

Desarrollo Rural Argentino: El caso del Valle Bonaerense (Argentina)

IGNASI BRUNET ICART¹
CARLOS ALBERTO SANTAMARIA VELASCO²
ANDRÉS PAZZI*

Resumen

El propósito de este artículo es exponer los resultados de una investigación sobre el sector agropecuario del Valle Bonaerense del Río Colorado. En esta investigación, apoyándonos teóricamente en el enfoque de los clusters, hipotetizamos sobre que la situación económica del VBRC provenía no de sus tradicionales activos productivos o de su tradición histórica, cultural y de identidad, sino por la falta de capacidades y de planificación estratégica de los agentes regionales. La metodología empleada es cuantitativa-cualitativa, aplicándose a un total de 27 empresas agropecuarias un cuestionario referente a estrategia, innovación y contexto institucional. Los resultados muestran la ausencia de una estrategia integral de desarrollo rural en el VBRC.

Palabras clave: Desarrollo, territorio, estrategia, innovación

Abstract

The purpose of this article is to expose the results of a research about Valle Bonaerense del Río Colorado's agricultures sector. In this research, based-focus theoretically in clusters approach, we hypothesized about the economic situation of the valley comes not from the traditional productive assets or from the historical and cultural tradition, but -the lack-shortage of capabilities and strategic pacification by regional agents. The methodology used is quantitative and qualitative, applying to 27 rural enterprises a survey regarding strategy, innovation and institutional context. The results show the lack of a comprehensive rural development strategy

Keywords: Development, territory, strategy, innovation.

¹* Universidad Rovira i Virgili, España.

² Centro Universitario de los Valles

1. Introducción

Abordar el estudio de las determinaciones locales o regionales de las concentraciones productivas en relación a las capacidades empresariales y producciones locales, requiere partir tanto del concepto de cadena de valor (enfatisa las relaciones económicas de tipo vertical entre distintas etapas y actores) como del concepto de cluster (retoma el concepto de cadenas de valor a partir de atributos locales). El concepto de cluster o complejos productivos ocupa un lugar en los programas de investigación sobre desarrollo económico, ya que su rol es considerado como una variable fundamental para el crecimiento territorial, la creación de empleo y el aumento del bienestar social. Un desarrollo que toma a las empresas como modelo social de referencia, y no únicamente porque son capaces de generar empleo y riqueza, sino porque simbolizan de forma privilegiada el afán y la oportunidad de mejora, de crecimiento y de innovación.

Diferentes estudios relacionados con temáticas sectoriales en Argentina se han encargado de resaltar la importancia que tienen estos complejos productivos en las distintas regiones del país (Gutman et al. 2004; Gorestein et al. 2005; Gorestein et al. 2006), pero todavía no se había desarrollado un análisis de la zona del Valle Bonaerense del Río Colorado (VBRC). Un análisis que incluyera cuestiones relativas a la estrategia de las empresas que pertenecen al complejo productivo del Valle. Una región en la que la agricultura constituye la fuente principal de riqueza y acumulación. Dentro del proceso de división espacial del trabajo del sistema nacional productivo argentino, el VBRC se caracteriza por una especialización productiva definida alrededor de actividades basadas en la explotación de recursos naturales. En este marco, la sociedad y economía del VBRC han ido tejiendo una trayectoria con dos factores fuertemente entrelazados. Uno, el de sus relaciones hacia fuera y, por lo tanto, las formas de articulación con el exterior; el otro, vinculado con su configuración y evolución interna fuertemente condicionado por las repercusiones que tienen las dinámicas externas. Estos elementos trascienden a los sectores sociales agrarios para impregnar el sustrato en el que se conforma la cultura colectiva (rural-urbana) del VBRC.

Desde la perspectiva económica, el interés de estudiar el VBRC está en que para la teoría de los clusters (Porter 1985, 1987, 1991) la ubicación afecta a la generación de ventajas competitivas por sus efectos sobre la productividad. La productividad y prosperidad de un lugar no dependen en qué compiten las empresas en él situadas, sino de cómo compiten. Las empresas, para Porter, pueden ser más productivas en un sector si emplean métodos especializados y tecnología avanzada, y ofrecen productos y servicios únicos. La productividad con la que compiten las empresas en una ubicación esta marcadamente influida por la calidad del entorno institucional. Pero para ello es importante contar con recursos o activos “específicos” y ventajas de aglomeración localizadas para constituir ventajas competitivas duraderas y sustentables. Los recursos específicos pueden ser del tipo

ventajas comparativas difícilmente reproducibles, o bien tratarse de la acumulación de experiencias y conocimientos históricos y específicos que permitan diferenciar las producciones de una localización determinada (denominación de origen, desarrollo de marcas), o bien la presencia de proveedores especializados, o algún otro (Garofoli, 1986; Vázquez, 1999 2001; Barthe-Baldellón, 2001; Sunkel, 2007.). El análisis de estas especificidades locales, en la región del VBRC constituye el objeto de nuestra investigación. El objetivo de la investigación es: identificar el nivel de innovación y desarrollo tecnológico del sector agropecuario del VBRC

La unidad de observación que consideramos en este trabajo son las empresas ubicadas en la zona del VBRC que realizan tareas relacionadas a las tres tramas productivas de la carne vacuna, la cebolla y la miel. Actualmente, los organismos municipales no cuentan con información actualizada de las empresas que se desempeñan en la zona a estudiar. Por tanto, para alcanzar los objetivos planteados se ha generado la información que permita determinar la cantidad de empresas, de las tres tramas productivas de mayor peso del VBRC. También se ha complementado esta información con los respectivos informes que han brindado los Ayuntamientos, la Corporación del Fomento del Río Colorado (CORFO), la Fundación Barrera Patagónica (FunBaPa) y la Universidad Nacional del Sur (UNS), entre otras instituciones. Además, los datos secundarios que hemos utilizado para el análisis han sido los documentos publicados por organizaciones e instituciones vinculadas con el Valle. Por ejemplo, la Secretaría de Ganadería Pesca y Alimentación (SAGPyA), el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) desarrollan estudios de producción, económicos y sociológicos que posibilitan un análisis de las condiciones de contexto y la dinámica del sector agropecuario nacional. Para el caso del análisis de la zona del VBRC intervienen, por ejemplo, FunBaPa, CORFO y la UNS, aportando información de carácter socio económico que nos ha permitido profundizar en el estudio de caso. A efectos de contrastación, se aplicó, en el año 2010, a un total de 27 empresas (14 empresas de cebolla, 6 empresas de miel y 7 empresas de carne) un cuestionario referente a la innovación y contexto institucional. La elección de éstas se basó en un muestreo intencional, resultado de entrevistas realizadas a informantes privilegiados pertenecientes a las instituciones de apoyo vinculadas a la zona, dónde se les consultó por las empresas de mayor tamaño y que presenten estructuras productivas con mayor nivel de tecnificación.

El propósito de esta comunicación es exponer los resultados de una investigación sobre el sector agropecuario del VBRC. En el segundo epígrafe, efectuamos una breve descripción de contexto en el que se desarrollaba la situación política-económica argentina desde el inicio del neoliberalismo hasta la época actual. En el tercer epígrafe, desarrollamos sucintamente el marco teórico de la investigación, donde analizamos el papel complementario del Mercado y el Estado. En el cuarto

epígrafe presentamos los resultados de nuestra investigación y, finalmente, exponemos una reflexión a modo de conclusión.

2. La perspectiva histórica

Desde la perspectiva de los países latinoamericanos, se observa que de la mano de la globalización se ha venido produciendo una presencia renovada e intensificada de capitales e intereses foráneos en estos países, en el sentido de que esta presencia se verifica en más ramas y sectores, y en particular en los financieros, con los niveles de concentración también mucho mayores. Concretamente, durante la década de 1990, el desempeño de las economías de América Latina dependía fuertemente de los flujos de capital hacia la región. Por consiguiente, el crecimiento económico regional estuvo determinado por los recursos financieros externos. Sin embargo, las fuerzas de expansión y contracción de los mercados financieros internacionales ocasionaron una volatilidad de los movimientos internacionales de capital, que se tradujo en una trayectoria del crecimiento inestable. En efecto, la volatilidad de los flujos externos dio origen a ciclos de crecimiento del PIB que en grado importante han contribuido a recuperaciones de la actividad económica, para luego ser interrumpidos por períodos de desaceleración o franca recesión. La consecuencia neta fue un crecimiento regional inestable y mediocre, dividido en dos grandes fases: una de crecimiento, entre 1990 y 1997, a ritmos en cualquier caso inferiores a los de las tres décadas previas a la crisis de la deuda (3,7% promedio anual entre 1990 y 1997 frente a 5,5% entre 1950 y 1980), y otra de fuerte desaceleración (1,7% promedio anual entre 1998 y 2003), que puede caracterizarse correctamente como una nueva media década perdida, ya que durante este período se aprecia una caída del PIB per cápita. La mitad de los países de la región ha contraído en el último lustro su producción por habitante y todos los procesos de recuperación del crecimiento económico de los años noventa se han detenido (CEPAL, 2004). Sin embargo, entre los años 2004-2011 se da una subida muy grande del PIB (un promedio de 4,6% anual) como consecuencia del incremento de los precios en el mercado de commodities tanto agropecuarios como mineros y energéticos presentes en la canasta de exportaciones de los países de la región. No obstante, debe mencionarse que el vigoroso crecimiento de este período, se ve empañado por la fuerte caída del PIB regional debido a la crisis financiera internacional del año 2009.

Ahora bien, la mayor frustración en la región latinoamericana ha sido la persistente divergencia en términos de producto por habitante entre la región y el mundo desarrollado desde 1973. Así, según los datos de Maddison (2001), el producto por habitante de la región fluctuó en torno al 28% del de Estados Unidos entre 1870 y 1973 y descendió al 22% en 1998. Desde ese último año, el PIB por habitante se redujo en el conjunto de la región y en la mitad de los países que la integran y

perdieron dinamismo las economías de mayor crecimiento en los años noventa. De esta manera, el período entre 1998 y 2002 representó otra media década perdida, que se sumó al magro desempeño económico de la región en el cuarto de siglo previo y la divergencia de producto por habitante con el mundo desarrollado continuó aumentando. La recuperación del crecimiento en el 2003 (1,5%) y las estimaciones para los años siguientes (alrededor de 3,8%) aunque son positivas, no revierten la situación descrita, y es que este crecimiento acaece en un contexto político en el que los países latinoamericanos tener un marco institucional estable era un verdadero lujo independientemente de si protege la propiedad o no, de si proporciona infraestructuras públicas o no, de si controla la corrupción o no lo hace. En realidad, el desarrollo no puede continuar, como señalan Przeworki y Curvale (2007), cuando la gente se pelea, y no tiene otra forma de resolver sus conflictos a menos que se establezca algún tipo de reglas. Además, las reglas impuestas por la fuerza, establecidas por golpes militares o perpetuadas por autogolpes, impiden el crecimiento, aunque los gobernantes permanezcan en el poder durante mucho tiempo. En esta misma línea argumental, Redrado (2007: 338-339), indica que las instituciones “no pueden imponerse por vía autoritaria o importarse desde terceros países (transferir las reglas de un país desarrollado u otro en desarrollo no garantiza progreso de este último), sino que son endógenas a cada sociedad. Son resultado de decisiones colectivas donde intervienen grupos de poder con distintas atribuciones y preferencias, cuyo poder político depende de las instituciones políticas (poder político de jure) y de la distribución de los recursos económicos (poder político de facto). Si bien este proceso de decisión colectiva puede demorarse, el hecho de que las reformas institucionales se lleven a cabo por “convicción” mas que por necesidad y con el consenso necesario mejora sensiblemente las posibilidades de éxito y de persistencia a largo plazo”.

La consideración anterior adquiere su pleno sentido en un área –la latinoamericana, y muy específicamente, en Argentina, - en el que la crisis del ideario neoliberal ha inspirado nuevas visiones de los procesos de desarrollo, y en los que la búsqueda de mayores niveles de bienestar exige un crecimiento económico alto y estable. Crecimiento que no basta cuando los patrones de desarrollo generan tendencias distributivas desfavorables, como ha sido el caso de la región en las últimas décadas. En este contexto se sitúa el objeto de nuestra investigación: el sector agropecuario del VBRC. Este sector está conformado por las diferentes cadenas de valor de los productos que se producen en los territorios rurales, ubicados en diferentes provincias, y su futuro depende de la elaboración de una estrategia de desarrollo. Estrategia inevitable en tanto que la globalización creciente de los mercados, de las inversiones y las estrategias empresariales, así como de las normas, reglamentaciones y estándares de calidad, y de los contextos regulatorios nacionales e

internacionales, han modificado la dinámica de las cadenas de valor en los espacios nacionales y de los clusters o tramas locales, provocando una fuerte reestructuración y/o ajuste en estas cadenas.

3. Mercado y Estado

La situación descrita nos lleva a repensar la agenda del desarrollo y, en particular, a dejar de lado la visión uniforme y lineal del desarrollo económico, más evidente en las últimas décadas, que propugnaba una agenda única, independiente de las instituciones, de las realidades sociales y económicas y de la historia de desarrollo de cada país y que relegaba al Estado a un papel secundario y subordinado a las decisiones de los mercados, a los que adjudicaba la capacidad de resolver tanto la asignación de los recursos como las cuestiones distributivas. De hecho, la experiencia de los últimos años, que no difiere en forma sustancial de la experiencia internacional, es que muchas de las reformas implementadas de la región no se traducen automáticamente en mayor crecimiento sino están acompañadas de la correspondiente institucionalidad. En este sentido, un país cuyo modelo de desarrollo se basa en la fortaleza endógena de sus instituciones y de estructuras regulatorias apropiadas puede beneficiarse de la apertura comercial, de inserción en la economía mundial, y en especial, cuando está acompañada de externalidades tecnológicas y aprendizaje. Esta nueva agenda de desarrollo debe tener en cuenta que a la vez es preciso ampliar el funcionamiento de los mercados y mejorar la presencia del Estado, y que, “cada vez gana más adeptos el concepto de que la ampliación de los mercados, sin políticas públicas complementarias, no solo es insuficiente para lograr un crecimiento sostenido y una mejor distribución del ingreso sino que, muchas veces, puede ser contraproducente” (CEPAL, 2005: 11).

Teniendo en cuenta que, además de fallos de mercado, también existen fallos del gobierno, es imperativo mejorar el funcionamiento del Estado, asumiendo que, como señala la CEPAL (2005 el siglo XXI comienza para América Latina y el Caribe con un mejor entendimiento de la complementariedad entre el mercado y Estado, apreciando mejor las ventajas de una economía mixta. Esto no significa un regreso al Estado productor del pasado, sino a un Estado activo, promotor del proceso de desarrollo económico y, en particular, de la formulación y aplicación de políticas públicas, en distintos ámbitos, para reducir la inequidad y disminuir la pobreza, y el desempleo, dado que su aumento de 1990 a 2003 agravó los problemas de equidad en América Latina. Esta nueva agenda de complementariedad implica nuevas posturas estratégicas impulsoras de proyectos nacionales de desarrollo, y en las que se postula propuestas de transformación productiva con equidad, y es que hoy en día se reconoce cada vez más que una mayor igualdad de oportunidades puede ser complementaria y funcional al crecimiento a largo plazo, dado que el crecimiento sostenido tiende a ser mucho más problemático en sociedades con una acentuada

desigualdad. Tal como plantean Bourguignon et al. (2005: 75), “si parte importante de la población tiene limitadas oportunidades de inversión e innovación, mientras los que se encuentran en la cúspide social tienen amplias posibilidades de materializar sus intereses privados, esto redundará, debido a efectos dinámicos adversos, en pérdidas importantes en términos de eficiencia. Ha quedado demostrado que hay una relación negativa entre la falta de equidad y los procesos económicos, relación que afecta la eficiencia y el crecimiento en dos áreas: en los resultados ineficientes de la interacción entre imperfecciones de mercado y desigualdad en materia de activos, condición o influencia; y en los efectos de las desigualdades políticas extremas en el diseño de instituciones económicas, que se traducen en la tendencia a crear instituciones que fomentan conductas predatorias, la búsqueda de lucro y la protección de privilegios, sean económicos u otros, en lugar de incentivos de base amplia a la inversión y la innovación”.

La prioridad del progreso técnico como elemento clave del desarrollo apunta a que el progreso técnico, que se hace efectivo a través de la innovación, ha de verse como endógeno a las empresas, y también a cierto “ambiente” tanto económico como social en que los mismos se inscriben. En tal sentido, el progreso técnico ha dejado de percibirse como gestado fuera del sistema económico, es decir que el progreso técnico no se encara como exógeno a las actividades productivas y a las empresas que las llevan a cabo; por el contrario, se le percibe en el interior de estas últimas. Y aun más, se entiende que se va gestando a través de un proceso que en gran medida le es endógeno, y que se ha dado en llamar proceso de innovación. De esta consideración deriva que la innovación atañe tanto a aspectos propiamente técnicos de la producción y de la calidad de bienes y servicios, como a aspectos organizacionales de los distintos ámbitos del quehacer empresarial. Desde ambas perspectivas “la innovación se expresa en una sucesión de mutaciones menores y, con menos frecuencia, en cambios de mayor significación. Pero en todos los casos, la innovación se percibe como significativamente relacionada con la acumulación de conocimientos –tanto explícitos como tácitos- que se van gestando o absorbiendo en el seno de las propias empresas, y que terminan por germinar en aquellas mutaciones o cambios” (Rodríguez, 2006: 389).

La innovación se percibe, entonces, como significativa para los desafíos tecnológicos, según el Banco Mundial (2002: 134), que enfrente la agricultura del siglo XXI, ya que los agricultores y los países necesitan innovar continuamente para responder a las cambiantes demandas de los mercados y seguir siendo competitivos. Además, el ambiente institucional para la innovación tecnológica está cambiando rápidamente también – es más complejo, involucra sistemas plurales y múltiples fuentes de innovación. El nuevo mundo de la agricultura “está abriendo espacio para un amplio rango de actores en la innovación, incluyendo los agricultores, el sector privado y las organizaciones de la sociedad civil. El enlace del progreso tecnológico con la innovación institucional y los mercados,

para involucrar a este diverso conjunto de actores, se encuentra en el corazón del futuro crecimiento de la productividad. Estos cambios enfocan la atención sobre más amplios sistemas de innovación. Con el desarrollo de los mercados, la innovación se hace menos determinada por la ciencia (el lado de la oferta) y más por los mercados (el lado de la demanda). Las nuevas perspectivas lideradas por la demanda enfatizan el poder de los usuarios –agricultores hombres y mujeres, consumidores e intereses fuera de la agricultura- en el establecimiento de la agenda de investigación, la importancia de ésta en la cadena de valor que va ‘de la granja a la mesa’. La innovación para la nueva agricultura requiere retroalimentación, aprendizaje y acción colectiva entre este más amplio conjunto de actores”.

En la medida en que la innovación constituye un medio para alcanzar mayores tasas de crecimiento sostenida, urge superar en Argentina las trabas políticas que impiden crear un consenso sobre las reformas y políticas necesarias para nivelar las condiciones iniciales para los pobres es esencial para mejorar la perspectiva regional de prosperidad y crecimiento sostenido el combate de la pobreza va más allá de las políticas públicas focalizadas y más allá de la política social; mas, un combate efectivo y sostenible de la pobreza requiere un crecimiento económico, sobre todo un crecimiento generador de empleos.

En consecuencia, asumimos que el crecimiento económico sólo podrá mejorarse con programas que impliquen un nuevo papel del Estado, ya que la liberalización mediante la privatización y el ajuste estructural para la reducción del déficit fiscal se tradujeron una menor intervención del Estado en los asuntos rurales, sumado al desmantelamiento de las organizaciones que se ocupaban del sector agrícola, con lo cual se ha dificultado el desarrollo rural hasta que esas organizaciones puedan ser reemplazadas por la sociedad civil y el sector privado, sobre todo en el plano local.

4. Evaluación de la innovación y de la estrategia en el VBRC

A continuación se exponen los resultados que arrojaron los 27 cuestionarios realizados a empresas del Valle Bonaerense del Río Colorado sobre innovación y estrategia. Por el lado de la cadena de valor de la cebolla, se entrevistaron 15 empresas, mencionadas en la entrevista por la ingeniera agrónoma encargada del programa de Certificación de Origen de Cebollas Frescas para Exportación. Mientras que por el lado de la cadena de miel, las seis empresas fueron escogidas luego del primer encuentro con el área de apicultura del INTA Ascasubi. Por último, fueron elegidos siete establecimientos ganaderos de acuerdo al listado de CORFO Río Colorado donde se las detalla según su superficie.

La estructura productiva de la región del VBRC se caracteriza por la presencia de Pequeñas y Medianas Empresas dedicadas a las actividades productivas tradicionales de la región. En cuanto a

su estructura de gestión empresarial, predominan las firmas familiares y aquellas donde todas las responsabilidades (productivas, comerciales, administrativas, etc.) recaen en su dueño-fundador, y no es común que éste delegue en otros miembros de la empresa. Se trata de empresas con un bajo nivel de profesionalización de su personal, bajísimas actividades en colaboración con otras empresas y medianos esfuerzos en innovación. Estas características permiten afirmar que, en general, estamos en presencia de empresas con falencias en el plano endógeno.

Las innovaciones incorporadas en el VBRC son principalmente de proceso y se realizan persiguiendo una disminución de costes vía aumentos de la productividad a través de la escala y el desarrollo de sistemas de calidad total. En las fases primarias de producción, son inducidas por las empresas que cuentan con mayor escala productiva y mayor acceso a la financiación, mientras que en la fase de poscosecha y transformación se incorporan a través de equipamiento fabril. Hay que destacar que la interacción entre las empresas innovadoras y las instituciones de apoyo favorece el crecimiento del “saber contextual” de la región y mediante la acción imitadora, hacen posible el mecanismo dual entre el saber local y el saber transferible como un elemento que incipientemente active la dinámica innovativa de la región. Es muy importante el papel de estas empresas de mayor escala ya que son las que de alguna manera comienzan a realizar el aprendizaje colectivo. Estos actores locales son los ojos de los demás productores de Valle y se constituyen en “antenas” de información específica para la difusión de las mejores prácticas al resto de los productores. Por otro lado, el entramado institucional contribuye al aprendizaje colectivo de los cambios técnicos incorporados en la región. Las organizaciones de productores también ofician de conector entre las innovaciones y los productores de menor escala.

Pues bien, casi un 60% de las empresas encuestadas del VBRC no han realizado innovaciones de productos nuevos o sensiblemente mejorados durante el período que va del año 2000 al 2010. Las que lo han realizado, el 50% lo desarrolló dentro de la propia empresa y la otra mitad lo hizo en cooperación con otras empresas. Este último grupo se encuentra integrado, principalmente, por empresas de la cadena de valor de cebolla y miel. Es más común ver interacción entre empresas de estos rubros e instituciones que empresas de carne. Si bien las tres cadenas cuentan con instituciones de soporte, tanto en cebolla como en miel, se ve más relación y trabajo en conjunto que lo que sucede en carne. De hecho, el 71% y el 66,6% de las empresas de cebolla y miel, respectivamente, que introdujeron productos nuevos o sensiblemente mejorados durante este período, lo hicieron en colaboración con instituciones de apoyo, mientras que sólo en 20% de las empresas de carne que realizaron innovaciones, lo hizo en conjunto con instituciones.

Por otro lado, casi el 89% de las empresas han implementado nuevos procesos de producción o sensiblemente mejorados y las que lo han realizado, el 88,3% lo desarrolló individualmente, es

decir, en la propia empresa. Las tecnologías incorporadas son en torno a los factores biológicos, especialmente en los dos extremos de las cadenas productivas (producción primaria y consumo alimentario). En este sentido, las innovaciones apuntan a mejorar la productividad y a la obtención de materias primas percibidas como de mayor calidad en los mercados internacionales. Hay que destacar que en el 96,2% de los casos, la financiación proviene de las propias organizaciones. Esto muestra las escasas acciones conjuntas que existen en desarrollo tecnológico entre las empresas de VBRC, constituyendo una aglomeración de empresas que no potencia la innovación conjunta. En casi todos los casos, no se trata de innovaciones gestadas endógenamente por el tejido productivo local, sino que son resultado de procesos transnacionalizados de creación y difusión de conocimientos codificados. Esto radica en que para las nuevas tecnologías de procesos incorporadas en el Valle, se requiere la utilización de insumos generados por grandes firmas transnacionales. Pero para que la inducción sea efectiva, se requieren grandes escalas de producción y comercialización por parte de los usuarios.

Se destaca la existencia de barreras de entrada al momento de realizar las innovaciones, ya que, en promedio, el 55% de las empresas entrevistadas consideran que los factores económicos son el mayor obstáculo para realizar innovaciones. Tal como se puede ver en la siguiente tabla, los riesgos económicos que implica realizar una alta inversión en un contexto con reglas del juego poco claras y cambiantes son elevados (59,3%). Adicionalmente, las empresas perciben que son altos los costes asociados a la adquisición de maquinarias y equipos o material genético que favorecen la realización de innovaciones. Ambas consideraciones generan en los empresarios barreras a la realización de innovaciones en sus procesos productivos que limitan su competitividad en el largo plazo y su posición competitiva fuera de los límites de la empresa. Por otra parte, no existen mecanismos de financiamiento adecuados que facilitan el desarrollo de inversiones dentro del sector. El 51,9% de los encuestados consideran que existe falta de financiamiento. Aspecto que incrementa las dificultades para innovar, especialmente en un entorno incierto como el que los empresarios perciben.

En cambio, los factores internos a la organización, especialmente los relacionados con la falta de información, ya sea de tecnología o de mercados no son vistos como problemas a la hora de realizar innovaciones. Esto responde a que el 40% de las empresas considera que la barrera es baja y en promedio el 20% la define como un aspecto no relevante. La percepción que tienen los empresarios de la existencia de buena información se refuerza en la confianza que las empresas le otorgan al asesoramiento sobre tecnología y mercados brindado por los profesionales de las instituciones que dan soporte al valle. Una consecuencia de la existencia de un flujo de información adecuado es que este aspecto favorece a crear una homogeneidad idiomática, cultural e institucional dentro de la

aglomeración que hace posible en un futuro que los intercambios de conocimientos sean cada vez más habituales y se realicen con mayor frecuencia. De esta manera, se podrá crear un clima de mayor confianza, a modo de efecto demostración, que permita acercar a aquellos empresarios rurales que no acostumbran a vincularse con las instituciones de apoyo y facilitar, así, la creación y difusión, dentro del VBRC, del conocimiento tácito. Conocimiento tácito que fortalece y acrecienta las fortalezas y los beneficios conjuntos que una aglomeración empresarial provee. Hay que resaltar que los canales de difusión de las innovaciones cuentan con una configuración en red, con nodos que comandan la emisión de información y paquetes tecnológicos, agentes que actúan como nodos auxiliares en dicha difusión y nodos pasivos o subordinados de las innovaciones en el sector. En este nuevo esquema productivo, los fabricantes de insumos y de equipos se transformaron en los innovadores pioneros que mediante los grandes productores, asociaciones de productores y alianzas con entes públicos de I + D, son lo encargados de difusión y adopción de las mejores tecnologías en el resto de la cadena. La estructura de estas redes presenta es cada vez menos porosidad debido a que los conocimientos codificados actúan como barrera de adopción. Por este motivo, la innovación presente en el Valle se ve en aquellos con mayor capacidad financiera y generando dependencia o marginación de aquellos con escalas productivas insuficientes.

Tabla 1. Factores que dificultan la innovación (en porcentaje).

		Alto	Medio	Bajo	No relevante
Factores económicos	Riesgos económicos excesivos	59,3	37	3,7	-
	Costes de innovación	59,3	33,3	7,4	-
	Falta financiación	51,9	22,2	22,2	3,7
Factores Internos	Rigideces de la organización	7,4	40,7	29,7	22,2
	Falta de personal cualificado	37	33,3	29,7	-
	Falta información tecnológica	3,7	26	44,4	25,9
Otros factores	Falta información de mercados	18,5	18,6	40,7	22,2
	Inflexibilidad de normas y reglamentos	14,8	7,5	48,1	29,6
	Falta de sensibilidad de clientes	-	25,9	29,7	44,4

Fuente: Elaboración propia.

Esto muestra que si bien los empresarios no perciben sus rigideces organizacionales como barreras al crecimiento de la empresa y su mejora de competitividad, estas barreras si existen en el largo plazo ya que los trabajadores no generan conocimientos dentro de las empresas y deben buscarlo fuera. Como resultado, el bajo desarrollo de capacidades al interior de la firma estarían limitando la posibilidad de que las empresas incremente sus recursos intangibles que son la clave estratégica para mejorar y sostener ventajas competitivas, y así, pueda diferenciarse y alcanzar ventajas competitivas sostenible en el largo plazo. Como consecuencia de la falta de desarrollo de capacidades internas, las empresas son altamente dependientes de los recursos disponibles en el

mercado y del buen desempeño que éste tenga. Un ejemplo que ilustra esta situación es que de las empresas entrevistadas, el 77,8% han adquirido actividades vinculadas a la investigación y desarrollo realizadas por otras empresas e instituciones, y el 70,4% de las empresas tuvieron que realizar formación de sus empleados para que éstos se adapten a las nuevas tecnologías. Además, el 81,5% de estas empresas han adquirido maquinarias y equipo en el mismo período a efectos de que estas empresas -exactamente el 70,4% - pudieran introducir productos nuevos o sensiblemente mejorados en el mercado, lo que demuestra que entienden como un aspecto clave de la innovación al mero hecho de incorporar bienes de equipo y no el avance de la actuación empresarial en trabajos de I+D para poder desarrollar internamente la innovación.

La siguiente tabla muestra los efectos que provocan las innovaciones. Se observa el impacto directo que tienen sobre la productividad de las empresas, pues el 61% de las encuestadas contestó que han desarrollado un aumento en la capacidad de producción. Por otra parte, el 57,7% de la innovación de proceso fue motivado para el cumplimiento de reglamentos o normas. En el caso de las empresas cebolleras, el cumplimiento de normas tiene que ver con las exigencias para ingresar en los mercados internacionales que demandan mayor un bulbo de mayor calidad, como son las normas EUREPGAP. Por el lado de las empresas apícolas, esta acción fue motivada para cumplir con las reglamentaciones establecidas por la SAGPYA. Vinculado con este punto, otro efecto destacable es el que se da para la mejora del impacto medioambiental o aspectos de salud y seguridad. El 53,8% de las empresas respondieron que posee un impacto alto en este tema, ya que al tratarse de alimentos, se fue restringiendo el uso de agroquímicos para acceder a mercados de clientes más exigentes en calidad y seguridad alimentaria.

Tabla 2. Efectos de las innovaciones en los últimos años (en porcentaje).

		Alto	Medio	Bajo	Sin impacto
Efectos orientados al producto	Aumento de la gama de bienes o servicios	15,4	53,8	23,1	7,7
	Aumento del mercado o cuota del mercado	26,9	42,3	19,2	11,5
	Mejora de la calidad de bienes o servicios	42,3	38,5	19,2	
Efectos orientados al proceso	Mejora de la flexibilidad de la producción	42,3	46,2	7,7	3,8
	Aumento de la capacidad de producción	61,5	26,9	3,8	7,7
	Reducción de costes laborales por unidad producida	19,2	42,3	34,6	3,8
	Reducción de materiales y energía por unidad producida	15,4	42,3	23,1	19,2
	Mejora del impacto medioambiental o aspectos de salud y seguridad	53,8	19,2	7,7	15,4
Otros efectos	Cumplimiento de reglamentos o normas	57,7	19,2	7,7	15,4
	Mejora de las relaciones de cooperación entre las empresas	11,5	30,8	26,9	30,8
	Aumento de la cimpetencia entre las empresas	11,5	30,8	26,9	30,8

Fuente: Elaboración propia.

El impacto positivo de la introducción de innovaciones afecta fundamentalmente a las empresas que las realizan, directamente a sus procesos productivos y no genera externalidades tecnológicas que sean aprovechadas por la aglomeración, ya que solamente el 11,5% contestó que mediante las innovaciones se mejora las relaciones entre empresas y el mismo porcentaje entiende que no mejora la competencia entre ellas. Por ello, podemos concluir que los empresarios no tienen una visión de su empresa en un marco estratégico más amplio como es el conjunto de firmas que conforman el VBRC, sino que establecen sus acciones de manera individual y de baja cooperación con el resto de las empresas. Este principio individualista es el que genera una baja interacción entre los agentes que integran los sistemas territoriales. Si existiera una mejor relación se podrían formular y desarrollar proyectos en común, así como adoptar sistemas para la toma de decisiones conjuntas y trabajo en red. Sistemas que deben poseer la capacidad de autogestionarse y desarrollar un proyecto propio que incluya a todas las partes que la integran, poniendo énfasis en la manera de coordinar el capital y trabajo, las grandes empresas y los subcontratistas, la administración pública y la sociedad civil, las entidades bancarias y la industria, etc. Sin embargo, este tipo de falencias no son propias del VBRC, sino de las aglomeraciones de empresas que tienen lugar en los países en desarrollo.

En cuanto a los efectos que producen las innovaciones en los trabajadores de las empresas del VBRC, se puede decir que el 92% de las firmas entrevistadas considera que al incorporar nuevas tecnologías, fundamentalmente de procesos, los trabajadores se involucran más en sus actividades laborales. En el momento en que se adquiere nueva maquinaria, aumenta la motivación de éstos y crece el compromiso de los empleados para con la empresa. Además, el 80,2% de las empresas consultadas contestaron que los trabajadores adquieren mayor autonomía a la hora de realizar su trabajo con la incorporación de nuevas tecnologías.

Sin embargo, al momento de realizar estas innovaciones no se considera a la cultura corporativa y solo se persigue el avance tecnológico en sí, ya sea para modernizar a la empresa o para cumplir con ciertas normas y reglas. Por lo tanto, un avance tecnológico aislado de lo que es la tecnología de gestión no permite crear recursos y capacidades dentro de la organización haciendo cada vez dependiente ésta del avance tecnológico externo ya que, de esta manera, es muy difícil desarrollarlo internamente por que no se cuenta con capacidades internas. Una opción para generar las capacidades internas es mediante la capacitación de los empleados de la empresa, pero considerando que solamente el 34% de las empresas entrevistadas realiza una capacitación adicional a la obligatoria, y que las que la realizan no destinan ni el 5% de su presupuesto, no parece ser un dato fácil de revertir. Además, el colectivo de trabajadores que fundamentalmente realiza la formación es el de los no cualificados. Esto afecta positivamente a la productividad de las empresas

del Valle, pero deja en evidencia que la baja capacitación de empleados cualificados afecta a las capacidades internas que mas adelante afectarán a la innovación.

En el 73,1% de las empresas entrevistadas, las decisiones que toman los directivos son de forma conjunta. La siguiente tabla muestra las consecuencias que tiene la coordinación interna de las actividades de la empresa; concretamente, la coordinación en de las actividades mejora la calidad de las decisiones (61,5%). Además, también produce una mejora de las relaciones entre los directivos y trabajadores, ya que en total el 61,6% se encuentra entre el totalmente de acuerdo y muy de acuerdo.

Tabla 3. Coordinación de las actividades internas de las empresas del VBRC.

	Totalmente de acuerdo	Muy de acuerdo	De acuerdo	Poco de acuerdo	Muy en desacuerdo
La coordinación de las actividades produce la mejora en la calidad de las decisiones	61,5	15,4	19,2	3,8	-
La coordinación produce una mejora de las relaciones entre directivos y trabajadores	38,5	23,1	26,9	11,5	-
La coordinación favorece una mayor comprensión de las decisiones por parte de los subordinados	34,6	30,8	23,1	11,5	-
La coordinación aumenta la identidad e integración de toda la plantilla	34,6	23,1	23,1	19,2	-
La coordinación aumenta la cooperación de los trabajadores	34,6	19,2	19,2	26,9	-
La coordinación mejora la comunicación en la empresa	38,5	23,1	30,8	7,7	-

Fuente: Elaboración propia.

Entre las firmas incluidas en las tres cadenas de valor analizadas, aquellas que producen cebolla son las que más apelan al recurso de la externalización de parte de sus actividades. La casi totalidad de las empresas entrevistadas externalizan algunas de sus operaciones. Todas las empresas que realizan externalización lo hacen para cubrir una parte de la función de producción. , en el momento de la cosecha y poscosecha las empresas cebolleras necesitan incorporar mucha mano de obra para realizar esas labores. Contar todo el año con ese personal implicaría tenerlo ocioso por un período de ocho a nueve meses, atento a que el ciclo del cultivo demanda trabajo intenso sólo dos meses al año. Para resolver lo anterior, recurren tanto a empresas de trabajo temporal (53,8%), como a empresas subcontratistas (38,4%), logrando, de esta forma, cubrir de manera más económica este

segmento del proceso productivo. En la cadena de carne también se verifica la externalización de parte de las actividades del proceso productivo. Sin embargo, aquí el porcentaje de firmas que recurren a esta práctica es menor: el 67% de las empresas encuestadas afirmó externalizar alguna de sus operaciones. En la mayor parte de los casos esas actividades tienen que ver con labores de siembra y cosecha de forrajes, como parte del alimento del ganado. Finalmente, entre las empresas dedicadas a la producción de miel, no se detectaron empresas que recurrieran a la externalización de alguna de sus actividades. Esta situación es consistente con la escala de las firmas que operan en esta cadena.

Para los empresarios rurales del VBRC, el hecho más importante de operar en este Valle es la presencia de riego. Este aspecto hace posible la producción intensiva de cebolla y la implantación de pasturas para la producción cárnica. Dentro de la estrategia que persiguen las empresas del VBRC, la totalidad de las empresas encuestadas apoya su estrategia empresarial en cuatro elementos: reducción de costes/liderazgo en precio, diferenciación en base a la calidad, diversificación y especialización en un nicho o segmento. Aquí se pueden ver estrategias a nivel de cadenas de valor: 1) todas las empresas entrevistadas de cebolla han escogido reducción de costes/liderazgo en precio, diferenciación en base a la calidad y especialización en un nicho o segmento, pero ninguna se incluyó a la diversificación como elemento de su estrategia. Esto se explica porque tanto la diversificación en base a la calidad como la especialización en un nicho o segmento de mercado están relacionadas al acceso a los mercados europeos donde la calidad de cebolla demandada es más exigente en calidad. En cuanto a la reducción de costes/liderazgo en precio la razón en los esfuerzos que vienen persiguiendo para abaratar las labores de cosecha y poscosecha de este cultivo; 2) la cadena de calor de cebolla se ha apoyado en reducción de costes/liderazgo en precio, diversificación y diferenciación en base a la calidad. En cuanto a la primera estrategia, se debe a que los malos años que atravesó el sector haya obligado a reducir al máximo los costes del esquema productivo apícola. La diversificación esta vinculada a la llegada de las empresas de girasol que necesitan de las abejas para polinizar sus cultivos. Por lo tanto, el apicultor puede dedicar sus colmenas a la producción de miel o destinarlas a la polinización del girasol por lo que recibirá un monto fijo por colmena. Poúltimo, la diferenciación en base a la calidad nace en función de las nuevas exigencias en el nivel de residuos que tienen los mercados a donde se destina la miel. Estos exigen un nivel cada vez menor que obliga a los apicultores locales a producir mieles de mayor calidad; y 3) la cadena de valor de carne sólo se apoya en la reducción de costes/liderazgo en precio y en la diversificación. En cuanto a esta última se puede decir que los establecimientos ganaderos no se dedican a comercializar una sola categoría de ganado, sino se dedican a producir a más de una (cría, invernada y ciclo completo).

Dentro de las empresas del valle, el 62,9% cuenta con una organización interna con procesos productivos bien determinados, transformándose en la esencia de la actividad empresarial. Actividad que en el 69,2% de empresas entrevistadas, cuenta con un responsable directo en cada uno de los procesos, ya sea productivo o comercial. De modo que cada área contará con un trabajador-especialista y esto facilita la adquisición y generación de conocimiento, como también el aprendizaje en mayor medida. Otro aspecto destacable de la siguiente tabla, que cuenta con un nivel de desarrollo elevado es el de eliminar las tareas que no añaden valor, ya que el 88% respondió que tiene un alto nivel de desarrollo. Esto tiene que ver con la tradición productiva de la región y que las empresas entrevistadas son especialistas en estas cadenas de valor. Como mencionamos anteriormente, muchas explotaciones son de carácter familiar y son gestionadas por la segunda generación familiar que ya llevan años en el negocio y están muy familiarizados con la actividad. Sin embargo, un punto desfavorable es que tienen estructuras muy poco planas, es decir, con muchos niveles jerárquicos. Esto afecta al trabajo en equipo dentro de la propia empresa, ya que para esto se requieren empresas con estructuras organizativas más planas que faciliten la creación de valor a través de diálogo y la interacción entre sus miembros. Por otra parte, al existir muchos niveles jerárquicos no favorece actuar con rapidez en entornos tan cambiantes y turbulentos como los que tienen lugar en el VBRC.

Tabla 4. Parámetros internos de la empresa (en porcentaje).

Parámetros de la empresa	Altamente desarrollada	Bastante desarrollada	Desarrollada	Medianamente desarrollada	Insuficientemente desarrollada
Los procesos clave estén bien determinados, constituyendo la esencia de la actividad de la empresa	19,2	46,2	26,9	3,8	3,8
Los indicadores de rendimiento son claramente anunciados	23,1	26,9	23,1	26,9	-
Para cada proceso se designa un responsable	26,9	42,3	15,4	11,5	3,8
Incrementar el poder de decisión de los trabajadores	23,1	34,6	23,1	15,4	3,8
Eliminar las tareas que no añaden valor	38,5	26,9	26,9	3,8	3,8
Reemplazar la coordinación jerárquica por la coordinación transversal	7,7	19,2	19,2	30,8	23,1
Suprimir parte de los niveles jerárquicos, cuyos roles principales son el control o la coordinación	15,4	7,7	19,2	38,5	19,2
El sistema de recompensas está basado en la evaluación de los rendimientos del equipo	26,9	26,9	19,2	23,1	3,8

Fuente: Elaboración propia.

Solo la mitad de las empresas entrevistadas integran asociaciones de empresas y en todos los casos a nivel local. Las actividades de cebolla, con un 71,4% de las empresas entrevistadas, y la de carne, con el 85,7%, son las que integran las asociaciones APROVIS, Asociación Ganadera de Villalonga y Asociación de Productores Hortícolas de Patagones. Por otro lado, las empresas del VBRC solamente contratan profesionales para aspectos contables y jurídicos ya que les resulta más económico contratarlo para tareas específicas y no contar con ellos durante todo el año por el coste que incurrirían. Esto demuestra que muchas empresas no externalizan ninguna de las actividades estratégicas como gestión de calidad, publicidad y estudios de mercado y análisis competitivo y planificación estratégica. No solo no las externaliza sino que tampoco lo desarrollan internamente, y esto demuestra, otra vez más, un fallo entre las empresas debido a que no desarrollan las capacidades internamente.

En cuanto a otros factores internos de la aglomeración, que puedan condicionar el funcionamiento de las empresas, observamos que no se registraron opiniones ni con asesores y proveedores de tecnología. En este sentido, debemos mencionar que la región cuenta con empresas, instituciones de apoyo y profesionales independientes que realizan este tipo de tareas y los empresarios consideran que esto no afecta al funcionamiento de sus organizaciones. Lo mismo ocurre con los sindicatos y la disponibilidad de empleados cualificados. Sin embargo, un aspecto que si destacaron como negativo es el papel de la legislación o el gobierno. Las políticas (o ausencia de ellas) que provienen tanto a nivel nacional como provincial no causan un impacto positivo en las empresas del Valle. Por el lado de las empresas dedicadas a la producción de cebolla, el reclamo mas frecuente que realizan es mayor presencia estatal en la zona para regularizar a todos los galpones de empaque y a los compradores brasileños presentes en el valle. Por otra parte, las empresas dedicadas a la producción de carne vacuna demandan la apertura de los mercados internacionales para que se eleve el precio del ganado, ya que el mercado externo de carnes se encuentra cerrado desde el año 2006

En esta línea, la Argentina enfrenta desde hace mucho tiempo un dilema de política: las estrategias cambiarias que mejoran el resultado de las cuentas externas provocan, simultáneamente, efectos negativos sobre la distribución del ingreso. Esta cuestión deriva de la coincidencia entre su canasta de exportaciones y la canasta de consumo de las clases populares. En efecto, en tanto los productos agropecuarios tienen una alta ponderación en el total de las exportaciones argentinas, un tipo de cambio alto que las estimule, encarece los alimentos para consumo interno, presionando a la baja al salario real. Si bien la aparición de la soja como el principal producto de exportación, relajó en parte este trade-off, los distintos gobiernos son muy sensibles a esta cuestión. Por otra parte, esta dinámica se exagera cuando coincide con períodos de precios agropecuarios altos en el mercado mundial, como fue el caso durante los primeros meses del 2006. Un punto que merece atención, es

el vinculado al hecho que este tipo de medidas que apuntan a lograr menores precios domésticos de los alimentos, puede generar efectos contrarios a los esperados en materia de distributiva. De manera que una política que busque deprimir los precios, por ejemplo, de la carne, lleva a que el grueso del beneficio derivado de ello sea capturado por las clases de mayores ingresos.

5. Conclusión final

Desde nuestra perspectiva, todos los territorios disponen de un conjunto de recursos (económicos, humanos, institucionales y culturales) que constituyen su potencial de desarrollo, tanto en las áreas rurales como en regiones urbanas. Además, el desarrollo de una localidad o territorio requiere que los agentes públicos y privados ejecuten sus programas de inversión de acuerdo con el proyecto de desarrollo local, acordado por la comunidad local. Así pues, las acciones son más eficaces cuando obedecen a una estrategia que tenga en cuenta la singularidad de cada territorio. Sin embargo, el VBRC carece de una estrategia de este tipo. Un Valle que, como el desarrollo económico argentino, está vinculado al desarrollo del sector agropecuario. En todas las etapas del desarrollo económico argentino, lo ocurrido en el agro, ha sido determinante en el conjunto del sistema económico nacional y local. Este sistema no ha contado con una estrategia de desarrollo integral, tal y como acaece en el VBRC, ya que siempre se han tomado medidas a nivel sectorial, estrechamente vinculadas con los recursos productivos y a la exportación de commodities a mercados internacionales. El resultado de este tipo de medidas y la ausencia de políticas nacionales agropecuarias, explica que en los últimos años se desarrollase un modelo de organización y desarrollo productivo con una alta eficiencia para producir y comercializar commodities (cereales, oleaginosas, etc.) por parte de medianas y grandes empresas. Esto fue posible gracias al desarrollo e incorporación de tecnologías por parte de los empresarios de agro. Además, se pudo incorporar nuevas superficies productivas donde hubo que desplazar a otro tipo de actividades para dejar lugar a la agricultura. De hecho, en Argentina se trabaja con la tecnología que se utiliza en los países más desarrollados, y apenas hay actividad de I + D + i.

En este contexto, ha cambiado la estructura social del agro, en el sentido de que actualmente gran cantidad de los agentes no son exclusivamente los propietarios de los establecimientos, sino aquellos que disponen del dinero o de las maquinarias necesarias para trabajar la tierra. En muchas oportunidades, son inversores urbanos o extranjeros que vieron y siguen viendo en la tierra y, especialmente, en la agricultura un destino seguro para sus inversiones financieras, desplazando a quienes no tenían posibilidades de innovar en tecnología agropecuaria. De esta manera, el sector agro industrial se confecciona en redes internacionales de comercios a partir de productos semielaborados y/o de granos y oleaginosas, como resultado de las nuevas condiciones

estructurales (restricciones externas, fuerte presencia de empresas multinacionales en el marco de asignaciones de actividad por territorio, poca posibilidad de segmentación/diferenciación de productos, etc.) y a los precios relativos (fijados internamente).

Lo curioso es que ninguna de estas redes posee su núcleo central en territorio argentino, como tampoco las empresas argentinas tienen control sobre los productos y/o procesos que atesora la mayor renta. Por lo tanto, mejorar estas cuestiones, mediante políticas que inserten las cadenas de valor de productos alimenticios en el plano internacional obteniendo productos con mayor valor agregado, es una tarea ineludible si se pretende insertar al agro argentino, y el agro del VBRC, con un papel más protagónico en el contexto de la globalización. Si se pretende posicionarse en nodos relevantes de las redes internacionales, y dejar de ser un mero vendedor de proteínas vegetales para pasar a otros más intensivos de origen animal con valor agregado industrial, hay que crear redes propias para captar aquellas rentas de los mercados alimenticios mundiales más dinámicos. También se pueden desarrollar instrumentos como en los países más desarrollados en estas áreas: marca país, certificaciones creíbles, estrategias comerciales a largo plazo, desarrollos tecnológicos claves.

Referencias

- Barthe-Baldellón, L. (2001). La “gouvernance” local de las estrategias de desarrollo territorial en el medio rural. Consideraciones sobre la acción organizacional territorializada. *Revista Universitaria de Geografía- Universidad Nacional del Sur Bahía Blanca*, 10(1) (2), 73-87.
- Bourguignon, F., F. Ferreira y N. Lustig (eds.) (2005), *The Microeconomics of Income Distribution Dynamics in East Asia and Latin America*, Washington, D.C., World Bank and Oxford University Press.
- CEPAL (2004). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2004: Tendencias para el 2005. Santiago de Chile.
- CEPAL (2005). Objetivos de desarrollo del milenio. Una mirada desde América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.
- De la Torre, A.; Gozzi, J. y Schmulker, S. (2007). “El desarrollo económico de América Latina: grandes problemas emergentes, respuestas políticas limitadas”, en Machinea, J. y Serra, N. (eds.) (2007). *Visiones del desarrollo en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL/CIDOB.
- Garofoli, G. (1986). “Modelos locales de desarrollo”. *Estudios Territoriales* (22), 157-168.
- Gorestein, S.; Quintar, A.; Barbero, A. e Izcovich, P. (2005). Análisis participativo del proceso de transformación productiva e institucional en el Valle Bonaerense del Río Colorado. Rimisp- Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, Bahía Blanca.

- Gutman, G.; Iturregui, M. E. y Filadoro, A. (2004). Propuestas para la formulación de políticas para el desarrollo de tramas productivas regionales. El caso de la lechería caprina en Argentina. *Revista de la CEPAL* (21).
- Maddison, A. (2001). *The world economy: a millennial perspective*. OECD, Paris.
- Porter, M. (1985). *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México, CECSA.
- Porter, M. (1987). *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México, CECSA
- Porter, M. (1991). "Towards a dynamic theory of strategy". *Strategic Management Journal*, 12, 95-117.
- Przeworski, A. y Curvale, C. (2007). Instituciones políticas y desarrollo económico en las Américas: el largo plazo. En Machinea, J. y Serra, N. (eds.) (2007). *Visiones del desarrollo en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL/CIDOB.
- Redrado, M. (2007). ¿Un nuevo paradigma de disciplina macroeconómica en América Latina?. Machinea, J. y Serra, N. (eds.) (2007). *Visiones del desarrollo en América Latina*. Santiago de Chile, CEPAL/CIDOB.
- Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo Latinoamericano*. CEPAL, México.
- Sunkel, O. (2007). En busca del desarrollo perdido. En Vidal, G. y Guillén R., A. (cord.) (2007). *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*. Buenos Aires, CLACSO.
- Vázquez, A. (1999). *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Madrid, Pirámide.
- Vázquez, A. (2001). Desarrollo endógeno y globalización. En Vázquez, A. y Madoery, O. (comps.), *Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local*. Rosario, Homo Sapiens.
- Wiarda, H. (1985). Economic and political statism in Latin America. En M. Novack y M. Jackson (eds.) *Latin America: Dependency or Interdependency?* Washington, American Enterprise Insitute for Public Policy Research
- World Bank. (2002). *Reaching the rural poor. Corporate rural strategy of the World Bank*. Washington D.C, World Bank.