación de información se basó en la interacción entre entrevistador y entrevistado.

Para definir el número de entrevistas a realizar se utilizó el criterio de saturación teórica: el mismo se cumple cuando se llega al punto donde las entrevistas con personas adicionales no producen ninguna comprensión auténticamente nueva. Es el punto de la investigación de campo en el que los datos comienzan a ser repetitivos y no se logran aprehensiones nuevas importantes.

Análisis de los datos

El procedimiento de análisis de datos fue el de la Teoría Fundada en los Datos (TFD). El proceso que plantea la TFD para la generación de teoría está constituido por varias etapas. La primera consiste en una inicial categorización. Este primer contacto con los datos es denominado codificación abierta y es una primera interpretación de los datos totalmente abierta y provisional, en la que se utilizan ya una serie de códigos.

En nuestro caso, esta misma etapa, consistió en recuperar y agrupar fragmentos de datos para crear categorías respecto de aquellos que tienen en común algún elemento o propiedad (Coffey y Atkinson, 1996:27, en Vasilachis de Gialdino, 2003) que los vincula a una idea o concepto particular.

A su vez, este proceso de codificación fue acompañado de la escritura de notas o pequeños informes inspirados en los datos, que permitieron ir avanzando más allá de la codificación y entrar en la fase analítica.

Como lo señala la TFD, en una segunda etapa el proceso de categorización se fue articulando en torno a categorías centrales. Las categorías, por otro lado, también tendieron a reducirse: se fundieron y descartaron aquellas no válidas, con lo que se realizó un proceso de integración creciente.

De este modo, el proceso se concretó y la investigación, que en un principio se planteó de manera muy abierta, se cerró y organizó en torno a unas categorías cada vez más estables, a las que se va añadiendo información.

El paso siguiente al proceso de categorización e identificación de propiedades fue el de la organización de esos elementos. Supuso la reconstrucción de los datos, lo que permitió el avance hacia la integración de categorías y propiedades. Esta etapa del análisis se realizó mediante el uso del programa

ATLAS.ti, uno de los programas informáticos existentes para el análisis de datos cualitativos.

En una tercera y última etapa se contrastaron los resultados cualitativos y cuantitativos a los fines de profundizar la explicación del fenómeno en estudio y ampliar las preguntas y pistas de investigación.

Aspectos históricos relevantes

La producción de vino en estas explotaciones responde a una tradición heredada de los ancestros de los productores que llegaron a fines del siglo XIX desde Italia, España o Portugal.

Sin querer realizar una exhaustiva investigación histórica, tomaremos algunos antecedentes que nos permitan una mejor comprensión de la evolución de la vitivinicultura en Berisso.

En 1910 la Argentina ya es un país unificado que ha resuelto los principales problemas del siglo XIX; Buenos Aires es la lujosa ciudad portuaria de una nación que parece haber alcanzado su apogeo. La Argentina es el granero del mundo, principalmente por la exportación de carnes y trigo. La importación de capital, junto con la llegada de inmigrantes, consolidan los ferrocarriles y los frigoríficos.

La elaboración del vino de la costa se inició en Berisso como una actividad para el autoconsumo. Con el transcurrir del tiempo, fue adquiriendo un tinte netamente comercial, y llegó a constituirse en el núcleo de un dinámico mercado local, en especial en la época de mayor actividad industrial en Berisso y los distritos vecinos (1935-1955).

Circunscriptos inicialmente al consumo de la colectividad inmigrante, el vino de la costa y otros productos frutihortícolas fueron, con los años, adoptados y valorizados por los habitantes locales, criollos e inmigrantes.

La producción de vino de la costa mantuvo su prosperidad en Berisso desde aproximadamente el año 1914 hasta 1955, momento en que comenzó a declinar drásticamente.

Hacia 1940, Berisso mostraba una configuración económica y espacial propia del modelo sustitutivo de importaciones vigente a nivel nacional. La industria frigorífica, aún fuerte, se veía acompañada ahora con hilanderías,

industrias químicas, destilerías de combustibles y por un importante astillero naval. Este peso del sector secundario en la economía local implicó, claro está, la definición de un perfil de asentamiento poblacional acorde al mismo. Así, la población urbana pasó a ser preponderante en número y en importancia relativa, puesto que concentró en ella la mayor parte de la provisión de servicios sociales (educación, sanidad, etc.). En contrapartida, el área rural del distrito comenzó su declive, el cual se fue agudizando a medida que avanzaban las décadas.

Este doble proceso, crecimiento urbano y decrecimiento rural, repercutió en el nivel de producción de las quintas locales, que cedieron espacio de mercado a otras zonas productivas, cercanas a la ciudad de Buenos Aires. Como consecuencia, los estándares productivos locales se deterioraron notoriamente, al tiempo que no se incorporaron los adelantos tecnológicos disponibles con los años. Por otro lado, la atracción urbana por la oferta de empleos originó un flujo de emigración rural que produjo un envejecimiento poblacional, la adquisición de tierras no inundables por parte de productores rurales de Berisso en las cercanías de La Plata, la dificultad del recambio generacional y, como corolario, una menor iniciativa innovadora (o al menos, adoptante de innovaciones) en la producción local.

Según lo relevado por el Plan Regulador de Berisso (1958), en el año 1954 la producción de vino era de 10.000 hectolitros, que se redujo en el año 1958 a 4.000 hectolitros, con 22 bodegas e implantación de 307 hectáreas de uva en el partido. Hasta los años '60 el vino de la costa era un producto de consumo netamente popular en la zona productora y aún en las barriadas más populares de Buenos Aires y los distritos cercanos.

Agotado el proceso sustitutivo de importaciones al finalizar la década del '70, cuando el modelo económico que le correspondía hizo eclosión, en Berisso se verificó con toda crudeza la crisis social que acompañó tal crisis económica. El cierre de empresas, el desempleo creciente, el deterioro de los servicios públicos, la caída en los estándares de vida de la población local son las expresiones más claras de esta etapa.

Esta situación provocó que el recambio de las plantaciones de vid no siguiera el ritmo adecuado, como tampoco que se pudieran mantener correctamente las instalaciones de procesamiento y almacenaje del vino. La caída

en el consumo, el deterioro del capital disponible (plantaciones e instalaciones) y los bajos niveles productivos sumieron a la vitivinicultura costera en una situación de profunda crisis, plenamente constatable a fines de los años '70 (Posada y Velarde; 2000).

Para 1980 la vitivinicultura en Berisso había dejado de ser rentable y agonizaba. Las causas resumidas en los párrafos anteriores: el reemplazo del proyecto agropecuario por el industrial y con él la seguridad de un empleo en relación de dependencia, la pérdida de importancia de la actividad agropecuaria del partido y su consecuente abandono en el mantenimiento de la infraestructura rural, la pérdida de calidad del vino y los controles excesivos del Instituto Nacional de Vitivinicultura con pautas para vinos de otras regiones del país contribuyeron a que casi desapareciera el vino de la costa de Berisso.

Sin embargo, algunos productores continuaron elaborando pequeñas cantidades de vino, el cual era consumido localmente en las mismas explotaciones o a través de un reducido circuito de comercialización local que siguió con su tendencia decreciente hasta llegar a casi su extinción en 1998, con apenas 6.000 litros anuales y alrededor de 6 has. implantadas.

El valor que permite distinguir a este producto y que lo hace permanecer a lo largo de los diferentes momentos históricos es el saber hacer propio de un determinado grupo; en este caso, de los productores de vino de la costa. Ese saber se transfiere de generación en generación en forma oral y práctica, a través de la repetición año tras año de las técnicas productivas que permiten el mantenimiento de los viñedos y su posterior proceso de transformación en vino.

Crisis e identidad

Las políticas implementadas como salida de la crisis de la convertibilidad no alcanzaron para impulsar una recuperación efectiva y extendida al conjunto del territorio, que permitiera en el corto plazo modificaciones sustantivas en las relaciones entre inversiones productivas, mercado interno y mercados de trabajo.

Los sectores sociales perjudicados por los procesos que se han desarrollado a lo largo de todo el período –régimen de convertibilidad, recesión, crisis,

devaluación, pesificación– han generado diversas acciones para enfrentar sus efectos negativos, que adquieren especificidad según el sector económico y social y los territorios de pertenencia.

En general, en el sector de los productores familiares vinculados fundamentalmente al mercado interno se han identificado acciones denominadas como “defensivas”, caracterizadas por el sostenimiento de posiciones en el mercado mediante reducción de costos, asociaciones interempresarias y reorganización basadas en la flexibilidad del proceso productivo y de los puestos de trabajo.

Los sectores desocupados y subocupados, que abarcan un 35 % de los productores activos e inactivos de Berisso, encararon acciones de adaptación, resistencia, reivindicaciones y estrategias organizativas que, no exentas de conflictos, fueron articuladas por diversos actores: gobierno local, provincial, organismos ejecutores de políticas públicas, asociaciones y cooperativas locales y extralocales. Es muy significativo que en un medio social desarticulado y con poca densidad, como el medio rural de Berisso, se destaquen la generación de grupos informales y una cooperativa de provisión y comercialización, como estrategia que permitiera la subsistencia material de los productores de la región alrededor de un producto patrimonial.

Ciertamente existe en los territorios un sinnúmero de situaciones productivas: hay productores que practican una agricultura “oficial” con innovaciones consolidadas y respetadas por los organismos de ciencia y tecnología; pero hay otros, productores tradicionales, desatendidos por esos organismos, que producen en lo que Giddens llama “las regiones traseras del desarrollo”. Sin embargo, son estos últimos los que llevan a cabo innovaciones originales aunque ausentes en el discurso oficial. Estos productores tradicionales no aparecen como actores del desarrollo y son considerados como pertenecientes al campo de la asistencia social.

Sin embargo, la crisis de la Argentina del 2001 hizo muy visibles a estos sectores, ya no desarticulados y abandonados por las instituciones (Albaladejo; 2004) sino empezando a conformar una nueva realidad y encarnan nuevas prácticas de desarrollo.

Los territorios, desde la visión de Raffestin (1987), conforman múltiples espacios (físicos y sociales) que están permanentemente en transformación.

Nuevos espacios se consolidan sobre los viejos, con lo que se genera un “archipiélago” de situaciones y no la desaparición o muerte del “viejo” territorio, sino la coexistencia de los espacios, que se articulan, se amalgaman permanentemente.

La experiencia de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, como lo anunciamos en la introducción, se encuadra en esta perspectiva. Se trata de la emergencia de un producto local, el vino de la costa, que denominamos “patrimonial”, con historia, identidad y arraigo.

¿Cuáles son las causas que animaron a productores y consumidores a volver a producir y consumir a nivel local este tipo de productos?

Laurence Bérard y Philippe Marchenay explican este aumento de interés hacia lo local a través de una serie de factores (Bérard y Marchenay; 2004). Los autores hablan en primer lugar de una modificación de la relación de tiempo y de espacio, que ocasiona un alejamiento con respecto a la noción sociológica de lugar, que Marcel Mauss (1980) asocia a la de una cultura localizada en el tiempo y en el espacio. Luego, nuestras sociedades de “supermercado” se caracterizan por un distanciamiento del consumidor del modo de producción. Lo que comemos son alimentos de los que desconocemos la composición, modos y lugares de producción. O, para decirlo con las palabras de Claude Fischler, OCNI (objetos comestibles no identificados).

Otra causa que los autores citados mencionan es la importancia creciente de una vuelta a la patrimonialización, que se explica por la nostalgia de un mundo que desaparece, y que se extiende al ámbito de lo vivo, incluyendo los alimentos. A partir de esta nostalgia Jean-Pierre Warnier (Warnier; 1994) explica el origen de la búsqueda de autenticidad, la que se encuentra en los productos locales. Según el autor, en los hogares donde nada parece hacer falta, se esconde una carencia: la del objeto antiguo, de una herencia, de materiales nobles y próximos a la naturaleza, que puedan remediar el sentimiento de desarraigo. Bromberger y Chevallier (1999) añaden que el origen del gusto por lo “hecho a mano” se sitúa en un contexto de globalización y de uniformización planetaria. En una época en la que se nota una pérdida generalizada de la identidad, se solicita la búsqueda de raíces, tradición y autenticidad. En nuestro estudio de caso estas ideas tienen una parcial correlación, ya que la base material de productores y consumidores no es la misma, y la defensa de

un producto patrimonial sin duda tiene un significado diferente; el apego a la tierra y a la tradición refuerzan los sentimientos de pertenencia y brindan una seguridad amenazada por el contexto socioeconómico.

El patrimonio es memoria colectiva, a la vez registro de acontecimientos y experiencias pasados y, al mismo tiempo y tal vez sobre todo, capacidad de proyección hacia el futuro (Casabianca y Link; 2004).

En el caso de estudio, el grupo de quienes han encarado este proceso de resurgimiento del vino se compone de los herederos directos de la tradición (hijos o nietos de antiguos inmigrantes de origen europeo) o nuevos productores (originarios de provincias extrapampeanas o de Bolivia) que, instalados en la zona, buscan en la recuperación del vino de la costa una forma de sobrevivir y mejorar su posicionamiento social dentro de la comunidad de Berisso a partir de la producción de un producto típico.

Las estrategias basadas en la identidad colectiva forman parte de la noción de “referencia identitaria” conocida como: “las bases sensibles y memoriales sobre las cuales se construyen nuestras diferentes maneras de habitar el mundo según diversas modalidades de relación a si mismo y al otro” (E. Ortigues; 1989). Estas referencias identitarias simbolizan dos niveles de relaciones:

1. las sociales, las relaciones con los demás que definen nuestra pertenencia a través del lugar de origen, de nuestro idioma, de las costumbres del lugar, etc.
2. las referencias individuales, como el nombre y apellido, la profesión, etc., que diferencian a los individuos entre sí. Explica Muchnik (2006) que “esta identidad es tomada en un sentido dinámico de permanente construcción a través del intercambio entre culturas”.

El vino de la costa vehiculiza una imagen con la cual los consumidores se identifican y simultáneamente, la imagen atribuida al vino es susceptible de transformación según las expectativas de los consumidores y con el paso del tiempo.

Por estas razones, los productos “tradicionales” no son productos fijos en el tiempo y los modos de producción no son inmodificables. Los proyectos de

extensión universitaria¹ que implicaron la revalorización del vino de la costa, presentados en la Introducción, representan un ejemplo concreto de este fenómeno: el modo de producción del vino ha sido transformado gracias a una síntesis entre los modos de producción originales y varias adaptaciones a los conocimientos técnicos modernos. Sin embargo, las nociones de tradición, de autenticidad, de localización, de tipicidad, de ruralidad, de especificidad, siguen siendo utilizadas para definir el producto y creemos que son fundantes de la nueva competitividad que representa.

Ubicación de las viñas actuales

Con la ayuda de mapas temáticos se ubicaron las quintas de los productores de vid que actualmente son parte de la Cooperativa de la Costa de Berisso (Figuras 1 y 2). De dicha localización surge que la distribución espacial de las quintas vitivinícolas corresponde principalmente a la zona caracterizada como **Monte**, que corresponde al área de influencia de producción de Vino de la Costa. Como ya se mencionó, esta zona es baja, por lo que está sometida a las crecidas periódicas del Río de la Plata; esto señala una condición ecológica particular, que determinó un diseño y manejo especial de los viñedos adaptados a esa condición. En dicha zona, las quintas no se encuentran concentradas en un lugar determinado del mapa sino distribuidas sin un patrón definido.

¹ Los proyectos de extensión universitaria asumieron diferentes nombres de acuerdo a los equipos que los constituyeron y el origen del financiamiento. Así:

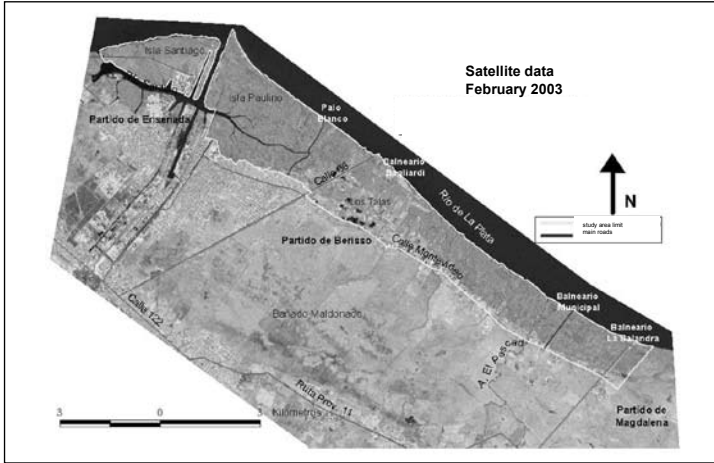
a. “El vino de la costa de Berisso: diferenciación agroalimentaria para la reactivación y valorización de la producción y consumo local” (2002-2003). Coordinación: Irene Velarde y Mariana Marasas. Equipo técnico: Joaquín Otero, Leonardo Davies y Mariela Theiller. Financiado por FIAR Canadá.

b. “Desarrollo Local Agroecológico de Berisso” (2004-2007). Responsable técnica: Irene Velarde. E. técnico: Mariana Marasas, Joaquín Otero, Mariela Theiller, Jorge Daniele, Silvina Artaza, Julián Bienvenido, Sandra Riedl, Leonardo Janjetic, Claudia Sepúlveda, Germán Avila, María Romero. Financiado por PROFEDER-INTA.

c. “Reactivación del vino de la costa de Berisso a través de instrumentos de valorización” (2006). Director: Irene Velarde. Co-director: Claudio Voget. Equipo técnico: Joaquín Otero, Roque Hours, Silvina Artaza, Claudia Sepúlveda, Germán Avila, María Romero, Cecilia Condes, Claudia Loviso, Héctor Becerra. Financiado por la UNLP.

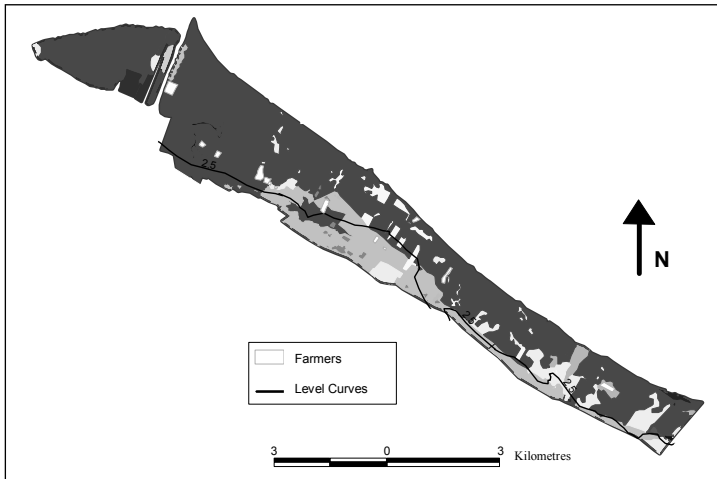
d. “Reactivación del vino de la costa y subproductos en el partido de Berisso” (2007). Director: Claudio Voget. Co-director: Irene Velarde. Equipo técnico: Jorge Daniele, Silvina Artaza, Claudia Sepúlveda, Germán Avila, María Romero, Eugenia Orosco, Claudia Loviso, Héctor Becerra, Celina Caracocha. Financiado por la UNLP.

Figura 1: Área de estudio



Fuente: “El vino de la costa de Berisso: diferenciación agroalimentaria para la reactivación y valorización de la producción y consumo local”. Año 2003. Proyecto de investigación y desarrollo tecnológico 2ª convocatoria FIAR / PRODAR / IICA. Coordinación: Irene Velarde y Mariana Marasas. Mimeo.

Figura 2: Localización de vitivinicultores de Berisso



Fuente: “El vino de la costa de Berisso: diferenciación agroalimentaria para la reactivación y valorización de la producción y consumo local”. Año 2003. Proyecto de investigación y desarrollo tecnológico 2ª convocatoria FIAR / PRODAR / IICA. Coordinación: Irene Velarde y Mariana Marasas. Mimeo.

También encontramos viñedos en la zona de **Quintas**, más altas, donde actualmente se está expandiendo el cultivo de la vid.

Reactivación de la producción de vino de la costa de Berisso (1998- 2007)

A partir de los datos obtenidos de entrevistas en profundidad a viñateros nucleados en la cooperativa y los registros de las reuniones realizadas entre viñateros y universitarios en el periodo 1999 al 2007, se sintetizarán los principales factores que han influido para la recuperación de la producción de uva y vino en Berisso.

La perspectiva de los viñateros actuales

Los productores viñateros actuales, que están nucleados en un 80 % en la Cooperativa de la Costa de Berisso (fundada en el 2003), respondieron en las entrevistas en profundidad realizadas en el 2006 sobre las razones de volver a plantar vid y producir vino. Las razones que expresaron fueron:

1. Poca oferta de vino y mucha demanda del consumidor de Berisso
2. Tradición familiar y local de hacer el vino
3. Crisis económica y rentabilidad del producto
4. Condiciones agroecológicas apropiadas

El deterioro en la producción de vino de la costa, que para 1999 estaba restringida a unos 6000 litros en Berisso², marca un momento crítico pero no explica por sí mismo el porque los productores retomaron la implantación de nuevos viñedos, lo que significó inversiones importantes, mejoraron las instalaciones, vasijas, máquinas para la elaboración del vino, cambiaron las formas de comercialización, iniciaron un proceso de adopción de tecnologías en sentido amplio, etc. Consideramos que la interacción con la Universidad fue un estímulo para la recuperación de la producción.

² Fuente: Cooperativa de la costa de Berisso, Ltda.

La intervención de la Universidad con los viñateros

El contexto en el cual la Universidad Nacional de La Plata inició acciones de desarrollo sobre el territorio de Berisso combinó lo viejo y lo nuevo, para dar lugar a lo que Albaladejo (2004) ha dado en llamar experiencias innovadoras o “regiones delanteras” de nuevos territorios en construcción.

Los resultados más destacados de este proceso conjunto de activación del vino de la costa fueron:

a) Económico- productivos

Incremento del número de plantas implantadas (Fig. 3).

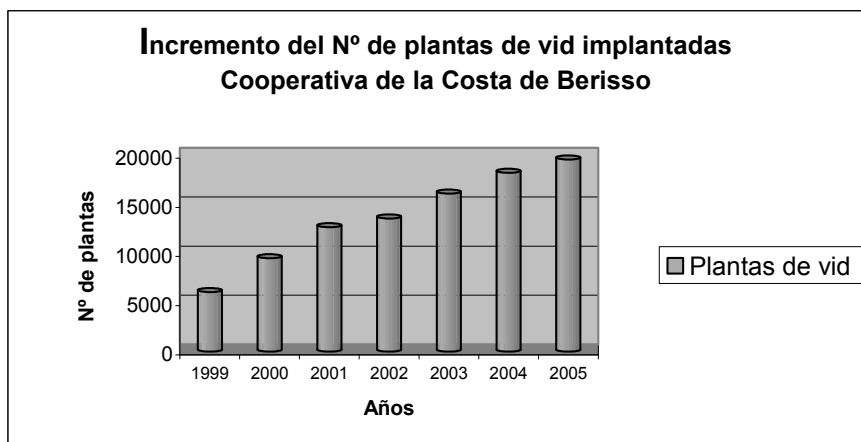
Otro dato fue el incremento en los ingresos de acuerdo al mejoramiento de los índices costo/beneficio, dado para los productores que hacen vino de la costa, los que venden uva de mesa o desarrollan estrategias mixtas (Fig. 4).

b) Aprendizajes

Señalaremos dos principales formas de aprendizaje situadas en el período en cuestión: aquella que, producto de la formación del grupo de Viñateros de Berisso, permitió la circulación de conocimientos entre los productores que conocían el oficio y los nuevos productores; y la que se generó en el intercambio entre los especialistas universitarios y los viñateros.

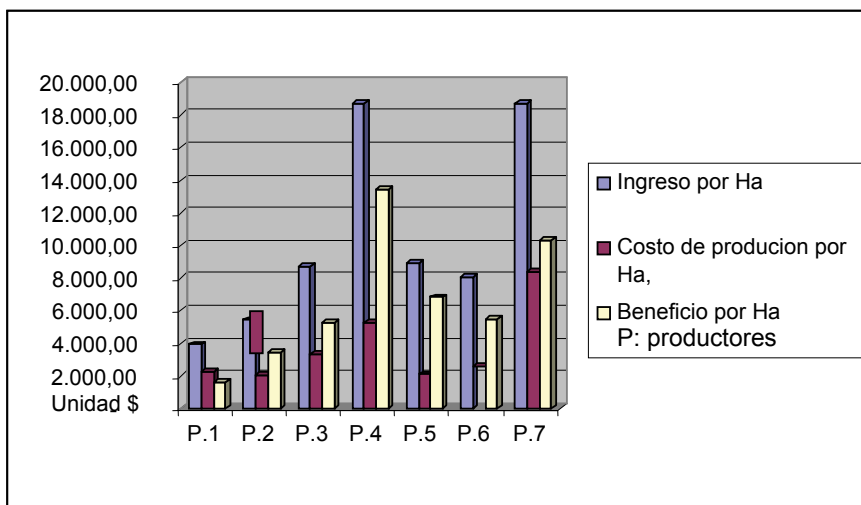
En primer lugar, la organización de los productores permitió el acercamiento entre viñateros que no se conocían entre sí y aumentó la interacción entre los que ya se conocían. Ello posibilitó que ambos grupos incrementaran los conocimientos necesarios para la producción de la uva, como del vino. La experiencia de los productores más viejos ha sido muy reconocida dentro del grupo.

Figura 3: Incremento de implantación de Vitis labrusca var. Isabella de asociados a la Cooperativa de la costa de Berisso, Ltda. Período 1999 al 2005.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los registros de viñateros de la Cooperativa de la costa de Berisso, Ltda.

Figura 4: Beneficio económico de la producción anual de Vitis labrusca var. Isabella



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos obtenidos a través del registro sistemático de los productores de la Cooperativa de la costa durante la campaña 2006/2007

En segundo lugar, se realizó una gran cantidad de capacitaciones por parte de distintos especialistas, de la Facultad y de otras instituciones. Estas capacitaciones abarcaban distintos temas: elaboración de vino, fertilidad de los suelos, poda y sanidad del cultivo, cooperativismo. La convocatoria de los especialistas estuvo a cargo de la Facultad; éstos, a partir de las dificultades (técnico-productivas, organizacionales, etc.) que iban surgiendo, definieron, junto con los productores qué temas abordar.

Otro instrumento consistió en visitas a las fincas de los viñateros. En ellas se generaba el diálogo y se discutían alternativas de solución. Se realizaban giras técnicas e investigaciones en los predios de los productores, donde se desarrollaron tecnologías con la participación de los viñateros. También se efectuaron viajes a Uruguay, Cuyo y Brasil, en los que se conocieron experiencias de producción similares, a partir de las cuales los productores pudieron comparar y tomar ideas para mejorar su producción y su organización.

Por otro lado, se avanzó en relación con los conocimientos técnico-productivos mediante la realización de investigaciones. El primero de los ensayos se hizo en 2002, sobre dos problemas centrales: la gramilla y los hongos. Se evaluó la efectividad de distintos fungicidas para el control de enfermedades en vid. Esta experiencia se realizó en las quintas de dos productores y fue conducida por la Facultad.

Sin lugar a dudas, el aprendizaje durante todos estos años fue uno de los factores más importantes en la activación del producto. Si los productores no hubieran tenido la oportunidad de interactuar entre ellos (los viñateros nuevos y los experimentados) con los técnicos de la Facultad, con los protagonistas de otras experiencias similares (giras técnicas), y con los especialistas convocados, el camino hubiera sido mucho más difícil (Fig. 5).

c) Financiamiento

Según Barjolle y Sylvander (2000), el apoyo de las autoridades políticas puede llegar a ser muy importante en el proceso de activación de un producto. El autor menciona que aquellas cadenas que se constituyan frente a las autoridades políticas como las portadoras de un proyecto de interés público tendrán mejor acceso al apoyo político.

En este sentido, el logro de diferentes tipos de financiamientos para el avance en la activación del vino de la costa como producto agroalimentario típico permitió a los viñateros una mayor visibilidad y, consecuentemente, fueron construyendo un proyecto productivo de interés social que fue apoyado por diferentes organismos gubernamentales (nacionales, provinciales o municipales) y no gubernamentales (REDAR Argentina, PRODAR/IICA, FIAR Canadá).

Figura 5: Reuniones de articulación entre la Cooperativa de la costa de Berisso, Ltda., Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, Ministerio de Desarrollo Social de la Provincia de Buenos Aires, Municipalidad de Berisso y la Ong CIDEAL (Sede de la Cooperativa, Los Talas, Berisso, 2008)



Fuente: Registro fotográfico propio en noviembre de 2008

En suma, se recibió financiamiento, principalmente para subsidiar mano de obra en las fincas, asistencia técnica, la construcción de una bodega colectiva y su equipamiento (Figs. 6 y 7).

El apoyo de las autoridades políticas fue en este caso muy importante en el proceso de activación del producto. Sin duda, fueron distintas las razones que permitieron recibir tal apoyo político; sin embargo las principales fueron que los productores estuvieran organizados y que trabajaran conjuntamente con la Universidad. Esto, sin duda alguna, mejoró las posibilidades para recibir el apoyo político del Municipio, la Provincia y la Nación.

d) Asociativismo y acción colectiva

Al finalizar el año 1999 se empezó a gestar en los productores la idea de conformar una asociación o cooperativa. Esta idea fue apoyada por la Universidad. Y se realizaron diferentes acciones para concretarla (charlas técnicas, encuentros con productores ya organizados, capacitación en cooperativismo, reuniones para avanzar en el diseño de un estatuto) hasta que en junio de 2003 se realizó la asamblea constitutiva de la Cooperativa de Provisión y Comercialización de la Costa de Berisso, Ltda.

Figura 6: Sede, bodega y agroindustria de la Cooperativa de la costa de Berisso, Ltda (2008)



Fuente: Jorge Nedela, Dpto. de Audiovisuales de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, UNLP.

Hubo una gran cantidad de acciones de cooperación a lo largo del proceso iniciado en 1999: compras conjuntas de insumos, conformación de una cuadrilla de aplicación de fungicidas, préstamo de herramientas, financiamiento de plantas, creación de un fondo rotatorio para posibilitar la compra de insumos, etc.

La creación de la cooperativa, más allá de sus objetivos empresariales, es la forma jurídica que fortalece la condición social a nivel local, pues posibilita empleo y propicia mejores condiciones de vida para los productores y consumidores de Berisso.

Figura 7: Primera elaboración de vino de la costa en la bodega de la Cooperativa de la Costa de Berisso (Campaña 2008-2009)



Fuente: Registro fotográfico propio en marzo de 2009.

Desafíos y problemática a enfrentar

1. Reconocimiento legal de la variedad Isabella para vinificar

La *Vitis labrusca* var *Isabella* quedó excluida desde 1967 del listado de uvas vinificables por el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), lo cual genera la imposibilidad de hacer vino de esta variedad en Argentina. A pesar de este obstáculo legal, en el 2002, producto de la crisis argentina, surge una resolución que crea una nueva categoría: “Elaborador de Vinos Caseros”, de hasta 4000 litros por elaborador. En esta reglamentación no se exige la inscripción de los viñedos y se autoriza la compra de uva para su posterior elaboración; no es necesaria la habilitación del establecimiento elaborador, lo cual facilitó la inscripción de la Cooperativa de la costa de Berisso como “elaborador de vino casero”.

A partir de la cosecha del 2004 los productores asociados a la cooperativa gestionaron ante el INV los análisis de calidad correspondientes y las estampillas que permiten la comercialización del producto en todo el territorio nacional.

Sin embargo, dos son los impedimentos centrales que provoca no tener el reconocimiento de la variedad de uva:

Imposibilidad de incrementar el volumen de producción (sólo pueden producir 4000 lts. por productor asociado a la cooperativa)

Prohibición de mencionar en la etiqueta la cepa de vid con la que se elabora el vino de la costa

Asimismo, la vitivinicultura argentina prevé en la *Ley N° 25.966* para los vinos de cepas de *Vitis vinifera* la protección legal en forma de Denominaciones de Origen Controladas y/o Identificaciones Geográficas Protegidas. El vino de la costa no puede encuadrarse en ninguna de estas categorías, ya que la cepa que le da origen no pertenece a *Vitis vinifera*, a pesar de que los otros aspectos, como el “nombre de la localidad o de un área del territorio nacional debidamente registrada (Berisso) que sirve para designar un producto originario de ellos” y “cuyas cualidades o características se deben exclusiva o esencialmente al medio geográfico, comprendidos los factores naturales y los factores humanos” son todas propiedades presentes en el vino de la costa.

2. Desafíos técnico-productivos y socioeconómicos

- Fuerte inversión inicial para la implantación del cultivo
- Necesidad de mano de obra calificada y disponible en momentos críticos (poda y cosecha)
- Dificultades para la provisión de insumos necesarios en las distintas etapas de la producción de uva y vino
- Necesidad de importantes inversiones para la realización de bodegas familiares como antaño
- Fuerte competencia con empleos de sustitución urbanos que permiten ingresos inmediatos, lo que amenaza el incremento de la producción
- Dificultades de comercialización, por tratarse de un producto poco conocido o poco recordado fuera de la región del Gran La Plata
- Características intrínsecas distintivas y muy diferentes a otros vinos, lo que dificulta su inserción en otros segmentos de consumidores y plantea la necesidad de educación del gusto
- Ajustes en la calidad, aún heterogénea
- Abandono del mantenimiento del área rural en materia de infraestructura y servicios

Conclusiones

Esta experiencia que ha permitido en la Argentina volver a plantar *Vitis labrusca* var. *Isabella*, no podría comprenderse restringiendo su análisis al cultivo y elaboración del vino de la costa, sino que debemos considerar el contexto donde resurge Berisso, una ciudad del aglomerado del Gran La Plata y deprimida económicamente. Sus ventajas competitivas en relación a otros territorios son la base agroecológica y la historia cultural que permite volver a referencias identitarias que actúan como recursos específicos que permiten la activación de productos típicos.

Los aspectos que nos parecen significativos para la reactivación son:

- Se trata de un producto intensivo en mano de obra (90 % del costo de producción), lo que requiere la contratación de asalariados

- Permite la pluriactividad por concentrar el trabajo en dos estaciones (invierno/poda y verano/cosecha)
- Se encuentran disponibles conocimientos para la producción de vid, por constituir una producción tradicional
- Permite una fuerte articulación con el mundo urbano a través de su valor simbólico: recreación de la comensalidad y de la amistad, espacios recreativos turísticos, enoturismo, etc.
- La elaboración de un vino único con el 70 % de la uva de la región en la bodega colectiva de la cooperativa permite bajar costos y homogeneizar la calidad, y disminuye así la competencia en el territorio con vinos de diferentes calidades y procedencias
- Permite la asociación origen inmigrante-consumo de vino de la costa lo que resalta el atributo de artesanal y los aspectos inmateriales del producto (paisaje, historia familiar, cultura del trabajo, etc.)
- Apoyo del Estado para facilitar procesos de acción colectiva; aprendizajes; investigación aplicada; promoción del producto; apoyo político; beneficios de aumentos de escala
- Creación de la Fiesta del Vino de la Costa como evento regional
- Estímulo, por la rentabilidad del producto, en nuevos productores de Berisso
- Adopción de innovaciones, que permite reinventar el producto adaptándolo a las nuevas condiciones del mercado sin perder su reputación
- Posibilidad creciente de extender el consumo de vino de la costa a consumidores de clase media y con mayor poder adquisitivo que en épocas anteriores

Debido a que los sistemas agroalimentarios son dinámicos, acordamos que para el caso del vino de la costa ya se ha transitado la etapa inicial de reinicio de la actividad con el aumento del número de unidades de producción y superficie implantada de vid; se está transitando una segunda etapa, en la cual se priorizan las acciones individuales (recordemos que éstas surgieron cuando se conformó el grupo de viñateros de Berisso en 1999) y que actualmente se está desplegando en el crecimiento y desarrollo organizacional; las

acciones colectivas están combinando distintas actividades en el territorio y con un conjunto creciente de actores.

La recuperación de la crisis del 2001 nos enfrenta en las áreas rurales a una fuerte competencia por la utilización de mano de obra. Las industrias de sustitución de importaciones y la construcción de viviendas urbanas atraen transitoriamente mano de obra del campo con salarios más elevados. Esta situación puede llegar a comprometer la expansión y mantenimiento de los actuales viñedos si no se logra gestar una planificación territorial que implique la recomposición salarial, la distribución de la tierra entre aquellos productores dispuestos a trabajarla y la diversificación de actividades que permitan aumentar los ingresos de los viñateros de Berisso a partir de una estrategia multifuncional del espacio rural.

Bibliografía

- ALBALADEJO, Christophe (2004) “Innovaciones discretas y re-territorialización de la actividad agropecuaria en Argentina, en Brasil y en Francia”. En: ALBALADEJO, Christophe y BUSTOS CARA, Roberto (Comps.) *Desarrollo local y nuevas ruralidades en Argentina*. Co-edición UNS, INRA-SAD, Médiations, IRD/UR 102 y Dynamiques Rurales, Bahía Blanca.
- BARJOLLE, Dominique y SYLVANDER Bertil (2000) “Some factors of success for origin labelled products in the agri-food supply chains in Europe: market, internal resources and institutions”. En BARJOLLE, Dominique, SYLVANDER Bertil y ARFINI (Eds) *The Socio-Economics of Origin Labelled Products in Agri-food Supply Chains*. Institutional and Co-ordination Aspects. A/C n° 17-1. Francia. INRA Editions, pp. 45-71.
- BÉRARD, Laurence y MARCHENAY, Philippe (2004) *Les produits de terroir. Entre cultures et règlements*. Paris, CNRS Éditions.
- BROMBERGER, Christian y CHEVALLIER, Denis (dir.) (1999) *Carrières d’objets : innovations et relances*.- Paris : Éditions de la maison des sciences del’homme, p. 1-16
- CASABIANCA, Francois y LINK, Terry (2004) “La calificación de los alimentos como proceso de patrimonialización de los recursos territoriales”. Con-

- greso Agroindustria Rural y Territorio (ARTE), Toluca, México. 1° al 4 de diciembre de 2004. Publicación en CD.
- CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES (2000) Diagnóstico socioprodutivo del área rural del partido de Berisso y propuesta de gestión del desarrollo regional. Tomo I y III. Mimeo
- CONTI, Haroldo (1974) "Tristezas del vino de la costa". En: Revista *Crisis*, Buenos Aires, pp.51-57.
- FISCHLER, Claude (1995) *El (h) omnívoro. El gusto, la cocina y el cuerpo*. Barcelona, Ed. Anagrama. Colección Argumentos.
- GIDDENS, Anthony (1995) *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*. Buenos Aires, Amorrortu.
- INDEC (2001) Censo de Población y Vivienda 2001.
- INDEC (2001) Incidencia de la Pobreza y de la Indigencia en el Aglomerado Gran Buenos Aires. Encuesta Permanente de Hogares, Mayo 2001.
- MAUSS, Marcel (1980) *Les techniques du corps*. París, PUG. Anthropologie et Sociologie.
- MUCHNIK, José (2004) "Identidad territorial de los alimentos: alimentar el cuerpo humano y el cuerpo social" En: ALBALADEJO, Christophe y BUSTOS CARA, Roberto (Comps.) *Desarrollo local y nuevas ruralidades en Argentina*. Co-edición UNS, INRA-SAD, mediations, IRD/UR 102 y Dynamiques rurales. Bahía Blanca.
- _____ (2006) "Identidad territorial y calidad de los alimentos: Procesos de calificación y competencias de los consumidores". *Agroalimentaria jun.* 2006, vol.11, n° 22, pp.89-98.
- ORTIGUES, Edmond (1989) "Entretiens". *Le Coq-Héron*. N° 15, pp. 58-72.
- OTERO, Jeremías (2007) "Factores que favorecieron la activación de un producto agroalimentario típico. El vino de la costa de Berisso". Tesina de grado para la titulación de Ingeniero Agrónomo. La Plata, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales de la Universidad Nacional de La Plata. Mimeo.
- POSADA, Marcelo y VELARDE, Irene (2000) "Estrategias de desarrollo local a partir de productos alimentarios típicos: el caso del vino de la costa en

Buenos Aires, Argentina”. En *Problemas del Desarrollo*. Revista Latinoamericana de Economía. N° 121, abril/junio, Vol. 31, pp. 63-84.

RAFFESTIN, Claude (1987) “Repères pour une theorie de la territorialité humaine”. En: *Cahier de Geographie*. París, Groupe Réseaux, fevrier, n° 7, pp. 263-279.

VASILACHIS DE GIALDINO, Irene (2003) *Pobres, pobreza, identidad y representaciones sociales*. Barcelona, Editorial Gedisa.

VELARDE, Irene y MARASAS, Mariana (Coord.) (2003) “El vino de la costa de Berisso: diferenciación agroalimentaria para la reactivación y valorización de la producción y consumo local”. 2ª convocatoria FIAR / PRODAR / IICA. Mimeo.

VELARDE Irene, MARASAS, Mariana, OTERO Joaquín y THEILLER Mariela (2006) “Desarrollo local agroecológico: diferenciación y valorización de recursos locales de Berisso, Buenos Aires”. En: MANZANAL, Mabel, NEIMAN G. y LATTUADA, M (comps.) *Desarrollo Rural: Organizaciones, Instituciones y Territorios*. Buenos Aires, Editorial Ciccus.

WARNIER, Jean-Pierre (1994) “Introduction: Six objets en quête d’authenticité”. En: WARNIER, Jean-Pierre (dir.) *Le paradoxe de la marchandise authentique: imaginaire et consommation de masse*. Paris, L’Harmattan, pp. 11-31.

ANEXO 1: Cuestionario “Consumidores actuales de vino de la costa”

Encuestador: Cuestionario n°.....

Fecha: Ciudad: Barrio:

Conocimiento de variedades de vino de la costa:**1.** ¿Qué variedades conoce de vino de la costa? (NO LEER OPCIONES)

1 : Vino de la costa tinto

2 : Vino de la costa blanco.....

3 : Vino de la costa rosado.....

2. ¿Reconoce usted en el momento de la compra las diferentes variedades de un mismo tipo de vino (tinto, por ej.)?

Nunca	Raramente	La mayoría de las veces	Siempre
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. ¿Gasta más para comprar vino de la costa que para comprar vinos cya- nos?

Variedades devino de la costa :	Nunca	De vez en cuando	Regularmente	Siempre
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. ¿Cómo caracterizaría Ud. el modo de elaboración del vino de la costa?Industrial Artesanal Semindustriar Otro

Fundamente la opción elegida.....

5.1. ¿Qué atributos específicos le brindan al producto? (entregar la tarjeta con opciones)Aroma frutado sí no

- Color intenso sí no
- Color tenue sí no
- Sabor áspero sí no
- Sabor a fruta sí no
- Acidez intensa sí no
- Acidez tenue sí no
- Mucho alcohol sí no
- Poco alcohol sí no
- Mucho cuerpo sí no
- Poco cuerpo o flojo sí no
- Transparente sí no
- Turbio sí no
- Envasado en damajuanas sí no
- Envasado en botellas sí no
- Etiquetas sí no (explique:.....)
- Otro (explique:.....)

5.2 ¿A partir de las características antes mencionadas para el vino de la costa, cómo describiría ud. al vino cuyano? (Entregar nuevamente la tarjeta con las opciones)

- Aroma frutado sí no
- Color intenso sí no
- Color tenue sí no
- Sabor áspero sí no
- Sabor a fruta sí no
- Acidez intensa sí no
- Acidez tenue sí no
- Mucho alcohol sí no
- Poco alcohol sí no

Mucho cuerpo sí no

Poco cuerpo o flojo sí no

Transparente sí no

Turbio sí no

Envasado en damajuanas sí no

Envasado en botellas sí no

Etiquetas sí no (explique:.....)

Otro (explique:.....)

Seguir el cuestionario hablando del «vino de la costa» que el entrevistado conoce más.

Consumo, utilización y prácticas de adquisición:

6. ¿Con qué frecuencia consume vino de la costa?

Casi nunca	De vez en cuando	Por lo menos una vez por semana	Más de una vez por semana	Todos los días
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6.1. ¿Por qué consume con esa frecuencia?

No apreciado	Demasiado caro	Demasiado raro	Muy difícil de conseguir
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Por el gusto	Porque es propio del lugar	Me trae recuerdos de infancia	Otro
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7. ¿Qué utilización le da al vino de la costa o cómo lo consume?

(MARCAR LAS OPCIONES EN ORDEN DECRECIENTE)

1 : vino de la costa	Solo	Con soda o gaseosas	Preparación de comidas	Otra
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. ¿Compra para regalar?

Sí no ¿Por qué?.....

9. ¿En qué ocasiones lo consume?

Fin de semana Asados, reuniones con amigos y familiares

Fiestas de casamiento/cumpleaños de 15 En toda ocasión

Otra.....

¿Por qué?.....

10. ¿Quién compra el vino de la costa en su hogar?

	Entrevistado	cónyuge	Hijos	Otros :
1 : vino de la costa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

11. ¿Dónde compra el vino de la costa? (múltiple) (escribir a mano “sí” y “no”)

Quinta del Productor
¿cuál?
Local minorista
Stand
Otro

12. Antes de comprar vino de la costa, usted...:

	Nunca	De vez en cuando	Siempre
Lo prueba	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Siente su aroma	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Hace preguntas al vendedor (sobre su calidad, su origen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Zonas de producción:

13. ¿Conoce la zona donde se planta la uva y se produce el vino de la costa?

Sí No

13.1. Si «Sí»: ¿Cuál es desde su punto de vista la mejor zona de producción de vino de la costa?

Mejor(es) zona(s) de producción:	
Los Talas <input type="checkbox"/>	
Palo Blanco <input type="checkbox"/>	
Isla Paulino <input type="checkbox"/>	
Otra <input type="checkbox"/>	

14. ¿Cuándo Ud. compra, cómo sabe qué es auténtico vino de la costa de Berisso?

Por el gusto, color, aroma	<input type="checkbox"/>
Por lo que dice la etiqueta	<input type="checkbox"/>
Confía en comerciantes particulares	<input type="checkbox"/>
Recomendación	<input type="checkbox"/>
Que esté habilitado como vino de la costa por el Estado	<input type="checkbox"/>
Va a comprar el vino a los productores en esta zona	<input type="checkbox"/>
Otra:	<input type="checkbox"/>

Tipos de uvas utilizadas y valor del producto:

15. ¿Conoce con qué uva se produce vino de la costa? (NO LEER LAS OPCIONES)

Sí No

Si «Sí»: ¿Cuál es?

Uva Isabella....

Uva chinche....

Uva francesa....

Otra.....

16. ¿Qué le parece el precio actual del vino de la costa?

Caro

Justo

Barato

No sabe

Justifique la opción elegida

.....

16.1. ¿Cuánto estaría Ud. dispuesto a pagar?

Botella 750 cm³.....

Damajuana.....

Otra.....

Factores de calidad e informaciones:

17. ¿De qué depende la calidad del vino de la costa? (Simple, una sola opción)

Del precio

Lo producen y venden los mismos productores con tradición familiar en Berisso que conozco personalmente

Lo produce y vende una cooperativa de productores

Su habilitación por el organismo regulador (INV) garantiza cierto standard

Por la opinión y reputación que refieren del producto otras personas u operadores comerciales

Otros aspectos.....

17.1. Entre todos los factores siguientes, ¿cuáles son los más importantes para la calidad del vino de la costa? (DAR TARJETA CON OPCIONES)

(leer primero todos los factores, luego clasificar las respuestas por orden de-
creciente de importancia)

- | | |
|---|----------------------------------|
| | n° : |
| a/ la región de producción de la uva | <input type="checkbox"/> : |
| b/ la región de origen de la elaboración
(que el vino haya sido producido o no en la misma región) | <input type="checkbox"/> : |
| c/ el origen étnico de los que elaboran | <input type="checkbox"/> : |
| d/ el tipo de uvas (variedad de uva local) | <input type="checkbox"/> : |
| e/ el procedimiento de elaboración
(artesanal / semiindustrial / industrial) | <input type="checkbox"/> : |
| f/ otra: | <input type="checkbox"/> : |

18. ¿Qué informaciones quisiera leer en la etiqueta para ser informado sobre la calidad del producto?

- | | |
|--|--------------------------|
| Procedencia | <input type="checkbox"/> |
| Tipo de uvas | <input type="checkbox"/> |
| Modo de producción | <input type="checkbox"/> |
| Fecha de preparación | <input type="checkbox"/> |
| Procedimiento de elaboración | <input type="checkbox"/> |
| Grado de acidez | <input type="checkbox"/> |
| Contenido de alcohol | <input type="checkbox"/> |
| Volumen total | <input type="checkbox"/> |
| Quiénes lo producen | <input type="checkbox"/> |
| Localización | <input type="checkbox"/> |
| Historia del vino de costa | <input type="checkbox"/> |
| Contar el proyecto actual de recuperación del vino | <input type="checkbox"/> |
| Historia de Berisso | <input type="checkbox"/> |
| Otra: | |

19. Con qué asocia al vino de la costa? (no leer las opciones) MÚLTIPLE

- Paisaje sí no

Tradición inmigrante sí no

Historia familiar sí no

Amistad sí no

Producto artesanal sí no

Adquisición del producto en las bodegas en forma directa sí no

Recuperación de la crisis económica sí no

Otros.....

20. ¿Qué haría Ud. para mejorar la calidad del producto hoy?

.....

.....

.....

.....

21. ¿Cómo ampliaría la comercialización del vino?

.....

.....

.....

22. ¿ A qué tipo de consumidor cree Ud. le puede interesar consumir vino de la costa de Berisso?

.....

.....

.....

IDENTIFICACIÓN DEL CONSUMIDOR

Residencia actual:	Lugar de nacimiento	Origen familiar
Dirección: Tel.: ¿Hace cuánto tiempo que vive en esta localidad?.....	Localidad: País:	Bisabuelos Abuelos Padres.....

	Entrevistado(a)	
¿Qué edad tiene? años	
¿Cuál es su nivel de estudios?		
Nunca fue a la escuela	<input type="checkbox"/>	
Primario incompleto	<input type="checkbox"/>	
Primario completo	<input type="checkbox"/>	
Secundario incompleto	<input type="checkbox"/>	
Secundario completo	<input type="checkbox"/>	
Superior incompleto	<input type="checkbox"/>	
Terciario incompleto	<input type="checkbox"/>	
Terciario completo	<input type="checkbox"/>	
Universitario incompleto	<input type="checkbox"/>	
Universitario completo	<input type="checkbox"/>	
¿Cuál(es) es (son) su(s) actividad(es) laborales?	Actividad principal	Actividad secundaria

¿Cuál es el ingreso total familiar mensual? (promediar ingresos laborales y no-laborales de todos los habitantes del hogar)

Marcar Decil	Número de Decil	Escala de ingreso	
		Desde	Hasta
	2	351	500
	3	501	700
	4	701	850
	5	851	1.050
	6	1.051	1.300
	7	1.301	1.620
	8	1.621	2.100
	9	2.101	3.000
	10	3.001	108.000

Guía de entrevista para viñateros de Berisso.

Temas para los productores

¿Que piensan los productores de vino de la costa y otros productores (de conservas - salsa puchero - frescos o mimbre) con respecto a:

PRODUCTOS (vinos de la costa tinto, rosado y blanco, secos y dulces)

Estimular relatos de la historia rural y su construcción. En su apogeo. En su declinación.

¿Hay tradición? ¿Hay comunidad? ¿Hay Nosotros?

La comida, los productos, las fiestas, la identidad, otros, como factor de desarrollo.

EL RESURGIMIENTO DEL VINO

¿Cómo lo toman los productores? ¿Ligado a la economía o a la cultura?

¿Quiénes son los actores de este resurgimiento? (los productores de vino, todos los productores en general, las nuevas generaciones, los turistas etc.)

¿QUIÉNES SOMOS NOSOTROS? (buscamos las figuras de identificación culturales: inmigrantes, trabajadores, productores?)

PARA QUIÉNES SON LOS PRODUCTOS: ¿ para los productores? ¿para los compradores? ¿para la comunidad? ¿para “el mercado”? .

¿Cómo llegar a los jóvenes?

¿Cómo renovar la transmisión si es el vino de los viejos? ¿cómo hacer, cómo innovar este producto para que llegue a los jóvenes?.

¿Qué les interesaría a los jóvenes productores de este programa?

¿Cuáles serían los conceptos que servirían para vender el vino hoy? (y ayer)

Entre el desalojo y las estrategias de permanencia. El caso del Parque Provincial Pereyra Iraola

Juan Pablo del Rio

Introducción

La historia social reciente se caracterizó por la intensificación de disputas territoriales, en las que el espacio público fue reflejo de tensiones entre geografías colonizadoras del orden neoconservador y ciertas rugosidades de resistencia. Al sur de la Región Metropolitana de Buenos Aires (en adelante RMBA), en el espacio periurbano del Gran La Plata, más de 40 sentencias judiciales de desalojo hicieron estallar el conflicto por la tenencia de la tierra en el Parque Provincia Pereyra Iraola (en adelante PPI); sus pobladores se encontraron en la encrucijada planteada por el proceso de reestructuración del sector hortícola, el posicionamiento ambiguo del Estado provincial -que mediante la administración irregular del sistema de arrendamiento participó en la creación de una situación de tenencia precaria- y las expresiones difusas de la presión inmobiliaria que vieron en el Parque un espacio de oportunidad a escala metropolitana. El caso aquí analizado es representativo de los distintos sentidos que adquiere un espacio a lo largo del tiempo, su dinámica cambiante en relación a la red de objetos, actores y acciones que lo vuelven coherente, junto a la disputa por la legitimidad en las formas de representar el espacio.

En su origen, el PPI se constituyó como un espacio público innovador en el cual se articulaban usos recreativos o de esparcimiento con usos productivos y de preservación patrimonial y forestal. En los ´50 se desarrolló un Plan de Colonización que fomentaba la agricultura familiar a través de un sistema de arriendo de tierra pública. Luego de distintas transformaciones de la actividad hortícola y de la crisis del sector a mediados de los ´80, la inestabilidad de muchos productores se hizo sentir en el conjunto del Cinturón Hortícola Bonaerense y el PPI no fue una excepción. De esta forma se configuró un escenario definido por el surgimiento de algunos productores con dificultad

para pagar el canon de arriendo, el desarrollo de actividades extra-prediales en busca de ingresos complementarios y una frontera más permeable en los ingresos y egresos a las quintas (ya sea por la estrategia de capitalizar la salida de la actividad mediante la venta de las mejoras realizadas al predio o por ingresos de nuevos actores a los espacios vacantes). A principio de los '90 se implementó un aumento desproporcionado del canon de arriendo; por esta razón, muchos productores se negaron a pagar las cuotas y se acumularon las intimaciones de deuda. A finales de la década se consolidó una política de erradicación mediante la ejecución de las sentencias judiciales de desalojo. A partir de este conflicto, los productores se organizaron para resistir el desalojo y negociar nuevas formas de permanencia en el Parque, las cuales serán desarrolladas más adelante.

Desde el punto de vista conceptual, el presente trabajo recorre algunas claves de lectura para relacionar la perspectiva sociológica del espacio social con esta problemática de carácter territorial. Por tanto, primero, se realiza una breve presentación de las categorías analíticas que seleccionamos para tratar nuestro objeto: la problemática de la tenencia de la tierra en un parque público y las diversas estrategias desplegadas por los actores vinculados a ese espacio social. Segundo, se utiliza la "teoría de los campos" para realizar el análisis de la trayectoria de un objeto geográfico (el PPI) en el conjunto de la región y la genealogía de los condicionamientos que operan en dicho espacio. Tercero, se identifican algunas de las estrategias de resistencia colectiva desarrolladas frente a la política de desalojo. Cuarto, se establece una serie de criterios para la reconstrucción del espacio social del PPI. Quinto, a partir del análisis de información primaria recabada en entrevistas y notas de los espacios de observación, se realiza una caracterización de los distintos grupos que se posicionan diferencialmente en el espacio social; dicha clasificación se sostiene en un análisis estadístico multivariado de carácter exploratorio sobre la base de los datos del "Censo de Productores del Parque Pereyra Iraola" (2006) realizado por el Programa Cambio Rural Bonaerense (PCRB). Esta articulación metodológica nos permite construir -con todos los recaudos del caso- tipos ideales weberianos desde los cuales se puedan reconstruir las diferentes estrategias en relación a la disputa por la apropiación del espacio. Por último, contrastamos las observaciones realizadas con algunos atributos de la política pública actual desarrollada para el PPI. Esta, en contraposi-

ción al desalojo, plantea un proyecto de radicación de los productores en el Parque, la condonación de la deuda pública y la puesta en marcha de nuevos contratos de arriendo sujetos a la suscripción de un protocolo de prácticas productivas.

La perspectiva del espacio social: hacia una hipótesis de capital territorial

Uno de los problemas de la ciencias sociales es el lugar que ocupa el sujeto en la teoría: a lo largo de distintos desarrollos teóricos se ha pendulado entre matar al actor para leer el libreto de una obra que ya estaba escrita o reducir el mundo social a las representaciones de los agentes. La riqueza del aporte de Pierre Bourdieu radica en recuperar el punto de vista del actor para ponerlo en un lugar incómodo: lo dota de inconciencia y le otorga sentido práctico en el juego socialmente constituido. De esta forma, los actores sociales actúan en un mundo social con estructuras objetivas (independientes de la voluntad, la elección, la creencia, la nominación, la interacción o la conciencia de los agentes) que son capaces de orientar sus prácticas y representaciones, estrechando sus estrategias o condicionando su horizonte de posibilidad. Por un lado, estas estructuras son relaciones sociales que poseen una dimensión histórica. Por el otro, los actores sociales construyen visiones del mundo, disponen de esquemas de percepción, de pensamiento y de acción, que son en lo esencial producto de la interiorización de la historia y las estructuras del mundo social. Esto no implica negar la posibilidad de cambio o la transformación social; por el contrario, Bourdieu sitúa la existencia de una génesis social en la dialéctica entre el campo y el *habitus*¹.

El concepto de espacio social desde esta perspectiva relacional da cuenta de la topología de la sociedad. Este es un espacio de posiciones en el cual los agentes o grupos son distribuidos en función de la estructura y el volumen

¹ Para Bourdieu, el objeto de la ciencia social es *“la relación entre dos relaciones de la acción histórica. Dicho de otro modo, la doble y oscura relación entre los habitus, sistemas perdurables y transponibles de esquemas de percepción, apreciación y acción resultante de la institución de lo social en los cuerpos (o individuos biológicos), y los campos, sistemas de relaciones objetivas que son el producto de la institución de lo social en las cosas o en mecanismos que poseen la casi-realidad de los objetos físicos. Y, desde luego, todo aquello que surge de esta relación, a saber, las prácticas y las representaciones sociales o los campos, cuando se presentan bajo forma de realidad percibidas y apreciadas”* (Bourdieu y Wacquant; 1995: 87).

de capital global, definido por el peso relativo de capital económico y capital cultural. La espacialidad relacional hace que la posición de cada agente se defina en relación con los otros, en función del conjunto de posiciones posibles y de la historia del espacio de posiciones. Se constituye entonces un campo de fuerzas dinámicas, en el cual el espacio de las posiciones sociales se retraduce en un espacio de toma de posición, por medio de las disposiciones. La misma topología aplicada al concepto de espacio social -abandonar la interacción para pensar en términos de relaciones el mundo social- es utilizada por Bourdieu para aplicarla a distintos recortes de lo social a través de la categoría de **campo**². Para que exista un campo es condición la presencia de algo en juego y agentes dispuestos a luchar por aquello que está en juego; es decir, un interés específico que atrapa a los jugadores y sólo puede ser reconocido, percibido y gozado por aquellos agentes instituidos de cierto *habitus*: un conocimiento de la historia del campo, de las reglas, las técnicas, las estrategias de juego y una creencia o “fe” en el pleito. El interés es una inversión específica en lo que está en juego (*illusio*), es condición y producto de la pertenencia a un campo. Lo que habilita el derecho de entrada a un campo es la posesión del capital específico. La noción de interés se opone a la indiferencia de aquello que sucede en el juego social.

La pretensión de tratar un determinado recorte del espacio geográfico como “campo” es un tanto ambiciosa o conceptualmente endeble, aunque fructífera bajo determinadas circunstancias de construcción del objeto. Aquí, en cambio, consideramos que algunos elementos de la lógica de los campos pueden ayudarnos a comprender el conflicto del PPI. En este sentido, la idea de **territorio** amalgama las dimensiones de identidad o pertenencia a un espacio concreto y los procesos de apropiación del espacio mediados por relaciones de poder y las luchas por su legitimación. Siguiendo a Oslender (2002), los conflictos de territorialidades se dan en el plano físico-material pero son al mismo tiempo luchas por legitimación de la apropiación del espacio, sus

² “Un campo puede definirse como una red o configuración de relaciones objetivas entre posiciones. Estas posiciones se definen objetivamente en su existencia y en las determinaciones que imponen a sus ocupantes, ya sean agentes o instituciones, por su situación (*situs*) actual y potencial en la estructura de distribución de las diferentes especies de poder (o de capital) –cuya posesión implica el acceso a las ganancias específicas que están en juego dentro del campo- y, de paso, por sus relaciones objetivas con las demás posiciones (*dominación, subordinación, homología, etc.*)” (Bourdieu y Wacquant, 1995: 64).

usos, sentidos y significados, sus interpretaciones y representaciones. En este sentido, la idea de territorio se distingue del espacio geográfico por su énfasis en la cuestión de la identidad y el poder.

El **espacio geográfico**, como categoría de análisis disciplinar, implica algo más que el marco o la referencia extrínseca en relación con los objetos que él contiene. Al superar la dualidad forma-contenido y la asociación de espacio geográfico al espacio material³, la dimensión espacial aparece como constitutiva y constituyente de la acción humana; las prácticas sociales se vuelven sensible al espacio, a la vez que lo delimitan y lo marcan. La construcción de este objeto supone una articulación dialéctica del espacio vivido, el espacio geométrico y el espacio habitado. El espacio puede ser pensado como localización, como relación topológica, como orden y norma, como objeto de consumo o mercancía, como medio de producción y fuerza productiva, como representación o disposición subjetiva y como matriz de dominación o disputa política.

Al considerar al espacio geográfico de esta manera, el entrecruzamiento con la idea de espacio social antes mencionada se vuelve más significativo; el “efecto del lugar” (Bourdieu; 1999) aporta una clave de lectura en este sentido. Recupera la dimensión de la identidad y el poder en tanto territorio, y someterlo a la lógica de los campos nos permite indagar el proceso de organización social y la reconversión productiva del PPI. En cualquier territorio se constituyen y proyectan intereses específicos, los cuales cambian históricamente según la propia dinámica del mismo. La pertenencia territorial envuelve un vínculo con el espacio que está en juego; lo que allí acontece no da igual: tiene sentido para los actores involucrados en la partida producto de las apuestas previamente realizadas. En el PPI no todos los actores ocupan el mismo lugar; existe un ordenamiento definido en gran medida por el conocimiento de la “historia del lugar” y por la estructura de la identidad, lo cual depende de las trayectorias de los actores sociales y de las luchas anteriores emprendidas en dicho espacio. Para definir la estructura del territorio como campo debemos considerar, por un lado, el conjunto de las posiciones en el espacio de juego,

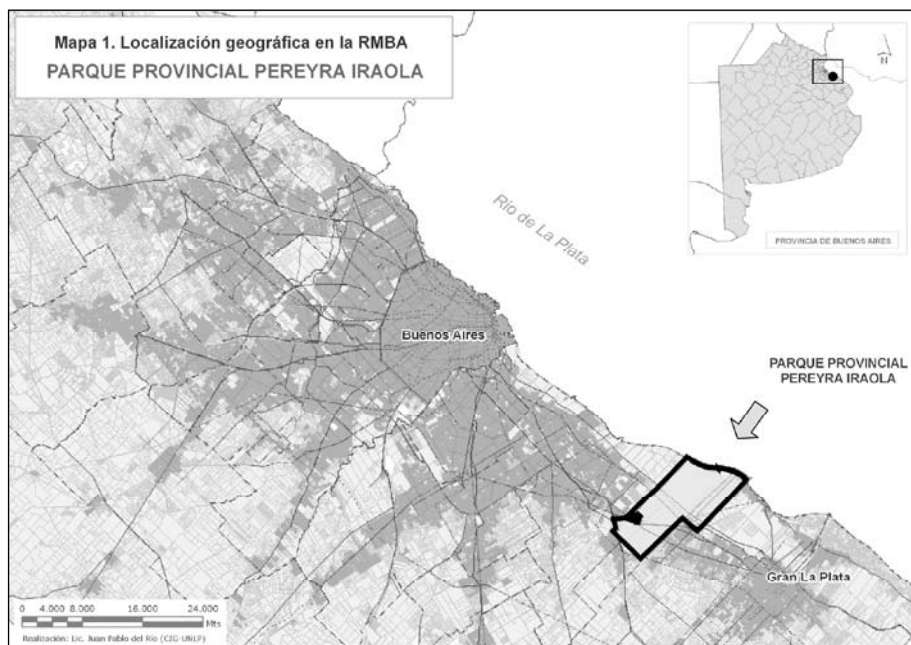
³ Santos (2000) define el espacio geográfico desde un enfoque relacional, como un conjunto indisoluble, solidario y contradictorio de sistemas de objetos y sistemas de acciones, considerados como el contexto único en el que se realiza la historia. Podemos introducir un tercer término - disposiciones espaciales- como mediador entre los objetos y las acciones, de manera de pensar lo espacial hecho cosa, hecho cuerpo y hecho representación.

o si se prefiere, el estado de las fuerzas relativas; y por otro, las estrategias o el abanico de las posibles jugadas (prudentes, arriesgadas, especulativas, conservadoras, indiferentes, entre otras). Aquellos que monopolicen el poder tendrán mayor probabilidad de desarrollar “líneas de acción objetivamente orientadas” hacia la conservación de las relaciones de fuerza dentro del campo -aun cuando subjetivamente puedan perseguirse o enunciarse otros fines-, y quien disponga menor cantidad de capital se encontrará orientado a practicar estrategias de subversión o herejía.⁴

A continuación intentamos integrar algunas claves de este pensamiento para problematizar el territorio del PPI. Consideraremos la formación de un capital territorial específico producto de las trayectorias socioespaciales de los pobladores/productores del PPI y de la historia del lugar que éste ocupa en el contexto de la región metropolitana. Al definir las características constitutivas de este espacio social y geográfico es posible reconstruir algunas disposiciones que orientan las representaciones territoriales, las prácticas de resistencia y las estrategias de permanencia o apropiación del espacio. Se trata de demostrar con este caso que el espacio geográfico es constitutivo y explicativo de la forma específica que asume el conflicto social que analizaremos.

⁴Para sistematizar las estrategias de los agentes y lo que define su juego o campo, Bourdieu (1995) propone considerar: (i) el volumen y (ii) la estructura de capital en el momento de análisis considerado; (iii) las posibilidades de juego que esa posición permite; es decir, el espacio de las tomas de posición, donde los jugadores juegan para incrementar, conservar o transformar su capital; (iv) la evolución en el tiempo del volumen y de la estructura del capital; es decir, la trayectoria social y las disposiciones (habitus) que son constituidas por exposición a ciertas estructuras objetivas de posibilidades. “Los jugadores juegan para incrementar o conservar su capital, sus fichas, conforme a las reglas tacitas del juego y a las necesidades de reproducción tanto del juego como de las apuestas, sin embargo, también pueden intentar transformar, en parte o en su totalidad, las reglas inmanentes del juego; por ejemplo cambiar el valor relativo de las fichas, la paridad entre diferentes especies de capital, mediante estrategias encaminadas a desacreditar la subespecie de capital en la cual descansa la fuerza de sus adversarios...” (Bourdieu y Wacquant, 1995: 66).

Figura 1. Localización geográfica en la RMBA
PARQUE PROVINCIAL PEREYRA IRAOLA

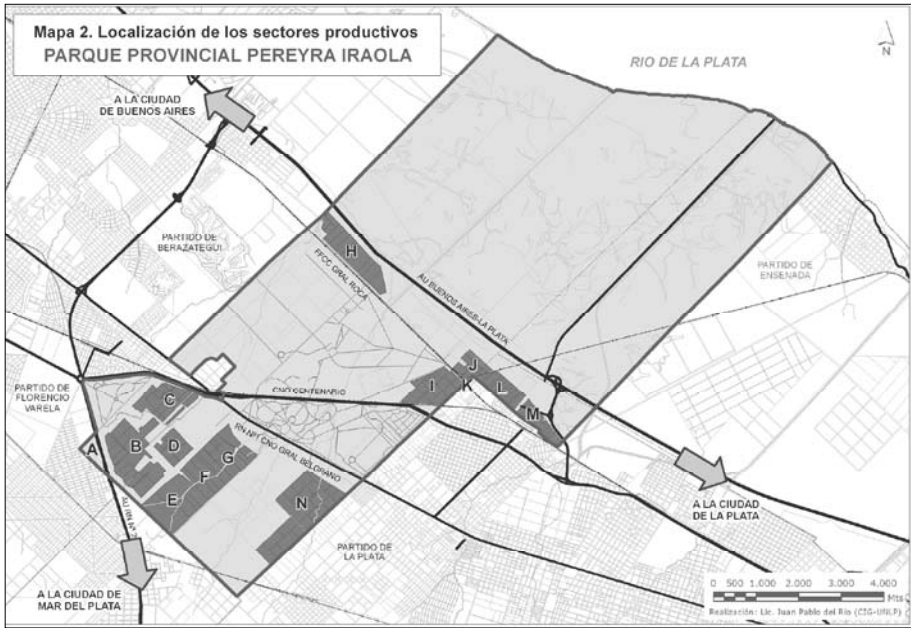


Fuente: Elaboración propia.

Los condicionamientos de la tenencia de la tierra en el PPI

El Parque Pereyra Iraola es desde 1949 un parque provincial de 10.248 hectáreas que depende administrativamente del Ministerio de Asuntos Agrarios de la Provincia de Buenos Aires. Abarca parte de los partidos de Berazategui, Florencio Varela, La Plata y Ensenada. Este Parque es una pieza clave en la estructura metropolitana, es el espacio verde más extenso de la RMBA y brinda un conjunto de servicios ambientales en un área estratégica entre el aglomerado del Gran Buenos Aires y el Gran La Plata (ver Figura 1). Una parte de la superficie del PPI es “Reserva Natural Integral” y pertenece al “Sistema de Áreas Protegidas” de la Provincia de Buenos Aires. Otra porción del Parque fue declarada “Reserva Forestal”, mientras que el casco de la antigua estancia pampeana posee gran valor como patrimonio arquitectónico. En el año 2007, el Parque en su conjunto ha sido declarado por la UNESCO “Reserva de la Biosfera de la Humanidad”.

Figura 2. Localización de los sectores productivos
PARQUE PROVINCIAL PEREYRA IRAOLA



Fuente: Elaboración propia.

En el año 1949 el Estado provincial creó el Parque con el objetivo de salvar el tesoro artístico, forestal y cultural, además de fomentar la agricultura y proteger a los pequeños productores de la zona. En 1954 el Instituto Agrario otorgó 1215 ha de tierra de quintas, divididas en 13 sectores (A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, (ver Figura 2) mediante un Plan de Colonización dirigido a inmigrantes portugueses, italianos y españoles. Las familias de colonos que se establecían en el Parque debían pagar un canon anual al Estado provincial bajo la modalidad de contrato de arrendamiento renovable cada 5 años.

Sin embargo, desde 1992 se manifiestan irregularidades administrativas en el cobro del canon de arriendo y un aumento desproporcionado de la alícuota por parte de las autoridades provinciales. Esto produce un aumento de la inseguridad en la tenencia de la tierra, que se unía a la crisis del sector hortícola desde mediados de los ochenta, que dificultó en algunos casos el pago del canon de arriendo y los procesos de valorización inmobiliaria de la periferia

metropolitana propios de las transformaciones urbanas de mediados de los noventa. En este escenario, avanzada la década se comienza a difundir en la opinión pública una representación de los quinteros como “intrusos que contaminan el parque”, gracias a la contribución realizada por la prensa local.

Pero ¿qué posición ocupa el PPI –como objeto geográfico e histórico– en el conjunto RMBA? Intentemos definir las coordenadas que delimitan el PPI y la problemática de la tierra como campo, en los términos conceptuales antes desarrollados.

Los trazos y acontecimientos que constituyen la “historia territorial” del Parque marcan su origen como espacio público en el contexto del primer gobierno peronista, producto de la expropiación de la tierra a la familia Pereyra Iraola, actor que formaba parte de la oligarquía terrateniente de Buenos Aires. Los objetivos de la expropiación estuvieron vinculados a: la producción de espacio público accesible a los sectores populares de la zona sur del Gran Buenos Aires, la limitación de la subdivisión del suelo asociada al crecimiento especulativo de loteamientos populares y la reutilización de las deudas impositivas contraídas por los propietarios de la tierra con el Estado. La creación del Parque como intervención pública fue una acción de vanguardia y asumió un perfil “redistributivo” en términos de la gestión territorial.

Pero el PPI es un ejemplo emblemático no sólo por la generación del espacio público sino también por la política agraria que fomentaba el acceso a la tierra a través del arrendamiento de ese tipo de espacio. El Parque se transforma así en un espacio único en el Cinturón Verde Bonaerense: un espacio público en que se entrecruzan la matriz productiva y recreativa con un inmenso patrimonio cultural y ambiental. La creación del PPI permite proteger tierras productivas próximas al principal aglomerado urbano del país, genera acceso a la tierra a pequeños productores y fomenta la agricultura familiar para abastecer de alimentos a la ciudad. Y además de los usos productivos (horticultura, floricultura y granja) se genera una complementariedad con otros usos del suelo: recreativos o de esparcimiento y áreas de preservación.

Con posterioridad al desarrollo de la colonización productiva del Parque en convivencia con el uso de esparcimiento, se registra un incremento y discrecionalidad en las cesiones realizadas por las sucesivas administraciones del Parque, especialmente en época de dictaduras militares (grandes cesiones

de suelo para el establecimiento de equipamientos del ejército, la policía, el CEAMSE, entre otros). Las cesiones de uso también tuvieron como destinatarios a empresas privadas y usos específicos que no encuadran en las categorías originales del decreto de expropiación.⁵ Este proceso contribuyó a la reducción del área destinada al uso público recreativo y no fue precisamente el uso productivo el que se ha expandido. En la actualidad, la superficie destinada al uso productivo representa el 8,6% de la superficie total del PPI y se ha reducido aproximadamente un 25% en relación la superficie original.

En las décadas de los ´70 -´80 ingresa al Parque una segunda oleada de productores, que provenían del norte de nuestro país y de países limítrofes. Las primeras manifestaciones de la crisis productiva del sector (década del ´80), se observan mediante el deterioro del ingreso y la dificultad de afrontar el pago del canon convenido con el Estado Provincial. Avanzada la crisis, la búsqueda de fuentes de ingresos alternativos o complementarios a la quinta se acompaña en algunos casos con prácticas de transferencia de la tierra (o de antiguos contratos) y de venta de las mejoras prediales realizadas. Pero no sólo se alterará la capacidad de pago de los productores; también se modifican las condiciones de acceso a la tierra definidas desde la Administración del Parque Provincial. El Informe de la Comisión Bicameral Parque Pereyra Iraola dice: *“...la posibilidad de acceder a los lotes por medio de un acuerdo con el Estado se fue restringiendo a medida que el proyecto del Parque iba cambiando, o perdiendo sus objetivos iniciales, por lo que esta situación devino últimamente en una modalidad diferente en cuanto a la legalidad a partir de la que se accede a la explotación de los lotes”* (Carvallo; 2001).

El ingreso en un nuevo paradigma tecnoproductivo marca para Benencia (1994) una nueva etapa productiva y organizacional, que denomina *horticultura especializada*⁶, previo pasaje por la *horticultura familiar* y la *etapa*

⁵ Para 1985, las áreas destinadas al uso público recreativo habían decrecido en un 64% respecto del año 1959, y las cesiones en beneficio de organismos e instituciones alcanzaban las 8.000 hectáreas. Sólo el 8% del Parque se destinaba al uso público. La investigación de la Comisión de Investigaciones Científicas enfatiza que “la gravedad de las cesiones” no reside solamente en el elevado número de hectáreas sino en el “grado de compromiso ambiental que involucra a algunas de ellas” (Morosi; 1994)

⁶ La horticultura especializada presenta como variable determinante las nuevas tecnologías aplicadas al manejo del cultivo. Es crucial la introducción del invernáculo y de un paquete de tecnologías complementarias -difusión de híbridos, fertilizantes, agroquímicos, manejo de riego

de incorporación del mediero (ambos modelos coexisten en la actualidad con la forma de la horticultura especializada). La orientación del sector hacia un *modelo capital intensivo*, marcado por la concentración de la tierra y el capital, estuvo acompañada por una clara diferenciación social, visible en la disminución de unidades productivas⁷ y/o la permanencia en el sector de los productores que quedaron fuera de carrera. Este nuevo modelo tecnoproductivo que se vuelve hegemónico en el sector hortícola (y que se introducirá tangencialmente en el Parque dada la capacidad económica de los productores en cuestión) comenzará a generar ciertas contradicciones entre determinadas modalidades productivas intensivas en el uso de agroquímicos y su relativa difusión dentro del PPI.

De modo convergente, las transformaciones macroeconómicas de los años setenta, con su respectiva intensificación en los noventa, alterarán el patrón de organización del espacio metropolitano: generarán una ciudad más fragmentada, producto de la concentración de la riqueza y polarización de la estructura social. Uno de los rasgos visibles de este proceso es la dinámica de valorización inmobiliaria en la periferia urbana; las urbanizaciones cerradas se expanden junto al rediseño de las redes de autopistas, que unen nodos de grandes equipamientos, áreas comerciales, de esparcimiento y entretenimiento para población de altos ingresos. La reforma del Estado contribuye a modificar las reglas de la gestión urbana, se reduce la intervención e inversión pública, los conceptos de desregulación y liberalización refuerzan el protagonismo del capital privado en desarrollo urbano. El abandono tácito de los bienes del Estado refleja el debilitamiento de la noción de espacio público y crea la atmósfera previa necesaria para las privatizaciones.

por goteo, manejo del ambiente, control fitosanitario, fertirrigación, automatización de las estructuras, etc.-, que dan como resultado un salto en la productividad de la fuerza de trabajo y de los rendimientos por hectárea. El cultivo bajo cubierta tiene las siguientes ventajas: la ruptura de la estacionalidad de los cultivos -oferta continua-, la aceleración del ciclo productivo -precocidad y retardo-, la posibilidad de aumentar la diversificación, la disminución del riesgo climático y el mejoramiento de la calidad y de los rendimientos por hectárea cultivada (si bien varía según el tipo de invernáculo).

⁷Benencia (1994) destaca que entre 1974 y 1988, las explotaciones hortícolas se redujeron en un 29% en los partidos de Berazategui y Florencio Varela. Un decrecimiento semejante (25%) se registra al comparar los dos últimos Censos Agropecuarios (CNA; 1988-2002).

Cabe destacar el papel de la renta del suelo en el proceso de crecimiento y organización de la ciudad. En particular, la importancia que asumen los espacios de borde periurbanos y los grandes intersticios urbanos en la maximización o saltos de renta. Estos ámbitos fértiles a las presiones de los nuevos emprendimientos inmobiliarios tienen la potencialidad –ante un cambio de la norma de zonificación o regulación– de transformar el carácter de la renta de rural a urbana. Según los funcionarios entrevistados, en la década precedente circularon proyectos asociados a inversores extranjeros para realizar grandes proyectos urbanos que combinaban torres en altura y tipología *country*.

El carácter “redistributivo” que el PPI asumió en su origen, en términos de acceso social al espacio y la tierra pública, se irá degradando con el correr del tiempo. Las cesiones indiscriminadas marcan un cambio en la política del suelo del Parque; la crisis y las transformaciones de la horticultura imponen nuevas modalidades de organización social y uso del suelo, las cuales están alejadas de los criterios originales. Por último, las máximas del crecimiento urbano de la época privilegian la expansión del espacio privado en detrimento del espacio público, los que sin duda constituye dos términos en tensión y articulación compleja en la problemática del Parque.

Estas fuerzas irán definiendo la posición del PPI en el conjunto de la RMBA. Situado en el mismo sitio de la década del cuarenta, en la década del noventa el Parque cambia de lugar en el espacio relacional; la tierra vuelve a ser objeto de disputa sobre la que se proyectan nuevos significados. La configuración del nuevo paisaje se manifiesta en su carácter de pulmón verde en una metrópolis de 13 millones de habitantes. Su ubicación es estratégica: se encuentra en la intersección de un conjunto de vialidades primarias, surcado por dos nuevas autopistas y el proyecto de una tercera, y desde él se accede en 30 minutos a la Capital Federal y en 20 a la capital provincial. Las disputas y presiones se materializan de estos modos: florece en el entorno próximo un conjunto de urbanizaciones cerradas, circula proyectos semejantes para el Parque, se consolida una política de desalojo de los productores hortícolas, se oferta a la venta parte de la superficie del Parque en manos del CEAMSE y no se vislumbra un proyecto de gestión integral de manejo del PPI, que tiene el tamaño de un municipio del Gran Buenos Aires.

Política de desalojo y prácticas de resistencia

En los años noventa, la intensificación del modelo neoliberal marca, sin lugar a dudas, los sentidos proyectados sobre el territorio del PPI. La contradicción generada entre una lógica fuertemente regresiva –tendiente a la privatización– y una lógica precedente -que había priorizado la ampliación del espacio público y el fomento del acceso a la tierra de los pequeños productores- se expresa en el conflicto por la tierra y la presión sobre el territorio de los quinteros. Desde 1994/95 se venían produciendo intimaciones a los quinteros, pero en el año 1998 se consolidó una política de desalojo, mediante la ejecución de sentencias judiciales. El conflicto latente por los diferentes modos de representar el espacio adquirió entonces visibilidad mediática. Las primeras líneas editoriales, se encargaron de difundir un estereotipo de quintero que “contaminaba” el suelo con agroquímicos y que había ocupado “ilegalmente” el Parque.

Las acciones de desalojo incidieron en el proceso de organización social de los quinteros, que se autoconvocaron a resistir. Inicialmente, los mismos productores traccionaron las prácticas de resistencia; las formas fueron diversas: reuniones, asambleas, movilizaciones a la legislatura provincial, cortes de ruta en el cruce Gutiérrez, presentaciones formales, ocupación de espacios públicos y presencia en las sesiones legislativas. En este contexto de organización, se instaló en los productores la necesidad de producir sin agrotóxicos, como una forma de contrarrestar las denuncias de contaminación por los mismos.

La movilización y resistencia de los productores del Parque llamó la atención de múltiples actores: militantes de organizaciones sociales, universitarios, redes de pequeños productores y campesinos, entre otros. En el 2001, cuando la crisis de la Argentina llegaba a su punto más alto de tensión social, un grupo de universitarios de la Facultad de Ciencias Naturales y Museo de la UNLP, que había seguido de cerca la problemática del PPI, formalizó un Proyecto de extensión universitaria. La propuesta inicial fue desarrollar un diagnóstico participativo para brindar asistencia técnica a los productores interesados en producir sin agrotóxicos. Finalmente, esta iniciativa universitaria encontró financiamiento en el año 2003, en el Programa de política

pública “Cambio Rural Bonaerense” dependiente del Ministerios de Asuntos Agrarios (PCRB-MAA).

Este entramado de actores que se configura en torno al Parque es clave para entender la relación entre productores y técnicos rurales sobre la que se estructura posteriormente un proyecto alternativo para el PPI. El perfil de los productores predominantes en el Parque es marginal en la estructura del sector hortícola. Los técnicos aportan saberes específicos y servicios de gestión al proceso de organización de los quinteros del Parque. Su origen y trayectoria dentro del campo de la extensión rural también los ubica en una posición poco clásica: mayoritariamente ecólogos y biólogos comprometidos con el paradigma del desarrollo rural agroecológico⁸ y las prácticas de educación popular, se distancian de la filosofía productivista del agrónomo tradicional y de los recetarios químicos. En el plano político ponen en discusión cómo generar un proceso de democratización de la renta agraria. Se enfrentan al modelo de “agricultura sin agricultor y sin suelo” de la agroindustria y los agro-negocios, a la extranjerización de la tierra, a la apropiación y dilapidación de los recursos y, en particular, a la dependencia que genera la tecnología de insumos que provoca una pérdida de prácticas productivas y de la cultura local.

Tras diferentes ciclos del conflicto entre los productores y el Estado provincial, al finalizar la década del noventa el desalojo de los productores del Parque se torna ilegítimo. Las acciones de los productores lograron imponerse a las operaciones de manipulación e intimidación; como nos recuerda uno de los entrevistados: “...en el parque hay dos muertes sin explicación todavía”. Aun cuando la propiedad del Parque encuentre en el Estado el dominio formal, la percepción de los quinteros desde las prácticas de uso cotidiano del

⁸ Los cambios de sistema de la producción convencional a la producción agroecológica se llevan a cabo utilizando los recursos endógenos del sistema, y se recurre a mano de obra familiar, la cual se transforma en el factor productivo por excelencia ante la ausencia de otros capitales económicos. La conversión a la producción sin agrotóxicos implica la producción de semillas propias, la recuperación del capital cultural de generaciones de quinteros y el uso de técnicas basadas en principios ecológicos. Según Maidana, la “...recomposición de los procesos naturales que se producen en un ecosistema, o un agroecosistema en estos casos, depende de la “devolución” al mismo de algunos componentes que han sido eliminados o modificados en los sistemas convencionales de producción. Esto se traduce en un aumento de la biodiversidad en el lote para así recuperar funciones de los ecosistemas y capitalizarlas en la producción” (Maidana et al.; 2005 b).

espacio y las experiencias vividas del lugar es que ellos se reconocen como los “auténticos” protectores del Parque: “...*acá los únicos guardaparques somos nosotros*”, “...*cuando querían rifar el Parque, nosotros nos transformamos en un obstáculo*”. La representación de “ilegalidad” que operaba detrás de las formas de acceso a la tierra de los quinteros fue proyectada por agentes externos al Parque en un intento de colonizar el espacio vivido pero, como dijimos, se volvió ilegítima. La imposición de una marca abstracta, que rotulara y simplificara la geografía de los quinteros como por “fuera de la ley”, invadía la historia del lugar y entraba en tensión con su espacio cotidiano. De alguna forma esta operación no resistió el tejido de relaciones sociales propias del lugar que se vieron enajenadas de su territorio, tanto el asociado al arraigo histórico de los colonos como el vinculado a la necesidad de uso del Parque como lugar último de subsistencia.

En el año 2001, el Informe Final de la Comisión Bicameral de la Legislatura es el primer documento oficial donde se registra la atención al problema del PPI; se vislumbraron así los primeros esbozos de asignación de responsabilidad pública para las irregularidades administrativas del Parque. Y si bien aun no es reconocido por la opinión pública, los actuales funcionarios manifestaron que ante el proyecto de privatización fueron los productores quienes ejercieron la defensa del Parque.

La pertenencia histórica de viejos quinteros o la afiliación reciente de los nuevos productores al territorio del PPI lograron oponerse a la lógica “expropiatoria” manifiesta en el proyecto de desalojo. El proceso de organización social de los productores se irá redefiniendo, pero en la actualidad llegar a construir un canal de discusión con el Estado provincial vinculado a la regularización de la tenencia de la tierra, la definición de criterios de política pública para el Parque y la estructuración de un proyecto productivo sustentable que los contenga. Sin embargo, una mirada más detallada sobre el espacio social del PPI permite identificar la necesidad de líneas de acción diferenciadas en el marco de la política pública, dado que la conversión hacia un modelo productivo agroecológico pareciera no ser compatible con la trayectoria de algunos de los grupos de actores que permanecen en el Parque.

Criterios para la definición del espacio social: una caracterización cualitativa

El productor medio del PPI es un pequeño productor familiar. De los 151 productores, menos del 5% pueden ser catalogados como productores capitalizados que desarrollan planteos organizacionales de tipo empresarial. En términos generales, el productor tipo del Parque resuelve la producción con: a) mano de obra familiar; b) la figura del mediero es escasa; c) se trabaja sobre una superficie productiva pequeña; d) la modalidad de cultivo mayoritaria es a campo con baja presencia de cultivo bajo cubierta; e) la maquinaria es insuficiente y vieja; f) los canales de comercialización son los tradicionales, playa libre en el mercado zonal o consignatarios; es decir, su producción termina arribando al comercio minorista con fuerte peso de la intermediación. Un diagnóstico realizado en el año 2001 destaca la presencia de productores familiares descapitalizados o en franco proceso de descapitalización; según el técnico del INTA, la mayoría de las quintas *“...se encontraban con una producción muy deprimida o de autoconsumo, incluso en algunos casos no había producción. Esta situación ocasionaba que los productores tuviesen que realizar trabajos extraprediales, abocándose a diversas “changas” que no garantizaban un ingreso económico sostenido”* (Tito; 2005: 9).

Estas características, combinadas con la irregularidad en la tenencia de la tierra, definen el perfil social de los productores del Parque. El PPI no representa la mejor de las posiciones en la estructura del sector. Sin embargo, es un lugar emblemático por tratarse de un espacio público que le permitió a muchos productores encontrar un nicho para resistir los embates de la reestructuración económica excluyente que sufrió el sector; y por la exposición que los quinteros tuvieron al trasvase de una lógica privada de presión inmobiliaria ejercida por Estado, que en la historia del lugar jugaba el papel de salvaguardar al productor garantizando el acceso a la tierra.

Aunque al interior de la estructura del sector hortícola los productores del PPI parezcan tener una posición relativamente homogénea, la complejidad de este caso de estudio amerita recuperar las trayectorias territoriales para reconstruir el espacio de posiciones de los quinteros del Parque. A continuación, se presentan las dimensiones de análisis que entendemos ordenan el espacio social del PPI: los períodos de ocupación de la tierra, el origen de la población, las formas de acceso a la tierra, la trayectoria en la actividad hortícola, la composición del ingreso, el lugar de residencia, la modalidad productiva, las organizaciones o asociaciones de productores y los niveles de capitalización económica.

Tabla 1: Criterios de clasificación de los actores sociales del Parque Provincial Pereyra Iraola

Criterios	Detalle
<i>Momento de ocupación</i>	Primera etapa: 1954-1976 Segunda etapa: 1976-1992 Tercera etapa: 1992-2001 Cuarta etapa: 2001- Actualidad
<i>Origen de la población</i>	Colonos europeos (portugueses, españoles e italianos) Inmigrantes internos (mayor peso: NOA y NEA) Inmigrantes de países limítrofes (mayor peso: Bolivia) Bonaerenses
<i>Formas de acceso a la tierra</i>	Contrato de arriendo Formas irregulares Permisos precarios
<i>Trayectoria en la actividad</i>	Prolongada, continua o única actividad Reciente, intermitente o con actividades complementarias
<i>Composición del ingreso</i>	Sectorial Sectorial extrapredial Extrasectorial y extrapredial
<i>Lugar de residencia</i>	En el Parque Mixta Urbana
<i>Modalidad productiva</i>	Horticultura convencional Reconversión agroecológica
<i>Espacios de participación</i>	No participa Asociación de Productores Familiares del Parque Pereyra Asociación de Productores Sin Agrotóxicos del Parque Pereyra Programa Cambio Rural Bonaerense Asociación de Medieros y Afines
<i>Niveles de capitalización económica</i>	Capitalizados o con organización empresarial Pequeños productores familiares Productores descapitalizados o de subsistencia

Fuente: Elaboración propia sobre la base del trabajo de campo y la bibliografía consultada

El poblamiento del Parque se puede organizar en cuatro momentos de ocupación, los cuales responden básicamente a la historia de los movimientos migratorios de nuestro país y la región, las etapas organizacionales del sector hortícola local y la política de administración de este espacio público, que determina los criterios de acceso social o restrictivo a la tierra. La primera etapa se extiende desde 1954 a 1976 y se basa en la política de inclusión, fomento de acceso social a la tierra pública y promoción de la colonización agraria; concuerda con el desarrollo de una horticultura familiar con origen en los inmigrantes europeos. La segunda etapa, 1976 a 1992, encuentra su inicio en el primer intento de desalojo de algunos de los productores y el giro estructural en la política nacional. Contractualmente, continuarán manteniéndose convenios de arriendo entre los productores y el Estado provincial; sin embargo, aparecen rasgos de precariedad en los convenios y los productores familiares comienzan a ser desatendidos por la política pública. Esta etapa coincide con la incorporación del mediero en la horticultura local y el ingreso de productores al Parque, ambos vinculados a las inmigraciones del interior del país o de países limítrofes. Naturalmente, el crecimiento vegetativo de los colonos originales irá demandando más tierra; los hijos argentinos de los inmigrantes europeos también tendrán su lugar en este período. La tercera etapa, 1992 a 2001, está marcada por la convergencia de la profunda crisis de la actividad hortícola (la cual registra su comienzo a mediados de la década del '80), la irregularidad en la tenencia de la tierra, la suspensión del cobro del canon de arriendo y la política de desalojo.⁹ Una última etapa transcurre del 2002 a la actualidad, cuando parcialmente el PCRB comienza a forzar la definición de algunas reglas de juego por parte de la Administración del PPI. Este período se caracteriza por una continuidad de la movilidad de ingreso y egreso de productores con un registro administrativo que no resuelve las condiciones de precariedad hasta tanto se resuelva la situación de los juicios de desalojo sistemáticamente prorrogados por la legislatura provincial.

Los productores del Parque pueden ser clasificados según el origen de la población, la cual responde a grandes rasgos a cada una de las etapas de

⁹En este escenario se consolidó una situación en la cual las prácticas de ocupación y uso de las áreas productivas del Parque se fueron alejando de las originalmente definidas. Y, a su vez, se generó un contexto de recambio de productores vinculado en gran medida a las posibilidades de acceso a la tierra por parte de medieros residentes en el propio Parque que producían la tierra para el patrón.

poblamiento u ocupación. En primer lugar, los colonos portugueses, españoles e italianos representan en la actualidad¹⁰ cerca de un 6% de los productores del Parque; si consideramos las segundas generaciones de colonos nacidas en la Argentina, este grupo se amplía. En segundo término, hallamos a los inmigrantes internos que arribaron del interior del país al Gran Buenos Aires y que, habiendo pasado o no por el mercado de trabajo urbano, encontraron una posibilidad de acceso a la tierra en el PPI. En la actualidad, el 52,7% de la población nativa proviene de las provincias del interior, con un peso predominante (42,7%) de las provincias del NOA y NEA. En tercer lugar, nos encontramos con los inmigrantes de los países limítrofes; estos son en su mayoría de origen boliviano y originalmente accedieron al PPI como medieros de otro productor. En la actualidad, el 20,8% de los productores del Parque son de origen boliviano. Finalmente, cabe mencionar a los bonaerenses. Dentro de ellos se confunden otras categorías: en algunos casos, la segunda o tercera generación de colonos europeos; en otros casos, grupos minoritarios productores y/o residentes que no responden a una trayectoria hortícola clara y encontraron en la irregularidad del PPI una posibilidad de acceso a la tierra y un lugar de residencia próximo a la urbe más importante del país, y donde desarrollar una producción de autoconsumo o realizar changas vinculadas al mercado de trabajo urbano.

Otra de las variables a analizar son las formas de acceso a la tierra del PPI. Las tierras del Parque son de dominio del Estado provincial e históricamente se han establecido contratos de arriendo con los productores mediante la *“Ley de régimen de los inmuebles de dominio municipal y provincial”*, por la cual se cede la tenencia por un plazo de 5 años al productor a cambio de un canon, con posibilidad de renovación de acuerdo con las condiciones de uso del inmueble. La modalidad histórica de acceso a la tierra ha sido ésta; es decir, por medio de un contrato de arriendo entre los productores y el Estado provincial. Las modificaciones en la organización del sector hortícola, junto a la desidia de gestión en la que entrará la Administración del PPI, generan las condiciones para la venta informal de la tierra o las mejoras de quintas entre productores, la transferencia de antiguos contratos de arriendo y, en algunos casos, la ocupación de hecho

¹⁰ Según el Censo de Establecimientos Agropecuarios del Parque Pereyra Iraola (PCRB-MAA, 2006). Los datos numéricos presentados en este apartado fueron extraídos en su totalidad de esta fuente.

sin convenio de arriendo¹¹. En la última etapa, desde el 2001/2 a la actualidad, la Administración recupera relativamente la función de gestionar la cesión de quintas dentro del Parque (la cesión de tierra se encuentra formalmente paralizada por la intervención de la Fiscalía de Estado de la Provincia). Los últimos ocupantes buscan obtener la “certificación de residencia precaria” emitida por la Administración del PPI que le otorga prioridad al residente, ante la futura resolución del conflicto, para formalizar un contrato de arriendo.

Como se vislumbra en el punto anterior, la trayectoria en la actividad es otro de los vectores que define la posición social de los productores. Es decir, la antigüedad en el Parque y en la horticultura en particular es un capital reconocido por el resto de los productores. Los productores del Parque presentan una clara pertenencia a la actividad hortícola; se registran casos de desarrollo de la actividad en el Parque desde 1951 y el promedio de residencia de los productores es de 18 años. También se reconocen casos en que la actividad se desarrollaba en otras áreas del Cordón Hortícola Bonaerense e ingresaron posteriormente al Parque, o a la inversa, pero con una clara continuidad en la actividad. Sin embargo, en la última década se visualizan movimientos de ingreso a la actividad hortícola de agentes con trayectorias laborales que combinan una presencia intermitente en el sector y la vinculación al mercado de trabajo urbano como parte de sus estrategias de reproducción social. No obstante, vale aclarar que este perfil es claramente minoritario¹².

En sintonía con la pertenencia o no al sector hortícola presentamos la composición del ingreso, que no sigue un comportamiento lineal con la pertenencia a la actividad, pero está altamente emparentada con ella. En su mayoría, el ingreso de los productores es generado en la explotación produc-

¹¹ Estas prácticas se difunden en los años noventa. Se observan: la entrada y salida de productores sin registro en la Administración, la expansión o englobamiento de varias quintas por parte de antiguos productores, la residencia intermitente con producción hortícola discontinua o sin producción y la llegada de pobladores sin trayectoria en la actividad hortícola con intención de encontrar en la actividad y en el Parque las condiciones de reproducción social.

¹² Es decir, se observa el fenómeno inverso a la búsqueda de “changas” en el mercado de trabajo urbano por parte de productores que requieren complementar su ingreso predial. Encontramos agentes que, habiendo tenido alguna antigua experiencia en el sector primario en su provincia de origen y con una trayectoria laboral claramente urbana vinculada con la actividad de la construcción y, en menor medida, con la industria o los servicios (al mediar con un mercado de trabajo restrictivo, con altas tasas de desempleo y bajos niveles de remuneración), se vuelcan a la horticultura en busca de un refugio de subsistencia y autoconsumo.

tiva; es decir, proviene de la producción hortícola desarrollada en el predio. No obstante, una porción cercana a un tercio de los establecimientos productivos obtiene ingresos extra-prediales, si contemplamos las ocupaciones complementarias de productor/a y cónyuge. El carácter de la ocupación es, en su mayoría, permanente y predominan los rubros de actividad en el sector de servicio (“changas” diversas por cuenta propia y servicio doméstico, en el caso de las mujeres), seguidos por el sector público (con gran incidencia de las “contraprestaciones” del Plan Jefas y Jefes de Hogar, y en algunos casos empleo municipal o en las porterías de las escuelas rurales del Parque), la construcción, el sector agropecuario (realizando trabajos como peón o “tantero” para otros productores dentro o fuera del Parque) y la industria. Otra de las modalidades registradas tiene que ver con ingresos extraprediales producto de redes sociales, familiares o de parentesco que siendo externas a la unidad doméstica productiva, proveen “préstamos” o ayudas económicas que constituyen flujos de financiamiento para la actividad predial.

El lugar de residencia del grupo familiar del productor/a es otro dato significativo, si bien, en el 86% de los casos analizados, el productor y su familia vive en el Parque. Y el porcentaje de productores absentistas o que gerencian la quinta con un esquema de encargados o caseros, medieros o peones es significativamente menor. Una porción importante tiene modalidades de residencia que contribuyen a la composición del ingreso extrapredial y presenta intercambios propios de los ciclos económicos de la actividad. Nos referimos a la residencia mixta del grupo familiar; en algunos casos se encuentra una doble residencia, en el Parque y en la ciudad, con modalidades de residencia temporaria en uno u otro lugar; o estructuras fragmentadas de residencia, donde una parte del grupo familiar vive en la quinta y otra en la ciudad. Estas estrategias son próximas a la composición del ingreso extrapredial y la inyección de recursos extrasectoriales para el sostenimiento de la quinta; o a la inversa, en los ciclos de alza de la quinta, permite invertir fondos para mantener la composición doble de hogares y se restringen las posibilidades de reinversión exclusiva en la quinta.

La modalidad productiva al interior del sector hortícola suele clasificarse según se desarrolle una modalidad de cultivo a campo o bajo cubierta. Sin embargo, dada la baja presencia de superficie bajo cubierta en el interior del Parque, un segundo criterio de clasificación de la modalidad productiva más

próximo a la estructuración de este espacio social deriva del uso y aplicación de agroquímicos e híbridos, combinado con la implementación lisa y llana de todo un paquete tecnológico asociado, dependiente de insumos agroindustriales que definen el actual paradigma productivo del mundo agropecuario en su conjunto. Esta modalidad naturalizada en las prácticas productivas del sector hortícola local se denomina “convencional”. Una de las particularidades del PPI es el antecedente de pobladores con prácticas de producción orgánica; las denuncias de contaminación y las estrategias de un grupo significativo de productores que inician un proceso de conversión hacia una producción sin agrotóxicos, obligan a considerar una modalidad productiva de perfil agroecológico.

Por otro lado, para entender los agrupamientos de los productores –los cuales habrá que constatar empíricamente en su topología en el espacio social– debemos considerar los grupos o asociaciones de productores; o mejor dicho, la disposición a participar en esquemas de gestión, decisión y trabajo colectivo. En el caso del PPI, de un total de 151 productores un poco más de un tercio no poseen inclinación alguna a la participación en entidades de representación, gremio, asociación, cooperativa, ni programas públicos vigentes en el Parque que involucran a los productores. El resto de los productores participan en alguna de estas formas de organización. El mapeo de las organizaciones del Parque tiene su historia. Una de las entidades que dividió las aguas fue la *Asociación de Productores Familiares del Parque Pereyra* (APFPP). Esta Asociación se constituyó en el contexto de movilización y organización de los productores frente a la política de desalojo, y llegó a congregarse a casi dos tercios de los productores del Parque¹³. Más recientemente surge la *Asociación de Productores Sin Agrotóxicos del Parque Pereyra* (APSAPP), conformada por los productores disidentes de la APFPP y por productores con trayectorias “recientes” en el Parque. También es necesario considerar los grupos de productores organizados en torno al *Programa Cambio Rural Bonaerense* (PCRB) que mayoritariamente se encuentran representados en las anteriores asociaciones. Y los agremiados en la *Asociación de Medieros y Afines* (ASOMA).

¹³ Sin embargo, la ausencia de un proyecto-objetivo que trascienda la respuesta espontánea al desalojo, los excesos de personalismo y la consolidación de un perfil verticalista, causaron el corrimiento de varios de sus miembros, los que luego formarían una nueva asociación. La “antigua asociación” quedó reducida al núcleo de productores históricos que conforma la Cooperativa de Productores Familiares del Parque Pereyra.

Por último, debemos recuperar la dimensión presentada en la introducción de este apartado, la forma más clásica de clasificación de los productores: nos referimos a los niveles de capitalización económica. Como dijimos con anterioridad, es baja la presencia de productores empresariales o productores familiares con estrategias organizacionales de tipo empresarial. En segundo lugar, existe un grupo de pequeños productores familiares con algún tipo de posibilidades de acumulación y reinversión. Y finalmente, en este intento de reconstruir el espacio de posiciones de los agentes productivos del Parque, encontramos el grupo mayoritario de este universo: los productores descapitalizados o de subsistencia desprovistos de cualquier posibilidad de acumulación.

Una vez descriptas las dimensiones de análisis que entendemos estructuran el tejido social del PPI, observaremos cómo se entrecruzan y relacionan entre sí con el objetivo de identificar distintas tipologías de posiciones sociales que, a nuestro entender, orientan la toma de posición de los actores.

Caracterización de las posiciones sociales y las estrategias de los actores

En este apartado se presentan los resultados del análisis integrado del procesamiento estadístico del Censo de Productores del Parque Pereyra Iraola (2006), de las entrevistas exploratorias y en profundidad (2006-2007) desarrolladas a productores hortícolas, maestras, técnicos y funcionarios, y de las notas de campo (2005-2007) que tuvieron como principal espacio de observación las reuniones de productores y técnicos del PCRB. En el nivel metodológico, nuestro interés radica en articular estos registros para reconstruir el espacio de posiciones existente entre los distintos productores del PPI -sin utilizar las tipificaciones o clasificaciones sectoriales clásicas- y analizar las tomas de posición territorial, mediante la identificación de modalidades de ocupación y apropiación del espacio público del PPI, la caracterización de estrategias de acceso de la tierra y las representaciones en juego.

Para el procesamiento estadístico se utilizó la técnica de análisis de componentes principales categórico (CATPCA). Esta herramienta permite identificar relaciones entre las variables, entre los casos, y entre las variables y los casos. Esta técnica se caracteriza por cuantificar simultáneamente las variables y reducir la dimensionalidad de los datos con una ínfima pérdida de información. El objetivo es la reducción de un conjunto original de varia-

bles en un conjunto más pequeño de componentes no correlacionados que representen la mayor parte de la información encontrada en las variables originales. En nuestro caso la técnica fue útil al trabajar con muchas variables, para facilitar la interpretación de la relación entre ellas, identificar las principales tendencias de variación de los casos relevados y detectar el grado de afinidad entre los casos observados teniendo en cuenta todas las variables en forma simultánea. El objetivo principal fue utilizar esta técnica con fines exploratorios y reconocer grupos de actores con características semejantes¹⁴. En la descripción posterior, este escenario estadístico es articulado con las otras aproximaciones empíricas al campo.

El análisis de los resultados del CATPCA (Ver Figura 3) permite distinguir algunos criterios de ordenación del espacio social del PPI. En el eje X (dimensión 1) se observa una dimensión que interpretamos como el nivel de capital económico sectorial; de las 24 variables consideradas, 6 tienen un peso explicativo significativo en esta dimensión: mano de obra total, presencia de trabajo temporario, disponibilidad y cantidad de herramientas, niveles

¹⁴ La operacionalización de las dimensiones de análisis contenidas en el apartado anterior fue revisada y adecuada a las preguntas disponibles de la fuente secundaria de información. Se construyeron variables sintéticas que integraran información dispersa en las 63 preguntas del Censo de Productores del Parque Pereyra (2006), que obtuvo información referida a las características del núcleo familiar, aspectos socioeconómicos, laborales, habitacionales, productivos, de organización, de infraestructura, maquinaria, dominio, etc., que fueron lo suficientemente representativas para dar cuenta de nuestras inquietudes.

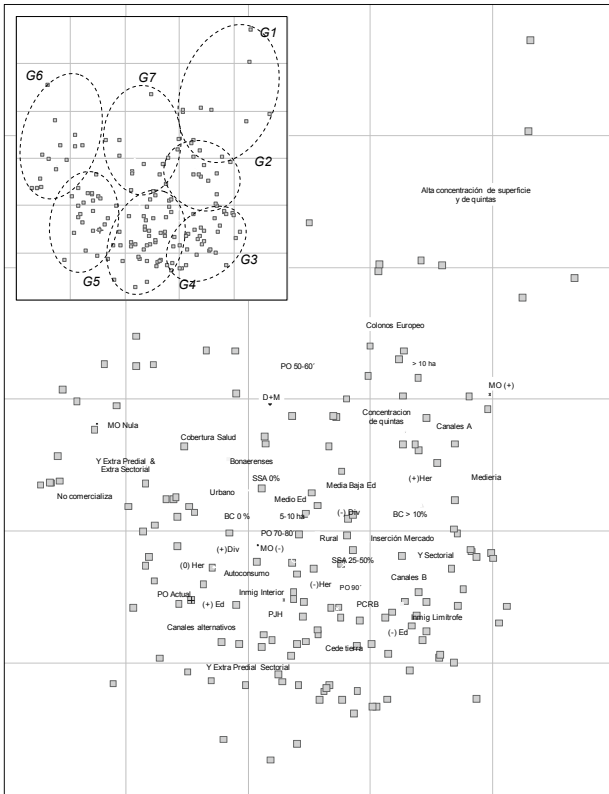
Las variables procesadas y construidas para el análisis estadístico fueron: 1) origen del productor (país o provincia de origen); 2) años a cargo de la quinta; 3) edad del productor; 4) superficie total de la explotación; 5) sumatoria de permisos o quintas acumuladas por una misma unidad económica; 6) productor que cede tierra a otro productor (situaciones de subarriendo y presión sobre la tierra); 7) superficie bajo cubierta (invernáculo); 8) mano de obra total; 9) presencia de trabajo temporario; 10) presencia de mediería; 11) disponibilidad y cantidad de herramientas; 12) nivel de mecanización (en base a cantidad de tractores, antigüedad y HP); 13) nivel de infraestructura en la explotación (disponibilidad de perforación, bomba y conexión eléctrica); 14) proporción de la superficie libre de agrotóxicos; 15) nivel de diversificación de la producción (según diversificación sectorial y por cultivos); 16) destino de la producción (mercado, mercado diversificado o autoconsumo); 17) formas de comercialización (mercado canal A, mercado canal B, mercado florícola, canales alternativos, no comercializa); 18) presencia de asesoramiento técnico; 19) composición del ingreso (predial sectorial, extrapredial sectorial o extrapredial y extrasectorial); 20) lugar de residencia (en la ciudad, en la quinta); 21) presencia de cobertura médica; 22) nivel educativo del productor y cónyuge; 23) presencia de Plan Jefes y Jefas de hogar; 24) participación en organizaciones gremiales o asociaciones de los productores.

de mecanización, inserción de mercado en el destino de la producción y una composición del ingreso sectorial.

El espacio de posiciones marca un gradiente entre aquellos productores que ocupan la tierra del Parque como medio de producción para el desarrollo productivo (siendo la horticultura la principal actividad económica), y quienes no poseen una clara inserción sectorial, con mayor vinculación al mercado de trabajo urbano. Para estos últimos las quintas poseen valor simbólico (asociado a la historia familiar) o adquieren valor de uso y hacen las veces de residencia permanente o temporaria, o bien, son percibidas como una posesión de resguardo (económico) mientras continúan las indefiniciones en relación a política de tierra. Desde el punto de vista productivo la quinta combina situaciones ausencia total de producción, producciones de subsistencia complementarias de canasta familiar, producciones temporales según los ciclos de changas urbanas, producción estacional de productores que solo desarrollan la actividad en el ciclo estival y/o producciones de carácter “experimental” o “alternativa” vinculada a los fenómenos de nueva ruralidad.

En el eje Y (dimensión 2) se distingue básicamente la trayectoria territorial dentro del Parque de los actores analizados. Las variables con mayor peso explicativo de esta dimensión son el período de ocupación, el número de quintas acumuladas y la superficie total. En la parte superior del espacio de posiciones se encuentran los primeros colonos vinculados al período de ocupación de los años '50 -'60, de origen europeo o bonaerense (en la mayoría de los casos, hijos de los inmigrante europeos), que lograron por antigüedad, conocimiento y los vaivenes administrativos, concentrar tierra o elegir mejores localizaciones (aptitud del suelo, accesibilidad, infraestructura, etc.) dentro del Parque. En la parte inferior hallamos a los productores que están a cargo de la posesión de la quinta en los períodos recientes (década del '90 y período actual 2001-2006), que son predominantemente inmigrantes de origen boliviano, del NOA y NEA, y poseen mayores dificultades de acceso a la tierra.

Figura 3: Espacio de posiciones sociales del Parque Provincial Pereyra Iraola (2006)



Fuente: Elaboración propia, mediante técnica CATPCA. Sobre la base del “Censo de Productores del Parque Pereyra Iraola” (2006). Programa Cambio Rural Bonaerense - Ministerio de Asuntos Agrarios de la Provincia de Buenos Aires.

A partir del análisis de la distribución de los 151 casos en este espacio de posiciones definido estadísticamente, es posible definir un conjunto de tipos ideales con todas las limitaciones y recaudos del método. Conscientes de que en el espacio relacional los límites son difusos y permeables, sólo los utilizamos como un arbitrio descriptivo, producto de las correlaciones de intensidad disímil entre las dimensiones antes mencionadas y las variables analizadas.

Los productores familiares históricos (ver Tabla 2, G1) son un grupo de productores minoritarios pero que concentra una vasta superficie; representan alrededor de un 5% de los productores y, en términos relativos, acumulan mayor volumen de capital global en el espacio social aquí definido. Su posición está determinada por una clara inserción sectorial y el desarrollo de una horticultura de acuerdo con las demandas de mercado. Estos productores originalmente familiares tienen una vocación más empresarial y pasan a realizar la supervisión del trabajo, la gerencia de la explotación y la comercialización.

En términos generales, estos productores tienen larga trayectoria y en su mayoría residen desde las primeras etapas de colonización del Parque (años '50 - '60) y, en menor medida, desde la segunda oleada de ocupación (años '70 - '80). Su origen es diverso: en algunos casos bonaerenses, en otros casos, bonaerenses hijos o nietos de los primeros inmigrantes europeos que llegaron al PPI; son pocos los productores de origen europeo y menos - aunque también están presentes en este grupo - los productores inmigrantes del interior del país, vinculados mayoritariamente a la segunda etapa de ocupación.

Los mayores niveles de capitalización económica se encuentran respaldados por la superficie total de las explotaciones, la acumulación de quintas (o permisos de tenencia), la proporción de la superficie bajo cubierta implantada, la mano de obra total ocupada (combinando el sistema de mediería con la contratación del trabajo temporario), los niveles de mecanización, la disponibilidad de herramientas y la infraestructura de la explotación. Además, se identifica una clara composición del ingreso vinculada a la especialización sectorial; la producción está totalmente dirigida al mercado, se dirige a los mejores segmentos del mismo y el productor tiene un rol importante en la fase comercialización. En cuanto a la modalidad productiva, se desarrolla predominantemente una horticultura convencional basada en la incorporación del paradigma tecnológico hegemónico en la actividad; son bajos los niveles de superficie sin agrotóxicos en estas explotaciones.

Tabla 2. Tipologías de actores según posiciones en el espacio social.
Descripción de las tipologías de actores

	Productores familiares históricos (G1)	Productores familiares con mediería (G2)	Antiguos medieros (G3)	Productores de subsistencia (G4)	Actores con inserción sectorial nula o temporal (G5)	Ex - productores descapitalizados (G6)	Productores diversificados con floricultura (G7)
<i>Antigüedad</i>	'50-60	'70-80 o '90	'90 a la actualidad			'50-60	
<i>Origen de la población</i>	Hijos y nietos de inmigrantes europeos	Diverso	Inmigrantes limítrofes o del interior	Inmigrantes del interior y bonaerenses	Bonaerenses e inmigrantes del interior	Colonos o segundas generaciones de colonos	Europeos y bonaerenses
<i>Acceso a la tierra</i>	Con contratos de arriendo en el origen	Mixta	Periodo de irregularidad administrativa			Con contratos de arriendo en el origen	
<i>Superficie</i>	Alta concentración de sup. y quintas. Alta proporción de sup. bajo cubierta.		Heterogénea, presencia de quintas compartidas.	Presencia de quintas compartidas.			Heterogénea
<i>Traectoria productiva</i>	Muy prolongada	Prolongada	Prolongada	Reciente	Heterogénea	Prolongada y abandonada	Prolongada

<i>Ingreso</i>	Sectorial	Sectorial	Sectorial	Sectorial y sectorial extra-predial. Presencia del PIH	Extra-sectorial y extra-predial. Presencia del PIH	Extra-sectorial y extra-predial.	Sectorial y extra-sectorial extra-predial.
<i>Participación</i>	Baja (APFP, PCRB)	Baja (PCRB)	Alta (PCRB)	Alta (PCRB, APSAPP)	Baja (APSAPP)	Nula	Heterogénea
<i>Modalidad productiva</i>	Horticultura convencional	Horticultura convencional	Presencia de producción sin agrotóxicos	Presencia de producción sin agrotóxicos. Diversificación y autoconsumo	Diversificación productiva y autoconsumo	Producción abandonada o autoconsumo	Diversificación productiva, fuerte presencia de floricultura
<i>Nivel de capitalización</i>	Alto	Medio. Fuerte presencia de mediería	Medio. Mano de Obra familiar	Bajo	Escaso o nulo	Escaso o nulo	Medio
<i>Comercialización</i>	Buena inserción comercial, con participación del productor en la comercialización	Canales de 2da categoría, con intermediación	Canales de 2da categoría, con intermediación	Canales de 2da categoría, con intermediación. Canales alternativos	Canales de comercialización alternativos	Nula	Buena inserción comercial

Fuente: Elaboración propia

En relación con el perfil de participación y organización de estos productores, podemos decir que en algunos casos, ante la tensión del desalojo, existió una movilización como respuesta al conflicto; coherentemente, se encuentran adheridos a la Asociación de Productores Familiares del Parque Pereyra (APFPP), organización que surge en este contexto y está más cercana a los productores tradicionales y de perfil convencional. En la actualidad, existe una participación relativa y más formal que real en el PCRB; esto se debe a la necesidad de “figurar” en el Programa.

Por último, en relación con las estrategias de acceso y tenencia de la tierra, se observa una legitimación basada en la antigüedad de ocupación, históricamente respaldada por los contratos de arriendo con el Estado Provincial, sobre la que se instituye cierta representación de propiedad: “*Esto es mío. Sabés cuantas administraciones vi pasar...*”. La historia en el lugar y el conocimiento de décadas del funcionamiento administrativo del Parque y el Ministerio de Asunto Agrarios facilitaron, en los períodos de irregularidad administrativa, ante la vacancia de algunas quintas, expandirse ocupando quintas abandonadas, comprando “mejoras” o gestionando formalmente o de palabra nuevos permisos de ocupación con la Administración del PPI. Esta demanda de expansión de superficie al interior del Parque es afín a quienes, en el proceso de reestructuración del sector hacia una *horticultura especializada*, intentan seguir la carrera productiva.

En algunos casos particulares, aunque los menos, la concentración de quintas se explica por un reagrupamiento de los certificados de tenencia basado en vínculos familiares. En la actualidad, existen situaciones en las que un productor gestiona una unidad productiva, compuesta por 2 ó 3 quintas, basada en la integración de tenencias por relaciones de parentesco o la asunción de un modelo más gerencial. Anteriormente, cuando se encontraban vigentes los contratos de arriendo, un tío, un padre, un hermano, poseían un permiso cada uno; con la muerte o el abandono de la actividad de alguno de los parientes, uno de los miembros continúa con la gestión de la explotación.

El grupo de productores familiares con mediería (ver Tabla 2, G2) es un grupo también reducido: representan alrededor del 10% de los productores del PPI, con características muy semejantes al grupo anterior en términos de la acumulación del capital económico-sectorial, aunque con trayectoria socio-

territorial (origen del productor y período de ocupación) más heterogénea. Es decir, en este grupo encontramos mayor presencia de productores que están a cargo de la quinta desde la década del '90 o desde los años '70 - '80, y de origen mixto: inmigrantes del interior del país, inmigrantes europeos, bonaerenses e inmigrantes limítrofes.

Algunos rasgos distintivos de este grupo de productores capitalizados son la fuerte presencia de mediería, la menor concentración de superficie y de quintas y la alta proporción de superficie bajo cubierta. También se observa, en relación con la participación de este grupo, cierta semejanza con el primer grupo, aunque con menor presencia en el PCRB y mínima representación en las asociaciones de productores del Parque.

Por otro lado, dada la mayor proporción de productores asociados a los períodos de ocupación reciente en contexto de irregularidades administrativas, las estrategias de acceso a la tierra no están en todos los casos asociadas a permisos históricos, y se basaron, en parte, en ocupación de hecho de las quintas, arreglos de palabra, transferencia de permisos, compra de "mejoras", con la posterior gestión para la formalización ante la Administración del Parque. Si bien esta ha sido una estrategia generalizada por los productores al interior del Parque y la misma se respalda en una forma de tenencia vinculada con el desarrollo productivo, existe en algunos casos cierta desaprobación o un menor nivel de legitimación en función de una trayectoria más breve en el PPI.

El grupo de los antiguos medieros (ver Tabla 2, G3) tiene una definida inserción sectorial-productiva dentro del Parque, una menor cantidad de capital económico y una corta trayectoria en la tenencia de la tierra, aunque en muchos casos, con una historia más amplia de radicación en el Parque como antiguos medieros de otros productores. Este grupo representa aproximadamente al 20% de los productores.

En su mayoría se trata de productores que toman posesión de las quintas en la década del '90 o en el período actual (2001 a la actualidad) y, en menor medida, en el período '70 - '80. Predominan, en este grupo, los inmigrantes limítrofes, productores en su mayoría de nacionalidad boliviana; en menor proporción, tenemos los inmigrantes del interior, con mayor presencia de las regiones del NOA y NEA.

En esta región del espacio social encontramos los niveles educativos más bajos. La inserción sectorial-productiva está definida por una composición del ingreso que proviene totalmente de la horticultura; la producción se dirige al mercado por canales de comercialización de segunda categoría y con un peso significativo de la intermediación. Se observa una clara residencia rural y presencia de infraestructura (productiva) en la quinta.

Es significativa la presencia de mano de obra, en contraposición a los niveles más bajos en herramientas y los niveles medios en mecanización; el componente de la mano de obra es familiar, combinado con peones y trabajo temporario estacionalmente. Por lo general, este productor conserva la lógica de auto-explotación del trabajo y de su red de paisanos, a quienes emplea como peones. La superficie de las quintas es heterogénea: no predomina claramente ningún rango o categoría, se observa la presencia parcial de invernáculos y una gran cantidad de quintas con alta proporción de superficie sin agrotóxicos. No se registra concentración de quintas (o permisos de tenencia), más bien, predominan los productores que comparten quintas o ceden tierra a otro productor; por lo tanto, existe una presión asociada al déficit en el acceso a la tierra.

La característica distintiva de este grupo de antiguos medieros es haber encontrado una forma de acceso a la tierra que le permitirá independizarse del patrón y asumir la producción y gestión de la explotación autónomamente. Esta estrategia está basada en el conocimiento previo de las condiciones particulares de tenencia de la tierra en el Parque, la contradicción de un uso rentístico de la tierra por parte de patrón sin que éste goce de la condición de propietario y el aprovechamiento de un ciclo de oportunidad, caracterizado por el desorden administrativo que generó las condiciones que facilitaron la transferencia de contratos, compra y venta de mejoras, ocupaciones de hecho y asignación de permisos precarios por parte de la Administración del Parque.

Esta estrategia puede ser definida como una estrategia de capitalización económica, basada en la posesión directa de la tierra como medio de producción. La tenencia precaria es una forma de toma de posición territorial. Estos productores aprovecharon las condiciones de irregularidad administrativa y las vacancias generadas por la política de desalojo; en la actualidad, apuestan a la regularización y reordenamiento de los contratos de arriendo.

Este movimiento es registrado por los antiguos productores con expresiones de acompañamiento o de rechazo (a veces con orientaciones xenófobas). Existen también algunos casos particulares, en los cuales la “sucesión” entre el antiguo productor y el mediero se produce armónicamente, producto de una suerte de retirada de los antiguos productores o de la percepción de una realidad conflictiva (desalojos) al interior del Parque; se da así una transferencia de hecho de la quinta o la explotación hortícola del patrón al mediero.

Por estos motivos, se vuelve razonable que este grupo de baja capitalización económica busque apoyo estatal y sea uno de los grupos con mayor presencia en el PCR; es decir, existe una participación en el Programa como parte del proceso de legitimación de su estrategia.

El grupo de productores de subsistencia (ver Tabla 2, G4) es uno de los más numerosos: representa casi un tercio (30%) de los productores del Parque. Son productores que tienen una inserción sectorial-productiva pero están más desprovistos de capital económico-sectorial y cuentan con una menor antigüedad dentro del PPI. El origen de los productores de este grupo es predominantemente de inmigrantes del interior y bonaerenses; en su mayoría, responden al período de ocupación actual y de la década del '90, aunque se encuentran algunos registros escasos de los períodos de ocupación anteriores.

Su posición está determinada por un predominio del ingreso sectorial, adquirido por vía del mercado aunque por canales de comercialización de segunda categoría y con mayor peso de la intermediación comercial; si bien se manifiestan de modo complementario la composición del ingreso extra-predial y sectorial (asociado a la venta de la fuerza de trabajo en otras explotaciones de producción primaria) y, en menor medida, la fuente de ingresos extrapredial y extrasectorial. También vinculado con un perfil de producción diversificado, se encuentra presente el destino de la producción al autoconsumo y/o el desarrollo de canales de comercialización alternativos, junto con varios casos que registran elevadas proporciones de superficie sin agrotóxicos.

Los bajos niveles de capital económico se explican por la nula acumulación de quintas (o permisos de tenencia), la nula o baja proporción de la superficie bajo cubierta implantada, los niveles medios-bajos de mano de obra total ocupada, la ausencia de mediería, la baja presencia de trabajo temporario y la nula o baja mecanización. Dos rasgos complementarios del nivel de

capital económico, semejantes al del grupo anterior, son el déficit de acceso a la tierra (se constatan numerosos casos de productores que comparten quintas o se ceden tierra entre sí) y la presencia del Plan Jefes y Jefas de Hogar.

En relación con las estrategias de acceso a la tierra, son las mismas que para el resto de los productores que tomaron posesión en los últimos dos períodos asociados al contexto de irregularidad administrativa y la política de desalojo. Un rasgo propio de este grupo (G4) y el anterior (G3) es el fenómeno de compartir una misma quinta entre más de un productor, lo que es un indicador de los obstáculos de acceso a la tierra y de subsistencia. Es decir, en estos grupos encontramos registros de subdivisión de las quintas originales en unidades productivas que llegan a tener 2 ó 3 ha y, en casos extremos, hasta menos de 1 ha. En la mayoría de los casos, son cesiones entre parientes o relaciones que comparten redes de reciprocidad mutua, en una menor cantidad de casos, las subdivisiones se explica por ventas o subarriendos en busca de una fuente complementaria de ingresos.

El nivel de participación y organización de este grupo es elevado. Al igual que el anterior, concentra la mayor presencia en el PCRB y es significativa la representación en la Asociación de Productores Sin Agrotóxicos del Parque Pereyra (APSAPP). También encontramos en esta región del espacio social (próximo al G3) a los productores que participan de ASOMA (Asociación de Medieros y Afines), organización de peso en el Cinturón Hortícola Bonaerense, que en el PPI tiene escasa presencia pero que en la actualidad pelea por un nicho de acceso a la tierra y ve en el Parque un espacio de oportunidad.

El grupo de actores con inserción sectorial temporal o nula es, tal vez, uno de los grupos más difíciles de caracterizar por su particular inserción sectorial-productiva y dadas las limitaciones de la encuesta para capturar sus especificidades. Representan alrededor del 15% de los productores del Parque (ver Tabla 2, G5). Su posición se encuentra definida por el bajo nivel de capital económico-sectorial, caracterizado por la presencia de un ingreso de origen extra-predial y trayectorias heterogéneas con inserción mixta o de alternancia entre el sector rural-primario y empleos urbanos.

El origen de los productores es variado; predominan los bonaerenses e inmigrantes del interior. En su mayoría se relacionan con el período de ocupación actual y de la década del '90, aunque existen registros para los otros

períodos. Estos productores ingresaron al Parque en el contexto de mayor irregularidad administrativa. En muchos casos jugaron un papel fundamental las redes de parentesco y allegados, que brindan información sobre las condiciones de acceso a la tierra.

La muy baja presencia de capital económico se explica por: una casi nula disponibilidad de herramientas, la mecanización se encuentra ausente, la mano de obra total es baja, no hay trabajo temporario ni modalidad de mediería, la superficie bajo cubierta es nula y la superficie libre de agrotóxicos es baja pero existe.

Un rasgo distintivo, al igual que en el grupo precedente (G4), es la elevada diversificación productiva¹⁵, que se complementa con el desarrollo de una horticultura a campo, coherente con el predominio del destino de la producción al autoconsumo y los canales de comercialización alternativos (venta directa, entre otros). La composición de ingreso sectorial es baja y predomina la categoría de ingresos extra-prediales y extra-sectoriales, asociada al desarrollo de changas complementarias o a la inserción más estable en el mercado de trabajo urbano. Este grupo tiene filiación en la APSAPP y menor participación en los grupos de trabajo del PCRB.

Otros rasgos que se observan son algunos patrones de residencia urbana, con residencia rural temporal o estacional, altos niveles educativos y difundida cobertura de salud, asociada en la mayoría de los casos a la inserción en el mercado de trabajo urbano. Son varios los productores registrados dentro del grupo que no comercializan la producción y otros tantos los que marcan la presencia de los Planes Jefes y Jefas de Hogar.

En este grupo confluyen dos tipos de productores/pobladores distintos con múltiples estrategias de uso y tenencia de la tierra. El denominador común es la transferencia de recursos al interior de la economía doméstica, a partir del desarrollo de alternado de actividades prediales y urbanas complementarias. Por un lado, identificamos nuevos productores con trayectorias laborales urbanas (changas varias, oficios no calificados, albañilería, servicio doméstico, etc.), que ingresan al Parque en busca de un refugio de subsis-

¹⁵ La diversificación se encuentra asociada a la producción de flores, porcinos, pollos, colmenas, aromáticas, entre las más presentes; o plantas ornamentales, frutales, vacas, ovinos, caprinos, caballos, entre otras.

tencia y autoconsumo, cuando el desempleo estalla en el mercado de trabajo urbano: “...*acá tengo mi rancho y hambre no voy a pasar...*”, “*la pobreza rural duele menos*”, “*acá no tenemos luz, no tenemos nada, pero estamos tranquilos... plantas y siempre tenés algo para comer*”. En muchos casos, estos actores conservan los vínculos con sus redes sociales urbanas, y en ocasiones se encuentran modalidades de residencia mixta del núcleo familiar en la ciudad y en la quinta, con ingresos y egresos del Parque. Esto permite desarrollar empleos urbanos temporarios y aprovechar los ciclos de la actividad: “...*en verano la quinta rinde y es más fácil producir...*”. Estos productores privilegian la quinta como lugar de residencia de bajo costo, con la posibilidad de desarrollar cultivos para autoconsumo con comercialización esporádica y buscar oportunidades en el mercado de trabajo urbano. Por otro lado, existen actores que tienen una inserción consolidada en el mercado formal de trabajo urbano, y que buscan a través de la quinta acceder a una casa de fin de semana, un proyecto de vuelta al verde con plantación de cultivos a modo experimental o el requerimiento de tierra para diversas actividades.

El grupo de ex-productores descapitalizados representa alrededor del 10% de los casos analizados (ver Tabla 2, G6). El lugar que ocupan en el PPI se encuentra determinado por la presencia de ingreso de origen extra-predial y una inserción sectorial productiva escasa o nula. Existen algunos casos minoritarios de población bonaerense con reciente radicación en el Parque (década del noventa a la actualidad). Pero, en su mayoría, se trata de actores de antigua residencia en el Parque (período de ocupación '50 -'60), colonos o segunda generación de colonos que sufrieron proceso de descapitalización y/o cambios en la trayectoria laboral. La composición del ingreso extra-predial asociado al mercado de trabajo urbano por fuera del sector primario es la característica principal de este grupo; la cobertura de salud y los altos niveles educativos son variables que refuerzan esta tendencia.

La ausencia o devaluación del capital sectorial se manifiesta, en los mejores casos, con la conservación de la quinta como lugar de residencia y/o complemento de autoconsumo por tradición o necesidad. La trayectoria familiar en la antigüedad de la tenencia de la tierra, unida a una renovación generacional ausente que no asume la actividad como principal medio de vida, es uno de los rasgos distintivos de este grupo. En otros casos, la actividad hortícola se encuentra totalmente abandonada; esto se observa mediante la

nula presencia de mano de obra, la ausencia de comercialización y los bajos niveles de participación en las variables que definen el capital económico-sectorial.

Este grupo de actores con escaso desarrollo de la actividad productiva, y con ingresos de vocación más urbana, tienen una nula participación en las asociaciones de productores y en el PCRB. El acceso y tenencia de la tierra se sustenta mayoritariamente en la antigüedad de ocupación. En la actualidad, este grupo no se encuentra dentro de los cánones enunciados por el discurso de la política de regularización.¹⁶ Sin embargo, se mantienen indiferentes y con una estrategia de conservación de la posesión de la tierra por necesidad, herencia histórica de la tenencia o especulación frente a la capacidad real del Estado de implementar una regularización de la tenencia de la tierra acorde con las máximas enunciadas. El uso varía entre la residencia, la producción mínima para autoconsumo y otros usos.

El grupo de productores diversificados y/o con floricultura (ver Tabla 2, G7) es un grupo pequeño; representa casi el 10% de los productores del PPI. Su posición se sostiene por la antigüedad en el Parque y un capital productivo diversificado asociado en gran medida a la floricultura. En términos generales, estos productores tienen larga trayectoria y en su mayoría residen desde la primeras etapas de colonización del Parque (años '50 -'60), su origen se divide entre bonaerenses y europeos. Los niveles de capitalización económica no pueden ser comparados linealmente como si fueran horticultores; por la tanto, su medición es más difusa.

La posición de este grupo es fronteriza, heterogénea, y se encuentra determinada por la composición del ingreso sectorial-predial combinado con el ingreso extrapredial y extrasectorial. Este grupo comercializa por vía del mercado flores y verduras (en este segundo caso, a través de canales de comercialización de primera y segunda categoría). La presencia de mediería es casi inexistente; sin embargo, se encuentra extendida la presencia del trabajo temporario, y la cantidad total de mano de obra es baja. Los niveles

¹⁶ Es decir, tanto en el G6 como en el G5 se encuentran numerosas situaciones de abandono de la producción. Hoy, las exigencias del PCRB y la Administración del PPI son que los pobladores del Parque tengan una residencia permanente en la quinta, produzcan activamente la tierra, sean productores de perfil familiar e incorporen crecientemente a la producción una mayor proporción de superficie sin agrotóxicos.

de infraestructura (electricidad, perforación, bomba) son altos, los niveles de mecanización y disponibilidad de herramientas son medios. La superficie total disponible es heterogénea según los casos, igualmente, predominan los rangos medios y bajos. No predominan altos porcentajes de superficie sin agrotóxicos; tampoco la superficie bajo cubierta, salvo excepciones. No obstante, en varios casos se registra la posesión de más de una quinta.

En general estos productores se reconocen “dueños” de la tierra. Legitiman su posición en la antigüedad de la tenencia y en el acceso originalmente respaldado por medio de los contratos de arriendo con el Estado provincial. El perfil de participación y organización también es heterogéneo. Algunos de estos productores se movilizaron por el conflicto del desalojo; actualmente, algunos se encuentran asociados a la CPFPP, otros a la APSAPP, y cerca de la mitad participa de los grupos del PCRB.

La caracterización del espacio de posiciones desarrollada da cuenta del nivel de heterogeneidad de los actores que componen el espacio social del PPI. Por un lado, la dimensión del capital económico sectorial expresa la inserción real en el mundo de la producción, con una diversidad de situaciones en las que predominan los productores con un perfil de subsistencia y los antiguos medieros que encontraron en el Parque la posibilidad de acceso a la tierra; en el otro extremo, la ausencia de una inserción clara en la actividad productiva o abandono de la quinta se explica por el proceso de descapitalización y la falta de renovación generacional en la actividad. Pero también se registran casos de ausencia del capital económico productivo combinada con una trayectoria laboral ajena al sector y accesos al Parque en el período de irregularidad administrativa; estos casos son los más críticos en términos de su legitimidad.

Por otro lado, la antigüedad territorial y cierto conocimiento de las reglas de funcionamiento internas del Parque explican en gran medida las modalidades de acceso a la tierra que los actores han desplegado. Hemos visto que, si bien una parte de los actores ha tenido históricamente contratos de arriendo han aprovechado los períodos de irregularidad administrativa para ampliar sus extensiones productivas. A su vez, estos períodos de permeabilidad en el ingreso/egreso irregular de productores ha convertido nuevamente al PPI en un espacio de oportunidad de acceso a la tierra para producirla (se ha observado que son minoritarios los casos de acceso irregular para otros fines). Ejemplo de ello son los antiguos medieros que tuvieron la posibilidad de independizarse

de los patrones o quienes encontraron en el Parque un ámbito de refugio para desarrollar una producción de subsistencia en el período de crisis.

Reflexiones finales: la geografía de la ilegalidad se vuelve ilegítima

En las páginas anteriores observamos cómo el proceso histórico alteró el lugar del PPI en la región metropolitana y redefinió su condición de espacio público, al menos en el sentido original asignado a este territorio. Los factores que configuran los sentidos territoriales puestos en juego en las últimas dos décadas en el PPI se relacionan con las contradicciones derivadas de la reestructuración excluyente del sector hortícola, la política ecléctica del Estado provincial en torno a la gestión de este parque provincial, las irregularidades administrativas en relación con la tenencia de la tierra -generadas desde la misma acción pública y las prácticas de los pobladores/productores- y el intento de privatización producto de la presión inmobiliaria.

La política de desalojo y la difusión de la idea del quintero “intruso” como forma de colonización que invadía la historia del lugar encontró resistencia en la organización de los productores y habilitó estrategias de acción colectiva de reapropiación del espacio. De esta forma, la representación simplificada e intencionada de crear una geografía por “fuera de la ley” no logró sostenerse en el tiempo y la demarcación de la ilegalidad se tornó ilegítima. En la resistencia al desalojo y las estrategias de permanencia en la ocupación de la tierra, se movilizó un capital territorial vinculado con la “historia del lugar”, el reconocimiento de las reglas que operan en el mismo y la pertenencia o identidad asociada a la trayectoria de los residentes. Aun los actores de afiliación reciente -que ingresaron al PPI en el último período de ocupación, en el que la irregularidad administrativa en el acceso a la tierra se transformó en moneda corriente-, en su mayoría apostaron por la producción “refundando” el proyecto original del Parque. En última instancia, el análisis aquí desarrollado muestra que en el contexto general de reestructuración neoliberal y reestructuración hortícola en el Cinturón Verde Bonaerense en particular, el PPI se transforma en un espacio de “refugio” por ser un nicho de carácter público. La tensión reside en que el clima de época marcaba otro destino para los bienes del Estado.

En la disputa por el espacio, los productores desarrollaron diversas acciones de resistencia, las cuales, una vez pasado el ciclo del conflicto se desvanecieron o progresivamente se canalizaron en un proyecto-objetivo, como la reconversión agroecológica, a partir de un nuevo entramado de actores. De este modo, un grupo de productores encontró en la producción sin agrotóxicos una estrategia de legitimación de la tenencia de la tierra y una modalidad productiva menos dependiente del paquete tecnológico, acorde con sus posibilidades de inversión y estrategias de reproducción social. El reconocimiento del Estado se observa a través del canal de mediación construido por el PCRB (dependiente de la Dirección de Desarrollo Rural) entre los distintos grupos de productores, la Administración del PPI y el Ministerio de Asuntos Agrarios, por medio del cual impulsa una política de regularización de la tierra. En contrapunto a los acontecimientos de la década anterior, las acciones del Ejecutivo provincial se orientan a realizar presentaciones formales ante el poder Judicial, no con el objetivo de prorrogar las sentencias de desalojo sino de condonar la deuda por el pago del canon y disponer la firma de nuevos convenios de arriendo, sujetos a un pliego de condiciones y un protocolo de producción tendiente a la producción sin agrotóxicos.

Sin embargo, el análisis empírico del espacio de posiciones de los distintos actores del PPI y sus características constitutivas nos permite concluir que la heterogeneidad de actores y trayectorias requiere un tratamiento diferencial por parte de la política pública. No puede definirse un productor homogéneo y simplificarse el universo fáctico existente en una tipología definida desde la política, sin mediar un conflicto o proceso de negociación que reconozca tal diversidad, a partir de la cual diseñar distintas líneas de acción política. En segundo lugar, la presencia de actores no comprometidos en la producción, la continuidad de quintas con producción hortícola convencional, el rechazo al cambio del paradigma técnico-productivo y la ampliación de superficie o concentración de quintas son algunos datos que entran en contradicción con el nuevo proyecto para el Parque.

A pesar del salto cualitativo que implica la superación de la política de desalojo y la recuperación del PPI como un espacio particular del Cinturón Hortícola Bonaerense, salto por el cual la tierra vuelve a cumplir una función social (acceso productivo a la misma mediante arriendo subsidiado), persisten un sinnúmero de situaciones institucionales, administrativas y financieras

que dificultan la gestión territorial integral a largo plazo del espacio verde más importante de la RMBA, y que exceden a los productores.

La política de “reordenamiento” del PPI seguramente avanzará en la legitimación de la tenencia de la tierra, hasta hoy fuertemente segmentada entre los productores históricos que se consideraban a sí mismos “propietarios” y los “nuevos” productores, quienes son estigmatizados por haber accedido sin contrato aprovechando un período de irregularidad administrativa. Sin embargo, el camino de la producción agroecológica como un proyecto generalizado para el Parque requiere de una política pública que supere la fase nominativa y de que el Estado se comprometa activamente en refundar el PPI como un espacio experimental de referencia.

Bibliografía

- AUYERO, Javier (2002) “La geografía de la protesta” En: *Trabajo y Sociedad*. N° 4, Vol. III. Santiago del Estero, Universidad Nacional de Santiago del Estero.
- BENENCIA, Rodolfo (1994) “Nuevas formas de organización del trabajo rural en la Argentina. Sus manifestaciones en la horticultura bonaerense” En: *Realidad Económica*, N° 128. Buenos Aires, IADE.
- BIFARETTI, A y HANG, Guillermo (1998) “La Producción y venta de hortalizas orgánicas como estrategia de diferenciación”. En *Boletín Hortícola* N°18. La Plata, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, UNLP. Unidad de Extensión y Experimentación adaptativa INTA Gran Buenos Aires.
- BOURDIEU, Pierre (1999) *La miseria del mundo*. México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- _____ y WACQUANT, Loic (1995) *Respuestas por una antropología reflexiva*. México D.F., Grijalbo.
- CICOLELLA, Pablo (1998) “Territorio del consumo. Redefinición del espacio en Buenos Aires en el fin de siglo”. En: *Actas del IV Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio*. Santa Fe de Bogotá, 22 al 24 de abril de 1998.
- CARVALLO, C. (2001) “Situación actual del Parque Pereyra Iraola”. *Informe Final de la Comisión Bicameral del PPI*. La Plata, Legislatura de la Provincia de Buenos Aires.

- CHIFARELLI, Diego y otros (2004) “Estrategia de desarrollo para una producción hortícola sin agrotóxicos con pequeños productores familiares descapitalizados”. En: *XII Jornadas Nacionales de Extensión Rural y IV del Mercosur*. San Juan.
- DE LA FUENTE FERNÁNDEZ, R (2002) “Cartografía de la resistencia” En Revista *CEMOS Memoria*. N° 157. México D.F.
- FERNÁNDEZ, B. M. (2005) “Movimentos socioterritoriais e movimentos socioespaciais. Contribuição teórica para uma leitura geográfica dos movimentos sociais” *OSAL*, año VI num. 16.
- GARAT, J J; SELIS, D; VELARDE, I (2001) “La ocupación y transformación del espacio rural en el partido de La Plata” En: *Jornadas del Programa de Investigación Económica y Agroalimentaria (PIEA)* de la Facultad de Ciencias Económicas - UBA.
- GIARRACA, Norma y LEVY, B. (Comp.) (2004) *Ruralidades latinoamericanas. Identidades y Luchas Sociales*. Buenos Aires. CLASCO.
- GUIDO, E. (2005) “Pedagogía del malnutrido” Agencia Periodística del MERCOSUR. FPyCS -UNLP.
- GUTIÉRREZ, A. (1995) *Pierre Bourdieu. Las prácticas sociales*. Posadas. Cátedra. Editorial Universitaria de la UNM y Dirección General de Publicaciones de la UNC.
- _____ (2005) “El sentido práctico: la lógica de la práctica y el proceso de reflexividad en Pierre Bourdieu”, en: *Revista Complutense de Madrid*.
- MAIDANA, A. y otros (2005 a) “Proceso de desarrollo rural participativo en el Parque Pereyra Iraola”. Inédito.
- _____ (2005 b) “Ecohorticultura en el Parque Pereyra, La Plata-Berazategui, Buenos Aires, Argentina” *LEISA Revista de Agroecología* N° 20.
- MOROSI, J. A y otros (1994) *Parque Pereyra Iraola*. Anales LINTA – Comisión de Investigaciones Científicas de la Provincia de Buenos Aires.
- OSLENDER, U (2002) “Espacio, lugar y movimientos sociales: hacia una especialidad de la resistencia”. *Scripta Nova*, vol. VI, núm. 115. Universidad de Barcelona.

- PIÑEIRO, D (2004) *En busca de la identidad. La acción colectiva en los conflictos agrarios de América Latina*. Buenos Aires. Clacso Libros.
- PORTO GONCALVEZ, C (2001) *Geo-grafías. Movimientos sociales, nuevas territorialidades y sustentabilidad*. Siglo XXI, México.
- RINGUELET, R. (comp) (2000) *Espacio tecnológico, población y reproducción social del sector Hortícola de La Plata. Serie de Estudios-Investigaciones*. 39. FAHCE. UNLP.
- SANTOS, Milton (2000) *La naturaleza del espacio. Técnica y tiempo. Razón y emoción*. Barcelona. Editorial Ariel. 348 p.
- TITO, G (2005) "Experiencia innovadora de desarrollo rural en el Parque Pereyra Iraola, La Plata-Berazategui, Provincia de Buenos Aires" Publicado en el *Centro Latinoamericano de Desarrollo Rural*.
- VALENZUELA RUBIO, M. (1985). "Los espacios periurbanos" En: *Actas del IX Coloquio de Geógrafos Españoles*. Murcia.
- VELARDE, Irene y otros (2005) "Desarrollo local agroecológico: diferenciación y valorización de recursos locales de Berisso". En: *Desarrollo Rural en su Perspectiva Institucional y Territorial. Primeras jornadas de Intercambio y Discusión*. Buenos Aires, UBA, CEIL-PITTE -UNR.
- VILLAGRA, E. (1999) "Crecer Organizando. Producción Orgánica" En: *Informe Frutihortícola*. Periódico Mensual. N° 172. Octubre 1999. Buenos Aires.

Notas sobre las organizaciones de base territorial en la gestión de programas sociales ante los cambios en el modelo asistencial público: el caso del barrio Las Malvinas de La Plata

Pablo González • Sergio Perdoni • Patricia Pintos • Mariana Relli¹

Introducción

En Argentina, como en el resto de los países de la región, la implementación de un conjunto de medidas de corte neoliberal hizo crecer considerablemente la masa de población “no necesaria” para el funcionamiento del sistema económico. En poco menos de una década, nos encontramos con una enorme cantidad de personas en edad activa que no encuentran un lugar en el mercado de trabajo o lo encuentran intermitentemente o en condiciones de extrema precariedad, lo cual los hace vivir en permanente incertidumbre y dependiendo de las estructuras asistenciales del Estado.

El trabajo, además de constituir la fuente de ingresos de la gran mayoría de los hogares, establece la forma de vincular a los individuos entre sí y contenerlos en el seno de la sociedad. Tener trabajo es ser parte de la sociedad, estar integrado con otros y gozar de los beneficios de la vida comunitaria. Por su parte, no tenerlo es quedar afuera de ese conjunto de beneficios, quedar “desafiliado”. A propósito, Robert Castel afirma que *“existe una fuerte correlación entre el lugar que se ocupa en la división social del trabajo y la participación en las redes de sociabilidad y en los sistemas de protección que ‘cubren’ a un individuo ante los riesgos de la existencia. De allí la posibilidad de construir lo que yo llamaría metafóricamente ‘zonas’ de cohesión social. Entonces, la asociación ‘trabajo estable / inserción social sólida’ caracteriza una zona de integración. A la inversa, la ausencia de participación en alguna actividad productiva y el aislamiento relacional conjugan sus efectos negativos para producir la exclusión, o más bien, la desafiliación. La vulnerabilidad social es una zona intermedia, inestable, que conjuga la precariedad del trabajo y la fragilidad de los soportes de proximidad”* (Castel; 1997).

¹ En la etapa de trabajo de campo (2006) participaron, también, Beatriz Plot y Juan Pablo del Río.

A fines de la década del noventa, a la luz de una realidad innegable de incremento de la pobreza y la indigencia en nuestro país, y a partir del llamado de los organismos internacionales a “luchar contra la pobreza” con acciones asistenciales, se fue consolidando un nuevo modelo asistencial compuesto por una multiplicidad de programas diseñados para atender diferentes tipos de problemas que pudieran ir mostrando (y demostrando) los sectores populares (Merklen; 2005). Vimos nacer dentro de los distintos niveles del Estado una gran cantidad de operatorias focalizadas que intentaron dar una respuesta paliativa ante problemáticas puntuales de sectores que fueron quedando en situación de vulnerabilidad y desafiación social.

Este nuevo modelo asistencial se caracteriza por mostrar una alta fragmentación institucional, falta de coherencia entre los distintos programas, mecanismos individualizados de acceso a los mismos y una persistente “invitación” a los actores locales para organizarse y actuar en la implementación de las operatorias en el territorio, que funcionan como contrapartes responsables del éxito o fracaso de los mismos.

Además de los tradicionales mediadores y punteros políticos, en la disputa por la gestión de los recursos aparecen en escena organizaciones no gubernamentales y organizaciones de base que toman en sus manos la implementación de los programas en el territorio. Algunas de ellas van más allá y, además de darles a los programas un perfil propio a partir de la autogestión, salen a exigirle al Estado más recursos para la puesta en marcha de comedores comunitarios, emprendimientos productivos, culturales, etc. La obtención de los mismos las hace crecer y fortalecerse.

A partir del año 2003, con el cambio de gobierno y la asunción de Néstor Kirchner, se aprecia una continuidad en el carácter estructural de la política social, pero con un importante giro en cuanto a las formas de inserción territorial, en el marco de la estrategia política del gobierno y sus intentos de legitimación social. Luego de su paso por la presidencia, y con la asunción de Cristina Fernández de Kirchner a fines de 2007, nos hallamos, entonces, en un contexto de recuperación económica post crisis, con una fuerte presencia de organizaciones sociales y, paralelamente, una gran oferta de programas de atención focalizada, concebidos y puestos en marcha desde años anteriores y redefinidos por el nuevo gobierno. Al observar ese escenario, nos surgieron algunas preguntas referidas a las formas que adquiere el despliegue de los

programas en el territorio, es decir, *de qué manera llegan los programas a los barrios populares, quiénes son los mediadores, qué consecuencias trae la “bajada” de recursos a los territorios habitados por sectores sociales “desafiliados” y, si se manifiestan, y cómo, los cambios observados en los últimos años.*

A continuación, realizaremos un repaso de la reconfiguración más reciente del modelo asistencial forjado en los '90 centrandó nuestra atención en el período en el que Néstor Kirchner estuvo al frente del gobierno nacional (2003-2007), para luego ir a observar el arribo de los programas sociales al territorio a partir del estudio de un caso concreto, el barrio Las Malvinas de La Plata, provincia de Buenos Aires.

El abordaje del estudio de caso tuvo cuatro momentos: 1) en una primera *aproximación al trabajo de campo* se realizó un reconocimiento del territorio a través de la observación directa y de una entrevista exploratoria realizada a un informante clave, gracias a la cual se identificaron las organizaciones sociales de base territorial con fuerte actividad en el barrio; 2) en un segundo momento se trabajó con *entrevistas semiestructuradas* a referentes de las organizaciones sociales del barrio. Se elaboró un cuestionario diseñado con el fin de recoger información acerca de las cinco dimensiones de análisis planteadas por el proyecto de investigación marco, a saber: identificación de los actores sociales y sus interrelaciones, las dinámicas de poder, la posición frente a las políticas públicas, las modalidades organizativas internas de las organizaciones y sus formas de inserción territorial. El universo de estudio incluyó a las ocho organizaciones sociales que llevaban a cabo acciones sociocomunitarias en el barrio al momento de efectuar el trabajo de campo (primera mitad del año 2006); 3) el *análisis y sistematización de la información relevada* se llevó a cabo mediante el tratamiento de las respuestas textuales de los actores en relación con las cinco dimensiones antes señaladas. Esta primera tarea de sistematización reveló la magnitud y complejidad de la información disponible, por lo que constatamos la necesidad de circunscribir el análisis; entonces, avanzamos en la construcción de *perfiles* de las organizaciones y, paralelamente, en el rastreo y sistematización de las características de los programas sociales que estaban teniendo injerencia directa en el barrio Las Malvinas; 4) por último, intentamos reconstruir la posición de los actores en relación con las políticas públicas desplegadas en el barrio, y dejamos para

posteriores avances las restantes dimensiones trabajadas en las entrevistas mencionadas anteriormente.

El nuevo modelo asistencial: políticas sociales focalizadas y su gestión territorial

Las políticas de ajuste estructural, eufemismo utilizado por los organismos multilaterales de crédito para favorecer la introducción del neoliberalismo en América Latina, incidieron en la sociedad ampliando las fronteras de la pobreza mediante la incorporación extensiva de nuevos contingentes de sectores “perdedores”, devenidos en nuevos sujetos de asistencia para el Estado.

En la segunda mitad de los ‘90, la estrategia utilizada para contener los crecientes niveles de pobreza e indigencia estuvo basada en la distribución masiva de planes sociales y asistencia alimentaria a las poblaciones afectadas, lo que consolidó *“una determinada manera de hacer política ‘hacia abajo’, que puede ser sintetizada como un nuevo modelo de gestión estatal, vinculado al mandato de los organismos multilaterales, en el cual se unen perversamente gestión y llamado a la eficiencia, con participación y autoorganización comunitaria”* (Svampa; 2007).

El *pasaje de la fábrica al barrio*, prueba ineluctable de la pérdida de centralidad del mundo del trabajo en la nueva configuración de nuestra sociedad, se fue consolidando a través de la articulación entre políticas sociales focalizadas y organizaciones comunitarias crecientemente movilizadas. Por entonces, se enfatizaba el carácter transitorio de las políticas diseñadas para enfrentar la pobreza a la espera del anunciado “derrame” de las externalidades positivas del modelo económico al conjunto de la sociedad.

Rompiendo de plano con la matriz del viejo Estado de Bienestar, bastante más próxima a la universalidad de las prestaciones sociales, se desarrollaron una serie de acciones de carácter paliativo orientadas a los grupos más vulnerables (niños, ancianos, madres solteras, adolescentes, entre otros), poniéndose en marcha un complejo entramado de planes, programas y proyectos de carácter social en el marco de los parámetros de eficacia y eficiencia requeridos por el nuevo modelo.

La política de masificación de la ayuda social iniciada por Duhalde en los momentos más álgidos de la crisis², y continuada luego por Kirchner a partir de 2003, incorporó como dato la preocupación del peronismo por recomponer los lazos con los sectores populares y su utilización como plataforma para la acumulación de poder político, a través de una compleja red asistencial/clientelar con fuertes componentes territoriales³. La conformación de esta estructura se apoyó en una serie de complejos procesos sociales, políticos y económicos que permitieron su desarrollo. En un trabajo anterior (del Río y otros; 2007) reconocíamos antecedentes de este esquema en la política social asistencial del gobierno de Duhalde al frente de la provincia de Buenos Aires y describíamos algunos elementos concurrentes, a saber:

- a) La creación del Consejo Provincial de la Familia y Desarrollo Humano (CPFHD)⁴, organismo dirigido por Hilda González de Duhalde, esposa del gobernador, y desde donde se diseñaron e implementaron la mayoría de los programas sociales de la provincia de Buenos Aires entre 1995 y 1999.
- b) La disponibilidad de una enorme masa de recursos provenientes del Fondo de Reparación Histórica del Conurbano Bonaerense⁵, que tuvo vigencia entre 1991 y 1999 y fue la principal fuente de recursos para los programas del CPFHD que sustentaron la estructura neoclientelar del gobierno de Duhalde.

² Eduardo Duhalde estuvo al frente del gobierno nacional desde enero de 2002 a mayo de 2003, luego de los estallidos sociales de diciembre de 2001 que derivaron en la renuncia del presidente de la Rúa.

³ Esta estructura de carácter piramidal se apoya en la gestión y distribución de la ayuda social mediante una red de referentes barriales conocidos como punteros, generalmente apadrinados por un referente político de mayor poder, que controla una porción importante del territorio. Los punteros se ocupan de relevar las necesidades de la población y distribuir los recursos que el Estado destina para atender dichas necesidades.

⁴ El CPFHD fue anteriormente el Consejo Provincial de la Mujer (1987-1995) y, desde la asunción de Eduardo Duhalde a la gobernación de la provincia, estuvo bajo la presidencia de su esposa.

⁵ El Fondo de Reparación Histórica para el Conurbano Bonaerense fue creado como parte del acuerdo político entre el presidente Carlos Menem y el vicepresidente Eduardo Duhalde cuando este último abandonó el gobierno nacional para presentarse como candidato a gobernador de la provincia de Buenos Aires. Tras la finalización de su mandato al frente de la gobernación, los fondos fueron reasignados a rentas generales y transferidos a las provincias con diversos destinos.

- c) La concepción de las “redes comunitarias” como base de la acción social, entendidas como aquellas estructuras solidarias “despolitizadas” que no cuestionan el orden establecido y se integran en el territorio para asistir “desinteresadamente” a los más necesitados.
- d) El desarrollo y crecimiento de las organizaciones intermedias (asociaciones civiles, fundaciones, etc.) vinculadas en gran parte a los partidos políticos y, en muchos casos, integrantes activas de las redes clientelares hegemónicas por el justicialismo y sostenidas con recursos públicos provenientes de los programas estatales.
- e) La existencia de un complejo entramado de interacciones entre las redes clientelares y las Iglesias (las Iglesias Pentecostales y la Iglesia Católica y sus instituciones asistenciales).
- f) Un discurso descentralizador que, bajo la apariencia de mejorar los niveles de eficiencia de la gestión pública, democratizar la toma de decisiones y otorgar mayor transparencia en la asignación de los fondos públicos, distribuye mayoritariamente los recursos del Estado en función de fidelidades políticas desplegadas en el territorio.

En el año 2002, durante la presidencia interina de Eduardo Duhalde, este sistema asistencial/clientelar se va a aplicar en todo el país sobre la base de dos “consensos”: por un lado, la premura por contener el desborde social y la necesidad de reconstituir la legitimidad de la clase política para hacer frente a la crisis en un clima de profundo cuestionamiento del poder político y de las instituciones del Estado; por otro lado, la creencia en la eficacia de las redes comunitarias para canalizar y asegurar la llegada de la ayuda social a los sectores beneficiados (Svampa; 2007). En estas palabras de la entonces ministra de Desarrollo Social de la Nación, pueden apreciarse los elementos utilizados para el diagnóstico de la situación social:

*“...el desenvolvimiento de las acciones del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación se centra sobre tres **problemáticas coyunturales: la alimentaria, la habitacional y la de insuficiencia del ingreso**, a la par que desarrolla un accionar de mediano plazo orientado a **paliar** las consecuencias más profundas de la crisis*

social y económica nacional, fomentando y reconstruyendo las redes sociales...” (Doga; 2003, resaltado nuestro).

Los consensos antes mencionados tuvieron su correlato en la obtención de recursos de los organismos internacionales de crédito, especialmente el Banco Mundial que, aun en un contexto de cesación de pagos de los intereses de la deuda externa, financió la implementación del Plan Nacional Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, uno de los íconos de la ofensiva asistencialista de la época. Este Plan, heredero de los llamados “Plan Trabajar I, II y III”, consistía, al igual que los anteriores, en el pago de un monto mensual a los trabajadores desocupados a cambio de una contraprestación laboral en tareas comunitarias (limpieza de espacios públicos, mantenimiento de comedores, escuelas, etc.). La particularidad del Plan Jefas y Jefes fue la masividad con la que fue implementado por el gobierno de Duhalde: llevó el número de beneficiarios de poco más de noventa mil a más de dos millones al momento de dejar la presidencia, en mayo de 2003⁶.

A partir de mayo de 2003, la retórica antiliberal esgrimida por el kirchnerismo para tomar distancia de la “vieja política” no supuso, sin embargo, cambios sustantivos en las formas de hacer llegar los recursos públicos al territorio. El kirchnerismo planteó el control territorial como una verdadera política de Estado. Desde el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación (MDS) se desplegaron estrategias de fuerte inserción territorial: todo el diseño de programas y acciones llevados a cabo desde ese Ministerio respondió a ello, tanto en lo discursivo como en lo conceptual y lo ejecutivo.

Al culminar su primera gestión al frente del Ministerio de Desarrollo Social, Alicia Kirchner editó una publicación que fue una suerte de balance de lo actuado. Ya desde su introducción, el informe da cuenta de algunas de las premisas básicas que sustentan el discurso de la política social del gobierno: la gestión asociada (con las organizaciones de la sociedad civil), el cambio de modelo, la ruptura con la vieja política y la perspectiva territorial en la acción de gobierno.

⁶Según datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación, en 2001 el promedio de beneficiarios fue de 91.806 y se elevó a 1.126.387 en 2002. Para mayo de 2003, cuando se realizó el traspaso de la presidencia a N. Kirchner, el número de beneficiarios de los planes de empleo era de 2.158.517 (Novick; 2005).

Se entiende la *gestión asociada* como el reparto de responsabilidades entre el Estado y los actores comunitarios en la ejecución de algunos programas sociales, ya que las organizaciones –y, en particular, sus bases– no tienen injerencia alguna en el diseño de las políticas. “*A partir de la gestión del Presidente Néstor Kirchner, se inicia una etapa de fuerte interrelación con las organizaciones de la comunidad [...] Un Estado que va recuperando los roles perdidos, corrige asimetrías, integra e incluye. Estado que fortalece a la comunidad y sus organizaciones, facilitando **mayores y mejores formas de participación y control***” (Kirchner, A.; 2007, resaltado nuestro).

La política asociada a la inclusión (y al control) de las organizaciones sociales en el nuevo modelo asistencial rediseñado por el kirchnerismo se expresa en la creación de una red de centros y espacios de articulación y gestión de las políticas sociales. Esta red está conformada por los Centros de Referencia, los Consejos Consultivos y los Centros Integradores Comunitarios, espacios físicos de trabajo territorial con injerencia a nivel provincial los primeros, por jurisdicción (nacional, provincial y local) los segundos y local, los últimos. En ellos, los actores gubernamentales, empresariales, confesionales y comunitarios, encuentran ámbitos de trabajo conjunto para la planificación y puesta en marcha de programas asistenciales. Se plantea el trabajo en estos espacios como forma de “ayuda a la organización” y como “ejercicio de la responsabilidad social” (Kirchner, A.; 2007).

Finalmente, el Ministerio de Desarrollo Social estableció una extensa red de *Promotores Territoriales para el Cambio Social* (PTCS)⁷, que hacen las veces de enlace entre el MDS y las organizaciones sociales en los barrios. Tanto en la conformación de la Red de Promotores como en las actividades que realizan, puede apreciarse no sólo la estrategia de inserción territorial, visible en el propio discurso oficial, sino también la búsqueda de control social y político de un territorio que, en los últimos años, había quedado relegado parcialmente para los poderes dominantes al calor del crecimiento de las organizaciones sociales, que plantearon un posicionamiento autónomo u opositor al gobierno y a las estructuras tradicionales del peronismo. En efecto, los Promotores Territoriales surgieron en el año 2004 a través de la

⁷ El Ministerio de Desarrollo Social los define escuetamente como “actores sociales de todo el territorio del país, representantes de organizaciones sociales de base” (Kirchner, A.; 2007).

“convocatoria a organizaciones y movimientos sociales que habían asumido los compromisos y la militancia social popular [y que] en la búsqueda de abordar las necesidades de quienes se encontraban excluidos, de recrear modos distintos de participación, generaron un abanico importante de acciones en el territorio” (Kirchner, A.; 2007).

Es clara, creemos, la visualización de estas organizaciones y movimientos sociales como los otrora cuestionadores y opositores al sistema, en tanto que en la actualidad se transforman en “aliados” del gobierno para continuar las prácticas de resistencia pero “desde adentro” del aparato de Estado: *“Con la firme convicción de que las políticas sociales se construyen, se convocó a militantes sociales que venían trabajando en los barrios, comunidades locales que, en plena vigencia del modelo neoliberal, resistieron con acciones concretas, la vulnerabilidad de derechos y las inhumanas consecuencias”* (Kirchner, A.; 2007).

De este modo, los promotores territoriales, juntamente con las organizaciones sociales que trabajan con el gobierno, tejieron, junto con las demás instancias de anclaje territorial del Estado en la escala local, la red de control social y político en el territorio. Entre los criterios fijados por el MDS para la labor de los Promotores Territoriales, se destaca *“la capacidad instalada para impulsar diagnósticos y proyectos participativos, a partir de la promoción de derechos y la articulación intra e interinstitucional. Esto es, al interior del propio Ministerio, en los Centros Integradores Comunitarios, los Centros de Referencia de Desarrollo Social y otros programas, como así también con otros organismos gubernamentales y no gubernamentales”* (Kirchner, A.; 2007).

En este breve recorrido por las estrategias de inserción territorial generada a partir de los cambios en las políticas sociales podemos apreciar, a su vez, cómo opera la articulación entre los vectores de la política social y la construcción de adhesiones en las bases sociales. Se trata de los intentos por parte de la maquinaria electoral/clientelar de recuperar un espacio que durante un breve período le fue disputado, en el marco de la deslegitimación de las clases dirigentes y las estructuras de los partidos tradicionales. En este sentido, los cambios en la política social, y en especial la impronta de “territorialización” de los programas, deben ser leídos en clave de recomposición de hegemonías a través de lo que denominamos la construcción de “la base desde arriba”. Por otra parte, es necesario señalar que son los propios docu-

mentos oficiales –como el que hemos analizado en este tramo del trabajo- los que dan cuenta de esa estrategia. El propio gobierno, bajo la gestión de Néstor Kirchner, es explícito a la hora de mostrar los propósitos de su accionar: la relegitimación del poder político y la recuperación del poder disciplinador del Estado: *“Concretando: como Estado, a partir del año 2003, estamos recuperando la autoridad social, en una Argentina que se nos apareció fracturada. Reconstruir un Estado Social supone la voluntad política y la convicción necesaria para diseñar políticas y estrategias que liguen al desarrollo territorial con el desarrollo humano [...] Este trabajo de abordaje en el territorio es caminar por las avenidas de la Patria. O uno se queda detrás del escritorio o realmente sale a caminar el país para estar con la gente. Esa es nuestra función, ese es nuestro lugar”* (Kirchner, A.; 2007).

Los programas sociales en el territorio: el Estado y las organizaciones comunitarias

Llegamos hasta aquí haciendo un repaso de la reconfiguración más reciente del modelo asistencial; es hora, entonces, de retomar las preguntas que dejamos planteadas en la Introducción acerca de las formas que adquiere el despliegue de los programas en el territorio, los mediadores, las consecuencias de la “bajada” de recursos y las posibles manifestaciones de los cambios observados en los últimos años.

Nos proponemos abordar esos interrogantes a partir de un estudio de caso: el barrio Las Malvinas de La Plata, para observar en él a los distintos actores comunitarios que, en el marco del nuevo modelo asistencial, estaban siendo convocados a gestionar programas sociales. A partir de nuestra experiencia en otros estudios, teníamos cierta noción de la existencia y de la heterogeneidad de las organizaciones del barrio Las Malvinas, y esa fue la razón principal para hacer este recorte territorial y profundizar el estudio allí. En las primeras entrevistas exploratorias, además, supimos que al barrio llegan diversos programas sociales que son ejecutados *in situ* por las organizaciones comunitarias.

A continuación, haremos una breve descripción de las características del barrio, un repaso de los programas sociales que encontramos en acción allí y de las organizaciones comunitarias que los llevan adelante cotidianamente. Nos resta aclarar que hemos dejado fuera del estudio a las organizaciones que

no gestionan programas sociales, es decir, que tienen otra razón de ser (por ejemplo, grupos religiosos, organizadores de campeonatos de fútbol infantil, grupos de difusión de la cultura aborigen, etc.), o, dicho de otra manera, hemos tenido en cuenta a las organizaciones que realizan actividades en el barrio que son posibles gracias al acceso a los recursos públicos. También han quedado fuera del análisis algunos programas estatales, más precisamente los programas habitacionales que dieron origen y consolidaron, en parte, al barrio Las Malvinas, puesto que fueron anteriores al período de estudio y no pueden ser considerados de manera estricta como programas sociales.⁸

Presentación del caso

El barrio Las Malvinas es parte de la localidad de Melchor Romero y está ubicado en el límite con la localidad de San Carlos, al sudoeste del partido de La Plata (Figura 1). Nació como producto de un loteo llevado a cabo desde la Subsecretaría de Urbanismo y Vivienda de la provincia de Buenos Aires, en el marco del programa PROTIERRA, en el año 1990. Entre 1991 y 1995, las 540 parcelas del loteo se poblaron con familias de escasos recursos, que autoconstruyeron sus viviendas con ayuda de programas estatales y sin ella. Desde inicios del año 2003, terrenos linderos al barrio fueron ocupados por unas 200 familias (en su mayoría, desprendimientos familiares del loteo original) y se estableció un asentamiento en el que se ha respetado el trazado del barrio, planteándose como continuidad del mismo (Figura 2) Nuestro recorte territorial, entonces, está conformado por el loteo original del PROTIERRA más el asentamiento contiguo. Se trata de una población que ronda los 3.500 habitantes⁹, en su mayoría de bajos recursos.

En el trabajo de campo realizado hemos identificado ocho organizaciones que gestionan programas sociales en el barrio: Comedor *Sonrisa de un Niño*; Asociación Civil *Aborígenes Unidos para Crecer*; Movimiento *Evita*; Asociación

⁸ Sobre los programas habitacionales y sus intervenciones en el barrio Las Malvinas, ver Relli; 2007.

⁹ Según el Censo Nacional de Población y Vivienda del año 2001, en el radio comprendido por las calles 34, 38, 149 y 151 había 2.954 habitantes; en el año 2003 se conformó un asentamiento sobre terrenos libres ubicados dentro de ese radio y, según planillas de relevamiento realizadas por los delegados por manzana en febrero de 2006, se habrían incorporado unas 200 familias más, que aún no estaban allí cuando se realizó el Censo.

Civil Toba *Ntaunaq Nam Qom*; Asociación Civil *Unión Malvinense*; MTD *Aníbal Verón* en el Frente Popular Dario Santillán; CTD *Aníbal Verón*; *Polo Obrero* en el Partido Obrero. En breve haremos una caracterización somera de las mismas, pero, antes, cabe presentar los distintos organismos públicos y sus programas sociales desplegados en el barrio.

Programas sociales en el barrio Las Malvinas

Durante la investigación, salimos en busca de los programas públicos que estaban teniendo intervención en el barrio. Nos encontramos con un panorama bastante complejo, puesto que dichos programas provenían de organismos de los niveles nacional, provincial y municipal aunque atendieran problemáticas similares. En la Tabla 1 intentamos mostrar esas intervenciones públicas según el tipo de cuestión a asistir: problemáticas alimentarias, problemáticas vinculadas al empleo/desempleo y problemáticas de tipo cultural/educativo.

Hallamos, además, que todas estas acciones públicas requerían del trabajo de los pobladores locales para ser implementadas en el barrio y que muchas de esas operatorias arribaron al territorio a través de diferentes organizaciones, en un contexto de abandono de políticas públicas universales y sobreoferta de programas focalizados.

En la Tabla 1 tratamos de agrupar los distintos programas sociales según los organismos de los cuales dependen y según el tipo de problemática que atienden. De esta manera podemos observar, por ejemplo, que los tres niveles gubernamentales (Nación, Provincia de Buenos Aires y Municipalidad de La Plata) están derivando recursos para la atención alimentaria de la población del barrio; que existen programas de empleo desde la provincia y desde la Nación y que, también, hay intervención de los tres niveles en programas educativos y culturales.

Aquella primera sospecha de la existencia de una variedad de programas sociales desconectados entre sí parece corroborarse cuando observamos un caso concreto.

Las organizaciones sociales del barrio Las Malvinas

Las líneas que siguen, en las que intentamos mostrar el perfil de las organizaciones presentes en el barrio, resumen la información extraída de las entrevistas realizadas a sus referentes, complementada con otros aportes¹⁰:

Tabla 1: Organismos públicos y programas sociales en el barrio Las Malvinas, 2007

	Programas alimentarios	Subsidios al desempleo y a emprendimientos productivos	Programas educativos y culturales ¹
Nación			
Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social		<i>Plan Jefas y Jefes de Hogar</i> : subsidio mensual a desocupados (\$150) a cambio de una contraprestación laboral en tareas asignadas por el municipio o la entidad civil a cargo.	<i>Terminalidad educativa</i> : recategorización de planes de empleo (\$50 o más) si el beneficiario cursa estudios primarios o secundarios o realiza cursos de capacitación laboral.
Ministerio de Desarrollo Social	Subsecretaría de Políticas Alimentarias: <i>PNUD alimentario</i> (ex FOPAR). Entrega de dinero a comedores comunitarios para financiamiento de alimentos, equipamiento, infraestructura y gastos operativos. Entrega de alimentos secos a comedores comunitarios.	Programa <i>Manos a la Obra</i> . Subsidios a emprendimientos productivos desarrollados por trabajadores desocupados mediante la entrega de dinero para infraestructura, equipamiento e insumos. <i>PNUD productivo</i> . Financiamiento a emprendimientos comunitarios de producción de alimentos mediante la entrega de dinero para infraestructura, equipamiento e insumos. Entrega de dinero a entidades civiles que gestionan comedores del PNUD alimentario.	Instituto Nacional de Asuntos Indígenas: becas de ayuda económica para estudiantes del nivel secundario pertenecientes a comunidades aborígenes. Secretaría de Deportes: <i>Proyecto de formación de promotores deportivos</i> . Financia capacitaciones de adolescentes de entre 18 y 21 años para que lleven adelante actividades deportivas y recreativas en barrios carecientes (\$400 a los capacitadores, \$150 a los promotores deportivos y materiales).

¹⁰ Tamango 2001; archivo del Laboratorio de Investigaciones en Antropología Social; Svampa y Pereyra 2003; Reli 2007.

<p>Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios</p>		<p>Programas <i>Veredas más trabajo y Agua más trabajo</i>. Financiamiento de materiales e insumos para la extensión de veredas y ampliación de redes de agua a través de cooperativas de trabajadores desocupados. Articulación con los municipios.</p>	
Provincia de Buenos Aires			
<p>Ministerio de Desarrollo Humano</p>	<p>Subsecretaría de Políticas Sociales: <i>Plan Más Vida.</i> Entrega de canastas alimentarias familiares y módulos alimentarios específicos para mujeres embarazadas y niños de 0 a 5 años de edad a través de redes de manzaneras y comadres.</p> <p><i>Programa Unidad de Desarrollo Infantil (UDI).</i> Asistencia financiera a jardines, centros de atención integral, comedores infantiles, casas del niño y guarderías para la alimentación de chicos de 0 a 14 años.</p> <p>Entrega de alimentos secos a comedores comunitarios.</p>	<p>Subsecretaría de Coordinación Operativa: <i>Programa Barrios Bonaerenses.</i> Subsidio mensual a trabajadores desocupados (\$150) a cambio de una contraprestación laboral en tareas asignadas por el municipio o la entidad civil a cargo.</p>	<p>Subsecretaría de Políticas Socioeconómicas: <i>Proyecto Adolescentes.</i> Financiamiento de actividades formativas y culturales para chicos de 14 a 21 años (\$76 mensuales a cada adolescente para viáticos; \$160 mensuales a la entidad promotora para gastos operativos y \$74 por participante, por única vez, para compra de materiales).</p>

Secretaría de Derechos Humanos (PEP)			<i>Programa de Promotores de Derechos Humanos.</i> Talleres de capacitación de promotores locales, distritales y regionales en promoción y protección de derechos humanos.
Ministerio de Salud			<i>Programa Salud en Movimiento.</i> Talleres de formación de promotores comunitarios de salud.
Municipalidad de La Plata			
Dirección de Acción Social	Entrega semanal de alimentos frescos (verdura y carne) a comedores comunitarios.		
Dirección de la Juventud			Becas para estudiantes universitarios. Entrega de una suma mensual (\$150) a cambio de una contraprestación en trabajo comunitario (apoyo escolar).

Fuente: Elaboración propia sobre la base de documentos de organismos de los niveles nacional, provincial y municipal y de las entrevistas a informantes de las organizaciones.

• **Asociación Civil Toba Ntaunaq Nam Qom**

Entre los actores comunitarios del barrio se destaca la comunidad toba. Sus miembros son, en su mayoría, inmigrantes chaqueños que, en un primer momento, se instalaron en villas miseria del Conurbano Bonaerense (fundamentalmente en Quilmes y Lomas de Zamora). A mediados de la década del '80 comenzaron las gestiones ante diversos organismos públicos para conseguir un lugar *"para vivir en comunidad"* y, finalmente, lo encontraron en el barrio Las Malvinas, a través de los programas PROTIERRA y Autogestión Constructiva de la SSUV, en los primeros años de la década del '90.

El grupo se fue conformando durante el período de gestiones para conseguir la tierra y las viviendas, que según los testimonios duró más de siete años, pero sus lazos se basan en la pertenencia a una comunidad aborigen de la cual pretenden conservar y transmitir las costumbres y la lengua.

Debieron constituirse en Asociación Civil porque fue un requisito de los programas a través de los cuales consiguieron los terrenos y las viviendas en Las Malvinas. Desde su creación, en 1991, la Asociación Civil Toba *Ntaunaq Nam Qom* reúne a las 35 familias que autoconstruyeron sus viviendas. Es una organización independiente que se articula con otros grupos de origen toba del Conurbano Bonaerense en actividades de difusión de su cultura; también lo hace con grupos de otras etnias en la defensa de los derechos de las minorías aborígenes.

En cuanto a su organización interna, en la Asociación se evidencia una fuerte distinción entre los socios y los miembros de la comisión directiva, quienes tienen a su cargo todas las actividades de gestión y ejecución de los programas sociales. En sus quince años de vida en el barrio, la Asociación ha realizado diversas actividades en el marco de programas públicos. Al momento del relevamiento realizado para este trabajo, la Asociación transitaba una etapa de “baja” en su actividad social y tenía en pie, únicamente, el comedor comunitario y un emprendimiento productivo de panadería, ambos a cargo de personal que cobraba planes de empleo transitorio.

- **Asociación Civil Aborígenes Unidos para Crecer**

La Asociación Civil *Aborígenes Unidos para Crecer* reúne en calidad de socios a 42 de las 200 familias que habitan el asentamiento contiguo al loteo original del barrio Las Malvinas. Esta Asociación se fue conformando a medida que se ocupaban los lotes del asentamiento, con el objetivo de contar con una herramienta jurídica para la gestión de la expropiación de los terrenos ante el gobierno de la provincia.

Su única razón de ser –en palabras de su fundadora y presidenta– es la pelea por la titularidad de las tierras que ocupan. No obstante ello, la presidenta (su principal referente) ha conseguido, mediante contactos con actores políticos, que le entreguen alimentos del Plan Más Vida, que ella acopia y distribuye entre los vecinos del asentamiento.

- **Comedor Infantil *Sonrisa de un Niño***

El Comedor Infantil *Sonrisa de un Niño* fue creado en 1995 al tiempo que un grupo de personas desmantelaba la Asociación Civil *Nuestro Mejor Sueño*, entidad de la que formaban parte porque había sido creada como requisito de un programa habitacional, en 1992. Al desaparecer las operatorias habitacionales, y no encontrar razones para seguir asociados, los miembros de *Nuestro Mejor Sueño* disolvieron la entidad, y quienes quisieron seguir con actividades comunitarias pasaron a conformar el Comedor Infantil (Relli; 2007).

Actualmente, su presidenta la define como una organización independiente, pero en su relato aparecen vínculos estrechos con referentes políticos (el ex intendente de La Plata, Julio Alak, y diputados del Partido Justicialista), que son los que proporcionan los canales de llegada a los recursos: los insumos para el comedor y los programas de financiamiento de distintas actividades. Además, la presidenta mantiene una actividad orgánica como militante del Partido Justicialista de La Plata.

Esta asociación civil es una de las que más recursos maneja y más cantidad de actividades ofrece al barrio: comedor comunitario (con trabajo sostenido por planes de empleo transitorio), apoyo escolar (a cargo de estudiantes becarios de la municipalidad) y distintos talleres para niños y adolescentes.

- **Asociación Vecinal *Unión Malvinense***

La Asociación Vecinal *Unión Malvinense* se empieza a formar a fines del año 1994 y culmina el trámite de inscripción como persona jurídica al año siguiente. Su creación estuvo atada a la intervención del Programa de Autoconstrucción y Ayuda Mutua (PAAM) del (ex) Consejo Provincial de la Familia y Desarrollo Humano en el barrio. Este programa requería un interlocutor barrial y sus técnicos colaboraron en la formación de la asociación (Relli; 2007).

Durante el período de trabajo del PAAM en el barrio (1994-1999), la Comisión Directiva estaba formada por un puñado de vecinos que co-gestionaron el PAAM junto con los técnicos. Al retirarse el Programa, la Asociación quedó a cargo de la gestión del equipamiento comunitario construido con financiamiento del programa: salón de usos múltiples, unidad sanitaria y cancha

de fútbol. Los miembros de la entidad fueron, inicialmente, los beneficiarios del programa de mejoramiento y construcción de viviendas financiado por el Consejo, pero en la actualidad cualquier vecino del barrio puede asociarse y ser parte de la asociación. Se trata de una institución comunitaria en la que se observa una muy marcada diferencia de roles entre los socios y los miembros de la Comisión Directiva; más precisamente, con quien ocupe el cargo de presidente, que decide sobre todas las actividades a realizar, con el aval más o menos explícito del resto de los miembros de la Comisión.

Esta entidad posee adecuadas instalaciones, en las que hay un comedor comunitario (con trabajo sostenido por planes de empleo transitorio), actividades recreativas, deportivas y talleres para adolescentes.

Los miembros de la actual Comisión Directiva declararon no pertenecer a ningún partido o corriente política, pero en las entrevistas se mencionaron contactos frecuentes con el Movimiento *Evita* a partir de actividades concretas (charlas, préstamos del salón para reuniones, trabajo con promotoras de salud, incorporación de gente de su grupo en las cooperativas de trabajo del Movimiento, etc.).

- **Movimiento *Evita***

El Movimiento *Evita* es una organización de alcance nacional. En el año 2002 se creó un grupo en el barrio Las Malvinas, bajo la convocatoria de quien hoy es su principal referente y gracias a la disponibilidad de planes de empleo y alimentos recibidos desde el Ministerio de Desarrollo Humano de la Provincia de Buenos Aires.

Durante los años 2002 y 2003, mantuvieron un comedor comunitario en el barrio, sostenido por trabajadores que cobraban planes de empleo, pero luego del cambio de gobierno –y con la puesta en marcha de programas financiados por el Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios de la Nación, a los que tienen acceso directo a través de funcionarios militantes de la organización– tomaron la decisión de dejar a un lado esa actividad y abocarse al armado de cooperativas de trabajo.

Dichas cooperativas son parte de dos programas financiados con recursos nacionales, derivados a través del gobierno local: *Veredas más trabajo* y *Agua más trabajo*. Se forman con trabajadores que eran beneficiarios de

planes de empleo transitorio y que aumentan su estipendio mensual a partir de la “contratación” de la cooperativa por parte del Municipio para realizar tareas de construcción de veredas o ampliación de la red de agua en distintos barrios.

El Movimiento *Evita* de Las Malvinas no posee sede propia en el barrio; sus miembros se reúnen en el salón de la Unión Malvinense y allí, también, realizan talleres a los que convocan a otros vecinos (de Promotores de Salud y Promotores de Derechos Humanos, en el marco de programas del Ministerio de Salud y de la Secretaría de Derechos Humanos de la provincia de Buenos Aires, respectivamente).

- **Coordinadora de Trabajadores Desocupados *Aníbal Verón***

La CTD *Aníbal Verón* es una organización de trabajadores desocupados que se extiende por varios partidos del Área Metropolitana de Buenos Aires. En la actualidad, forma parte de lo que la prensa suele denominar “los piqueteros duros”, puesto que se mantiene en una postura de oposición al gobierno.

El grupo de Las Malvinas se formó en 1997 a partir de la actividad del comedor comunitario *Corazoncito de Malvinas* (existente desde 1996). El trabajo en el comedor y en un emprendimiento productivo de panadería está sostenido por planes de empleo transitorio y subsidios estatales (programas alimentarios y de impulso a emprendimientos productivos).

- **Movimiento de Trabajadores Desocupados *Aníbal Verón* en el Frente Popular Darío Santillán**

El FPDS es una organización multisectorial de alcance nacional; uno de sus sectores –el de trabajadores desocupados– está conformado por diversas organizaciones que, a su vez, desarrollan trabajos territoriales en barrios del AMBA, el Gran La Plata y otras ciudades del interior del país. Como la CTD *Aníbal Verón*, esta organización suele estar señalada por la prensa como “la oposición dura”.

En el barrio Las Malvinas, el grupo se formó a principios del año 2003 a partir de la iniciativa conjunta de un grupo de militantes universitarios y

un vecino del barrio, más el apoyo del resto del MTD *Aníbal Verón*, que cedió mercadería para comenzar el trabajo en el comedor comunitario.

La sede barrial fue levantada en un terreno del asentamiento y allí funcionan sus emprendimientos comunitarios y productivos: comedor, talleres para niños y adolescentes, cursos de alfabetización para adultos y emprendimientos productivos de granja y panadería, todos ellos sostenidos por distintos programas públicos (de empleo, de subsidio a proyectos productivos y culturales) que la organización gestiona, con diferentes métodos, ante el Estado.

- ***Polo Obrero en el Partido Obrero***

El *Polo Obrero* es una organización de trabajadores desocupados que nació impulsada por militantes del Partido Obrero, como un brazo territorial del partido. Creció nacionalmente entre 1998 y 2003, cuando tuvieron la posibilidad de conseguir planes de empleo mediante medidas de lucha, pero nunca abandonaron la reivindicación de “puestos de trabajo genuino”, entendiendo de esta manera el empleo asalariado formal.

El grupo de Las Malvinas se formó en el año 2000 a partir del trabajo en una actividad abierta de copa de leche en la casa de la referente del PO en el barrio, en la que realizaban la contraprestación laboral los beneficiarios de planes de empleo transitorio. La organización está integrada por cinco militantes activos y un conjunto de beneficiarios del programa Adolescentes del Ministerio de Desarrollo Humano de la provincia de Buenos Aires y de planes de empleo transitorio, quienes sostienen el trabajo del comedor, el ropero comunitario y los talleres para adolescentes.

En líneas generales, podemos trazar un triple agrupamiento de organizaciones: las organizaciones vinculadas al Partido Justicialista, las instituciones de corte asistencial y las organizaciones opositoras al gobierno. Luego de presentar muy someramente los programas sociales y las organizaciones que encontramos en el barrio, veremos de qué manera se unen ambos sectores, para dar lugar al arribo de los recursos públicos y al trabajo en el territorio.

Las organizaciones y los programas sociales

En las tablas 2, 3 y 4 damos cuenta de la información recogida en las entrevistas a los referentes comunitarios sobre los programas públicos que maneja cada organización para el sostenimiento de actividades desarrolladas en el barrio.¹¹ Se trata, en todos los casos, de actividades y programas vigentes al momento de la realización de las entrevistas que constituyeron el trabajo de campo (abril/mayo de 2007).

La información con la cual construimos estas tablas nos está mostrando que los programas que arriban al barrio a través de las organizaciones comunitarias son, en su mayoría, alimentarios y de empleo; notamos una altísima participación de las entidades en la gestión de planes de empleo transitorio (Jefas y Jefes, Barrios Bonaerenses y Adolescentes).

Observando las tablas y, ante la evidencia de que los mismos programas públicos están llegando al barrio de la mano de organizaciones diferentes, nos preguntamos, entonces, cuáles son los mecanismos que unas y otras ponen en marcha para acceder a ellos. Además, nos preguntamos sobre el peso de los recursos provenientes de los programas en la configuración interna de las organizaciones y los roles de sus miembros. Para intentar responder, recurriremos a las palabras de los protagonistas en relación con tres nudos centrales: los mecanismos de acceso a los programas sociales, las formas de gestión de los mismos al interior de las organizaciones y, relacionado con los otros dos, las disputas territoriales entre organizaciones en el nuevo contexto social y político posterior a la crisis.

¹¹ Si bien creemos que realizamos un barrido exhaustivo de las actividades de las organizaciones sostenidas con recursos públicos, estos cuadros pueden no estar completos del todo.

Tabla 2: Recursos públicos para sostenimiento de comedores comunitarios o reparto de mercadería en el barrio Las Malvinas

Nivel estatal y organismo público	Nación		Provincia de Buenos Aires			Municipalidad de La Plata
	Ministerio de Desarrollo Social		Ministerio de Desarrollo Humano			Dirección de Acción Social
Programa / acción	Entrega de alimentos	Programa alimentario PNUD (ex FO-PAR)	Plan Más Vida	Unidad de Desarrollo Infantil	Entrega de alimentos	Entrega de alimentos
Comedor Sonrisa de un Niño						
Asociación Civil Unión Malvinense						
Movimiento Evita						
Asociación Civil Aborígenes Unidos para Crecer						
Asociación Civil Toba Ntaunaq Nam Qom						
MTD Aníbal Verón-FPDS						
CTD Aníbal Verón						
Polo Obrero						

Fuente: Elaboración propia sobre la base de entrevistas realizadas a los referentes comunitarios.

Tabla 3: Programas de empleo transitorio y de subsidios a emprendimientos productivos en el barrio Las Malvinas

Nivel estatal y organismo público	Nación					Provincia de Buenos Aires
	MTEySS	MDS		MPFIPyS		MDH
Programa / acción	Plan Jefas y Jefes de Hogar	Programa Manos a la Obra	PNUD Productivo	Programa Veredas Más Trabajo	Programa Agua Más Trabajo	Programa Barrios Bonae- renses
Comedor Sonrisa de un Niño						
Asociación Civil Unión Malvinense						
Movimiento Evita						
Asociación Civil Aborígenes Unidos para Crecer						
Asociación Civil Toba Ntaunaq Nam Qom						
MTD Aníbal Verón - FPDS						
CTD Aníbal Verón						
Polo Obrero						

Fuente: Elaboración propia sobre la base de entrevistas realizadas a los referentes comunitarios.

Tabla 4: Programas educativos y culturales en el barrio Las Malvinas

Nivel estatal y organismo público	Nación			Provincia de Buenos Aires			Municipalidad de La Plata
	Min. de Educación y MTEySS	Ministerio de Desarrollo Social	Min. de Desarrollo Humano	Secretaría de Derechos Humanos	Min. de Salud	Dirección de Juventud	
Programa / acción	Terminidad educativa	Becas INAI	Proy. de Formación de Promotores Deportivos	Proy. Adolescentes	Proy. de Formación de Promotores de DD.HH.	Proy. Salud en Movimiento	Becas para estudiantes universitarios
Comedor Sonrisa de un Niño							
Asociación Civil Unión Malvinense							
Movimiento Evita							
Asociación Civil Aborígenes Unidos para Crecer							
Asociación Civil Toba M'aunaq Nam Qom							
MTD Anibal Verón - FPDS							
CTD Anibal Verón							
Polo Obrero							

Fuente: Elaboración propia sobre la base de entrevistas realizadas a los referentes comunitarios.

Recuperamos los testimonios de los referentes de las organizaciones a partir de las respuestas que dieron a las preguntas de las entrevistas semiestructuradas que les realizamos (ver Anexo 3).

A. Mecanismos de acceso a los programas

Los testimonios que siguen nos muestran una posible distinción en tres tipos de organizaciones¹². Pudimos escuchar cómo las organizaciones vinculadas al Partido Justicialista ponen énfasis en los vínculos con sus miembros en funciones públicas; las instituciones de corte asistencial lo hacen en sus propias capacidades para el armado y gestión de proyectos; y las organizaciones opositoras realzan la acción directa como modo de conseguir recursos públicos que, de otra manera, les serían negados.

Movimiento *Evita*:

“El Movimiento Evita está lleno de compañeros en los cargos ejecutivos e institucionales, senadores, concejales, de todo. Entonces, son muchos compañeros con línea directa al Estado nacional, con el Presidente. Bajan herramientas, ésta es una agrupación muy grande, no es solamente nosotros. Yo estoy sorprendido por lo que creció [...] Yo creo que es mucho más fácil por tener compañeros con línea directa a la Casa Rosada, con el Presidente; es mucho más fácil que bajen herramientas y hablamos: Está por salir esto ¿Cómo nos preparamos?” (Referente comunitario)

Comedor *Sonrisa de un niño*:

“Vinieron los políticos. ‘¿Vos podés trabajar para mí?’. Y yo fui una mercader en ese sentido: ‘Yo quiero la calle; si no, no te doy esto. Yo quiero esto; si no, no te hago nada’, y así, yo siempre me manejo así [...] Cuando vinieron a verme por el tema político, porque yo conocía el barrio, me dijeron si quería trabajar para ellos y cuánto les cobraba, y yo les dije: ‘Yo no te cobro nada’: Y yo les dije que quería un comedor, y yo les decía así: ‘Como vos tenés un autito, zapatitos lustrados, no te cagaste de hambre, yo quiero que vengas a ver a los chicos a las dos de la tarde y veas a los pibitos cuando no tienen qué comer’. Ese es mi trabajo” (Referente comunitario).

¹² Los testimonios que se incluyen corresponden a referentes sociales que se expresaron sobre cada uno de los temas consultados.

Asociación Toba Ntaunaq Nam Qom:

“Siempre los fuimos a buscar; desde el financiamiento para el comedor, la huerta, siempre los fuimos a buscar a los planes, no es que llegó del cielo. Presentamos proyectos, hubo veces que nos cansamos de presentar proyectos, porque uno siempre va armando proyectos; para cuántas personas se puede elaborar esto, para qué uno lo quiere y cómo harían; todo eso hay que fundamentar [...] A veces sí [se vinculan con otros], a veces nosotros solos lo armábamos. Yo tengo el secundario completo, otra señora también, e íbamos llenando planillas, presentando en distintos lado. Y bueno, en algún lado tenía que salir. Siempre en positivo, también, porque si no pensás en positivo no llegás a ningún lado. Y bueno, algunas cosas surgieron; salieron, y bueno, así fue haciéndose todo” (Referente comunitario).

“Antes del gobierno de Duhalde [...] uno presentaba el listado y con ese grupo trabajaba. Cuando vino Duhalde y dijo que no era necesario trabajar, tampoco podías conseguir nada a nivel institución, a menos que seas piquetero, a menos que seas, qué sé yo, parte del gobierno, como el MTD Evita. En este caso, ellos sí que consiguen el plan, porque hay muchos programas; nosotros, no” (Referente comunitario).

Unión Malvinense:

“Porque en realidad lo que nosotros buscamos es tratar de ocupar el tiempo de los chicos en algo [...] No, al barrio no se le puede pedir nada: al barrio hay que darle. El pedido es a alguna entidad, a alguna firma, a alguno que te ayude, porque si no...” (Referente comunitario).

CTD Aníbal Verón:

“A veces la gente tiene necesidades y se acerca a nosotros, y nosotros charlamos con la gente: nada viene de arriba. Porque ha ido gente al municipio o allá al ministerio a querer anotarse en un plan y no se lo dan, te ponen miles de peros. Entonces, nosotros siempre le explicamos a la gente y tratamos de no mentirles: esto se gana con la lucha, en la calle” (Referente comunitario).

Frente Popular Darío Santillán:

“De los nuevos programas nos enteramos por la gente conocida que, por ahí, tenemos en los ministerios o por los diarios o por internet. Como no somos oficialistas, los tenemos que pelear. A las cooperati-

vas no tenemos acceso, se consiguió una cooperativa de guardapolvos [...] A las cooperativas de agua y veredas no tenemos acceso; de hecho, a la cooperativa de vivienda que se acaba de formar acá no tuvimos acceso, la que está es el movimiento Evita. Después, subsidios que se repartieron el año pasado, de diez mil pesos en electrodomésticos, los repartieron ellos” (Referente comunitario).

Polo Obrero:

“[se consiguen los recursos] Con la lucha, todo en la calle [...] La lucha de nosotros es distinta: nosotros peleamos por puestos de trabajo, queremos que la gente trabaje, no luchar por un bolsón de mercadería. Mientras tanto, más vale, se agarra todo lo que el gobierno da, pero la lucha de nosotros es luchar por trabajo” (Referente comunitario).

B. Las formas de gestión de los programas al interior de las organizaciones

Unos párrafos más arriba, nos preguntábamos sobre el peso de los recursos provenientes de los programas en la configuración interna de las organizaciones y los roles de sus miembros, y pensamos que una de las maneras de entrar en esta cuestión era a partir de la observación de las formas de gestión de los recursos hacia el interior de las instituciones del barrio.

Nuevamente, podemos hacer distinciones entre las organizaciones según el perfil que adoptan a la hora de hacer circular dichos recursos entre sus integrantes, en función de los objetivos que se persiguen: armadas desde arriba (actores políticos externos al barrio) con el recurso como principal fuente de cohesión; con estructuras jerárquicas basadas en personalismos y en un saber hacer (saber gestionar); y las que intentan construir con criterios de forma asamblearia.

Movimiento *Evita*:

“De repente vino una piba, una chica que ahora es la Concejal del ME del FPV (en ese tiempo era muy jovencita ella, tenía 23 años, creo), y tenemos una reunión. Yo la conocí y empezamos a hablar entre todos, nos juntamos 15; después esos 15 empezamos a dialogar, me gustó la ideología de política que tenía. En ese momento nosotros estábamos en contra del gobierno por muchas cosas, recién conocíamos a un presidente que es Kirchner [...] después, poco a poco,

fuimos tomando la política del presidente y ahí empecé yo. ¿Cómo empecé yo a tomar este cargo? Bueno, porque la piba veía que en las reuniones yo entendía mucho más fácil y hablaba; porque acá lo que más se ve en las agrupaciones es el compañero que más entiende y más habla y que más organiza, el que se para delante de toda la gente y empieza a generar conciencia. Entonces, cada movimiento donde hay dirigentes políticos de esa fuerza política van buscando semillas militantes y cuadros”.

Polo Obrero:

“Tenemos un equipo técnico. Nosotros tenemos un equipo de abogados, toda la gente que maneja el tema social, la que se entrevista directamente con el gobierno, la que trabaja en los barrios cuando están los proyectos, las que nos comunican cuando hay planes, cuando hay bajas o cuando hay altas [...] son referentes del Partido que están en Capital, que tienen llegada al gobierno [...] ellos nos informan a nosotros todo lo que va pasando. Nosotros tenemos un referente político que es P, y bueno: es el que está en todos lados. Todo eso está manejado por un equipo técnico de como 40 personas”.

“No es de firmar planillas como en otros lugares. Nosotros no nos manejamos así, porque son 150 pesos por mes que a la gente no le alcanza para hacer las compras en el almacén. Así que, en ese sentido, cómo te puedo decir: la organización de nosotros no son patronos, no somos patronos de nadie que trabaja. Si la gente tiene alguna changuita para hacer, se va y se la hace; uno lo cubre en el comedor o en su lugar de trabajo”.

Frente Popular Darío Santillán:

“El subsidio te lo depositan en porcentajes. Por ejemplo: tenés 40.000 pesos de subsidio, te lo depositan en cuatro partes. Se administra entre todos, desde la coordinadora del comedor que hace las compras en “Nini”, todos... Los controles acá los hacemos los coordinadores del merendero, el comedor, los del productivo; somos 6 ó 7 que revisamos las boletas, sacamos fotocopias y llevamos [para luego hacer] la rendición [...] Para planes sociales, el criterio es la participación en el movimiento, asistencia a las asambleas, trabajo y participación en las movilizaciones. Esos son los principales criterios. También está el tema de altas por bajas. Si alguien no cumple, es reemplazado: se toma por decisión de la asamblea. Se hacen cartelones de quienes faltan a las asambleas o no cumplen con el trabajo [...] La intención

es que todas las decisiones se tomen en asamblea, la realidad no es tan romántica”.

“Nosotros tratamos de elastizar la contraprestación, de hacer turnos de trabajo en los proyectos comunitarios. Los horarios y tiempos tratamos de manejarlos nosotros poniéndole un poco de razonabilidad a los 150 pesos”.

“El proyecto productivo trata de hacer otra cosa, se apuesta al trabajo todos los días y en dos turnos. Aparte del plan, si el proyecto genera excedente, se charla cómo se reparte teniendo en cuenta diferentes criterios. Los proyectos productivos no son una solución mágica; la parte positiva es que tratamos de devolverle a la gente joven la cultura del trabajo, responsabilidad, capacitación [...] Desde ya, las limitaciones son muchas. Lo principal es el número de compañeros que pueden estar en un productivo para que les genere un excedente; el otro problema es el de comercialización: cómo entrar en el mercado para competir con empresas grandes, estamos en un circuito marginal. Formamos una red de comercio justo, con los universitarios que integran el Frente; nosotros les decimos los productos que tenemos y ellos forman una red o una cadena de comercialización de pedidos [...] Nosotros tenemos solamente panadería y pollos; los proyectos se reparten en los distintos barrios y tratamos de que sean distintos”.

Comedor Infantil *Sonrisa de un niño*

“Creo que soy la única que hay, hoy por hoy. Si yo encontrara reemplazante, mejor, porque yo ya estoy cansada, ya es hora para que siga otro. A la mañana trabajo en otro lugar y a las cuatro de la tarde me tengo que poner a terminar todo para la noche, atiendo los chicos. Si no estoy yo, las cosas no se hacen bien y no quiero que los chicos estén mal atendidos”.

“Yo soy más conocida que el Comedor. Dicen, ‘ésto es para S.’ y ya saben que es el comedor. Me tienen identificada en las dos cosas”.

“Lamentablemente sí [toma ella sola las decisiones]. Cuando es algo de afuera, sí. Yo les pregunto: ¿me van a dar una mano? Si me dicen sí, buen; si no, no, porque yo sola no puedo hacer todo. Ahora estoy viendo si puedo ampliar la casa; estoy relevando dónde puedo conseguir porque quiero poner una guardería para la tarde. Ahí me ofrecieron viviendas: “hacéte un relevamiento”, me dijo, “diez viviendas”. Y yo tengo que hacer el relevamiento. Ahí fui yo a hablar con la gente y ya conseguí diez; después ellos te mandan la asistente social”.

Aborígenes *Unidos para Crecer*

“Mirá, para tomar una decisión, muchas veces, hemos tenido problemas por no saber opinar o no decirnos las cosas en la cara cuando hay un mango más o cuando hay algo que no nos gusta. Además, está la comisión, y cada uno tiene que ocupar el rol que le corresponde a cada uno de los doce [...] Mirá, los traigo y les comento: ‘Mirá pasa esto, esto y esto’. [y preguntan] ‘¿qué decisión tomaste?’ [...]. Yo tengo trabajo, y me agota. Y me dicen: ‘si vos decís que hay que tomar una decisión ya, vos metele para adelante’. Es que también hay una cuestión de confianza ya”.

C. La disputa en el territorio

Ser o no ser una organización alineada con la actual conducción del Partido Justicialista y del gobierno nacional y provincial no es lo mismo a la hora del acceso a los recursos. El escenario de reagrupamiento del peronismo y rearmado del aparato clientelar del Partido Justicialista al que nos referimos anteriormente muestra que una de sus patas fundamentales es la disputa territorial entre organizaciones de base en los barrios populares en los que han crecido y se han desarrollado durante la etapa previa.

El actual avance de las organizaciones alineadas con el gobierno se realiza por sobre otras organizaciones, con la ventaja de contar con recursos materiales para ello. Veamos cómo lo atestiguan los referentes de distintas organizaciones –distintas miradas– del barrio Las Malvinas.

Movimiento *Evita*:

“Actividades hubo muchas, muchas cosas. Hicimos muchos actos, también nosotros hemos entregado guardapolvos, zapatillas, ropa, colchones. Se hicieron muchas cosas para la gente, también se han entregado muebles, chapas, esas cosas que donaba, viste, para la gente; [eso] no lo hacemos más. No se hace más porque genera también problemas, genera mucho quilombo por el tema del clientelismo ¿no?”.

“Y bueno, yo te digo, un poco, este barrio es muy grande, muy grande, donde yo estoy formando a un grupo de compañeros. Tenemos cuatro cooperativas, que son sesenta y cuatro trabajadores, más compañeros de la cooperativa en distintos lados, que yo mismo he hecho los trámites para que ellos entren. Estamos haciendo vivien-

das, también, que yo creo que el martes o lunes empiezan a construir los compañeros, que son para la gente misma del barrio”.

“El día de mañana estas agrupaciones [MTD, CTD, Polo Obrero] van a pasar a ser una sola. Yo estoy convencido que en un año más vamos a ser la única agrupación, el único movimiento en el barrio, y toda esa fuerza política, estas ramas políticas se van a integrar a las mesas de nosotros; y a todas hay que conducir las, pero no llamarlas porque ahora yo quiero y porque se están cayendo [...] Ellos saben que se están quedando de costado, también yo sé que mañana se van a venir a esta línea. Nosotros tenemos que conducir esa mesa, pero tiene que haber uno ahí y con nuestros compañeros, que nosotros los estamos preparando como cuadros”.

Asociación Toba Ntaunaq Nam Qom:

“Y ahora, lo que lanzó el gobierno son las cooperativas, y están todos con las cooperativas. Si vos no, digamos, si no tenés una cooperativa que te pague 300 para arriba, no te trabaja tampoco la gente [...] hay gente de la comunidad que trabaja en las cooperativas, se inscriben en el MTD Evita”.

CTD Aníbal Verón:

“El municipio ha hecho salir del Movimiento a la gente por el tema ese de las cuadrillas. O que tenés un plan Jefes y tenés que estudiar, que ‘si presentás tu certificado te vamos a pagar más, y que estás dos años y después trabajás.’ Y la gente por la necesidad, ya te digo, y por un mango más, se fue yendo y ahora quedamos veinte”.

“A mí nunca me quiso traer la municipalidad la mercadería de los miércoles. Pero en cuanto vos ves en otros lados todo lo que bajan, y se las trae el municipio, y no le dan de comer a los chicos, entonces, yo a veces no entiendo. Pero bueno: eso está todo acomodado por la política [...] Ellos vienen, te gestionan y punto. Pero ellos tampoco te citan y se esmeran en ayudarte en las condiciones que uno está. Te inspeccionan y chau. Te salió mal, no les diste de comer y jodete. Te revisan la olla o qué les diste de comer hoy o cuántos kilos te vinieron o qué le pasó a tu lista, pero no te preguntan si tenés algún chico enfermo, no se sientan con vos a preguntarte qué necesidad hay en el barrio o si hay alguna familia que esté muy pobre o, no sé, que necesite frazadas o algo. No. Ellos no vienen a eso; ellos vienen a ver si les diste de comer o qué hiciste con lo poco que te dieron”.

Unión Malvinense

“¿Cómo lo obtuvimos? [el Proyecto Formación de Promotores Deportivos] Vinieron el año pasado unos chicos de la Facultad que buscaban un lugar para desarrollar los talleres, y un contacto de ellos con otro, con otro, cayeron acá. Cuando a mí (hay una realidad, yo ya sé que estos chicos de las cooperativas son del MTD Evita), cuando a mí me vienen con una propuesta, no importa de dónde vienen. Porque hay que ir directamente a lo que está pasando, a los problemas, si bien no nos podemos poner una bandera política. Pero nada. Si no, es mentira que esta gente pueda desarrollar estos talleres, estas charlas, estas capacitaciones. Por ese lado vale la pena, por el otro es medio contradictorio, pero no sé”.

Reflexiones finales

Empezamos nuestro trabajo haciéndonos algunas preguntas acerca de las formas en las que los componentes del modelo asistencial forjado desde fines de la década del '90 y medianamente reestructurado desde la asunción de Néstor Kirchner llegaban a los territorios. El intento por acercarnos a las respuestas nos condujo a la realización de un repaso de las características de ese modelo asistencial y de los cambios o ajustes emprendidos. Recurrimos para ello a trabajos de investigadores del tema y a documentos oficiales que, explícitamente, describen dicho modelo.

Ante la renuncia del Estado neoliberal a trabajar en pos de la universalidad en la garantía de derechos humanos (a la salud, a la educación, al trabajo, etc.), la asistencia social se tornó necesaria para contener los estallidos sociales de los sectores “desafiliados” y vulnerables, producto del enorme crecimiento del desempleo y la pobreza. El nuevo modelo asistencial consiste, entonces, en un agregado de programas sociales focalizados que pretenden atender problemáticas puntuales de manera fragmentaria e invitan a los actores locales a ser parte de su implementación en los territorios, descargando responsabilidades de éxito o fracaso sobre los mismos asistidos, a la vez que se refuerzan o reconfiguran los aparatos clientelares, que aprovechan nuevas formas de manejo de los recursos públicos.

Por otro lado, la existencia de programas con esas características y las demandas de las organizaciones sociales por ser gestoras autónomas (o con

relativa autonomía) de los recursos en el territorio, posibilitaron también la ampliación de sus bases y la puesta en marcha de prácticas autogestivas y organizativas novedosas.

Quisimos observar esas cuestiones generales en un caso particular y fuimos al barrio Las Malvinas de La Plata con algunas preguntas acerca de los programas públicos que tenían injerencia en el barrio, el rol de las organizaciones en su implementación y las consecuencias del manejo de recursos hacia adentro de las organizaciones. Recogimos información para armar una especie de mapa de programas sociales que llegaban al barrio desde diferentes entidades públicas y eran sostenidos por el trabajo cotidiano de los miembros de las organizaciones del barrio. Al cruzar la información, pudimos observar *in situ* la variedad de operatorias que, de manera descoordinada, pretenden atender similares problemáticas –alimentarias, de empleo y de corte educativo/cultural– y que llegan a los beneficiarios a través de organizaciones bastante diferentes entre sí.

Avanzando en el trabajo, quisimos recuperar la palabra de los miembros activos de las organizaciones del barrio para ver de qué manera se daba el acceso a los programas, cómo era la administración de los recursos al interior de las mismas y qué formas estaba tomando la disputa territorial entre organizaciones.

A partir de la escucha a los actores locales, nos encontramos con la posibilidad de agrupar el conjunto de organizaciones halladas según su cercanía o distancia al Partido Justicialista; es decir, aliadas tradicionales o momentáneas del partido de gobierno, por un lado, y opositoras al mismo, por el otro; encontramos, también, otro conjunto de organizaciones de corte asistencialista en su hacer (o en las declamaciones acerca del hacer), pero en ninguno de los casos se trataba de organizaciones del todo ajenas a los contactos con el Partido Justicialista y sus mediadores. Las formas de acceso se diferencian claramente: están quienes acuden a los contactos con los poseedores de los recursos (actores políticos que “desembarcan” en los barrios populares con recursos) y quienes reconocen en la acción directa (cortes de calles, manifestaciones) la forma de reclamar los derechos cercenados.

En la disputa territorial planteada explícitamente por algunos referentes, observamos que las organizaciones con llegada directa al gobierno (municipal,

provincial y nacional) tienen una estrategia de avance por sobre las demás organizaciones –otrota muy fuertes en el barrio–, favorecida por la tenencia de recursos y su oferta a los habitantes de Las Malvinas, que –aun en un contexto de crecimiento económico– lejos están de haber resuelto sus problemas de empleo y acceso a los bienes y servicios básicos.

Sin pretender haber respondido todos los interrogantes iniciales, creemos que este estudio de caso puede ser un aporte a la reflexión general acerca de las acciones públicas traducidas en programas de impronta territorial frente a las problemáticas de desempleo, precariedad en el empleo y pobreza.

Bibliografía

- ADRIANI, Luis y SUAREZ, María Josefa (2005) *Acerca de la crisis argentina*. La Plata, FAHCE, UNLP, mimeo.
- AGENCIA SIEMPRO SISFAM (2006) *Planes, programas y proyectos sociales 2006*. La Plata, Ministerio de Desarrollo Humano de la provincia de Buenos Aires.
- AUYERO, Javier (2004) *Clientelismo político. Las caras ocultas*. Buenos Aires, Capital Intelectual.
- CASTELL, Robert (2004) *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Buenos Aires, Paidós.
- del RÍO, Juan Pablo; GONZÁLEZ, Pablo; PERDONI, Sergio; PINTOS, Patricia; PLOT, Beatriz; RELI, Mariana (2007) “*Movimientos sociales de base territorial. Notas sobre las prácticas de resistencia social en el contexto de las políticas neoliberales y su crisis*”. En: Actas del Primer Congreso de Geografía de Universidades Nacionales. Río Cuarto, Facultad de Ciencias Humanas, Departamento de Geografía.
- DINATALE, Martín (2004) *El festival de la pobreza. El uso político de planes sociales en la Argentina*. Buenos Aires, La Crujía.
- DOGA, María Nélica (2003) *Política Social: una propuesta de implementación 2002-2003*. Buenos Aires, Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.
- JELIN, Elizabeth; LLOVET, Juan y RAMOS, Silvina (1986) *Un estilo de trabajo: la investigación microsocia*. En: CORONA, Rodolfo et al. *Problemas me-*

metodológicos en la investigación sociodemográfica. México D.F., PISPAL/El Colegio de México.

KIRCHNER, Alicia (2007) *La Bisagra, Políticas Sociales en Acción 2003-2007*. Buenos Aires, Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.

LENGUITA, Paula (2001) *Los desafíos teóricos de la «identidad piquetera»*. En Programa de investigaciones económicas sobre tecnología, trabajo y empleo. Buenos Aires, CEIL-PIETTE. Disponible en: www.ceil-piette.setcip.gov.ar/docpub

MERKLEN, Denis (2004) “*Sobre la base territorial de la movilización popular y sobre sus huellas en la acción*”. En *Revista de Estudios sobre Cambio Social*, año IV, n° 16, Buenos Aires, Instituto Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA.

_____ (2005) *Pobres ciudadanos. Las clases populares en la era democrática argentina (1983-2003)*. Buenos Aires, Gorla.

NOVICK, Marta (Directora) (2005) “*Apéndice de estadísticas*”. En *Revista de Trabajo*. Nueva Epoca, año 1, n° 1, Julio/Diciembre. Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Página 234, Buenos Aires

RELLI, Mariana (2007) *Producción social del hábitat. Estado y actores comunitarios en el barrio Las Malvinas de La Plata, 1990*. Tesis de Maestría en Hábitat y Vivienda. Mar del Plata, UNMdP, mimeo.

SVAMPA, Maristella y PEREYRA, Sebastián (2003) *Entre la ruta y el barrio. La experiencia de las organizaciones piqueteros*. Buenos Aires, Biblos,

SVAMPA, Maristella (2005) *La sociedad excluyente*. Buenos Aires, Taurus,

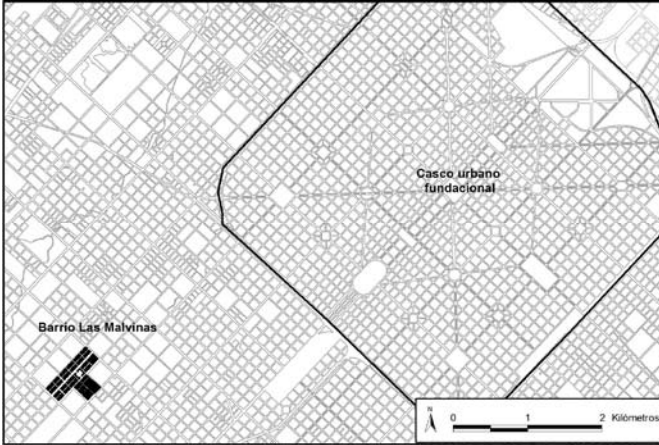
_____ (2007) *Las fronteras del Gobierno de Kirchner: entre la consolidación de lo viejo y las aspiraciones de lo nuevo*. En *Cuadernos del CENDES*, año 24, n° 65, Caracas.

VASILACHIS DE GIALDINO, Irene (2003) *Pobres, pobreza, identidad y representaciones sociales*. Barcelona, Gedisa.

TAMAGNO, Liliana (2001) *Los Tobas en la casa del hombre blanco. Identidad, memoria y utopía*. La Plata, Ediciones Al Margen

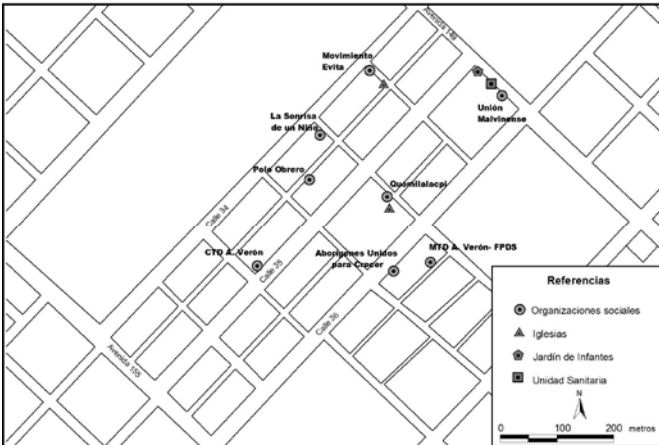
ANEXO 1. Cartografía

Figura 1. Ubicación del Barrio Las Malvinas con relación al casco urbano fundacional de La Plata



Fuente. Elaboración propia.

Figura 2. Barrio Las Malvinas. Organizaciones sociales y equipamiento comunitario



Fuente: Elaboración propia sobre la base de relevamientos realizados en 2005 y 2006

ANEXO 2. Guía de entrevista semiestructurada a referentes de las organizaciones del barrio

BARRIO LAS MALVINAS

GUÍA DE ENTREVISTA A REFERENTES DE ORGANIZACIONES SOCIALES

Datos generales

Fecha:

Nombre del entrevistado/a:

Función en la Organización: *(si la tiene)*

.....

Otras personas presentes durante la entrevista:

(no preguntar compulsivamente, anotar al final de la entrevista, si es necesario)

.....

Lugar en el que se realiza la entrevista:

(aclarar si es el domicilio particular, la sede de la Organización, el comedor, otros, etc.)

.....

Nombre de la Organización:

(si existen diferentes versiones sobre el nombre, consignarlos todos)

.....

Entrevista:

1. En relación a las actividades de la Organización

1.1. ¿Qué actividades realizan en su organización? *(Orientar hacia actividades y acciones concretas: comedores, ropero comunitario, etc.)*

.....

1.2. ¿Desde hace cuánto tiempo? *(detallar el año si hay diferencias para cada actividad)*

.....

1.3. ¿Siempre se dedicaron a estas actividades o comenzaron haciendo otras cosas?

En caso de que hubieran cambiado de actividades ¿Por qué motivo?

.....

1.4. La organización del barrio, ¿forma parte de una organización mayor? (local, provincial, nacional)

¿Puede dimensionar cuántos miembros tiene esa organización?

.....

2. En relación con las políticas públicas

2.1. ¿Están participando en algún programa social?, ¿en cuáles? (orientar con ejemplos, no leer, ir anotando los que menciona; tener en mente los programas que existen y repreguntar si hace falta)

Alimentos	
Emprendimientos productivos	
Adolescentes	
Mujeres	
Salud	
Empleo	
Educación	

Para cada uno de los programas que mencione en 2.1.:

2.2.1 ¿Qué tipo de recursos les proporciona el programa? *(dinero, alimentos, insumos para huerta/producción, recursos humanos, etc.)*

.....

2.2.2 ¿Qué actividad concreta realizan en el marco de ese programa? *(se puede orientar con un listado: administrar dinero, recursos, “armar planillas”, “administrar planes”)*

.....

2.2.3 ¿Cuántos beneficiarios hay en cada programa *(si es un comedor ¿cuántos beneficiarios tienen?, si es un programa de empleo, ¿cuántos “planes” tienen?)*

.....

2.3. ¿Cómo llegaron a obtener los recursos, fondos, planes, etc. del Programa? *(se presentaron a una convocatoria, los “vinieron a buscar”, los consiguieron por algún “referente” del barrio, por algún “político”)*

.....

2.4. En relación al acceso a los programas, ¿hay alguna diferencia entre la situación actual y el pasado? ¿Cuándo era más fácil acceder? *(se puede orientar nombrando: en la época de Chiche Duhalde, en la época de la Alianza, cuando Duhalde era presidente, ahora...)*

.....

2.5 ¿Están gestionando algún otro plan o programa?, ¿cuáles?

.....

3. Los vínculos político / territoriales

3.1. ¿Tienen algún vinculo con los responsables/técnicos de los programas? *(asisten a reuniones en despachos oficiales, se entrevistan con los directivos, etc.)*

.....

3.2. ¿Qué otras organizaciones conoce en el barrio? ¿A qué se dedican? *(anotar sólo las que menciona y de la forma que lo hace)*

Nombre Organización	Actividades/ Programas

3.3. ¿Cómo evalúa su organización a estas otras organizaciones? ¿Tienen vínculos con ellas? ¿Por qué razón? ¿En qué circunstancias? *(Hacen ciertos trabajos en conjunto, se dividen el barrio en sectores, no tienen ninguna relación)*

.....

3.4. ¿Tienen alguna otra actividad o ámbito de participación fuera del barrio? Describa

.....

3.5. ¿Hasta dónde llega el barrio? *(en lo posible, consignar las calles que lo delimitan)* ¿Cuál es la incidencia de la organización en él? *(es una organización fuerte, con peso político, se ven superados por otras)*

.....

4. Modalidades organizativas internas

4.1. ¿Cuántas personas del barrio integran la organización?

.....

4.2. ¿Ha variado el número de miembros de la organización en los últimos años?, ¿cuánto?, ¿por qué? *(indagar sobre las posibles razones de la variación; de ser necesario orientar según momentos: crisis 2001, Presidencias de Duhalde, de la Rúa y Kirchner, etc.)*

.....

4.3. ¿Tienen un local o una sede? ¿Cómo se vinculan con los vecinos? *(se mueven casa por casa, en la calle, la gente se acerca espontáneamente)*

.....

4.4.1 ¿Cómo toman las decisiones? *(todas, la mayoría, según temas, etc.; se informa a los miembros sobre las decisiones; si las decisiones son colectivas: periodicidad de las reuniones, etc.)*

.....

4.4.2 ¿Por qué se toman así? *(orientación: varía el método o la forma según el tipo de decisión, tienen esquemas formalizados de toma de decisiones, cuáles, con qué frecuencia, se toman dentro o fuera del barrio)*

.....

4.4.3 A partir de la forma adoptada ¿Se les presentan problemas para tomar las decisiones? ¿Cómo los resuelven?

.....

4.4. ¿Tienen personería jurídica? *(asociación civil, ong, fundación, etc.)*

NO: ¿cómo gestionan los planes, alimentos y demás recursos? (pasa a 4.6)

SI ¿cuándo la sacaron?, ¿para qué la usan?

.....

4.5. Esa forma legal: ¿establece cargos?. Quienes ocupan esos cargos: ¿los ejercen realmente? ¿tienen más peso en las decisiones? *(ver en cada caso cómo preguntar esto, la idea es averiguar si la forma jurídica y los procedimientos de toma de decisiones se tocan o colisionan en algún punto o no)*

.....

4.6. ¿Quién o “cómo” se decide quién accede al programa, si se da una baja del “plan”, etc.? *(si ya se respondió, no preguntar)*

.....

ANEXO 3. Ficha de sistematización de la información (perfil de las organizaciones)

BARRIO LAS MALVINAS

FICHA DE RELEVAMIENTO DE ORGANIZACIONES SOCIALES

Nombre de la organización _____

Tipo de organización

Movimiento de trabajadores desocupados Comedor comunitario Asociación de vecinos

Otro (aclarar) _____

Pertenencia orgánica a una organización extrabarrial

Sí ¿Cuál? _____*(aclarar nombre de la organización y/o del partido político)*

Alcance _____

*(aclarar alcance regional, provincial o nacional de la organización mayor)*NO

Fecha de creación de la organización en el barrio _____

Fecha de creación de la organización mayor _____

aclaraciones: _____

Sede propia en el barrio

Sí domicilio de la sede en el barrio _____NO dónde funciona la organización _____

domicilio _____

Miembros

Cantidad actual de miembros de la organización _____

Hacen distinciones entre los miembros

No Sí (aclarar con el número si es necesario hacer la distinción)

Miembros _____ militantes _____ personas que cobran plan de empleo _____ beneficiarios del comedor _____ otros _____

Momento (año) de mayor cantidad de miembros _____ Miembros _____ militantes _____ personas que cobran plan de empleo _____ beneficiarios del comedor _____ otros _____

Actividades actuales y pasadas

Actividad	Ubicación	Forma de financiamiento	Recursos humanos	Nº de beneficiarios o participantes	Vigente		Desde	Hasta
					Sí	No		

Observaciones, datos relevantes:**Fuentes con las cuales se confeccionó la ficha:**

Actores y políticas frente a la crisis. Cambios a partir de los casos analizados

Beatriz Nelly Plot • Vivian Mariel Sfich

El trabajo tiene como objetivo analizar, a partir de los resultados obtenidos por los equipos que integran el Proyecto, las acciones e instrumentos que se implementaron desde el Estado para aquellos sectores económicos y sociales que quedaron más expuestos a la crisis del 2001. En segundo lugar, se trata de determinar si dichas políticas formaron parte de un plan de desarrollo local o si han sido iniciativas o estrategias aisladas tomadas ante la crisis.

Conceptualizaremos, primeramente, algunos de los enfoques sobre desarrollo local que han elaborado especialistas en el tema.

Conceptos sobre desarrollo local

Debemos recordar, en primera instancia, que el desarrollo local cobra importancia en nuestro país a partir de la década del '90 como una alternativa viable a aquellos núcleos urbanos que, por sus escasos recursos económicos, tecnológicos y humanos, fueron considerados “perdedores” dentro del marco del nuevo modelo de crecimiento neoliberal.

Vázquez Barquero, con una definición clásica concebida en los países centrales, señala que el desarrollo local “es un proceso de crecimiento y cambio estructural que se caracteriza por una dimensión territorial, donde cada región es el resultado de una historia en la que se ha ido configurando el entorno institucional, económico y organizativo” (Vázquez Barquero; 1998: 129). Es decir, actores y recursos constituyen el sustento para un proceso endógeno de transformación económica y social.

Señala también que este proceso debe tener tres componentes fundamentales. En primer lugar un componente económico, que debe estar representado por un sector con niveles de competitividad aptos para competir en los mercados; en segundo lugar, un componente socio cultural con una base

sólida de valores e instituciones; y en tercer lugar, un componente político administrativo que favorezca el desarrollo local protegiéndolo de interferencias externas y creando un entorno económico adecuado. Esto significa que Estado, empresas y comunidad deben articularse para elaborar y concertar políticas destinadas a favorecer el desarrollo del territorio.

Pírez, seguramente con una mirada más contextualizada en la realidad latinoamericana, vincula el desarrollo local con las capacidades que tienen las sociedades locales de generar fuerzas transformadoras con relativa autonomía respecto de ámbitos regionales, nacionales e internacionales; es decir, desarrollo a partir de la existencia de unidades locales de reproducción social en un sentido amplio (demográfico, económico, político y cultural). Señala también que estas unidades serán relevantes en la medida que puedan garantizar su reproducción de manera tal de garantizar también el desarrollo de la sociedad.

En este contexto le da particular importancia al rol articulador que tienen los municipios y considera que hay tres elementos fundamentales que debe tener el proceso de desarrollo local: una dinámica particular en la sociedad local, un papel propio del gobierno local y un sistema de relaciones entre ambos.

Por último, considera clave en este proceso contar con actores con alta capacidad de relacionamiento local que “conformen la base cultural de las fuerzas de cambio y de emprendimiento locales” (Pírez; 2006: 75).

Coraggio (2003) considera que cuando hablamos de lo local nos referimos a la “condición común de una población que comparte una historia de asentamiento y la vida cotidiana cara a cara en un territorio de radio variable cuyos problemas están interconectados y desde donde se vincula a otras localidades o microrregiones y a su más amplio entorno regional o nacional.” Plantea que el desarrollo local “no es un objetivo en sí mismo, sino una base de acción colectiva para avanzar hacia otro desarrollo de toda la sociedad nacional. Por lo tanto es coherente que haya una política nacional dirigida a generalizar los procesos de desarrollo local.”

En este sentido, Rofman opina que experiencias de desarrollo local aisladas “no son capaces de producir en sí mismas una modificación estructural del sistema económico social dominante, en tanto no afectan ni la relación

de poder ni los intereses de los sectores dominantes a escala nacional o internacional”. Considera también que “cualquier estrategia de desarrollo local debe estar inscrita en un proyecto de desarrollo nacional y/o regional que lo incluya y lo haga compatible con un programa abarcativo de toda la sociedad global” (Rofman; 2006: 55). Es decir, debe estar sintonizado con un proyecto de desarrollo del sistema global.

Chiara señala que cuando nos referimos a desarrollo local aludimos a “procesos complejos a través de los cuales se aumentan y desarrollan capacidades de los actores de modo de orientarlos a la mejora integral de la calidad de vida de la población en sus aspectos económicos (ingreso, satisfacción de necesidades, trabajo), culturales (identidad), sociales (integración social, oportunidades de acceso de salud, educación) y políticos (participación en las decisiones políticas, legitimidad de los representantes, entre otros)” (Chiara; 2003: 3).

También sostiene que lo local se constituye en un territorio configurado por la historia de relaciones entre los actores y señala que estos son relevantes en el proceso de desarrollo local en la medida en que actúan de manera comprometida en relación con cuestiones socialmente problematizadas en la escena local.

Considera actores de procesos de desarrollo local a los gobiernos de orden local, provincial y nacional, ONGs de desarrollo regional o provincial, organizaciones sociales de base, sindicatos, todos ellos comprometidos con los procesos locales.

A partir de estas conceptualizaciones, y considerando los diez años de experiencias implementadas por los municipios, cabe preguntarnos si es posible el desarrollo local en nuestra región, teniendo en cuenta especialmente dos cuestiones que consideramos básicas.

En primer lugar, el carácter de autárquicos que tienen los municipios. En la provincia de Buenos Aires no hay autonomía municipal, a pesar de que la Reforma de la Constitución Nacional delegaba a las provincias la posibilidad de otorgársela. Por ello, la falta de recursos económicos y de competencias relevantes limita al municipio para encarar políticas activas, y debe limitarse a tareas mayoritariamente administrativas.

En segundo lugar, la práctica de la dirigencia política en la implementación de instrumentos que hacen al desarrollo local (especialmente los planes estratégicos y presupuestos participativos), usados generalmente como herramientas de marketing político con fines electorales.

Nos planteamos entonces, frente a estas dos limitaciones que se dan en el contexto político institucional, si es factible la práctica del desarrollo local en la región.

Analicemos a partir de los resultados obtenidos por los equipos de investigación, qué políticas o acciones llevó adelante el Estado para mitigar los efectos de la crisis en los sectores económicos estudiados.

Las acciones frente a la crisis en la región del Gran La Plata

Transformaciones de los sectores industrial y florícola

La investigación se centró en el análisis de las **pequeñas y medianas industrias (pymes) de las ramas metalmecánica y textil**¹. En el caso de las pymes metalmecánicas, se identificaron como principales problemas de las últimas décadas el aumento de los costos directos de la producción, el costo tributario y la caída de las ventas. Para las textiles, la problemática estuvo relacionada con el retraso de pagos por parte de los clientes y las dificultades para la obtención de financiamiento.

En el transcurso de la investigación se realizaron entrevistas a actores vinculados al sector, como representantes empresariales y gremiales, instituciones relacionadas con la producción industrial de la región y empresarios que sobrevivieron después del plan de convertibilidad y su crisis.

Ello permitió identificar una serie de estrategias llevadas adelante por parte de un sector de empresas, que se centraron principalmente en la transferencia de la crisis al sector comercial y a los trabajadores (mediante la reducción de personal y salarios), y en la reducción del precio del producto disminuyendo su calidad.

¹ Un análisis particularizado se realiza en el capítulo Desempeño de las Pymes industriales metalmecánicas y textiles en el Gran La Plata en los últimos veinte años

Otras empresas, evidentemente mejor posicionadas, adoptaron estrategias más dinámicas, que apuntaron a la innovación tanto del proceso como del producto. Las empresas coinciden en poseer vinculaciones con el polo industrial del Gran La Plata y con la Región Metropolitana de Buenos Aires.

Por último, debemos señalar que no se detectaron, a pesar de la proximidad de las empresas, relaciones de intercambio en las que se pueda vislumbrar la generación de un sistema productivo local, y que se hizo especial hincapié en la ausencia de políticas industriales de largo plazo que se continúen en el tiempo y en las sucesivas gestiones.

Otro de los sectores analizados es el **floricola** que se desarrolla especialmente en el partido de La Plata². En este caso, y como síntesis de lo investigado, se puede señalar el crecimiento que tuvo la actividad en los primeros años de los '90 debido a la importante inversión realizada por los productores.

Esta inversión se centralizó en la introducción de nuevas tecnologías aplicadas al manejo de cultivos lo que dio como resultado aumentos considerables en la productividad.

Paralelamente, se han desarrollado explotaciones de subsistencia, que por sus características de bajo nivel de reproducción, tienen amplias dificultades en la comercialización.

La totalidad se comercializa a través de dos cooperativas. Pero los precios están regulados por la oferta y la demanda; los floricultores, que no tienen capacidad de almacenamiento, quedan en una posición desfavorable al momento de negociar los precios y deben vender muchas veces por debajo de los costos.

Con la crisis del 2001, el aumento de los insumos importados elevó los costos de producción y provocó un endeudamiento generalizado del sector. En este sentido, los productores entrevistados manifestaron el abandono por parte del Estado tanto a nivel nacional como provincial y municipal.

La resistencia a la crisis se explica, en general, por dos factores. Por una parte, el hecho de ser propietarios quienes llevan adelante las explotaciones que les permitió adaptarse al momento reduciendo o ampliando la producción

² Este caso se analiza en profundidad en el capítulo El sector florícola en el partido de La Plata: permanencia y continuidad de la actividad. Las estrategias de los productores.

de acuerdo a las necesidades y arrendar aquellas parcelas que no podían explotar. Por otro lado, los actores priorizaron los patrones sociales y culturales por encima de lo económico.

En relación con las políticas públicas dirigidas al sector, y consultados los organismos públicos específicos del municipio, se especificó que en 1999 parte de los floricultores tuvieron acceso a créditos municipales con fondos cedidos por el gobierno nacional. Estos créditos, otorgados mediante el Programa Hortícola, no pudieron continuar, dado que los productores entraron en emergencia agropecuaria en el año 2000 y no pudieron cumplir con la devolución del préstamo. En los dos años siguientes no se otorgaron créditos.

El municipio coordinó también el Programa Provincial de Microempresas, que brindaba líneas de crédito para producción y servicios. Si bien fue el sector hortícola el que mayores beneficios obtuvo, también hubo algunos créditos para la floricultura. En el 2003 el programa estaba desarticulado.

En el año 2002 los productores florícolas entraron en emergencia agropecuaria por problemas climáticos y recibieron subsidios ATN de Nación.

Nuevas formas de organización colectiva

Entre los casos estudiados, es posible identificar el surgimiento y/o el fortalecimiento de diferentes formas de organización social frente a la crisis, que han actuado como impulsores directos de las diferentes actividades.

Tal es el caso de las **fábricas recuperadas**³, entre las que se estudió a la Cooperativa Unión Papelera Platense, ex Papelera San Jorge. La fábrica se dedica a la elaboración de papel; su proceso de deterioro se inicia en los años '90, como consecuencia de la apertura económica y la consecuente importación de papel a menores costos. Esta situación lleva a la fábrica, hacia 1998, a la cesación de pago y la consecuente quiebra, lo cual dejaría 70 obreros sin trabajo, en el contexto de un país signado por la desocupación.

La principal estrategia estuvo asociada al sostenimiento del empleo. A partir de allí se inicia el proceso de recuperación de la fábrica por parte de los obreros, que tomó como forma de organización la cooperativa.

³ En este caso se analiza en profundidad en el capítulo Una experiencia autogestionaria frente a la crisis. El caso de la fábrica recuperada Cooperativa Unión Papelera Platense.

En los momentos iniciales de la toma y recuperación de la fábrica se establecen los principales vínculos con otros actores sociales y políticos. Los obreros sostienen la toma inicial de la fábrica con la colaboración y el apoyo de su entorno social inmediato: familiares, vecinos, comerciantes de la zona. En el plano político-institucional, reciben el apoyo del Ejecutivo Municipal, que les proveía de alimentos para ellos y sus familias.

Más tarde, durante el proceso que los llevaría a la compra definitiva de la fábrica encuentran apoyos del Legislativo provincial, del Poder Judicial y de algunos funcionarios, quienes, lejos de seguir los lineamientos de una política abarcativa al conjunto de fábricas recuperadas, realizaron acciones aisladas pero que contribuyeron a la posesión definitiva de la misma.

Como parte de un conjunto de acciones sostenidas en el tiempo y realizadas para el conjunto de las fábricas que atravesaban el mismo proceso, el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER) y la Federación de Cooperativas de Trabajo de la provincia de Buenos Aires (FECOOTRA) asesoraron y acompañaron en la organización de la empresa como cooperativa.

Durante el período en que los obreros pagaban las cuotas fijadas para la compra de la fábrica, reiniciaron la producción arreglando las máquinas, realizando prolongadas jornadas laborales y recuperando clientes. Las estrategias se orientaron a recuperar la confianza en la empresa, tanto de proveedores como de clientes. En este sentido, se redujeron los precios (con la consiguiente absorción parte de los costos) y se incorporaron nuevos proveedores, como cooperativas de cartoneros formadas también a causa de la crisis.

El impulso que muestran la producción y la capitalización de la empresa en los últimos años se vincula directamente con el fin de la convertibilidad y la sustitución de importaciones que la misma conlleva, junto con el tipo de producto, que cuenta en el mundo con una demanda cada vez más creciente.

Actualmente, la cooperativa continúa manteniendo sus vínculos con la Federación de Cooperativas de Trabajo (FECOOTRA) y con el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI); tiene firmado un convenio con la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de La Plata para construir una planta para el tratamiento de los efluentes, con financiamiento del Instituto Nacional de Economía Social de la Nación (INAES) que aún no se ha hecho efectivo; y participa de los encuentros que organiza el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER).

El Ejecutivo municipal le ha propuesto a la cooperativa el traslado al Parque Industrial La Plata. Sin embargo, la empresa no cuenta con la capacidad de inversión suficiente como para efectivizarlo ni tampoco con líneas de crédito especiales para fábricas recuperadas.

La presencia de las instituciones públicas gubernamentales durante el proceso de recuperación se reduce a un conjunto de acciones aisladas, que si bien han contribuido a la posesión y al sostenimiento de la producción, no constituyen un conjunto articulado ni sostenido en el tiempo. En la actualidad, aunque el futuro de la demanda del papel producido parece promisorio, los miembros de la cooperativa ven limitada su posibilidad de crecimiento, ya que no quieren contraer créditos de capitalización que comprometan o pongan en riesgo el proceso llevado adelante hasta el momento, y no visualizan líneas especiales para el conjunto de fábricas que han atravesado historias similares.

En el sector productivo agrícola es posible identificar dos casos en los que la organización de los productores ha incidido de forma directa en su sostenimiento durante la crisis: el vino de la costa y los productores del Parque Pereyra Iraola.

El **vino de la costa**⁴ es un producto típico local de la zona costera de Berisso. Tiene un área de producción limitada (aproximadamente 25 has cultivadas con vid) y su calidad y características se deben principalmente a su origen geográfico y a las prácticas culturales de la zona.

Esta actividad, prácticamente desaparecida, resurge por una decidida intervención de los viñateros de la zona con fuerte arraigo y tradición, y por nuevos productores que buscan en la recuperación del vino de la costa una forma de sobrevivir a las políticas de los '90.

En sus inicios, fue clave la intervención de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales; se integraron al proceso, posteriormente, otros organismos nacionales, provinciales y municipales con vinculación a la actividad productiva.

La Facultad tuvo a su cargo la elaboración de un diagnóstico de la actividad en el que se detectó los puntos más críticos; realizó trabajos de capacitación e investigación y experimentó pruebas de comercialización.

⁴ Este caso se analiza en profundidad en el capítulo Resurgimiento del vino de la costa de Berisso como estrategia identitaria de los actores locales frente a la crisis.

En relación con el financiamiento, se logró el apoyo por parte de organismos gubernamentales y no gubernamentales, que cumplieron un rol importante en el proceso de activación del producto. El financiamiento se circunscribió a subsidiar la mano de obra, a la construcción de una bodega colectiva con su respectivo equipamiento y a brindar la posibilidad de recibir asistencia técnica especializada.

Las estrategias desarrolladas por el sector a partir de la crisis del 2001 fueron denominadas como “defensivas”; sus principales acciones estuvieron centradas en la reducción de costos como una manera de sostener su posición dentro del mercado, en las asociaciones interempresarias y en la reorganización de la actividad basada en la flexibilidad del proceso productivo y de los puestos de trabajo.

Estas medidas le permitieron superar la crisis pero, paradójicamente, la recuperación económica ha comprometido la expansión y el mantenimiento de los actuales viñedos por la fuerte competencia que la industria de la construcción ejerce sobre el trabajo rural con salarios más elevados.

Además, se considera que las políticas implementadas desde el Estado como salida a la crisis no alcanzan para impulsar una recuperación efectiva que permita en el corto plazo modificaciones significativas en las relaciones entre inversiones productivas, mercado interno y mercados de trabajo.

En cuanto a la **producción hortícola** en el Parque Pereyra Iraola, el análisis se centró en el problema de la tenencia de la tierra⁵.

A mediados del siglo pasado, el gobierno de la provincia de Buenos Aires, y tal como lo estableció la ley de expropiación y permitió el acceso a pequeños productores hortícolas a cambio del pago de un canon con el fin de fomentar la agricultura familiar y abastecer a la ciudad.

La actividad se puede caracterizar como un conjunto de explotaciones de tipo familiar con escasa presencia de cultivo bajo cubierta, maquinaria antigua e insuficiente y canales de comercialización tradicionales. En el 2001 se percibía, de acuerdo con un diagnóstico realizado por el INTA, una acentuada descapitalización de los productores y el abandono de la actividad de algunas quintas.

⁵ Un análisis particularizado se realiza en el capítulo Entre el desalojo y las estrategias de permanencia. El caso del Parque Provincial Pereyra Iraola.

En la década de los '90 se produce una fuerte inestabilidad de los productores en relación con la tenencia de la tierra, producto de irregularidades administrativas; y la valorización inmobiliaria de los terrenos, motivada por las nuevas urbanizaciones que se localizan en la zona. Resultado de ello fue la sanción de numerosas sentencias judiciales de desalojo y la reacción de los productores para resistir las medidas.

Esta resistencia y la paralela intervención de distintas áreas de Estado permitieron superar las políticas de desalojo y recuperar la estabilidad, aunque la regularización de la tenencia quedó condicionada a un cambio de paradigma técnico productivo, que igualmente cuenta con el apoyo por parte de los productores.

Quedan por resolver dificultades, como el proceso de concentración de la tierra, el destino de parcelas sin uso productivo y el destino de los subsidios, que concierne a todos los productores, incluso los de perfil empresarial.

La Universidad Nacional de La Plata interviene a través de la Facultad de Ciencias Naturales, por medio de un proyecto de extensión que se basó en la realización de un diagnóstico participativo para asistir técnicamente a los productores interesados en producir sin agrotóxicos. En el año 2003 se logra financiamiento para llevar adelante el proyecto, con aportes del Ministerio de Asuntos Agrarios de la provincia a través del programa Cambio Rural Bonaerense.

Por último, se estudiaron las estrategias desarrolladas por las **Organizaciones de base territorial**. Se analizaron las políticas sociales implementadas por el Estado, y en forma particular, las materializadas en el barrio Las Malvinas de La Plata⁶.

Analizadas las políticas implementadas a partir de la crisis del 2001, se confirma la continuidad del sistema de políticas sociales que se venía desarrollando a lo largo de la década de los '90.

Se mantiene su carácter asistencial/clientelar, que se materializa en todo el país como una manera de contener el desborde social y toma como base para su implementación la participación de las redes comunitarias. En los

⁶ Este caso se analiza en profundidad en el capítulo Notas sobre las organizaciones de base territorial en la gestión de programas sociales ante los cambios en el modelo asistencial público: el caso del barrio Las Malvinas de La Plata

años posteriores, si bien se detecta una continuidad en el carácter estructural de dichas políticas, se acentúa su inserción en el territorio y aumenta considerablemente la oferta de programas de atención focalizada.

El trabajo de campo permitió identificar una problemática compleja en lo que hace a su implementación. En un primer momento, se identificaron las organizaciones del barrio que gestionan programas sociales y posteriormente se realizaron entrevistas los referentes de cada una de esas organizaciones, con el fin de precisar una perspectiva de las políticas que se implementaron en el territorio.

La investigación permitió verificar la existencia de programas gestionados por todos los niveles del Estado que contemplan cuestiones similares, vinculadas a problemáticas alimentarias, de empleo y de tipo cultural y educativo; los actores locales forman parte de la ejecución de dichos programas.

También se pudo establecer una diferenciación en cuanto a las posibilidades de acceso a dichos programas, que dependen en general de los vínculos que se establecen con la gestión. En ese sentido, las organizaciones vinculadas al peronismo tienen acceso directo a través de funcionarios mientras que las organizaciones opositoras deben obtener los programas a través de la acción directa (cortes de calles, manifestaciones).

De esta manera, se plantea por un lado, un uso del modelo asistencial donde se refuerzan los aparatos clientelares aprovechando el manejo de los recursos públicos; y por otro, un uso por parte de determinadas organizaciones sociales autónomas de prácticas autogestivas y organizativas novedosas que posibilita la ampliación de sus bases.

Conclusiones

Por los casos presentados se puede observar que no ha existido un plan de desarrollo local o planes de desarrollo sectoriales con algún grado de articulación. Sin embargo, es posible identificar también algunos aspectos o capacidades presentes en los distintos sectores, que pueden contribuir a un proceso de desarrollo local.

Entre los elementos que pueden calificarse como favorables para un proceso de desarrollo local, se encuentran:

1. La capacidad organizativa y estratégica desarrollada por algunos actores que, ante la debilidad de acciones políticas de desarrollo implementadas por el Estado, lograron fortalecer su identidad como organización y establecer diferentes articulaciones interinstitucionales.
2. La formación de redes cobró particular importancia en los sectores de desocupados y en las actividades productivas de mayor vulnerabilidad.
3. Fue importante la intervención de la Universidad en actividades productivas con arraigo en el lugar y con fuertes tradiciones culturales. Su asesoramiento facilitó, en general, la comunicación con organismos de gestión para la obtención de recursos y resolución de conflictos.
4. Han coexistido una multiplicidad de acciones puntuales desarrolladas desde la orbita gubernamental en sus diferentes niveles, que ha permitido a algunos sectores resistir a la crisis generalizada, como es el caso del sector agrícola a través de la conformación de cooperativas y otros tipos de asociatividad.

Entre las principales limitaciones para un proceso de desarrollo local, se observan:

1. Una marcada ausencia, durante la crisis, de políticas públicas de salvataje para todas las actividades productivas.
2. Existen significativas limitaciones de los municipios para abordar las problemáticas socioeconómicas de su territorio, ya que la mayoría de los programas son de índole nacional y provincial al carecer los municipios de recursos adecuados.
3. Aparentemente, los programas productivos fracasaron en general. El Programa Manos a la obra se mantiene pero con serias deficiencias.
4. En el nivel local, las instrumentos de desarrollo local que se realizaron (Plan Estratégico y Presupuesto Participativo) no se efectivizaron en el territorio.
5. Las políticas públicas, si bien han tenido relación con el desarrollo local, se implementaron en forma aislada y no formaron parte de estrategias articuladas que fortalecieran el desarrollo.
6. Las políticas sociales se llevaron adelante, en un principio, para contener el desborde social. Actualmente, existe una sobreoferta de pro-

gramas focalizados y fragmentados en los tres niveles del Estado, que complejizan su implementación.

7. La crisis se transfirió en su mayor parte a los trabajadores y se flexibilizaron los procesos productivos bajando la calidad de los productos.

Bibliografía

- BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos; GARNIER, Leonardo; OSZLAK, Oscar y PRZEWORSKI, Adam (2004) *Política y Gestión Pública*. Buenos Aires, Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo (CLAD), Fondo de Cultura Económica.
- CORAGGIO, José Luis (2006) “Las políticas públicas participativas: ¿obstáculo o requisito para el desarrollo local?”. En ROFMAN, Adriana y VILLAR, Alejandro (comps.) *Desarrollo Local. Una revisión crítica del debate*. Buenos Aires, Editorial Espacio.
- CHIARA, Magdalena (2003) “Gestión pública participativa: espacio estratégico para orientar las políticas sociales hacia el desarrollo social”. En *II Seminario Nacional: Fortaleciendo la relación Estado-Sociedad Civil para el Desarrollo Local*. Buenos Aires, CENOC-CEDES-UNGS.
- GARCÍA DELGADO, Daniel (1997) “La reforma del Estado en la Argentina: de la hiperinflación al desempleo estructural”. En *Revista Reforma y Democracia*, n° 8, mayo 1997, Caracas, CLAD.
- GARCÍA DELGADO, Daniel (2003) *Estado – nación y la crisis del modelo. El estrecho sendero*. Buenos Aires, Grupo Norma.
- MADOERY, Oscar (2005) “La primera generación de políticas locales de desarrollo en Argentina: Contexto, características y desafíos”. En *Política y gestión*. Vol. 8, pp. 45 a 75. Rosario, Ediciones Homo Sapiens.
- OSZLAK, Oscar (2000) *El mito del Estado mínimo. Una década de reforma estatal en la Argentina*. En *V Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y la Administración Pública*. Santo Domingo.
- PIREZ, Pedro (2006) “Desarrollo Local y ciudad Metropolitana”. En ROFMAN, Adriana y VILLAR, Alejandro (comps.) *Desarrollo Local. Una revisión crítica del debate*. Buenos Aires, Editorial Espacio.

- ROFMAN, Alejandro (2006) *El enfoque del desarrollo local: conflictos y limitaciones*. En ROFMAN, Adriana y VILLAR, Alejandro (comps.) *Desarrollo Local. Una revisión crítica del debate*. Buenos Aires, Editorial Espacio.
- VAZQUEZ BARQUERO, Antonio (1998) “Desarrollo Económico Local y Descentralización; aproximación a un marco conceptual”. En *Desarrollo Económico Local y Descentralización*. Santiago de Chile, Proyecto CEPAL/GTZ.
- VAZQUEZ BARQUERO, Antonio y MADOERY, Oscar (Comps.) (2001) *Transformaciones globales, instituciones y políticas de Desarrollo Local*. Universidad Nacional de Rosario – Universidad Autónoma de Madrid. Santa Fe, Homo Sapiens.
- ZANZOTTERA, Marcela (2007) “Aspectos Institucionales de la gestión urbano – territorial”. En *La obra pública como desarrollo sustentable. Informe de Desarrollo Humano de la Provincia de Buenos Aires 2007*. Buenos Aires, Fundación Banco Provincia de Buenos Aires – EUDEBA

Consideraciones finales

Tensiones e interrogantes

En el Gran La Plata, las políticas neoliberales de privatización, apertura y desregulación económica, desestructuraron la base socioeconómica que se había conformado en la etapa de sustitución de importaciones, caracterizada por el peso de los sectores público administrativo, comercio y servicios, por un sector industrial de pymes y grandes empresas en consolidación, y por un sector primario abastecedor del mercado urbano local. La crisis del régimen de convertibilidad acentuó los niveles de desocupación y precarización laboral que se instauraron en los '90 y provocaron un fuerte incremento de la pobreza.

Como consecuencia de esto, del debilitamiento de las instituciones laborales, del cambio en las políticas sociales que de universales pasaron a ser focalizadas y de la movilización social, surgieron y crecieron numerosos actores que se interrelacionaron con otros locales y extralocales y con distintas instancias estatales proveedoras de recursos. En algunos de los casos estudiados, como las organizaciones de base territorial, los productores del Parque Pereyra Iraola y la Cooperativa del vino de la costa, la construcción de estas relaciones implicó el despliegue de nuevas territorialidades al dotar a sus asentamientos con nuevas posibilidades para la producción y la reproducción social.

Por otra parte, los sectores sociales que ocupan el extremo opuesto en la inequitativa distribución del ingreso han acentuado su presencia y presión en el territorio de la región al llevar a cabo la lógica del mercado inmobiliario centrada en la expansión de urbanizaciones cerradas y servicios especializados.

En la etapa de la posconvertibilidad el Gran La Plata presenta una mejora de los principales indicadores socioeconómicos: crecimiento de la actividad y el empleo y fuerte disminución de la pobreza y la indigencia. No obstante, se registran importantes niveles de precariedad laboral y bajos niveles de in-

gresos en amplias franjas de la población ocupada. La estructura productiva de la región no parece revertir la limitada capacidad de inclusión de mano de obra: tanto el sector de las pymes industriales como los productores del sector primario presentan actitudes cautelosas con respecto a la inversión y la generación de empleo.

La industria se caracteriza por una diversidad de empresas con distintas estrategias y trayectorias. Las relaciones que se establecen son muy limitadas, tanto entre las pymes como entre las grandes y sus proveedoras. Las grandes del sector petrolero y siderúrgico son empresas globales y carecen de interés en dinamizar encadenamientos promotores del desarrollo regional. El empresariado pyme se presenta como poco proclive a establecer relaciones tendientes a la configuración de redes productivas e institucionales.

En la producción primaria se presenta una situación distinta en cuanto a la asociatividad: los casos analizados del sector hortícola, florícola y vitivinícola, dan cuenta de la presencia de vínculos cooperativos de los productores entre sí y con otras instituciones públicas.

En el sector terciario, el Estado sigue siendo el principal empleador. El comercio y los servicios se caracterizan por una alta rotación en los puestos de trabajo, aunque en un contexto de mejoras en el nivel de las remuneraciones.

En el plano del gobierno local, el Gran La Plata presenta los problemas propios de un aglomerado funcionalmente integrado, dividido en espacios pertenecientes a diferentes jurisdicciones: municipios de Berisso, Ensenada y La Plata. Estos, a su vez, están enmarcados en un régimen municipal provincial que limita las posibilidades de gestión local.

En términos generales puede considerarse que la dinámica territorial de la región del Gran La Plata se caracteriza por la heterogeneidad socioeconómica, el incremento de la complejidad de las relaciones entre los actores, el desarrollo de nuevas identidades, la fragmentación territorial, y por procesos diferenciales de apropiación y construcción del hábitat.

A partir de las consideraciones realizadas, es posible plantear los siguientes interrogantes, como puntos de partida para nuevas indagaciones:

¿Qué procesos y actores determinan la dinámica socioeconómica del aglomerado? ¿Cuáles producen y reproducen las desigualdades territoriales?

¿Qué actividades y qué tipo de organizaciones productivas se presentan como las que generan más puestos de trabajo y empleo pleno? ¿Qué tipos de espacios demandan?

¿Qué nuevas relaciones se han establecido entre el Gran La Plata y la RMBA a partir de las transformaciones socioeconómicas y territoriales producidas?

¿Cuáles son los actores de mayor incidencia en la dinámica política local? ¿Qué relaciones de poder se establecen entre los actores socioeconómicos y los político-institucionales? ¿Cuáles son las posibilidades y cuáles las dificultades que se presentan para coordinar un proyecto político productivo regional?

El Gran La Plata. ¿Resultado de reconfiguraciones de espacios preexistentes?

El debate mantenido a lo largo de esta obra, responde a la libertad teórica sostenida por sus autores a partir de la complejidad planteada por la tríada conceptual formada por: ACTORES, ESTRATEGIAS Y TERRITORIO, espacializada en El Gran La Plata, y contenida en la periodización que va de la crisis de la convertibilidad al crecimiento económico.

Las transformaciones socioeconómicas y territoriales se presentan en los sectores industrial, agrícola y social-comunitario ante el Régimen de Convertibilidad en su decadencia y su posterior despegue.

Este trabajo es un desafío y a la vez una búsqueda para comprender las respuestas de los actores frente a la crisis que azotó a nuestro país, y explora la reconfiguración de espacios preexistentes y la configuración de nuevas espacialidades en el territorio, a distintas escalas (barrio, ciudad, región).

El espacio industrial no se reduce a la fracción restringida del territorio ocupada por las industrias, sino que se trata de la producción del espacio de una red de flujos visibles (mercancías) e invisibles (capital, información, tecnología) que se materializan en relaciones de producción y de gestión.

La industria, por su uso del territorio, por la movilización de la fuerza de trabajo, ha sido considerada durante largo tiempo como la base del desarrollo económico de los lugares. La política de localización de las industrias varía en función de la evolución de los mercados y de la estructura misma de las empresas.

Las teorías clásicas de localización espacial fueron un patrón de localización relativamente aceptado hasta los años 1960. A partir de esos años, las teorías clásicas han tenido dificultad para representar la realidad industrial, sobre todo con la aparición de las nuevas tecnologías.

Se nos plantea la reflexión sobre la reconfiguración de espacios producidos, especialmente cuando tenemos análisis (Papalardo, Sfich, Adriani,

Langard, Steimberg, del Río, Arturi, Losano) que muestran claramente los cambios de contenido dentro de las formas espaciales establecidas, que conducen a la idea de “formas-contenido” como una de las categorías de espacio geográfico que construyó Milton Santos.

“En términos generales, la recuperación de fábricas constituye un proceso complejo en el que se articulan solidaria y conflictivamente instancias económicas, jurídicas, políticas, culturales y territoriales. Presenta especificidades según el momento de la recuperación, la historia de cada empresa, el tamaño de la misma, la rama de actividad, la organización de los trabajadores, las vinculaciones institucionales y la jurisdicción” (Papalardo, Sfich, p.181).

El mandato de la competitividad exige que los lugares (previamente escogidos por el capital) sean capaces de adaptarse para atribuirles una productividad mayor. Son importantes para el capital las condiciones locales que brinden los lugares para garantizar la eficacia de los procesos (competitividad y productividad).

De todos modos, existen lugares que no están dispuestos a responder a las acciones desterritorializadas, en el sentido de que separan geográficamente la causa eficiente y el efecto final. Queda claro el accionar del capital, que se define como flexible pero que busca imponer una única racionalidad; a su vez encontramos lugares que responden según sus propias racionalidades.

De esta manera, podemos decir que el valor del presente trabajo de compilación de autores sobre El Gran La Plata, es probar como los espacios preexistentes, se sobrepusieron a la crisis, mediante la reestructuración de las empresas. Estas son así clasificadas:

“A. Empresa que continúa en la órbita estatal a partir de la organización de los trabajadores, que articularon estrategias de resistencia ante las políticas de desestatización (p.53).

B. Empresas que alcanzaron incrementos en productividad y competitividad a través de racionalización de planteles, terciarización de segmentos de la producción y reconversión de tecnologías (p.54).

C. Emprendimientos industriales organizados por ex trabajadores de YPF que prestan servicios a la destilería. Parte de quienes quedaron fuera de la Destilería (alrededor de un 30 % del personal desafectado) conformaron emprendimientos posteriormente subcontratados, algunos de ellos cooperativas de servicios cuyo capital inicial fue la indemnización que habían percibido (p. 55).

D. Pequeñas y medianas industrias que, a pesar de los efectos negativos generados por las políticas implementadas, desarrollaron estrategias con distintos resultados, que van desde la supervivencia hasta diversos grados de afianzamiento” (p. 56) (Adriani, Langard, Steimberg).

Aunque también, a partir de la sustitución de importaciones iniciada, el Estado comienza a mejorar su recaudación debido a un aumento de la actividad económica y de las retenciones del agro, que obtuvo una buena producción; ésta, a su vez, se vio favorecida por el aumento de los precios internacionales de sus productos. Ello se tradujo en una recuperación con tasas de crecimiento del 8% anual entre el año 2003 y 2007. Se dió un superávit, y particularmente los bancos y los industriales pudieron restablecerse: sus empresas se ampliaron, lo que generó, en algunos casos, nuevas configuraciones espaciales.

“existen las empresas que poseen estrategias de localización, ya sea relocalizando una planta existente o abriendo nuevas en áreas con mejores condiciones. Es decir, se utiliza el territorio como instrumento estratégico” (Losano, p. 121).

Aún queda mucho por decir porque, a pesar de la reactivación económica, sabemos que el acuerdo de la ideología capitalista con la clase dominante es sostener la estructura de clases. Por lo tanto, queda en duda si realmente se puede revertir el desempleo y la pobreza.

“el crecimiento del empleo, la disminución de la desocupación y la reducción de los niveles de pobreza durante el período de Reactivación y Crecimiento Económico no han logrado revertir la precariedad laboral y la inequitativa distribución del ingreso” (Suárez, Cotignola, p. 37)

La industria estudiada se caracteriza por una diversidad de empresas con diferentes trayectorias y estrategias.

“Las relaciones que se establecen son muy limitadas, tanto entre las pymes entre sí como entre las grandes y sus subsidiarias. Las grandes del sector petrolero y siderúrgico son empresas globales y carecen de interés en dinamizar encadenamientos promotores del desarrollo regional” (Adriani, p. 307).

En el orden global, persigue un espacio que está formado por puntos en el territorio, cuya existencia funcional depende de factores externos, mientras que el orden local es el espacio que reúne en una misma lógica interna a todos sus componentes.

En síntesis, el esfuerzo de análisis teórico-metodológico respalda la respuesta de la interrogación inicial y constituye un excelente aporte a la geografía económica, que deja abiertas grandes líneas de investigación para continuar el desafío responsable y crítico planteado por sus autores.

PROF. DIANA LAN
Universidad Nacional del Centro
de la Provincia de Buenos Aires
Febrero 2011

Los autores

Hèctor Luis Adriani

Profesor y Licenciado en Geografía. UNLP. Profesor Titular Geografía Económica Argentina. FAHCE/UNLP. Director de Becarios de investigación y posgrado UNLP y CONICET. Director de becarios y proyectos de Investigación IdICHS UNLP–CONICET. Evaluador de proyectos, becarios e investigadores de Universidades Nacionales y CONICET.

Diego José Arturi

Licenciado y Profesor en Geografía. UNLP. Estudios de Posgrado Maestría en Ciencias del Territorio, FAU/UNLP y posgrado en Desarrollo Local en Áreas Metropolitanas. Instituto del Conurbano. UNGS. Becario UNLP Ayudante diplomado cátedra Geografía Económica de la República Argentina.

Mariela Cotignola

Licenciada en Sociología. UNLP. Maestrando en Demografía Social, UNLU. Ayudante diplomado cátedra Socioestadística, UNLP. Consultor SIEM-PRO-CNCPS.

Juan Pablo del Río

Profesor y Licenciado en Geografía. UNLP. Especialista en Mercados y Políticas de Suelo en América Latina (Universidad Nacional de Colombia y Lincoln Institute of Land Policy). Doctorando en Geografía, UNLP. Becario CONICET con sede trabajo en el Instituto del Conurbano (UNGS) y Ayudante diplomado cátedra Geografía Regional Argentina, UNLP.

Pablo González

Licenciado en Geografía. Becario del CONICET. Integrante del Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR) Doctorando en Ciencias Sociales, FaHCE, UNLP. Líneas de investigación: Conflictos territoriales urbanos, en particular la relación Estado - sectores populares en la producción de ciudad.

Federico Langard

Licenciado en Geografía. Becario del Centro de Estudios Urbanos y Regionales. CEUR-CONICET. Integrante de Proyectos de Investigación CIG/UNLP Doctorando en Geografía de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UNLP.

Gabriel Losano

Licenciado en Geografía. Jefe de Trabajos Prácticos del Seminario sobre problemas de la Geografía Económica de la República Argentina, UNLP. Docente investigador de la Universidad Nacional de La Plata.

Daniela Patricia Nieto

Profesora en Geografía, UNLP. Maestreado en Ciencias Sociales, UNLP. Docente investigadora del Centro de Investigaciones Geográficas, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Profesora Adjunta ordinaria. Departamento de Geografía, UNLP. Profesora en el Instituto de Formación Docente N° 96, Provincia de Buenos Aires.

María Margarita Papalardo

Profesora y Licenciada en Geografía. UNLP. Docente investigadora del Centro de Investigaciones Geográficas de la FAHCE. Profesora Adjunta cátedras Geografía de la Población y Planificación Didáctica y Práctica de la Enseñanza en Geografía FAHCE. Ha participado en numerosas investigaciones de Didáctica de la Geografía y Geografía Social.

Sergio Perdoni

Profesor en Geografía, UNLP. Posgrado en Planificación Urbana y Regional, UBA. Docente e investigador especializado en ordenamiento territorial y problemáticas ambientales. Miembro del Centro de Estudios para el Cambio Social.

Patricia Andrea Pintos

Profesora y Licenciada en Geografía, UNLP. Máster en Políticas, Proyectos y Gestión de ciudades. Universidad de Barcelona. Profesora Adjunta del Seminario sobre problemas de Geografía Económica de la República Argentina, FaHCE/UNLP. Investigadora y Consejera del CIG (IdIHCS-UNLP/CONICET). Directora de tesis de posgrado. Directora de “Geograficando. Revista de Estudios Geográficos”.

Beatriz Plot

Profesora y Licenciada en Geografía, UNLP. Profesora Titular Seminario sobre problemas de Geografía Urbana. Investigadora del Programa Incentivos, FAHCE y FAU, UNLP. Directora y Co-directora de proyectos de investigación. Especialista en Planeamiento y Medio Ambiente de la Dirección Provincial de Tierras del Ministerio de Infraestructura de la Provincia de Buenos Aires.

Mariana Relli Ugartamendía

Profesora de Geografía, UNLP. Magíster en Hábitat y Vivienda, UNMdP. Aspirante al Doctorado en Geografía (UNLP). Jefa de Trabajos Prácticos en Geografía de la Población, UNLP. Coordinadora Programa de Extensión “El Derecho a Tener Derechos” (UNLP). Actividades de investigación en CEUR/CONICET.

Vivian Mariel Sfich

Profesora de Geografía, UNLP. Especialista en Planificación Urbana y Regional, UBA. Jefa de Trabajos Prácticos en Geografía de la Población y Ayudante en el Seminario sobre Problemáticas de Geografía Urbana, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UNLP. Participación en diferentes proyectos de investigación y de ordenamiento urbano.

Julio Guillermo Steimberg

Estudiante avanzado del Profesorado en Geografía Extensionista en el Programa de Extensión universitaria “El Derecho a Tener Derechos”, UNLP.

María Josefa Suárez

Profesora en Historia, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UNLP. Profesora Adjunta en el Seminario de tesis de la Licenciatura en Geografía, FaHCE. Titular del Seminario de Tesis, Maestría en Ciencias Sociales, FaHCE. Directora de Proyectos de Extensión (UNLP) e investigadora en el Programa de Incentivos. Integrante del CIG, CIMECs e IdIHCS.

Irene Velarde

Especialista en Estudios Sociales Agrarios. Ingeniera Agrónoma. Profesora Adjunta Curso Extensión Rural, Departamento. Desarrollo Rural. Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, UNLP. Investigadora en «Transformaciones socioeconómicas y territoriales en sistemas agroalimentarios localizados».

Se terminó de imprimir en Impresiones Dunken
Ayacucho 357 (C1025AAG) Buenos Aires
Telefax: 4954-7700 / 4954-7300
E-mail: info@dunken.com.ar
www.dunken.com.ar
Julio de 2011

