

## Organizaciones, redes y desarrollo económico en ciudades medias: el caso de Bahía Blanca, Argentina

José Ignacio Diez\*

Resumen: en las últimas décadas, las ciudades medias han recuperado su protagonismo en los sistemas urbanos, tanto en la bibliografía científica como en las estrategias de ordenamiento y desarrollo territorial a escala internacional. Como sucedió en la década de 1960, dichas localidades están adquiriendo preponderancia como componentes destacados de las políticas de desarrollo regional, al incorporarse como actores clave en las posibilidades de despegue industrial de territorios periféricos. Entre los instrumentos tendientes a promover su crecimiento y consolidación, la literatura especializada destaca la conformación de redes institucionales, como un elemento capaz de incentivar la innovación y el cambio tecnológico. En este sentido, se sostiene que en las ciudades medias más exitosas en el mundo, la existencia de un tejido institucional denso y complejo ha sido determinante para garantizar una competitividad de base territorial adecuada. El presente trabajo pretende analizar la dinámica de funcionamiento de la red de organizaciones de apoyo a la producción de Bahía Blanca, Argentina, con el propósito

\* Doctor en geografía y licenciado en economía por la Universidad Nacional del Sur (UNS), Argentina. Investigador asistente en el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Asistente de docencia en el Departamento de Economía de la UNS. Filiación institucional: CONICET. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur. Departamento de Economía, de la UNS. 12 de Octubre 1198, séptimo piso (8000), Bahía Blanca, Argentina. Teléfono: (54 0291) 459 5138. Correos electrónicos: jdiez@uns.edu.ar / joseignaciodiez@yahoo.com.ar

de entender en qué medida mejora las condiciones de competencia y desarrollo del territorio.

*Palabras clave:* redes; desarrollo territorial; competitividad urbana; geografía económica; economía urbana; Bahía Blanca.

*Abstract:* in the last decades medium-sized cities have recovered their importance in urban systems, both in the field of scientific literature and in territorial planning and development strategies at the international level. As in the 1960's, these towns are gaining prominence as components of the regional development policies, being recognized as key actors in the stimulation of industrial possibilities for peripheral territories. Among the instruments aimed at promoting growth, the literature emphasizes the creation of institutional networks as an element capable of encouraging innovation and technological change. In this sense, it is argued that in the medium-sized cities that are more successful in the global economy, the existence of institutional thickness has been crucial to ensure territorial competitiveness. This paper analyzes how the institutional networks operate in a medium-sized town called Bahía Blanca in Argentina, trying to understand the way in which these organizations can improve the competitive conditions and development possibilities of this territory.

*Key words:* networks; territorial development; urban competitiveness; economic geography; urban economics; Bahia Blanca.

## Introducción

En las últimas décadas, las ciudades medias han recuperado su protagonismo en los sistemas urbanos, tanto en la bibliografía científica como en las estrategias de ordenamiento y desarrollo territorial a escala internacional. Como sucedió en la década de 1960, dichas urbes

están adquiriendo preponderancia como componentes destacados de las políticas de desarrollo regional, al incorporarse como actores clave en las posibilidades de despegue industrial de territorios periféricos.

Estos núcleos urbanos primero se concibieron como centros de servicios dedicados a funciones terciarias de segundo nivel<sup>1</sup> y luego como cabecera de industrias especializadas en sectores maduros, que se podían dinamizar a través de iniciativas públicas. Estas localidades fueron las destinatarias principales de las denominadas *políticas de polarización* (Perroux 1955; Boudeville 1965), orientadas a generar externalidades positivas y efectos de difusión, que resultaron beneficiadas con ayudas financieras, implantación de empresas o desgravaciones impositivas.

En la actualidad, el interés por este tipo de ciudades se produce en un contexto muy diferente (globalización, crisis del Estado de bienestar, cambios en el régimen tecnoproductivo), pero de nuevo se plantea la necesidad de conocer mejor su funcionamiento, para aplicar estrategias de desarrollo que favorezcan su crecimiento y consolidación. Entre los instrumentos tendientes a promover estos objetivos, la literatura sobre economía urbana y regional destaca la conformación de redes organizacionales, como un elemento capaz de incentivar la innovación, el cambio tecnológico y la acumulación de capital. Vázquez Barquero (1993, 23) sostiene que “en las ciudades pequeñas y medias, la existencia de un tejido institucional denso y complejo ha sido determinante para garantizar una adecuada competitividad de base territorial”.

De acuerdo con Camagni (1991), estas redes funcionan suministrando a las empresas las capacidades faltantes, potenciando los procesos de aprendizaje y realizando, de manera informal, las funciones de investigación, transmisión, selección, decodificación, transformación y control de la información, que permiten la emergencia de ventajas cooperativas.

Según Méndez (1997), en los núcleos urbanos medios más dinámicos del mundo, las organizaciones territoriales son portadoras de recursos específicos que, combinados a través del espacio de las redes,

<sup>1</sup> Estas funciones se refieren a la prestación de servicios de cierto grado de complejidad, como los de salud, los educativos (universitarios), los jurídicos o los administrativos, que no ofrecen las ciudades pequeñas.

generan ventajas competitivas capaces de aumentar su *atractividad y fertilidad*,<sup>2</sup> con lo que promueven los procesos de desarrollo económico local.

Por otro lado, en los territorios más rezagados, el trabajo colaborativo entre las entidades locales es precario o no existe, situación que repercute en sus capacidades competitivas y sus niveles de innovación afectando notablemente el ambiente económico y las decisiones de inversión.

En el presente trabajo se analiza la dinámica de funcionamiento de las organizaciones de apoyo a la producción (OAP) de Bahía Blanca, con el propósito de entender en qué medida apoyan o promueven el crecimiento económico y la acumulación de capital. Para ello se consideraron, entre otros elementos relevantes, las comunicaciones registradas entre ellas y sus proyectos económicos conjuntos para impulsar el desarrollo económico de la jurisdicción.

Las OAP son las entidades que, en sus objetivos estatutarios, plantean alcances relacionados con el desarrollo productivo (industrial y agropecuario) de la localidad y su zona de influencia; entre ellas se pueden citar a la banca pública y cooperativa, al gobierno local, a los entes públicos no gubernamentales, a los gremios empresariales, al sistema científico-tecnológico y a las entidades de comercialización, entre otras.

La hipótesis que guía la presente investigación es que las OAP no han logrado desarrollar una masa crítica de relaciones y proyectos, que les permita posicionarse como agentes relevantes en materia de promoción del desarrollo económico de Bahía Blanca. Se considera que el accionar conjunto de estos actores es poco relevante y no ha generado cambios estructurales significativos, que alteren positivamente la dinámica económica del territorio objeto de estudio. Con el propósito de corroborar esta cuestión, se entrevistó a 33 OAP en 2006, y se recolectó información sobre: a) metas y objetivos organizacionales; b) trayectoria; c) involucramiento con las problemáticas económicas del territorio; d) vínculos con otras entidades locales, nacionales y extranjeras y e) percepción de sus dirigentes respecto a

<sup>2</sup> Por *atractividad* se entiende la capacidad de una localidad para captar inversiones extranjeras directas, mientras que el concepto de *fertilidad* remite a las competencias que tiene un territorio para incentivar el nacimiento de empresas de capital local.

diversos puntos relacionados con las posibilidades de desarrollo económico local.<sup>3</sup>

Además de los datos recolectados a través de fuentes primarias, se utilizó información secundaria de diarios, revistas y archivos municipales, con el propósito de reconstruir lo más fehacientemente posible la historia de cada entidad y los lazos que se generaron entre éstas a lo largo de los años.

## Organización del trabajo

El artículo está organizado en cinco apartados y las conclusiones. En el primero se describe el marco teórico que sustenta la investigación. Aquí se exponen los aportes principales de la literatura especializada respecto al papel de las ciudades medias en los procesos de desarrollo territorial. Se trata de combinar los enfoques de la geografía y la economía, disciplinas sociales que convergen en este estudio, y que integran elementos de la discusión teórica contemporánea sobre la cuestión urbana y el crecimiento económico y la acumulación de capital. Vale la pena señalar, sin embargo, que de ningún modo esta sección pretende hacer una revisión exhaustiva de los múltiples aportes de estas disciplinas al entendimiento del fenómeno, sino de contribuir con un esfuerzo para la construcción de un esquema conceptual que resulta funcional para la presente investigación.

En el segundo se enuncian algunos rasgos fundamentales de la teoría de las redes, con especial énfasis en el papel que tienen las tramas organizacionales como desencadenantes de procesos de desarrollo económico territorial. A su vez, aquí también se mencionan las técnicas que existen para recoger información sobre la dinámica de funcionamiento de dichas tramas.

En el tercer apartado se incluye una presentación breve del territorio objeto de estudio y una síntesis sobre la gestación de las principales organizaciones de la localidad, y luego se analiza la comunicación

<sup>3</sup> Las entrevistas fueron semiestructuradas. El cuestionario aplicado constaba de preguntas abiertas y cerradas; a partir de estas últimas se construyeron los indicadores que figuran en el presente artículo.

entre ellas. Aquí, el esfuerzo de investigación se focaliza en esquematizar los procesos de intercambio de conocimientos e información entre actores, por considerarlos insumo fundamental para el desarrollo de cualquier territorio. Se consideran varias medidas de análisis de redes sociales (densidad y grado de centralidad), con el propósito de evaluar los procesos de comunicación; estas medidas surgen de la utilización de *software* especializado para tal efecto.<sup>4</sup>

Esta forma de evaluación de redes, muy utilizada en el ámbito de la antropología social y la sociología, ha ido ganando terreno en los estudios sobre desarrollo económico territorial, sobre todo debido a su facilidad para considerar el análisis meso (estudio de la trama en su conjunto) y el micro (posición de cada actor en el contexto de la red). Las medidas presentadas aquí constituyen una aproximación idónea para el entendimiento de estos dos enfoques. En esta sección también se muestra cómo el proceso de comunicación vigente en Bahía Blanca se traduce o no en actividades más complejas, como los proyectos económicos conjuntos que inciden en el crecimiento y la acumulación de capital local.

En el apartado cuarto se presentan algunos resultados respecto a la presencia/ausencia de liderazgos o hegemonías en el sistema institucional local, con el propósito de entender la capacidad de la trama en general y la de algunos actores para promover esfuerzos concertados. La metodología utilizada en esta parte se encuentra en sintonía con diversos trabajos académicos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en los cuales se estudian los entramados institucionales en ciudades medias.

En el quinto se exhiben datos respecto a la vinculación entre las entidades bahienses y organizaciones nacionales y extranjeras, con miras a conocer el grado de permeabilidad que demuestra el sistema institucional objeto de estudio a posibles acciones conjuntas con agentes externos.

Por último, a modo de conclusión, se realiza un análisis pormenorizado de los indicadores construidos y de los datos recopilados, se consideran tanto los resultados en términos sistémicos como los que involucran a los actores centrales del entramado analizado.

<sup>4</sup> Los programas UCINET 6.45 y Netdraw 2.12.

## Ciudades medias: competitividad y desarrollo territorial

En el mundo actual, una ciudad media implica un espacio que puede estar relacionado en forma activa con el resto del mundo, pero con un entorno social, cultural, simbólico y morfológico particular. En este contexto de avance sistemático de la urbanización a escala planetaria, el significado de las ciudades medias cambia respecto a lo que sucedía en el pasado.<sup>5</sup>

Durante el siglo xx, la urbanización creciente se veía como algo positivo para el desarrollo económico y social, en el ámbito de la geografía y de la planificación urbana. Hasta la década de 1970 se consideró que las grandes ciudades permitían generar mercados para el desarrollo industrial, promovían el empleo calificado, debido a la mayor especialización productiva, y facilitaban que los gobiernos pudiesen aplicar programas a gran escala en comunicaciones, transporte, agua potable, sanidad y tratamiento de residuos. Sin embargo, la teoría de los límites del crecimiento (Meadows et al. 1972)<sup>6</sup> alteró esta perspectiva.

<sup>5</sup> Hay definiciones cuantitativas muy diversas de lo que es una ciudad media y, por lo general, son arbitrarias. En el caso argentino, Sassone (2000) utiliza como límite inferior los 20 mil habitantes y como superior los 149 999; Vapñarsky (1995) identifica como aglomeraciones de esta naturaleza a todas las poblaciones entre los 50 mil y los 500 mil habitantes. También se usan criterios cualitativos (Bellet y Llop 2004) a la hora de identificar estas ciudades en territorios concretos atendiendo más a la función que desempeñan en su entorno más o menos inmediato —la influencia que mantiene con él—, por un lado, y al rol en la jerarquía urbana, es decir, su papel de “intermediación” potencial entre las ciudades más grandes y los espacios rurales. A diferencia de lo que sucede en relación con los criterios cuantitativos, se puede vislumbrar la existencia de cierto acuerdo con respecto al papel que estas ciudades desempeñan en los sistemas urbanos nacionales (Michellini y Davies 2009).

<sup>6</sup> Los límites de crecimiento (*The limit of growth*) es un informe encargado al Massachusetts Institute of Technology, por el Club de Roma, publicado en 1972, pocos años antes de la crisis del petróleo. Está basado en la simulación informática del programa World3, el cual recrea tanto el crecimiento de la población, como el económico y el incremento de la huella ecológica de la población sobre la tierra en los próximos 100 años, según los datos disponibles hasta la fecha. La tesis principal del libro es que, “en un planeta limitado, las dinámicas de crecimiento exponencial (población y producto per cápita) no son sostenibles”. Así, el planeta pone límites al crecimiento, como los recursos naturales no renovables, la tierra cultivable finita, y la capacidad del ecosistema para absorber la contaminación producto del quehacer humano, entre otros. Estos resultados tuvieron un fuerte impacto en la geografía y la economía, lo que permitió incorporar la noción de desarrollo sostenible o sustentable a distintas teorías.

Los problemas de contaminación ambiental, las deseconomías de aglomeración en servicios públicos y equipamiento, propias de las grandes urbes, las migraciones internas crecientes y el despoblamiento del territorio hicieron reflexionar a los planificadores respecto a la necesidad de buscar un desarrollo urbano más equilibrado, con una distribución más uniforme de la población en el espacio nacional.<sup>7</sup> Ante esta situación, se produjo una revalorización de las virtudes o ventajas de las ciudades medias y su rol de articuladoras y dinamizadoras del desarrollo regional. Eran capaces de disminuir todos los impactos negativos propios de las megaciudades, y evitar simultáneamente el despoblamiento de las áreas rurales.

Hasta la revolución industrial, las ciudades medias funcionaron como centros administrativos, espacios concentradores para la provisión de servicios y como lugares para la comercialización y venta de productos necesarios para la producción agrícola (Capel 2009). Durante el siglo xx, muchas de estas localidades se transformaron en espacios de radicación de empresas especializadas en sectores maduros, como por ejemplo la industria textil y del calzado.

Entre 1960 y 1970, algunas ciudades de esta naturaleza fueron objeto de diversas políticas que buscaron su crecimiento y consolidación a través de subsidios, créditos e inversión pública. De esta forma se alteró su dinámica, morfología y funcionamiento, mediante lo que se conoció como la política de polos de crecimiento (Paelinck 1963; Boudeville 1965). Sin embargo, hasta entrada la década de 1980, las ventajas económicas de la gran ciudad en relación con los núcleos urbanos de tamaño medio eran muy significativas: externalidades positivas de todo tipo vinculadas a la cercanía, a la posibilidad de establecer mayor cantidad de relaciones sociales, a la educación, a la disponibilidad de centros científicos y a la variedad del mercado de trabajo.

Hoy en día, debido a la internacionalización creciente de las telecomunicaciones y del desarrollo masivo de los medios de transporte, estas ventajas parecen estar disminuyendo, ya que la mayor conectividad mejora notablemente las capacidades competitivas de las ciudades

<sup>7</sup> Hay muchos organismos y organizaciones internacionales que mencionan la necesidad de promover sistemas urbanos más equilibrados. A modo de ejemplo, la Comisión Europea propuso, en 1999, el policentrismo como solución al desarrollo regional europeo, ya que daría mayor cohesión a las regiones. En dicho informe se destaca el papel de las ciudades medias como elementos estructurantes del territorio (Faludi 2005).



medias. Por tanto, estos espacios se constituyen en ámbitos propicios para alcanzar una mejor calidad de vida, y también en lugares adecuados para el desarrollo de emprendimientos productivos de cierta escala y complejidad tecnoproductiva.

Por otro lado, la utilización más adecuada de los recursos económicos, sociales, culturales y técnicos en estos territorios también acortaría la brecha competitiva.<sup>8</sup> Entre los instrumentos que permiten la optimización de estos recursos endógenos se encuentran las redes institucionales. La literatura sobre desarrollo económico territorial destaca el papel que tienen estas tramas de colaboración en la difusión de conocimientos e información y en la consolidación de estrategias de aprendizaje colectivo, que favorecen las potencialidades económicas del espacio en cuestión.

## Las organizaciones, las redes y la competitividad territorial

### La perspectiva teórica del análisis de redes

En la actualidad, una parte sustancial de los estudios sobre desarrollo económico local destacan el papel de las redes como un elemento clave para alcanzar una utilización óptima de los factores productivos. Según Méndez (1998), una porción importante del éxito competitivo de diversas localidades medias en el escenario de la economía mundial está íntimamente ligado al uso que estas sociedades hacen de los recursos genéricos y específicos presentes en el territorio. Los primeros se entienden como los factores indiferenciados que existen en la mayor parte de los lugares (recursos naturales, población sin calificación, ahorro disponible para inversión), mientras que los específicos son los que se construyen a partir del propio proceso de crecimiento económico y desarrollo (infraestructuras tecnológicas, mano de obra calificada, cultura organizacional y capacidad de gestión). Según esta óptica, el espacio de las redes y de la acción colectiva

<sup>8</sup> La idea de optimizar el uso de los recursos propios para promover el crecimiento y la acumulación de capital se encuentra bien formulada en el enfoque del desarrollo endógeno (Vázquez Barquero, Boisier, Alburquerque y Arocena, entre otros).

permite optimizar la utilización de ambos factores movilizando recursos subutilizados o estableciendo combinaciones entre ellos, con lo que después se podrá acumular más capital.

A través de las iniciativas conjuntas, los actores locales se comunican, comparten conocimientos, recursos y capacidades, y construyen espacios de trabajo común que facilitan el desarrollo de proyectos e innovaciones. Al intercambiar conocimientos específicos propios de cada agente se pueden desarrollar saberes nuevos, que ayudan a resolver problemas productivos, tecnológicos y organizacionales del territorio, y así mejorar las capacidades competitivas del espacio en cuestión. En este sentido, los beneficios de la cooperación son múltiples, ya que el trabajo conjunto permite enfrentar problemas complejos que para un solo actor serían imposibles de abordar.

De acuerdo con Harrigan (1992), los beneficios de la cooperación son: a) *internos*: las acciones conjuntas permiten compartir riesgos, acceder a mejor información y evitar la duplicación de esfuerzos; b) *competitivos*: la colaboración entre diversos agentes constituye un instrumento eficaz para promover sectores industriales específicos, para alcanzar su mejor posicionamiento en la economía mundial y c) *estratégicos*: la cooperación promueve la sinergia entre diversos actores, la transferencia de conocimientos y tecnología, y amplía las posibilidades de diversificación de las actividades productivas.

En el caso de las redes organizacionales, su conformación generalmente apunta al suministro de bienes públicos (planes estratégicos, agendas de desarrollo) que de otra forma no se prestarían. En este sentido, la conformación de tramas organizacionales constituye un medio para la resolución de problemas políticos, es decir, casos de búsqueda colectiva de objetivos o realización de propósitos comunes.

De acuerdo con Michael Best (1990), los sistemas de redes permiten diseñar mecanismos de gobernanza<sup>9</sup> dentro de un territorio, que facilitan los procesos de competencia de tipo schumpeteriano,

<sup>9</sup> La gobernanza supone la coordinación de acciones individuales, entendidas como formas primarias de construcción del orden social. El término se deriva de la teoría de los costos de transacción y del análisis del mercado y de la jerarquía como forma alternativa de organización económica (Williamson 1979). El concepto remite al uso compartido del poder y a la coordinación entre el sector público y el privado, y tiene como eje transversal la aceptación por parte de las autoridades políticas del fenómeno de la *publicación de lo público*, es decir, la extensión de lo público más allá del Estado (Cunill 1997).

donde la innovación y la creación de mercados resultan fundamentales para el crecimiento económico. En términos del autor, a través del espacio de las redes, las organizaciones del medio pueden comunicarse y coordinar acciones que redundan a posteriori en una mayor acumulación de capital. Este tipo de vínculos incluye la realización de proyectos de colaboración en áreas productivas, científicas, de prestación de servicios, institucionales, de infraestructura y equipamiento.

A modo de ejemplo sobre los alcances de este tipo de vínculos, Bennett y Krebs (1994), en un trabajo sobre 33 localidades de tamaño medio de la Unión Europea, encontraron que el papel del Estado resulta fundamental en la coordinación y consolidación de las redes, y que las ciudades más exitosas son las que lograron crear una estructura estable de gobernabilidad local. Los autores manifiestan que la complejidad de ellas covaría con el grado de desarrollo económico: las ciudades estancadas o en proceso de declive tienen redes fragmentadas y con una configuración de mosaico, mientras que las “ganadoras” presentan conexiones múltiples entre los actores.

En relación con este punto, los trabajos empíricos muestran que el paso de un modelo de organización del territorio, de carácter desarticulado y jerárquico, hacia uno en forma de red, requiere contar con instituciones dotadas de ciertos umbrales mínimos de recursos humanos y técnicos tangibles, que les permita administrar la complejidad, a los que deben sumarse, necesariamente, aspectos idiosincráticos y culturales, que favorezcan el diálogo y la interacción.

En esta línea argumental, Boisier (1997) sostiene que existen cuatro características básicas que definen a una organización capaz de trabajar en forma reticular: la *velocidad*, para reaccionar frente a cambios rápidos en el entorno; la *flexibilidad*, que posibilita dar respuestas diversas (de grande o pequeña escala, coyunturales o estructurales) de acuerdo con las demandas del exterior; la *virtualidad*, como condición para hacer arreglos de cooperación en el espacio cibernético y la *inteligencia*, definida como la capacidad para aprender de la experiencia propia que surge en la relación con el otro. Sobre esto, Morgan (1986) plantea que las organizaciones se pueden asemejar a *sistemas de procesamiento de información*, que atrapan y filtran los conocimientos que circulan en el entorno, los procesan en términos de lo que han aprendido, los interpretan, los cambian y actúan sobre ellos.

## El tratamiento empírico del fenómeno de las tramas organizacionales

En cuanto a la metodología utilizada para el estudio de redes institucionales, las investigaciones referidas a esta problemática comienzan por identificar a las OAP más activas en un territorio concreto, y evaluar sus objetivos y alcances. Después intentan interpretar los lazos que unen a las organizaciones diferenciando la mera trasmisión de información entre las partes de los vínculos que suponen un grado de compromiso mayor entre los agentes (Filippi y Torre 2003). En lo que concierne al análisis de la estructura de la red, los trabajos incorporan aproximaciones cuantitativas y cualitativas que ayudan a que su caracterización sea mejor.

En los enfoques cuantitativos, el aspecto más estudiado es la medición de la densidad reticular, que consiste en identificar si existen vínculos entre los actores, para evaluar el grado de conectividad vigente en el conjunto considerado. Cualquiera de los índices creados para tal fin resulta útil para conocer el grado de saturación presente en una red, y permite comparar entramados organizacionales de ámbitos territoriales distintos y también su evolución, así como apreciar su consolidación y madurez a través del tiempo (Caravaca et al. 2005). En cuanto a la caracterización cualitativa de las redes, los trabajos se focalizan en considerar las propiedades de las relaciones de cooperación entre los agentes, la existencia de una definición correcta de las estructuras de poder y la capacidad de movilización colectiva.

En el análisis de las propiedades de la trama, se diferencia entre las de carácter reactivo, que surgen ante la necesidad de responder a problemas ya existentes y las proactivas, que buscan descubrir oportunidades nuevas (Méndez 1998). En este punto, también es importante considerar la coyuntura o estabilidad de la cooperación y la existencia de una reflexión estratégica que la oriente a mediano o largo plazo (Domínguez Ares 1999; Erbiti 2004).

La caracterización de las estructuras de poder supone analizar el equilibrio o la hegemonía de los agentes y la posible conflictividad que se pueda originar entre ellos (Hanneman 1998). A su vez, no menos importante resulta la evaluación de la capacidad de movilización colectiva, que supone el involucramiento efectivo de la sociedad en la ejecución de proyectos comunes.

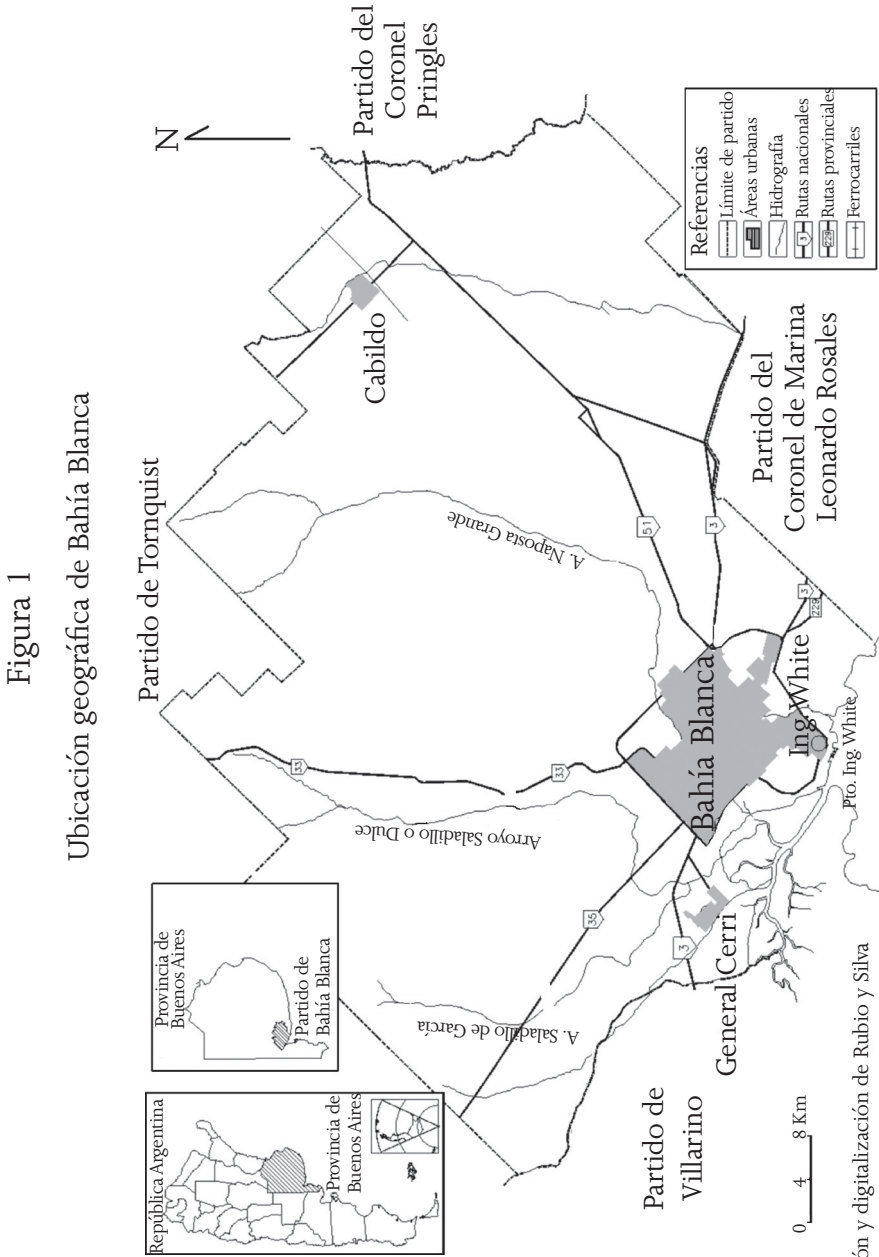
Además, es interesante destacar que en el análisis reticular de organizaciones no sólo se tiene en cuenta el anclaje territorial de los actores sino también su grado de apertura al exterior, ya que si bien la proximidad geográfica constituye un elemento clave para activar acciones colectivas, puede no ser suficiente para promover procesos de aprendizaje e innovación en la comunidad analizada (Bianchi y Miller 2000). En este sentido, la evidencia empírica muestra que las localidades de mayor crecimiento y desarrollo son las que tienen redes con vínculos externos importantes, tanto nacionales como internacionales.

En este artículo se privilegia el uso de indicadores cuantitativos, tanto para evaluar los vínculos entre los agentes que integran el sistema institucional local, como para analizar las relaciones que ellos establecen con otros actores ajenos al territorio.

## Trayectoria histórica y vínculos entre las instituciones de apoyo a la producción de Bahía Blanca

Al igual que muchas localidades de la República Argentina, Bahía Blanca constituye un núcleo urbano de tamaño medio (300 mil habitantes),<sup>10</sup> que tiene gran interacción con áreas rurales, en este caso de la pampa húmeda. En su rol de estructuración y organización del territorio, la ciudad desempeña el típico papel de intermediador y prestador de servicios a su zona de influencia. Se reconoce como cabecera regional del sudoeste de la provincia de Buenos Aires, y es sede de importantes infraestructuras administrativas, legales, financieras, hospitalarias, educativas y científico-tecnológicas. Otra particularidad es su desarrollo industrial intermedio, es puerto, y tiene centro de trasbordo de materias primas agropecuarias hacia los principales mercados extracontinentales; esta situación también la posiciona

<sup>10</sup> En el ranking de aglomerados urbanos del país (cerca al medio millar), Bahía Blanca se encuentra entre las 30 ciudades con más población y ocupa el decimoquinto lugar, si se excluye a Buenos Aires y el conurbano bonaerense. Pese a que Bahía Blanca está entre las principales áreas urbanas de la nación, su densidad en habitantes/km<sup>2</sup> la asemeja más a ciudades medias como San Nicolás, en la provincia de Buenos Aires; Santiago del Estero o San Fernando, en Chaco; zonas urbano-rurales, como Manuel Belgrano, en Jujuy, o Cruz Alta, en Tucumán.



Fuente: elaboración y digitalización de Rubio y Silva (2007).

como un nodo de transporte importante, que relaciona el centro del país con el norte de la Patagonia (véase figura 1).<sup>11</sup>

De acuerdo con las últimas estimaciones, el producto bruto geográfico de la jurisdicción de Bahía Blanca alcanza 23 097 millones de pesos argentinos (Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca, CREEBBA 2014). En cuanto a su valor agregado, destaca la industria manufacturera, con 7 661 millones (33.16 por ciento); el comercio (17.62); la enseñanza y salud (8.83); el transporte; el almacenamiento y las comunicaciones (8.26) y la intermediación financiera (7.09).

A lo largo de su trayectoria, la localidad ha logrado conformar un número muy significativo de entidades vinculadas al impulso y la promoción de la actividad económica. Este agrupamiento de organizaciones es amplio, diverso y heterogéneo, se especializa en áreas diferentes y sus objetivos y metas son distintos, de acuerdo con su actividad principal (véase anexo).

En el mapa institucional bahiense se pueden reconocer asociaciones surgidas en las diversas etapas históricas de la ciudad, fruto de una evolución lógica de las necesidades de la economía urbana y regional. Esta situación ha provocado que en la actualidad convivan entidades centenarias, cuyo origen data de fines del siglo XIX, con organizaciones noveles constituidas hace apenas algunos años. Las de mayor complejidad funcional han nacido sobre todo durante el periodo de sustitución de importaciones (1932-1976); son de carácter público, y constituyen un intento por promover la ciencia y la tecnología en el ámbito local, como forma de incentivar el crecimiento económico y productivo.<sup>12</sup>

En Bahía Blanca, 15 de las OAP se crearon durante la década de 1990, como correlato de las transformaciones profundas de la economía argentina en estos años y en el marco de las estrategias de descentralización y de cooperación público-privada impulsadas por los gobiernos nacional y provincial.

<sup>11</sup> Sobre el anillo de circunvalación externo a la ciudad convergen las rutas nacionales números 3, 33, 35, 229 y 252 y las rutas provinciales 7 y 51. Además, al puerto local llegan tres líneas férreas de las empresas Ferro Expreso Pampeano y Ferrosur Roca.

<sup>12</sup> Este grupo está integrado por las siguientes organizaciones: UNS; UTN; PLAPIQUI; INIBIBB; IADO; CRIBABB y CERZOS.

Si bien el mapa institucional bahiense es significativamente extenso, su compromiso histórico con el desarrollo económico de la jurisdicción no ha sido relevante (Diez 2010). La evidencia documental registrada en memorias organizacionales, en diarios y revistas locales ha mostrado que, a lo largo de la historia, estas entidades no han tenido una vocación de colaboración entre ellas y con el medio circundante, en pos de promover el crecimiento económico, la inversión tecnoproductiva y la infraestructura (Diez 2010).

En este sentido, en la mayoría de dichas entidades, estas acciones han constituido un objetivo subsidiario, sin llegar a conformar una política central de su vida institucional. La poca mención de estas funciones en las memorias de las organizaciones y la pobre notificación de casos evidenciados en la prensa muestran que la comunicación entre ellas ha sido esporádica ante necesidades puntuales, y sólo se ha centrado en promover relaciones de carácter protocolar y solucionar problemas sencillos (Diez 2010).

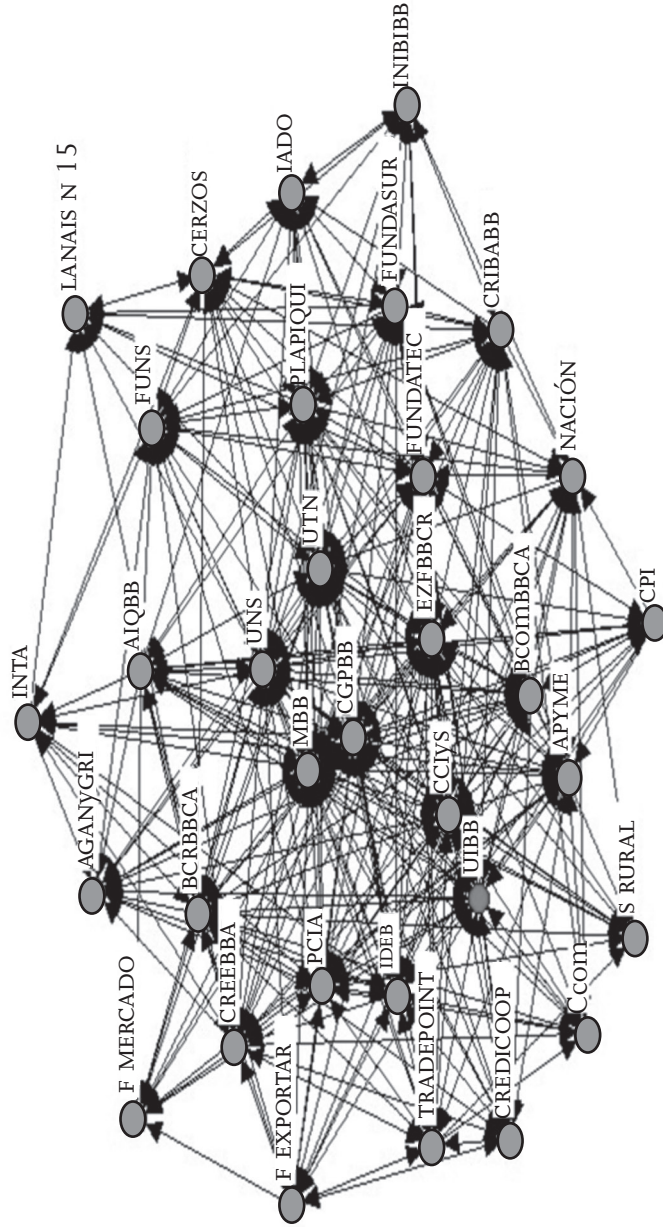
Por otro lado, es posible hacer una apreciación similar a partir de los datos obtenidos de los proyectos económicos conjuntos entre las instituciones, tendientes a promover el crecimiento económico del territorio. En relación con este punto, un análisis centrado en tendencias muestra que las iniciativas conjuntas generadas por ellas a lo largo de la historia de la jurisdicción han sido sumamente pobres, lo que refleja la ausencia de una verdadera cultura de compromiso con el desarrollo. Por ejemplo, entre 1920 y 2004 sólo se recopilaron 28 proyectos que involucraron a dos o más entidades, que tuvieron algún efecto en las posibilidades de desarrollo económico local (Diez 2010).

Hasta 1980, la actividad conjunta más significativa desarrollada con cierta continuidad por las organizaciones bahienses fue la exposición agropecuaria e industrial permanente. Entre 1990 y el año 2000 cobraron relevancia los programas de acción conjunta impulsados por la municipalidad de Bahía Blanca en el marco del Plan Estratégico de la jurisdicción. Estas iniciativas involucraron a un número significativo de OAP de la ciudad, aunque no obtuvieron resultados positivos, ya que la mayoría de los proyectos lanzados durante este proceso no logran concretarse (Diez y Gutiérrez 2009).

Por último, entrevistas realizadas sobre este agrupamiento de organizaciones refuerzan las evidencias del análisis histórico, ya que dan



Figura 2  
Comunicación entre las organizaciones de apoyo a la producción de Bahía Blanca



Nota: en el anexo aparecen los nombres de las organizaciones.  
Fuente: elaboración propia, con base en UCINET 6.45 y Netdraw 1.42.

cuenta de una interacción pobre entre ellas. De acuerdo con la información recopilada, se pudo corroborar que las entidades tenían dificultades serias para comunicarse entre sí. En la figura 2 se muestra el flujo de información entre las entrevistadas.

En función de los datos obtenidos en las consultas, se comprobó que sólo están presentes 48 por ciento de las relaciones posibles entre las organizaciones, lo cual muestra orificios estructurales importantes en la trama considerada. Pero un análisis detallado de los vínculos recopilados refleja que la MBB es la organización que más envía información al resto de los agentes, con 30 contactos seguida, en orden de importancia, por la UNS, con 29, el CGPBB, con 28, y la CCIys, junto a la UTN, con 25 cada una (véase figura 3).

Figura 3

Grado de centralidad en la red comunicaciones

Organizaciones	Lazos de salida	Lazos de entrada	Normal lazos de salida	Normal lazos de entrada
MBB	30	27	93.750	84.375
UNS	29	26	90.625	81.250
CGPBB	28	24	87.500	75.000
CCIys	25	19	78.125	59.375
UTN	25	24	78.125	75.000
UIBB	21	21	65.625	65.625
EZFBBCR	19	25	59.375	78.125

Fuente: elaboración propia, con base en UCINET 6.45 y Netdraw 1.42.

Según la óptica de las redes sociales, estos cinco actores pueden considerarse como los más influyentes en el esquema de relaciones, ya que al tener una cantidad importante de nexos con otros agentes les da credibilidad en el entorno y también capacidad para acceder a los diversos recursos esparcidos en la malla, y así les permite satisfacer más necesidades.

En cuanto a los actores que más reciben conocimientos e información, en primer término está la MBB, con 27 lazos, luego la UNS, con 26, el EZFBBCR, con 25, y el CGPBB y la UTN, con 24 (véase figura

3). El papel de estas cinco instituciones es prominente dentro de la red, ya que el intento de comunicarse con ellos refleja un acto de deferencia, que muestra su centralidad en el esquema de relaciones. La información recolectada respecto a la cantidad de proyectos conjuntos de las entidades se puede considerar significativamente bajo (46), si se compara con estudios similares realizados para otras localidades de Argentina.<sup>13</sup>

Del total de organizaciones entrevistadas, la UNS fue la que declaró tener más proyectos (26), en comparación con otras del universo considerado; seguida por la MBB, con 13; el CERZOS, con 10, y la CCIYS, con 8 (véase figura 3). Aunque siete instituciones consultadas no desarrollaban proyectos conjuntos con otras del entramado en el momento de las entrevistas (véase figura 4).

Figura 4

Cantidad de proyectos conjuntos por organización

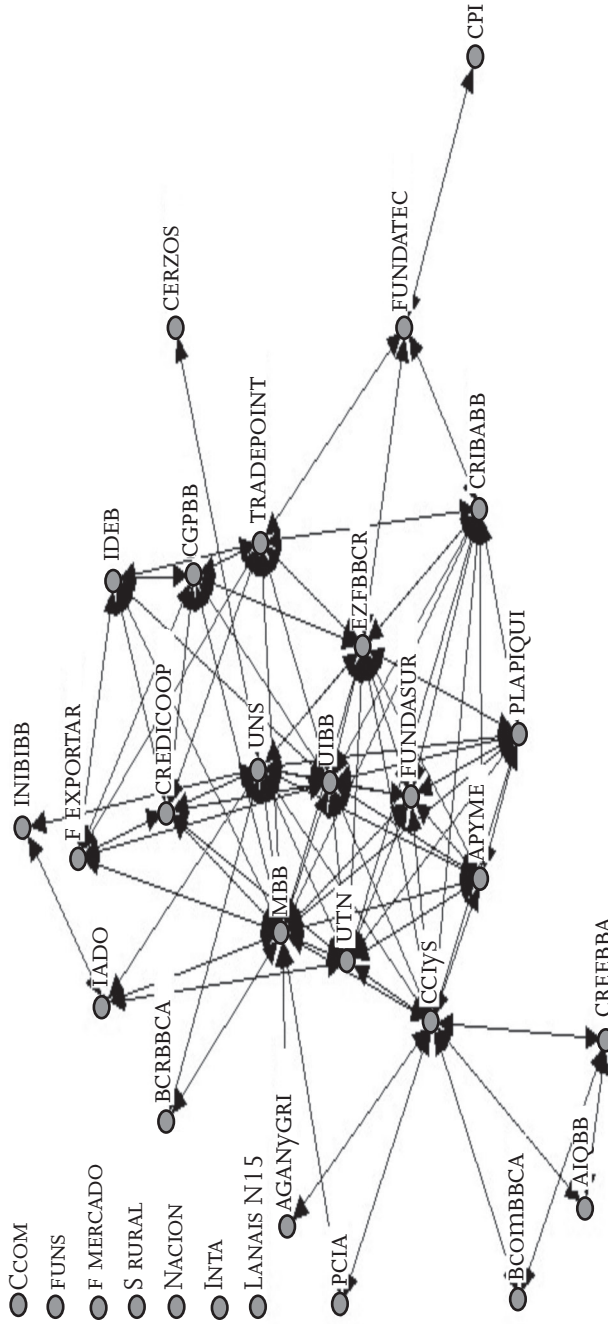
Organizaciones	Proyectos
UNS	26
MBB	13
CERZOS	10
CCIYS	8
PLAPIQUI	5
UTN	4

Fuente: elaboración propia, con base en entrevistas.

De nuevo, la presencia de un número tan significativo de agentes desarticulados (véase figura 5) muestra la idea de que, aun en años recientes, las OAP de Bahía Blanca tienen inconvenientes importantes para transformar vínculos formales de comunicación en verdaderos proyectos de colaboración, que permitan apuntalar el desarrollo económico y la acumulación de capital en la localidad.

<sup>13</sup> A modo de ejemplo, Ferraro y Costamagna (2002), en un trabajo sobre la ciudad de Mar del Plata, encontraron 142 proyectos de colaboración, desarrollados por 27 organizaciones. Para el caso Bahía Blanca, si bien los 46 proyectos realizados en un año es una mejora sustancial respecto a la media histórica, son pocos si se comparan con los resultados enunciados antes.

Figura 5  
Lazos entre organizaciones a partir de proyectos conjuntos



Nota: en el anexo aparecen los nombres de las organizaciones.  
Fuente: elaboración propia, con base en UCINET 6.4.5 y Netdraw 1.42.

## Liderazgos institucionales en Bahía Blanca

Entre los referentes principales de la economía urbana y regional, Utria (1981) plantea que el elemento fundamental de las posibilidades de desarrollo territorial es el grado de organización en una comunidad. Según el autor, una sociedad dinámica que experimenta un cambio activo a favor del desarrollo contiene una dosis de conflicto y de puja de intereses, pero en la búsqueda del progreso social y económico la población debe estar integrada para asegurar un grado razonable de acuerdo y de unidad de acción.

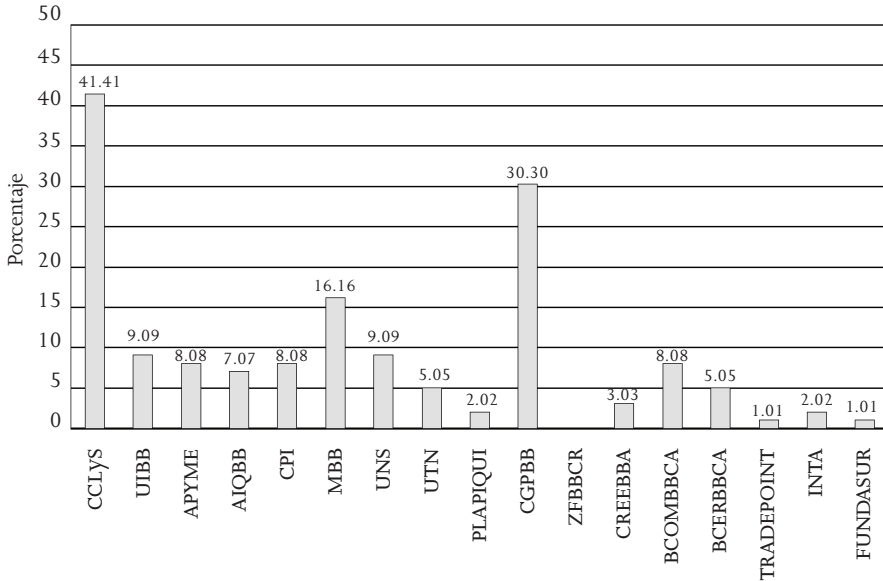
Desde esta visión, resulta de suma importancia el papel que juegan las organizaciones territoriales y sus líderes como catalizadores y guías de la ciudadanía, capaces de impulsar una estrategia que contenga y sintetice aspiraciones diferentes. Esta perspectiva supone que en cuanto más eficiente es la organización del territorio y más genuino es el liderazgo institucional, la comunidad local estará en mejores condiciones de desempeñar un papel activo y eficiente en las tareas del desarrollo.

En este sentido, el liderazgo institucional se entiende como la habilidad de una organización para obtener una delegación voluntaria de facultades por parte de otras entidades en una gama amplia de asuntos. En un intento por evaluar la presencia o ausencia de liderazgos de esta naturaleza, D'Annunzio (2000), Costamagna (2000) y Ferraro y Costamagna (2002) elaboraron una metodología que permite estudiar cuatro puntos clave para el desarrollo económico local. Consiste en instar a los referentes locales para que nombren, de manera objetiva, a los agentes que consideran líderes en los siguientes temas, y que exista la posibilidad de una autoevaluación: a) elaboración de iniciativas y propuestas; b) capacidad para articular y generar consenso entre las entidades; c) capacidad de negociación con actores externos y d) visión estratégica de futuro respecto a temas vinculados con el desarrollo económico de la ciudad.

Con base en estos criterios, los resultados obtenidos en Bahía Blanca arrojaron ausencia de liderazgos claros (superiores a 50 por ciento del valor de los índices) entre las instituciones entrevistadas. En primer lugar, el indicador "iniciativas y propuestas" muestra como organización más destacada a la CCIYS (41 por ciento del valor del índice) seguida, en orden de importancia, por el CGPBB (30) y la MBB (16).

Figura 6

## Iniciativas y propuestas



Fuente: elaboración propia, con base en entrevistas.

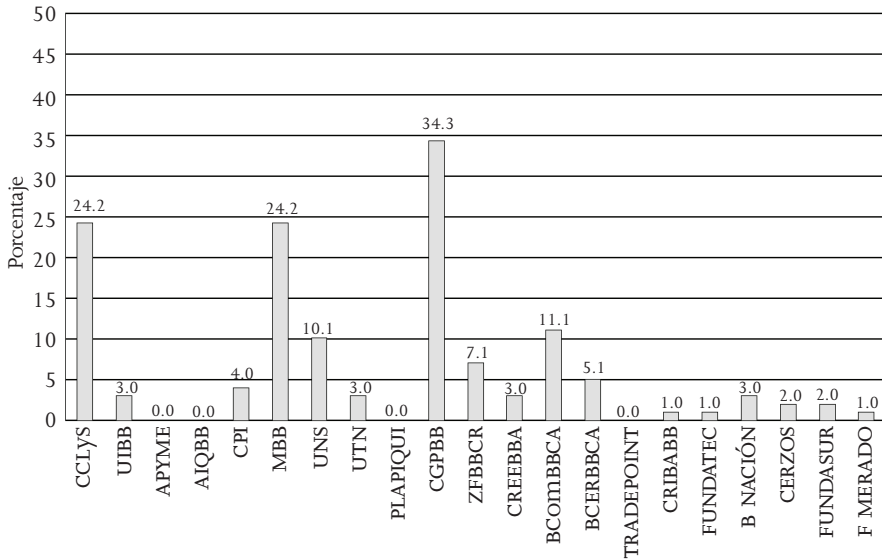
En lo que respecta a la “capacidad para articular y generar consenso”, las hegemonías son aún menos significativas, ya que ningún actor supera 35 por ciento del valor del índice propuesto. En este caso, entre los agentes que más se destacan de nuevo está el CGPBB, con 34 por ciento; la CCLYS, con 24, y la MBB, con 24.

En tercer término, en el índice de “negociación externa” otra vez la primacía fue para el CGPBB (44 por ciento), la MBB (37) y la CCLYS (25.3). Con valores significativamente más bajos aparecen la BCOMBBCA (18 por ciento) y la UIBB (14).

En cuarto lugar, el indicador “visión estratégica de futuro” destaca el papel del CGPBB por sobre el resto de los actores. Esta organización alcanza 46 por ciento del valor del índice, seguido por la CCLYS (22) y la BCOMBBCA, con 19 por ciento.

Figura 7

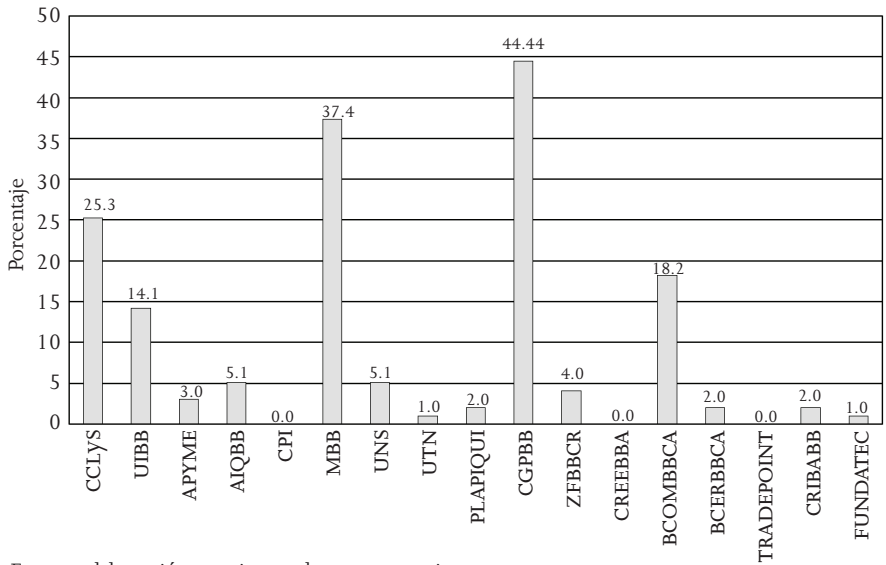
Capacidad para articular y generar consenso



Fuente: elaboración propia, con base en entrevistas.

Figura 8

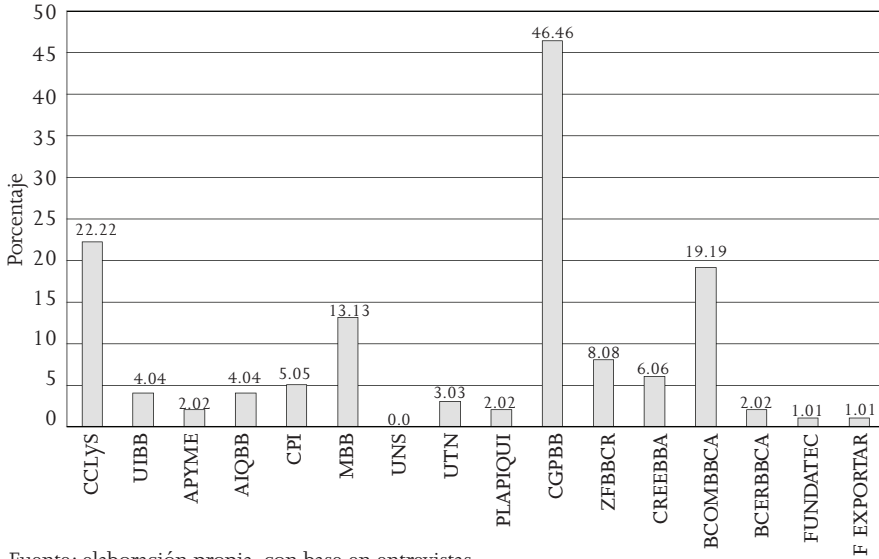
Negociación externa



Fuente: elaboración propia, con base en entrevistas.

Figura 9

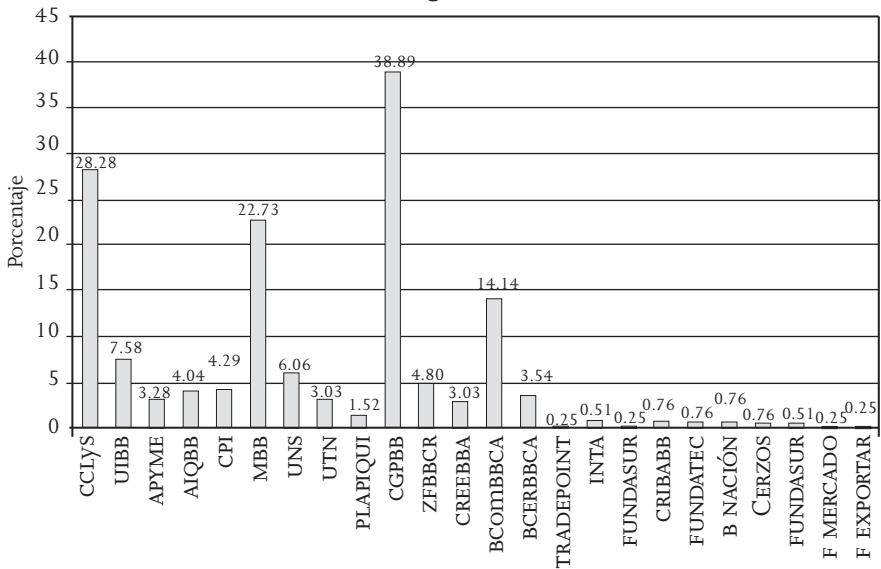
Visión estratégica de futuro



Fuente: elaboración propia, con base en entrevistas.

Figura 10

Liderazgos totales



Fuente: elaboración propia, con base en entrevistas.



En relación con el indicador de la visión a futuro, es importante destacar que cuatro organizaciones no emitieron opinión sobre él, por considerar que en la localidad no existían entidades que cumplieran con este requisito. Esta cuestión puede significar la ausencia de una perspectiva de mediano-largo plazo por parte de los agentes, respecto al futuro económico del territorio, o la imposibilidad de manifestarla en forma concreta, a través de proyectos o iniciativas de cierta importancia.

El gráfico de liderazgos totales es congruente con los resultados registrados, y evidencia la falta de actores que alcancen valores significativos del indicador, es decir, superiores a 50 por ciento.

## Grado de apertura externa de las instituciones bahienses

Bianchi y Miller (2000) plantean que el desarrollo económico tiene mayor probabilidad de ocurrir en un territorio determinado, si la población de agentes que interactúa en él es amplia y abierta. A partir de un análisis basado en varias localidades medias, los autores concluyeron que los territorios industriales con mayor dinamismo son los que poseen grupos sociales abiertos, capaces de incorporar positivamente los cambios del entorno, de tal forma que puedan fortalecer sus capacidades competitivas.

Desde su punto de vista, si un grupo social es cerrado y poco comunicativo, la aparición de un actor dinámico e innovador que busque alterar los mecanismos de regulación vigentes puede estimular la aparición de coaliciones regresivas que lo sancionen, con el objetivo de salvaguardar intereses e instituciones preexistentes. De esta forma, los espacios que actúan según esta lógica no logran asimilar adecuadamente los cambios de la economía internacional, y pierden protagonismo en los mercados mundiales.

Por otro lado, si un grupo social es abierto, es decir, si los agentes del sistema tienen intercambios con el exterior se generan procesos adaptativos y de aprendizaje de manera natural, que transforman tales vínculos en oportunidades, ya sea comerciales productivas, tecnológicas u organizacionales.

En términos de Coró (2000), dichos lazos externos se traducen en actividades y proyectos que alteran el orden establecido y promueven en forma natural el crecimiento económico del territorio. Un sistema institucional abierto resulta ser más permeable a la aparición de procesos innovadores y creativos, que pueden favorecer la acumulación de capital.

Figura 11

Contacto con otras organizaciones

	Resto del país		Extranjero	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Sí	32	97	24	73
No	1	30	9	27
Total	33	100	33	100

Fuente: elaboración propia, con base en entrevistas.

En Bahía Blanca, 32 (97 por ciento) de las 33 organizaciones entrevistadas manifestaron tener vínculos con agentes nacionales, mientras que 24 (73) disponían de contactos con el exterior (véase figura 11). A su vez, los referentes de las organizaciones sostienen que la naturaleza de los vínculos es diversa; en algunos casos es de tipo formal-institucional, y asume la forma de convenios o acuerdos marco, y en otros surge a partir de relaciones interpersonales entre miembros.

Dentro del espectro de relaciones formales con entidades del extranjero, destacan sobremanera los vínculos establecidos por la UNS y los institutos del CONICET (CRIBABB, PLAPIQUI, INIBIBB, IADO y CERZOS) y los lazos que la MBB ha generado con diversas entidades en la última década.<sup>14</sup> Luego siguen, en orden de importancia, los lazos estable-

<sup>14</sup> La Secretaría de Relaciones Institucionales de la UNS tiene contactos con organismos, fundaciones y organizaciones no gubernamentales internacionales, entre las que se destacan la Agencia Interamericana para la Cooperación y el Desarrollo, el Programa ALBAN (Unión Europea), la Agencia Española de Cooperación Internacional, el Servicio Alemán de Intercambio y la Agencia de Cooperación Internacional de Japón. Además, dispone de contactos con embajadas y consulados. Por otro lado, cada unidad académica de la universidad tiene lazos con casas de estudio e institutos del exterior, destacan los vínculos con España, Italia, Francia y países de América Latina, en su mayoría con Brasil y Chile. En los institutos del

cidos por entidades como el CGPBB, el TRADEPOINT y el EZFBBCR que, debido a la naturaleza de las actividades que ejecutan, desde luego están en contacto con entidades extranjeras<sup>15</sup> (véase figura 12).

Figura 12

Tipo de organizaciones con las que se comunican

	Resto del país		Extranjero	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Gremiales empresarias	17	52	4	12
Instituciones educativas y científico-tecnológicas	25	76	18	55
Organismos gubernamentales	28	85	17	52
Otros (organizaciones no gubernamentales, empresas)	14	42	7	21

Fuente: elaboración propia, con base en entrevistas.

Como se observa en la figura 12, en las relaciones con organizaciones del resto del país predominan los contactos con organismos públicos, nacionales y provinciales y otros municipios (85 por ciento de las entidades entrevistadas), y en segundo término aparecen aquéllos

CONICET, la PLAPIQUI tiene un mayor grado de internacionalización; dispone de contactos con universidades, centros de investigación e instituciones de Estados Unidos, Inglaterra, México, Canadá, Países Bajos, Italia, España, Suecia, Francia, Australia, Portugal, Brasil, Chile y Cuba. En orden de importancia, sigue el IADO que tiene contactos con entidades científicas y organismos de Portugal, Holanda, Italia, Brasil, Chile, Venezuela y Estados Unidos. En tercer término aparecen el INIBIBB, vinculado con universidades de la India y la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y Cultura; el CERZOS, con Brasil, y el Instituto Internacional de Plantas y el CRIBABB, con entidades de Estados Unidos y Chile. A partir de 1995, la municipalidad de Bahía Blanca desarrolló una estrategia de internacionalización, que permitió posicionar a la localidad en diversas redes globales la asociación mercociudades, el programa URB-AL, etcétera). A su vez, entre 1994 y 2003, el gobierno de la comuna incentivó el hermanamiento con varias ciudades del exterior (Reus, Jacksonville, Quios, Fermo, Christchurch, Dalian, Ashdod, Talcahuano, Piura y Cienfuegos) con las cuales la Secretaría de Gobierno y la Agencia de Relaciones Internacionales mantienen contacto, aunque en forma esporádica.

<sup>15</sup> Entre las organizaciones internacionales más destacadas con las cuales se contactan estas tres entidades sobresalen el Comité de Zonas Francas de las Américas, la Federación Mundial de Trade Points, perteneciente a Naciones Unidas, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y embajadas, consulados y puertos de diversos países.

con instituciones educativas y científico-tecnológicas (76). En el caso de las organizaciones extranjeras, destacan los lazos con instituciones educativas y científicas (55) seguidos por los establecidos con organismos gubernamentales (52). En las figuras 13 y 14 se presentan los datos relativos a proyectos conjuntos con entidades nacionales y extranjeras.

En la figura 13 se aprecia que las entidades que disponen de proyectos con entes nacionales es el doble de las que los realizan con las

Figura 13

Proyectos conjuntos con otras organizaciones

	Resto del país		Extranjero	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Sí	20	61	10	30
No	13	39	23	70
Total	33	100	33	100

Fuente: elaboración propia, con base en entrevistas.

Figura 14

Tipo de proyectos con otras organizaciones nacionales o extranjeras

	Resto del país		Extranjero	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Comercial	1	5	1	10
Productivo	10	50	1	10
Financiero	3	15	1	10
Educativo	10	50	6	60
Tecnológico	14	70	6	60
Social	5	25	3	30
Otro	3	15	0	-----

Fuente: elaboración propia, con base en entrevistas.

extranjeras. En ambos casos, aunque son de naturaleza diversa, predominan aquéllos con objetivos tecnológicos o educativos, pero existen muchos con metas o alcances múltiples (véase figura 14). Por otro lado, en términos generales, las organizaciones bahienses carecen de presupuesto específico para financiar proyectos con otros organismos (véase figura 15). Esta situación constituye una limitación para mantener y consolidar contactos.

Figura 15

## Formas de financiamiento para proyectos conjuntos

	Resto del país		Extranjero	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Dispone de presupuesto específico	7	21	5	15
No dispone de presupuesto específico	22	67	24	73
No sabe/no contesta	4	12	4	12
Total	33	100	33	100

Fuente: elaboración propia, con base en entrevistas.

En este sentido, la información suministrada por los entrevistados muestra que sólo siete entidades (21 por ciento) disponen de fondos para financiar actividades con organizaciones nacionales y cinco (15) cuentan con recursos económicos para poder sostener acciones de largo aliento con entidades extranjeras.

## Conclusión

En el ámbito de la economía urbana y regional, existe un interés creciente en el papel que pueden jugar las ciudades medias como instrumentos capaces de favorecer el desarrollo de sistemas urbanos más equilibrados. Entre los elementos clave que permiten el crecimiento y consolidación de estos núcleos poblacionales están las redes institucionales, que son un insumo básico para la promoción de la compe-

tividad urbana, ya que incentivan la transformación económica y social de los territorios. Como sostienen Michellini y Davies (2009), los actores institucionales –públicos y privados– juegan un rol significativo en el desarrollo de una localidad. Las características y la capacidad de coordinación del contexto institucional (Amin y Thrift 1995), en función de proyectos concretos y de una visión de futuro del territorio, constituyen, con frecuencia, un rasgo distintivo de sus potencialidades. A su vez, en el contexto actual de la economía mundial, la capacidad de dichas entidades para aprender de los cambios en el entorno y generar y difundir conocimiento en el ámbito local –social o empresarial– es un elemento destacado en la literatura como incentivador del crecimiento y la acumulación de capital.

En el caso de Bahía Blanca, el estudio sobre el comportamiento de las OAP arroja que las entidades no se relacionan adecuadamente, situación que repercute en las posibilidades de desarrollo del sistema productivo. En primer término, se observa que la densidad de vínculos entre ellas puede catalogarse como media baja, ya que sólo están presentes 48 por ciento de las comunicaciones posibles, y hay una cantidad elevada de orificios estructurales en la *red comunicaciones*.

Entre los actores que más emiten y reciben información destacan la MBB, el CGPBB, la CCIYS, la UNS, la UTN y el EZFBBCR. En cuanto a la cantidad de proyectos conjuntos entre las entidades estudiadas, son pocos, si se comparan con otras experiencias en las que se ha utilizado una metodología de estudio similar, lo que evidencia una falta de sinergia entre las organizaciones. Las que declararon más actividades en forma conjunta fueron la UNS (26); la MBB (13); el CERZOS (10) y la CCIYS (8). Otras siete manifestaron que no tenían proyectos en colaboración al momento de efectuarse las entrevistas, lo cual refuerza la idea de la fragmentación y la ausencia de una verdadera cooperación-articulación entre las instituciones bahienses.

Al considerar estos resultados, resultan lógicos los valores alcanzados en los índices de liderazgo, que no muestran hegemonías claras de algún actor, y destacó parcialmente la figura del CGPBB, la MBB y la CCIYS; los que han logrado capitalizar mejor los recursos que se pactan en la red, y potenciar su imagen dentro del entramado.

También resultan coherentes los datos registrados sobre las relaciones de los actores con entidades nacionales y extranjeras. Es con-

sistente que las organizaciones que no logran conformar vínculos duraderos con su entorno más próximo, tampoco estén en condiciones de hacerlo con instituciones geográficamente más lejanas. Por tanto, se observaron pocos proyectos con entidades nacionales y extranjeras y, al mismo tiempo, una vocación pobre de las asociaciones para cambiar este escenario, debido a la falta de un presupuesto asignado para tal efecto.

Estas acciones son el reflejo de una consecuencia histórica, ya que en Bahía Blanca no existe una trayectoria de trabajo mancomunado entre las entidades. El análisis documental mostró que las actividades conjuntas nunca han sido una fortaleza de las organizaciones locales, sino más bien un objetivo subsidiario de su vida institucional (Diez 2010).

Desde este punto de vista, la ausencia de una cultura de colaboración arraigada puede constituirse en un obstáculo que limite las posibilidades de crecimiento, innovación y acumulación de capital en la ciudad, tanto en el mediano como en el largo plazo. Por último, se puede decir que la *dependencia del sendero*<sup>16</sup> constituye una restricción significativa que moldea el presente de las instituciones y condiciona su futuro, y afecta también las potencialidades y perspectivas de desarrollo económico de la localidad.

Sólo un cambio idiosincrático profundo de las organizaciones, a favor del diálogo y la interacción con el medio, será capaz de alterar este patrón de comportamiento, y lograr que las OAP bahienses adopten prácticas propias de los territorios más dinámicos en el contexto actual de la economía internacional.

Recibido en agosto de 2014

Aceptado en abril de 2015

<sup>16</sup> Por dependencia del sendero (*path dependence*) se entiende el hecho de que las decisiones que toman los agentes en la actualidad están condicionadas por su experiencia anterior. De este modo, si ellos en el pasado no colaboraron para promover el desarrollo económico y productivo de la jurisdicción, tampoco lo harán en el futuro.

## Bibliografía

- Amin, Ash y Nigel Thrift. 1995. Institutional issues for the European regions: from markets and plans to socioeconomics and power of association. *Economy and Society* xxiv (1): 41-66.
- Bellet, Carme y Joseph Llop. 2004. Miradas a otros espacios urbanos: las ciudades intermedias. *Scripta Nova* VIII (165): 1-30. <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-165.htm> (1 de agosto de 2014).
- Bennett, Robert y Gary Krebs. 1994. Local economic development partnerships: an analysis of policy networks in ECLEDA local employment development strategies. *Journal of Regional Studies* xxviii (2): 119-140.
- Best, Michael. 1990. *The new competition: institutions of industrial restructuring*. Cambridge: Polity Press.
- Bianchi, Patricio y Lee Miller. 2000. Innovación, acción colectiva y crecimiento endógeno: un ensayo sobre las instituciones y el cambio estructural. En *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*, compilado por Fabio Boscherini y Lucio Poma, 77-98. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento, Miño y Dávila.
- Boisier, Sergio. 1997. El vuelo de una cometa. Una metáfora para una teoría del desarrollo territorial. Santiago de Chile: Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), Serie Ensayos ILPES N° 37.
- Boudeville, J. R. 1965. *Los espacios económicos*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Camagni, Roberto. 1991. *Innovation networks: a spatial perspective*. Nueva York: Belhaven Press.
- Capel, Horacio. 2009. Las pequeñas ciudades en la urbanización generalizada y ante la crisis global. *Investigaciones Geográficas* LXX (1): 7-32.



- Caravaca, Inmaculada, Gema González y Rocío Silvia. 2005. Innovación, redes, recursos patrimoniales y desarrollo territorial. *Revista Estudios Urbanos Regionales (EURE)* XXXI (94): 5-24.
- Coró, Giancarlo. 2000. Contingencia, aprendizaje y evolución en los sistemas productivos locales. En *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*, compilado por Fabio Boscherini y Lucio Poma, 295-398. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento, Miño y Dávila.
- Costamagna, Pablo. 2000. *La articulación y la interacción entre instituciones: la iniciativa de desarrollo económico local de Rafaela, Argentina*. Santiago de Chile: ILPES-CEPAL Naciones Unidas.
- CREEBBA. 2014. Informe de estimación del producto bruto geográfico para la jurisdicción de Bahía Blanca. Bahía Blanca: Municipalidad de Bahía Blanca.
- Cunill, Nuria. 1997. *Repensando lo público a través de la sociedad. Nuevas formas de gestión pública y representación social*. Caracas: Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo-Nueva Sociedad.
- D'annunzio, Claudia. 2000. *Iniciativa de desarrollo económico local. La articulación y las interacciones entre instituciones: el caso Tandil, Argentina*. Santiago de Chile: ILPES-CEPAL Naciones Unidas.
- Diez, José Ignacio. 2010. *Desarrollo endógeno en Bahía Blanca: empresas, organizaciones y políticas públicas*. Bahía Blanca: EdiUNS.
- Diez, José Ignacio y Ricardo Raúl Gutiérrez. 2009. *Transformaciones en la gestión municipal y políticas para el desarrollo local: experiencias del sudoeste bonaerense*. Bahía Blanca: EdiUNS.
- Domínguez Ares, Elvira. 1999. *Las organizaciones como instrumento de desarrollo local. Trabajo profesional fin de carrera*. Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos y de Montes, Universidad de Córdoba España. Documento inédito.

- Erbiti, Cecilia. 2004. Los condicionantes del desarrollo endógeno en las ciudades de la macroregión pampeana: el caso Tandil, Argentina. Tesis doctoral en geografía, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Autónoma de Madrid.
- Faludi, Andreas. 2005. La política de cohesión territorial de la Unión Europea. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* xxxix (1): 11-30.
- Ferraro, Carlo y Pablo Costamagna. 2002. Competitividad territorial e instituciones de apoyo a la producción en Mar del Plata. Santiago de Chile: ILPES-CEPAL Naciones Unidas.
- Filippi, Marco y Andre Torre. 2003. L'organisation en réseau: de l'instauration de règles locales aux actions collectives. En *Enterprises et territoires: les nouveaux enjeux de la proximité*, compilado por Alexander Dupuy y Andrea Burmeister, 25-47. París: La Documentation Française.
- Hanneman, Robert. 1998. *Introducción a los métodos de análisis de redes sociales*. California: Universidad de California Riverside. <http://wizard.ucr.edu/~rhannema/networks/text/textindex.htm> (15 de octubre de 2000).
- Harrigan, Kenneth. 1992. *Joint venture*. Buenos Aires: Tesis-Norma.
- Méndez, Ricardo. 1998. Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: una propuesta metodológica. *Revista Estudios Urbanos Regionales (EURE)* xxiv (73): 31-54.
- Méndez, Ricardo. 1997. *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Barcelona: Ariel.
- Michellini, Juan José y Carina Davies. 2009. Ciudades intermedias y desarrollo territorial: un análisis exploratorio del caso argentino. Documento de trabajo N° 5. Grupo de Estudios sobre Desarrollo Urbano (GEDEUR). <http://www.gedeur.es/documentostrabajo/ciudadesintermediasargentina.pdf> (20 de julio de 2011).

- Morgan, Gary. 1986. *Imágenes de las organizaciones*. México: Alfaomega.
- Meadows, Donella, Dennis Meadows, John Randers y Walter Behrens. 1972. *Los límites del crecimiento*. Boston: Massachusetts Institute of Technology.
- Paelinck, Jean. 1963. La teoría del desarrollo regional polarizado. *Revista de Economía Latinoamericana* III (9): 22-47.
- Perroux, Françoise. 1955. Note sur la notion de pole croissance. *Economie Appliquée* VIII (1-2): 307-320.
- Rubio, María Laura y Andrea Silva. 2007. *Digitalización de mapas de Bahía Blanca*. Bahía Blanca: Departamento de Geografía y Turismo, UNS.
- Sassone, Susana María. 2000. Reestructuración territorial y ciudades intermedias en Argentina. *Ciudad y Territorio: Estudios Territoriales* XXII (123): 57-92.
- Utría, Rubén. 1981. Algunos aspectos sociales del desarrollo regional en América Latina. En *Aspectos sociales de la política y de la planeación regional*, compilado por Antoni Kuklinski, 37-59. México: Fondo de Cultura Económica.
- Vapñarsky, César. 1995. Primacía y macrocefalia en Argentina: la transformación del sistema de asentamiento humano desde 1950. *Desarrollo Económico* xxxv (138): 227-254.
- Vázquez Barquero, Antonio. 1993. *Política económica local*. Madrid: Pirámide.
- Williamson, Oliver. 1979. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *The Journal of Law and Economics* XXII (2): 233-261.

## Anexo

## Mapa institucional de Bahía Blanca

Tipo de organización	Año de fundación	Nombre de la entidad
Entidades gremiales empresarias	1919	Corporación de Comercio, la Industria y los Servicios de Bahía Blanca (CCIYS)
	1999	Cámara de Comercio de Bahía Blanca (Ccom)
	1993	Unión Industrial de Bahía Blanca (UIBB)
	1995	Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios de Bahía Blanca (APYME)
	2001	Asociación de Industrias Químicas de Bahía Blanca (AIQBB)
	1932	Asociación de Ganaderos y Agricultores del Partido de Bahía Blanca (AGANYGRI)
	Instituciones educativas y científico-tecnológicas	1956
1993		Fundación de la Universidad Nacional del Sur (FUNS)
1959		Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Bahía Blanca (UTN)
1990		Fundación de la Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Bahía Blanca (FUNDATEC)
1978		Centro Regional de Investigaciones Básicas y Aplicadas de Bahía Blanca (CRIBABB)
1963		Planta Piloto de Ingeniería Química (PLAPIQUI)
1979		Fundación del Sur para el Desarrollo Tecnológico (FUNDASUR)
1970		Instituto de Investigaciones Bioquímicas de Bahía Blanca (INIBIBB)
1969		Instituto Argentino de Oceanografía (IADO)
1980		Centro de Recursos Naturales Renovables de la Zona Semiárida (CERZOS)

	1992	Laboratorio de Análisis de Nitrógeno 15 (LANAIS N 15)
	1990	Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, oficina Bahía Blanca (INTA)
Gobierno local y entes públicos no gubernamentales	1895	Municipalidad de Bahía Blanca (MBB)
	1993	Consortio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca (CGPBB)
	1999	Ente Zona Franca Bahía Blanca Coronel Rosales (EZFBBCR)
Banca de fomento pública y cooperativa	1884	Banco de la Nación Argentina (B NACION)
	1884	Banco de la Provincia de Buenos Aires (PCIA)
	1997	Banco Credicoop Cooperativo Limitado (CREDICOOP)
Entidades de comercialización	1981	Bolsa de Cereales, Productos y Oleaginosos de Bahía Blanca (BCRBCCA)
	1979	Bolsa de Comercio de Bahía Blanca (BCOMBBCA)
	1894	Sociedad Rural de Bahía Blanca (S RURAL)
Otros actores	1996	Fundación ExportAr of Bahía Blanca (EXPORTAR)
	1997	Fundación Mercado (F MERCADO)
	1995	Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca (CREEBBA)
	2000	Trade Point Zona Franca Bahía Blanca Coronel Rosales (TRADEPOINT)
	1998	Instituto de Desarrollo Empresario Bonaerense (IDEB)
	1999	Consortio de Gestión del Parque Industrial de Bahía Blanca (CPI)

Fuente: elaboración propia.

