

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR

Departamento de Economía



TESIS DE GRADO

“ El rol de las organizaciones en el proceso de desarrollo económico:
El caso del distrito de Coronel Rosales”

Alumno: EZEQUIEL ESTEBAN LENCINA

Director: DR JOSÉ IGNACIO MANUEL DIEZ

Bahía Blanca, 16 de octubre de 2015

Indice

Introducción.....	1
Organización del trabajo.....	2
Capítulo I: Metodología	4
Capítulo II: Marco teórico.....	5
2.1 El desarrollo Económico Endógeno.	5
2.2 El enfoque de las instituciones en el desarrollo económico.	8
2.3 Las organizaciones y la competitividad de base territorial.....	10
2.4 Las redes, las organizaciones y el territorio.....	12
Capítulo III: Descripción del territorio: Trayectoria y Situación actual.....	14
3.1 Caracterización General.....	14
3.2 Trayectoria económica del distrito de Coronel Rosales	15
Capítulo IV: Resultados	28
4.1 Recursos Disponibles en la Organización	28
4.2 Comunicación entre las organizaciones de apoyo a la Producción de Coronel Rosales.....	33
4.3 Proyectos en conjunto entre las organizaciones de Coronel Rosales	42
4.4 Liderazgo Organizacional.....	45
Conclusiones.....	48
Bibliografía.....	52

Introducción

En inicios del tercer milenio, las profundas transformaciones productivas, tecnológicas e institucionales registradas a escala global, han producido cambios significativos en la geografía de las actividades económicas.

En América Latina, se evidencian fuertes reestructuraciones espaciales producto de los intentos de inserción del continente dentro de la economía mundial y de la aplicación diferenciada de nuevos modelos de sustitución de importaciones, que intentan administrar las tensiones de la apertura externa.

En este contexto, se han registrado cambios estructurales a través de la ocupación de nuevos espacios y la re significación de otros, tanto urbano como rurales, que han resultado funcionales a las necesidades del comercio internacional, al crecimiento del mercado interno, a las estrategias de expansión de las grandes empresas y a objetivos de políticas públicas.

Simultáneamente, las nuevas tecnologías de la información han favorecido cambios significativos en las prácticas productivas y han facilitado el desarrollo del transporte y de las telecomunicaciones, intensificando los flujos de intercambio de bienes, servicios y conocimientos entre empresas, sectores económicos y territorios, dando origen a la formación de redes muy complejas.

De acuerdo a Veltz (2000), esto supone la emergencia de una relación sistémica entre lo abstracto y lo concreto, lo global y lo local, que es considerada como la principal característica del nuevo modelo socio-territorial que se perfila, donde las desigualdades se manifiestan básicamente por la capacidad de integración de las sociedades y los territorios al sistema mundo.

Desde esta concepción, la incorporación activa dentro del nuevo orden mundial requiere de una fuerte competencia entre territorios, que hace necesario que cada localidad y región aproveche al máximo sus recursos y capacidades.

Los efectos de esta modalidad competitiva en América Latina han sido, esencialmente, de dos tipos. Por un lado, se ha registrado un número importante de territorios que no logran adecuarse a esta realidad, por lo que registran altos índices de marginación de su población e importantes niveles de exclusión de los principales circuitos de acumulación de capital.

Por otro lado, se evidencian esfuerzos significativos de reconversión productiva de diversos espacios en búsqueda de mejorar el grado de inserción de sus productos a escala internacional. En este sentido, extensas áreas del continente han resultado ser territorios fértiles para el mercado global, mientras que los espacios excluidos denominados “perdedores” u “opacos” profundizan sus condiciones de pobreza y marginalidad (Toledo y Olivares, 2006).

En los denominados territorios ganadores, se observan al menos dos elementos que parecen ser claves de su éxito productivo: en primer lugar, la confianza en las propias fuerzas, competencias y recursos para impulsar el desarrollo. Este fenómeno está íntimamente asociado a cuestiones culturales e idiosincráticas, normas y valores propios de cada lugar.

En segundo término, el éxito productivo también está asociado a la habilidad de los actores locales para articular iniciativas y diseñar estrategias comunes que permitan hacer un mejor uso de los recursos productivos, tecnológicos y organizacionales existentes.

De este modo, autores como Vázquez Barquero (2000) sostienen que los territorios que crecen son aquellos que impulsan el desarrollo endógeno y cuentan simultáneamente con tejidos organizacionales fuertes, capaces de diagramar programas y proyectos que incentiven un cambio estructural de la economía local.

Partiendo de estas consideraciones, el presente trabajo pretende dilucidar si la localidad de Punta Alta cuenta con estos rasgos particulares enunciados anteriormente. Bajo esta óptica las preguntas que guían el proceso de investigación son las siguientes:

A lo largo de su trayectoria económica, ¿Punta Alta ha logrado impulsar una estrategia de desarrollo económico con cierto grado de autonomía respecto de la trayectoria nacional? ¿Qué papel juegan hoy en día las organizaciones de apoyo a la producción de la localidad sobre las posibilidades de desarrollo económico del distrito?

Organización del trabajo

Con el propósito de responder estos interrogantes, el trabajo se ha dividido en cinco capítulos que se detallan a continuación.

En primer lugar, se expone la metodología utilizada en la investigación. Aquí se da cuenta de la estrategia desarrollada para abordar el problema de estudio, así también como de las técnicas que fueron usadas para la recolección de los datos.

En segundo término, se plantea el marco teórico que da sustento al trabajo. En este apartado se describe la idea o noción de desarrollo endógeno. Además, se menciona el papel que juegan las instituciones en los procesos de desarrollo económico, entiendo a estas como las reglas de juego y los aspectos normativos que regulan el desempeño de una sociedad.

Posteriormente, se hace hincapié en la importancia que tienen las organizaciones y sus redes en los procesos de crecimiento económico y cambio estructural de la economía de un lugar.

En tercer lugar, se describen los principales rasgos económicos de la localidad objeto de estudio, Punta Alta. En esta sección también se analiza la trayectoria económica del territorio, considerando los hechos más significativos que han moldeado el desarrollo de la economía lugareña.

En cuarto término, se presentan los resultados del trabajo de campo realizado sobre las organizaciones de apoyo a la producción (OAP)¹ del territorio en cuestión.

A lo largo de este apartado, se relevó información respecto a los recursos disponibles en las distintas entidades, sus vínculos de comunicación, los proyectos conjuntos desarrollados y la presencia o ausencia de liderazgos entre ellas, con el propósito de incentivar el desarrollo económico del distrito.

A modo de conclusión, se sintetizan los resultados encontrados, haciendo principal hincapié en el papel que juegan los actores centrales de Coronel Rosales en el proceso de desarrollo del distrito.

¹ Por organizaciones de apoyo a la producción se entiende aquellas entidades que, en sus objetivos estatutarios, plantean alcances relacionados con el desarrollo productivo de la localidad y su zona de influencia; entre ellas puede citarse a la banca pública y cooperativa, el gobierno local y los entes públicos no gubernamentales, las organizaciones gremiales empresarias y las instituciones educativas, entre otras.

Capítulo I: Metodología

Para el cumplimiento de los objetivos de investigación, se trabajó tanto con datos de carácter cuantitativo como de carácter cualitativo.

En lo que respecta al análisis de la trayectoria económica del territorio, se recurrió a la consulta de archivos municipales, información de diarios y revistas, documentos emitidos por organizaciones públicas y trabajos de índole académico.

Por otro lado, en lo concerniente al estudio del funcionamiento de las redes organizacionales a nivel local, se realizaron entrevistas semi estructuradas a los principales referentes de cada una de las entidades de apoyo a la actividad productiva más importantes de la localidad de Punta Alta.

Para la definición de este grupo objetivo, se recurrió a la consulta de informantes claves, personas con un amplio conocimiento respecto a la realidad económica de dicho distrito.

En base a estas indagaciones se identificaron un total de 14 organizaciones activas, las cuales se clasificaron en las siguientes categorías: 1°) *Gobierno Local y entes públicos de relevancia*: Municipalidad de Coronel Rosales (MUNI), Base Naval Puerto Belgrano (BaseNaval), Ente Zona Franca Bahía Blanca-Coronel Rosales (EZFBBCR); 2°) *Instituciones Educativas*: Centro de Formación Profesional René Favaloro (CFPFav), Escuela de Enseñanza Técnica N° 1 (ET N 1), Instituto de Formación Docente N° 79 (ISFD N 79), Escuela de Suboficiales de la Armada Argentina (ESA). 3°) *Banca Pública y de fomento*: Banco de la Nación Argentina (BcoNACION), Banco de la Provincia de Buenos Aires (BcoPCIA). 4°) *Cámaras Empresarias*: Unión del Comercio, la industria y el Agro de Punta Alta (UCIAPA), Cámara de Mujeres Empresarias (CMempres), Cámara de Pescadores (CamPesc), Cámara de Talleres Navales (CTNaval). 5°) *Otras organizaciones*: Cooperativa Eléctrica de Punta Alta (CEPA).

A estas organizaciones se les aplico un cuestionario dividido en cinco secciones, que relevo información concerniente a: 1°) Características Generales de las organizaciones; 2°) Recursos Disponibles; 3°) Comunicación entre las entidades puntaltenses; 4°) Proyectos en colaboración; 5°) Liderazgos existentes entre las diversas organizaciones. Para la construcción del formulario de entrevista se consideraron como antecedentes trabajos

realizados por diferentes investigadores (Dominguez Ares, 1997; Costamagna, 2000; D'Annunzio, 2000; Ferraro y Costamagna, 2002; Erbiti 2004; Diez, 2010).

Previo a la realización de las entrevistas, se efectuaron visitas de sensibilización a las entidades involucradas en el operativo, con el propósito de difundir tanto los objetivos generales como los alcances del presente trabajo.

La obtención de los datos primarios de la investigación se efectuó entre los meses de mayo y noviembre de 2014.

Para finalizar, el procesamiento de los mismos requirió el uso de distintas técnicas de análisis estadístico, para lo cual se utilizaron diferentes tipos de software (EXCEL 97, UCINET 6.85 y NetDraw 1.48).

Capítulo II: Marco teórico

2.1 El desarrollo Económico Endógeno.

El desarrollo económico endógeno es, como lo considera Vázquez Barquero (2000), un proceso de crecimiento y cambio estructural, que utilizando el potencial de desarrollo presente en una la localidad o distrito busca elevar el bienestar de la población.

El término endógeno, desde un punto de vista etimológico, es de origen helénico (*ενδογενναειν*) y resulta de la fusión del vocablo Endos (*ενδον*, cuyo significado básico es dentro) y Gennais (*γενναειν*, que hace alusión a engendrar, generar, producir y/o reproducir); por tanto endógeno significa en términos estrictos “que se origina o nace en el interior” (Calderón Vázquez, 2008).

Por potencial de desarrollo de un territorio cualquiera se entiende el conjunto de recursos (económicos, humanos, organizacionales y culturales) que no están siendo adecuadamente explotados. Bajo esta premisa cada territorio se caracteriza, por ejemplo, por una determinada estructura productiva, un mercado de trabajo, una capacidad empresarial y tecnológica, una dotación de recursos naturales e infraestructuras, un sistema social y político y una tradición y cultura, sobre los cuales se articula dicho proceso.

Vale considerar a su vez, la importancia de dos aspectos del proceso en sí, el crecimiento y el cambio estructural, que hacen que en definitiva podamos hablar de desarrollo económico y no solo de crecimiento y/o evolución.

Siguiendo esta línea, podemos encontrar en el trabajo de Julio Olivera de 1959, un aporte que será fundamental, al considerar que el concepto de desarrollo hace referencia, al incremento de la razón entre el producto social respecto del producto social potencial. Por otra parte, el autor entendía que el progreso era el aumento en el grado de satisfacción con respecto a las necesidades sociales, mientras que el concepto de evolución, era considerado un cambio en la estructura económica de la sociedad (Olivera 1959 en Diez 2010).

Lo anteriormente mencionado nos lleva a considerar las múltiples realidades que en materia económica puede atravesar un distrito. Este puede estar creciendo económicamente pero no mostrar desarrollo, o viceversa, aunque este último punto suele ser menos frecuente.

Teniendo presente la cuestión inter conceptual, de los elementos que hacen a la definición de desarrollo, es importante ahondar ahora en cuales son o podrían llegar a ser los campos de acción y desenvolvimiento del concepto de desarrollo económico endógeno. Siguiendo lo planteado por Albuquerque (1997), encontramos un marco de afectación en lo que es el desarrollo en la materia planteada, ya sea en la esfera económica, ambiental, sociocultural y/o política. En la esfera económica, podemos encontrar el accionar del empresariado local, utilizando recursos de la localidad o región, para producir y alcanzar niveles de eficiencia. En la parte ambiental, considera la sustentabilidad de cualquier opción productiva transformadora del medio ambiente. Por su parte, en la órbita sociocultural engloba a todo aquello referente a las normas y valores presentes y como pueden ser afectados estos en pos del cambio social y, por último, tiene en cuenta los aspectos políticos, que en esencia constituyen el accionar del estado en pos del promover una iniciativa de estas características.

Considerando lo anterior es que Albuquerque (1997) define al desarrollo endógeno como un proceso de transformación de la economía y sociedad de un territorio concreto, orientados a superar las dificultades y retos existentes, en busca de un mejoramiento de las condiciones de vida de la población a través de un trabajo cooperativo entre el sector

público y privado, para así aprovechar de forma más eficiente y sustentable los recursos que posea la comunidad.

Por otro lado, y abordando otro aspecto del concepto, encontramos lo planteado por Boisier (1989) quien sostiene que cada grupo o colectivo territorial es un ente de realización de objetivos autónomos, propios y diferenciados del espacio nacional. De aquí obtenemos su visión de que es necesario para que exista el desarrollo endógeno, una cuota de descentralización. Como aclara Diez (2010), Boisier (1989) plantea el endodesarrollo como la resultante de la interacción de un conjunto de procesos singulares, que obligan necesariamente al cumplimiento de cinco principios fundamentales ligados entre sí.

El primero de ellos es la autonomía en decisiones, que implica la elección de los instrumentos a aplicar para lograr el desarrollo, lo que en esencia es, la descentralización en la esfera política administrativa. El segundo principio sostiene la necesidad de generar una creciente capacidad de captación y reinversión del excedente económico, que permita dar sustentabilidad de largo plazo al propio crecimiento regional². El tercer principio nos remarca la importancia de la inclusión social, lo que implica una mayor redistribución del ingreso. El cuarto principio, hace referencia a la importancia de la conciencia ecológica y de cómo se debe propiciar que esta vaya en aumento y el quinto principio, se refiere a la importancia de lograr una creciente sintonía inter-sectorial y territorial en el modo de expansión económica, para así lograr expandir los beneficios del crecimiento a todos los sectores.

Como podemos observar, Boisier (1989) nos muestra un mapa más profundo de lo que implica el árbol conceptual del desarrollo endógeno, pero por sobre todas las cosas, logra ensamblar sistemáticamente los aspectos sociales y económicos de dicho concepto. Vemos así, que existe una retroalimentación entre estos dos campos conceptuales en el tema abordado.

² Esta última idea es claramente reforzada por Walter Stöhr en su documento de 1981, donde considera que el despegue económico de una región depende de la capacidad que tengan las empresas de reinvertir el excedente en el territorio. Stöhr (1981) al considerar que el desarrollo regional endógeno es una aproximación de abajo hacia arriba, propone promover un cerramiento espacial selectivo que es en esencia la limitación de las transferencias que producen las firmas, como forma de evitar una disminución de la potencialidad del crecimiento en base a los recursos propios.

Siguiendo esta línea es que Diez (2010) concluye, que el fenómeno de desarrollo parece estar más asociado a fenómenos de interacción y de sinergia que a factores individuales. Debido a esta cuestión es que las instituciones, como normas y valores que regulan el proceso de interacción social resultan ser tan significativas para alentar este proceso, al igual que las organizaciones, que constituyen el espacio natural donde los individuos se nuclean para impulsar sus actividades.

Como lo plantean Appendini y Nuijten (2002), las instituciones se constituyen en instancias mediadoras que vinculan las políticas macro con los agentes económicos y sociales a nivel de la comunidad, así como en un marco en el cual, dadas las reformas estructurales, las personas se encuentran con “reglas del juego cambiantes”, ya sea como individuos o colectivamente. A partir de estas apreciaciones, es que analizaremos en primera instancia la importancia de las instituciones en el desarrollo económico endógeno.

2.2 El enfoque de las instituciones en el desarrollo económico.

Douglas North (1990) establece una importante diferencia conceptual entre instituciones y organizaciones. Desde su punto de vista, las primeras hacen referencia a las reglas de juego de una sociedad y a los aspectos normativos vigentes.

Richard Scott plantea la siguiente definición en concordancia con lo antes dicho:

“Las instituciones son estructuras de tipo regulativo, normativo y cognoscitivo que dan estabilidad, coherencia y significado al comportamiento social. Las instituciones son transportadas por diferentes medios: cultura, estructuras y rutinas” (Scott, 1995, p. 33).

Por otra parte, cuando North (1990) habla de organizaciones hace referencia a un grupo de individuos unidos por alguna identidad en común, que persiguen determinados objetivos, pero que fundamentalmente, al igual que las instituciones, proporcionan una estructura para la interacción humana. Siguiendo nuevamente a Scott encontramos que las organizaciones son:

“.....entidades construidas en torno a procesos definidos que aseguran el logro de objetivos determinados. La estructura organizacional se basa en la definición de roles y funciones distintas y las reglas organizativas deben asegurar un desempeño confiable” (adaptación de Scott, 1995, pp. 48-49).

Vale destacar además que otros autores tales como Uphoff (1986) y Ostrom (1995), comparten junto a los autores antes enunciados, que las organizaciones están definidas en términos de estructuras de funciones reconocidas y aceptadas, mientras que las instituciones se diseñan a partir de creencias, normas y reglas que permiten el desarrollo de estas funciones y estructuras.

Continuando con lo expuesto por North (1990) ,se plantea el alto grado de desarrollo y complementariedad entre las instituciones políticas y económicas, entendiendo a las primeras como aquellas que definen la estructura jerárquica del gobierno, la estructura de decisión y las características del control de agenda, y entendiendo a las segundas como los derechos de propiedad. Hernando de Soto (1987) por su parte, entiende que los derechos de propiedad son más que derechos sobre las cosas, dado que los individuos pueden no solo tener posesión sobre los bienes sino también sobre los contratos. Siguiendo a London y Santos (2012), encontramos que existe una estrecha relación entre las normas políticas y económicas. La autora plantea lo siguiente:

“Las reglas económicas y los contratos individuales están especificados, se hacen cumplir por medio de la toma de decisiones políticas, pero a su vez, la estructura de los intereses económicos también tendrá su influencia en la estructura política” (London, 2012, p. 3).

Retomando a North (1990), este entiende que las instituciones existen debido a la incertidumbre que implica la interacción humana y plantea que el desempeño económico de los países y de las regiones varía en función de las costumbres, normas o leyes. En este sentido, sostiene que en algunas economías se crean instituciones que estimulan el crecimiento mientras que en otras se erigen normas que provocan estancamiento. Más aún, las instituciones afectan el desempeño de la economía debido a que su efecto sobre los

costos puede implicar cambios en la producción, vinculados principalmente con los costos de transacción y transformación, que constituyen los costos totales. Esto se ve claramente en las organizaciones que al buscar maximizar la riqueza, el ingreso u otros objetivos, modifican la estructura institucional.

Por su parte, el cambio institucional hace al modo en que la sociedad va evolucionando a lo largo del tiempo. El cambio más significativo en el largo plazo es el que se da a partir del aprendizaje de los individuos, los empresarios, y las organizaciones. Por ejemplo, si una empresa esta sistemáticamente perdiendo competitividad, va a ser necesario que aplique cambios y nuevas técnicas y métodos, si es que quiere mantenerse en el mercado. Es así que los actores sociales tienen que aprender a vivir en un medio institucional cambiante por las características de los mercados y la sociedad, enmarcados a su vez en el contexto de la globalización.

Por su parte, se suma el hecho de que no todos los actores tienen la misma visión del medio por lo que las perspectivas y medidas a llevar a cabo, pueden llevar a resultados que atenten contra la eficiencia y el desarrollo social y económico del ámbito correspondiente.

Es a partir de esto que la esfera de actuación donde se desarrollan las organizaciones y su interacción con el mismo toman relevancia mayúscula, más aun entendiendo la retroalimentación existente entre ambos. Por lo que, desde el punto de vista económico, la organización es receptora de cuestiones de carácter exógenas (como puede ser el cambio de estrategia comercial de un país, dada por la apertura a capitales extranjeros), como así también resulta ser modificadora de su entorno en función de su propio accionar (por ejemplo, al producirse un aumento del personal contratado en un territorio concreto). En este sentido, las organizaciones no sólo pueden afectar el desempeño económico de un espacio, sino que también inciden sobre su capacidad competitiva a través de diversas acciones.

2.3 Las organizaciones y la competitividad de base territorial

Siguiendo esta línea argumental Diez y Urtizbera (2013), entienden que existe una estrecha relación entre los procesos de crecimiento económico y desarrollo territorial y entre la competitividad de las empresas y la de los territorios donde estas se localizan.

En el contexto de la globalización, la volatilidad de los mercados financieros, la continua segmentación de la demanda y el avance tecnológico relacionado a nuevos procesos productivos en prácticamente todos los sectores industriales, incrementan la incertidumbre con respecto a la planificación y estrategias a desarrollar por parte de las firmas.

Es en este contexto, que las economías externas y los elementos meso económicos, adquieren una nueva relevancia, al igual que las organizaciones y el territorio adquieren una nueva dimensión (Diez y Urtizberea, 2013). De este modo, autores como Costamagna, Ferraro, y Gor (2005) plantean que:

“La competitividad de las firmas no sólo responde a factores micro y macro económicos, sino que aparecen otros elementos de carácter sistémico como determinantes de la misma. Esta visión de competitividad sistémica hace referencia, por un lado, a la presencia de elementos de carácter mesoeconómico como son las organizaciones, que se constituye en el entorno externo próximo a las empresas y, por otro, a factores de nivel meta, las normas y reglas de juego, donde se determina la capacidad de una sociedad de tomar, generar, aplicar y difundir el conocimiento, es decir donde se define el “capital social”. (Costamagna, Ferraro, y Gor 2005, 8).

Vale recalcar entonces el preponderante papel que tiene lo meso económico en el entorno empresarial y productivo donde se incluyen tanto organizaciones públicas como privadas. Más aún, juegan un papel importante las relaciones de cooperación formal y no formal, el grado de desarrollo de las normas, la estructura productiva y de servicios, el desarrollo tecnológico y el rol del sector educativo.

Es así que el concepto de competitividad se ve enriquecido por la consideración de cuestiones meso económicas. La firma ya no es estudiada de forma aislada, considerando en mayor medida aspectos microeconómicos (o en su defecto el impacto que los aspectos macroeconómicos tienen en ella) si no que ahora son estudiadas junto a las redes de empresas, el territorio y aspectos organizativos donde no son ajenos la historia de los procesos de desarrollo y la cultura.

A su vez Camagni (1991) resalta en el marco de análisis la importancia del territorio, con sus características socioculturales y económicas específicas y como lugar donde se

desempeñan las firmas, ya que juega un papel estratégico que viene siendo resaltado en los enfoques del desarrollo más innovadores.

De esta forma, el territorio es el lugar donde los hombres y las empresas actúan y establecen relaciones, donde las organizaciones públicas y privadas, mediante su accionar, intervienen para regular la sociedad, promover inversiones y diseminar conocimientos e información.

Bajo esta óptica, la densidad de estos vínculos y la existencia de un entramado de organizaciones articulado, con proyectos conjuntos y trabajos en red, juegan un papel importante en el aumento de las oportunidades que tienen las empresas para enfrentar las dificultades que se presentan, mejorando de esta forma sus capacidades y competencias para resolver problemas y para definir estrategias frente a los grandes desafíos que impone la dinámica económica actual.

En este sentido, la existencia de redes de organizaciones ha demostrado ser un factor clave para promover la competitividad de diversos territorios, transformándolos en “espacios ganadores” en el contexto de la globalización.

2.4 Las redes, las organizaciones y el territorio

Las redes de organizaciones son las diferentes tramas que se pueden crear entre diverso tipo de entidades con fines específicos. Normalmente, cuando se habla del concepto de redes de organizaciones se hace referencia al vínculo que se establece entre asociaciones de igual tipo, por ejemplo entre escuelas o centros educativos, entre centros de salud u hospitales, entre actores que pertenecen al mismo sector económico, etc.

Las redes de organizaciones implican la colaboración e interacción entre entidades diferentes que suelen tener sus propias reglas o modos de funcionamiento. El hecho de establecer redes entre sí que les permitan no sólo ponerse en contacto si no también establecer y armar proyectos de funcionamiento conjunto significa siempre una evolución hacia formas más complejas y más completas de interacción social que suelen dar resultados más efectivos a la hora de solucionar problemas, crear nuevos espacios de participación ciudadana, etc.

Poniendo nuevamente el énfasis en la problemática económica, vale resaltar ahora las características de las redes de esta naturaleza, entendiendo a estas como aquellas que están afectadas a cuestiones productivas y de cambio estructural.

Camagni (1991) entiende que, las redes de organizaciones económicas funcionan suministrando a las empresas capacidades faltantes, potenciando procesos de aprendizaje y realizando informalmente funciones de investigación, transmisión, selección, decodificación, transformación y control de la información, que permiten la emergencia de ventajas cooperativas. A su vez, las redes de organizaciones permiten optimizar el uso de los recursos existentes en un territorio, mejorando de este modo su capacidad competitiva. Desde esta óptica, las tramas organizacionales facilitan un uso más eficiente de los recursos genéricos y específicos presentes un espacio determinado (Méndez, 1998).

Los recursos genéricos son aquellos factores indiferenciados que existen en la mayor parte de los lugares (recursos naturales, población sin calificación, ahorro disponible para inversión, etc.), mientras que por recursos específicos se incluye a aquellos 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, etc.)

Considerando esta cuestión, Diez y Emiliozzi (2012) observan que el espacio de redes y de acción colectiva permite optimizar la utilización ambos factores, movilizandolos recursos que se encuentran subutilizados o bien estableciendo diferentes combinaciones de los mismos, que permitirían luego la aparición de nuevas competencias u habilidades en un territorio.

En este sentido, la comunicación, vinculación y realización de proyectos de colaboración en áreas productivas, científicas, de prestación de servicios, institucionales, de infraestructura y equipamiento son claves para generar una mayor acumulación de capital, mejorando las tasas de crecimiento.

Por su parte, Harrigan (1992) plantea que hay tres clases de beneficios que aparecen a partir de la acción colectiva: beneficios internos, competitivos y estratégicos.

Los primeros hacen referencia a las acciones conjuntas que permiten que los agentes compartan riesgos, accedan a mejor información y eviten la duplicación de esfuerzos. Los segundos se refieren a la colaboración entre diversos agentes y constituyen un instrumento

eficaz para promover sectores industriales específicos, permitiendo alcanzar un mejor posicionamiento de los mismos en la economía mundial. Y por último, los terceros remarcan que 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 la medida que se establecen horizontes de acción de mediano o largo plazo.

Finalmente, Boisier (1993) plantea ciertos requisitos mínimos que las organizaciones deben cumplir para poder trabajar en forma red.

Además de considerar la necesidad de contar con ciertos umbrales mínimos de recursos técnicos y humanos, el autor también sostiene la importancia de disponer de ciertos valores proclives al diálogo y la interacción, que hayan impregnado la cultura organizacional.

A estas características fundamentales, deberían sumarse la flexibilidad (para dar respuesta diversas ante distintos requerimientos, de mayor o menor escala), la velocidad (para reaccionar ante los cambios rápidos en el entorno), la virtualidad (como condición para hacer arreglos de cooperación en el espacio cibernético) y la inteligencia, definida como la propia capacidad de una organización para aprender de la propia experiencia que surge en relación con otra.

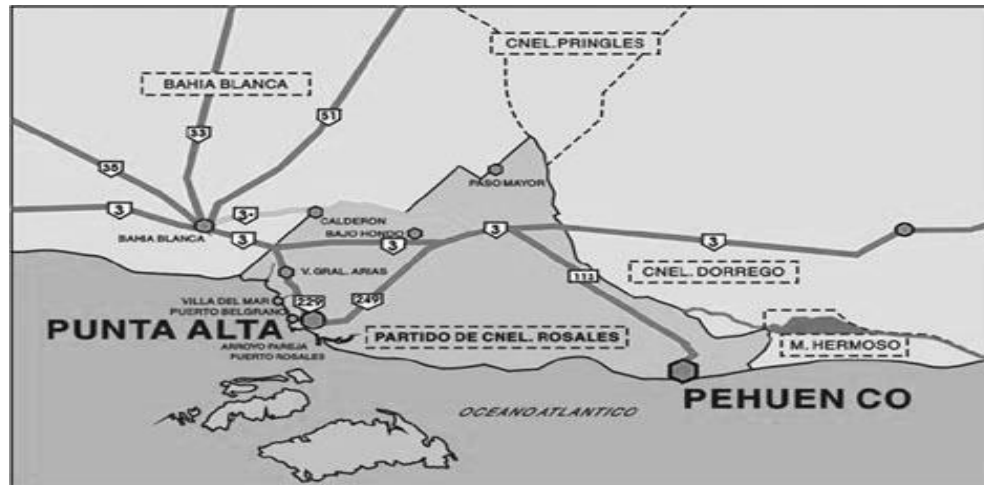
Capítulo III: Descripción del territorio: Trayectoria y Situación actual

3.1 Caracterización General

Punta Alta se encuentra al sudoeste de la Provincia de Buenos Aires. Constituye una ciudad puerto y tiene 62.152 habitantes, siendo una de las localidades de mayor población de la región³ (Gráfico N° 1).

³ www.censo2010.indec.gov.ar

Gráfico N°1- Mapa del partido de Coronel Rosales



Fuente: http://www.archivodepunta.com.ar/imagenes/plano_partido.jpg.

Es la cabecera del partido Coronel Rosales, distrito que adopta su nombre en conmemoración a la figura del marino Leonardo Rosales (1792-1836), héroe de guerra en las luchas con el imperio del Brasil.

La jurisdicción de Coronel Rosales limita al Oeste y al Noroeste con la de Bahía Blanca, al Norte con Coronel Pringles y al Sudeste con Coronel Dorrego, actuando como límites naturales el Río Sauce Grande y el Mar Argentino.

En el ámbito marítimo, y por el decreto provincial 449/99, el Municipio ejerce la tenencia y administración de las islas Del Embudo, Bermejo y Trinidad, correspondientes al estuario de Bahía Blanca, las cuales suman alrededor de 400 km².⁴

Actualmente el distrito es sede de dos dependencias navales de importancia estratégica para la defensa nacional: la Base Naval Puerto Belgrano y la Base de Infantería Naval Baterías.

3.2 Trayectoria económica del distrito de Coronel Rosales

Un análisis estilizado de la historia económica del partido de Coronel Rosales, permite observar los rasgos o perfiles productivos que ha asumido el distrito, desde sus orígenes

⁴ http://es.wikipedia.org/wiki/Partido_de_Coronel_Rosales.

hasta la actualidad. En términos generales, pueden reconocerse al menos 8 etapas en la evolución económica de la jurisdicción:

1°) *Período 1890-1914: Fundación de la ciudad. Crecimiento y Modernización.*

2°) *Período 1914-1920. Crisis Económica y Estancamiento.*

3°) *Período 1920-1930. Reinicio de la expansión económica.*

4°) *Período 1930-1940. Nueva Etapa de Estancamiento.*

5°) *Período 1940-1955. Impacto de la Segunda Guerra Mundial y de las estatizaciones sobre el territorio Rosaleño.*

6°) *Período 1955-1980. Parálisis Económica.*

7°) *Período 1980-2000: Evolución paralela a la economía nacional.*

8°) *Situación actual (2000-2015).*

A continuación, se detallan cada una de ellas, haciendo hincapié en aquellos eventos más significativos que han permitido caracterizar cada etapa.

3.2.1 Etapa 1890- 1914: Fundación de la ciudad. Crecimiento y modernización

Durante el período 1890-1914 se produce en nuestro país lo que se conoce como el auge del modelo agroexportador⁵. A lo largo de esta etapa, se genera en Argentina un aumento

⁵Durante la etapa agroexportadora la actividad económica argentina estaba orientada principalmente al sector externo que generaba el ingreso de divisas al país. Hacia mediados del siglo XIX la economía Argentina comenzó a experimentar un crecimiento rápido por la exportación de sus materias primas provenientes de la ganadería. Esto marcó el principio de un período significativo de expansión macroeconómica. A finales del siglo XIX y comienzos del XX se desarrollaron barcos frigoríficos que hicieron posible el transporte de carne refrigerada. Con los cambios en la producción y exportación, el país logró un fuerte crecimiento de su economía hasta situarse dentro de las mayores potencias mundiales. Entre 1870 y 1914, la economía argentina sostuvo una tasa media de crecimiento superior al 5 % por año. Hacia 1913, los ingresos *per cápita* habían alcanzado aquellos niveles sostenidos por Francia y Alemania, muy superiores a países hoy más desarrollados que la Argentina, como Italia y España, pero al mismo tiempo representaban poco menos de la mitad de los de Australia y Estados Unidos. Desde 1890 hasta 1930 mediante la llamada Conquista del Desierto, la agricultura pampeana pasó de cultivar unos 2 millones de hectáreas a más de 25 millones, una evolución similar ocurrió con la producción de carne, favorecida por el surgimiento del frigorífico. Las exportaciones argentinas pasaron de 70 millones de pesos oro en el quinquenio 1880-1884, a 380 millones en la década de 1910. Para la década de 1920, las mismas oscilaron en torno de los 800 a 1000 millones de la misma moneda. Reino Unido, Francia y Alemania invirtieron considerables sumas de dinero en el desarrollo del país. Los fondos extranjeros fueron colocados en los sectores orientados hacia las

significativo de las Inversiones extranjeras en infraestructura, que sirven como plataforma para la actividad exportadora: se construyen vías férreas, puertos y frigoríficos, con el objetivo de colocar la producción de carnes en los mercados externos.

Simultáneamente a este fenómeno, se produce la decisión del estado nacional de desarrollar una marina de guerra, con el propósito de consolidar el control sobre el mar argentino y servir de apoyo a un posible conflicto bélico con Chile, debido a cuestiones relacionadas con los límites fronterizos.

En este contexto, se crea entonces la Base Naval Puerto Belgrano que daría origen a la ciudad de Punta Alta⁶ y concomitantemente se erige el Puerto de Coronel Rosales, como canal alternativo de comercialización de la producción agropecuaria correspondiente al Puerto de Bahía Blanca.

Desde sus comienzos, la creciente demanda de mano de obra y materiales para la construcción de la base y para erigir el puerto, fue incrementando la actividad económica y la población en la ciudad de Punta Alta.

Desde sus inicios los capitales extranjeros se disputaban en la región la vinculación con el puerto de Coronel Rosales. Primero fueron los franceses, quienes fomentaban los vínculos comerciales con la ciudad de Rosario y más tarde serían los capitales ingleses con base en la ciudad de Bahía Blanca, quienes regirían las líneas férreas y la actividad económica del distrito.

Históricamente, el crecimiento económico de la ciudad y del partido estuvo “exógenamente” dirigido: ya sea por las decisiones de inversión del estado nacional en la Base Naval o bien por la construcción de infraestructura básica realizada por las empresas de capital extranjero, con el propósito de consolidar la actividad del puerto.

exportaciones; los ferrocarriles en particular fueron construidos con capital extranjero, sólo entre 1887 y 1914, la extensión de la red ferroviaria había aumentado 5 veces aproximadamente: de 6700 km a 35 500 km. Rapaport (2008)

⁶ La fecha fundacional de la ciudad es posterior a la creación de la Base Naval, pero se ha puesto la misma fecha por su estrecha dependencia (2 de julio de 1898). Vale considerar que la ciudad como tal no tuvo acto fundacional.

En términos generales, la construcción de galpones, muelles, centros de acopio de material de diversa índole, etc. alimentaban el desarrollo económico de la ciudad.

Simultáneamente a estos dos procesos, se erigía también en Punta Alta una pequeña burguesía local, dedicada al comercio y a la prestación de servicios, que crece y se desarrolla en función de las demandas provenientes del puerto y de la población de la base.

De este modo, para el año 1904 la ciudad mostraba un dinamismo producto de inversiones estatales y privadas. Para dicho año se estimaba una población de unos 5000 habitantes, lo que implica un crecimiento demográfico de más del 600 %.

A nivel nacional, El 29 de septiembre de 1906 el presidente Torcuato de Alvear obtuvo la concesión para el mejoramiento del Muelle C, demasiado pequeño y mal equipado para la función comercial que se le había asignado.

En función de la necesidad de dicha expansión, El 22 de septiembre del mismo año se promueve la conformación de la *Compagnie de Chemin de Fer de Rosario à Puerto Belgrano* (Compañía del Ferrocarril de Rosario a Puerto Belgrano), con la participación de importantes capitales franceses. Los rieles comenzaron a tenderse en 1908 y La línea se inaugura el 12 de diciembre de 1910.

El 15 de septiembre de 1908 y con el propósito de dar origen a la obra, se sanciona la ley N° 5574 mediante la cual se otorgó la concesión al ingeniero francés Pagnard quien, luego de varias prórrogas, constituyó en París el 23 de enero de 1912 la *Compañía del Puerto Comercial de Bahía Blanca*.

De dicha sociedad, de la que Pagnard era ingeniero consultor y director de obras del puerto, formaban parte las constructoras *Régie Générale de Travaux Publics*, *Hersent* y varios directivos del Ferrocarril Rosario-Puerto Belgrano.

Los trabajos empezaron inmediatamente, en base a un plan monumental concebido por Pagnard: cinco mil metros de muelles, dique de carena, dársenas, grúas, galpones, vías férreas. Un colosal conjunto obras, que tenían por objetivo transformar al puerto de Coronel Rosales en el mayor puerto de aguas profundas del continente. Mil obreros, en su mayoría esclavos, comenzaron a levantar el gigante recostado sobre el arroyo Pareja.

3.2.2 Período 1914-1920. Crisis Económica y Estancamiento.

Este período estuvo marcado por la primera guerra Mundial la cual trajo consecuencias nefastas para el desarrollo del distrito. Así como el contexto internacional anterior a la gran guerra, favorecía el marco de inversiones y desarrollo a nivel nacional y local, la llegada del conflicto bélico trajo consecuencias dramáticas a las aspiraciones de crecimiento de Punta Alta y la región.

En términos generales, a lo largo de estos años la República Argentina sufrió una caída de las exportaciones de carnes con destino a Europa y hubo una reducción muy significativa de las inversiones extranjeras directas en todo el territorio nacional. Esta situación hizo que declinara el flujo de capital, mano de obra y manufacturas provenientes del viejo continente. El valor total de las importaciones argentinas disminuyó entre 40 y 50% respecto al nivel anterior a 1914. Esa declinación se debió a la reasignación de recursos en los países europeos para la producción de equipamiento bélico y a las dificultades de transporte producidas por la guerra. En 1915 las exportaciones norteamericanas a Argentina casi se duplicaron respecto del año anterior, mientras las británicas cayeron cerca de un tercio y un año más tarde, en 1916, las manufacturas norteamericanas ocuparon la primera posición en las importaciones argentinas, permaneciendo en este lugar hasta 1921 y desde 1925 hasta 1931. En cuanto al comercio de granos, puede decirse que la Primera Guerra Mundial afectó negativamente ese rubro de la balanza comercial argentina debido especialmente a la escasez de bodegas para el transporte ultramarino. El tonelaje total de los buques extranjeros que entraron y salieron de puertos argentinos cayó a casi la mitad entre 1913 y 1918. Durante la guerra, las exportaciones argentinas de granos crecieron en valor por el aumento de la demanda europea, pero no en volumen por la recurrencia de las malas cosechas.⁷

Como ejemplo paradigmático de esta situación, la Compañía del Puerto Comercial de Bahía Blanca sólo pudo habilitar, hacia 1919, unos trescientos metros de muelle, que hoy forma parte de la base de Puerto Rosales.

⁷ <http://www.laopinionaustral.com.ar/diario.asp?Modo=Noticia&NId=45997>

Por otra parte, la empresa francesa pidió prorrogas al gobierno en lo concerniente a la concesión, ya que en 1914 había parado sus obras y recién pudo retomarla dos años más tarde.

3.2.3 Período 1920-1930. Reinicio de la expansión económica.

Finalizada la primera guerra mundial, la Argentina retoma el sendero del crecimiento económico, reinstalándose nuevamente el modelo agroexportador.

En los primeros años de postguerra, el progreso económico y social por el que atraviesa el país también repercute en la ciudad de Punta Alta. A lo largo de la década, la población de la localidad sigue creciendo: en la Base Naval se realizan importantes obras de infraestructura, aumentándose y diversificándose sus instalaciones. Simultáneamente, en 1922 se retoman las obras férreas que vinculan la ciudad con la vecina Bahía Blanca, abriendo un mercado muy importante para el intercambio comercial y de pasajeros.

Durante el año 1924, se constituye la liga de Defensa Comercial, antecesora de la Unión del Comercio, la industria y el Agro de Punta Alta (UCIAPA). Esta entidad finaliza sus actividades en 1929, a raíz de la discrepancia de sus miembros respecto al futuro que debía seguir la actividad en la localidad y motivo de no contar con el apoyo suficiente por parte de los comercios puntaltenses. Dos años más tarde, en 1926, se funda la Cooperativa Eléctrica de Punta Alta, institución de gran influencia en el distrito.

3.2.4 Período 1930-1940. Nueva Etapa de Estancamiento

La “Gran Depresión” de 1929–1933 trajo consigo serios replanteos a nivel nacional respecto de los lineamientos económicos vigentes. En términos generales, el país abandona el modelo agroexportador y comienza a atravesar un proceso de sustitución de importaciones que se caracteriza por lograr un incipiente desarrollo de la industria liviana y por promover una mayor intervención del estado en la economía y en el comercio exterior. Las exportaciones argentinas sufrieron una caída catastrófica, bajando a la mitad entre 1928 y 1932. Aunque entre 1929 y 1932 el volumen físico de la producción agrícola sólo bajó un 10%, fue enorme la caída de sus precios; tampoco disminuyó el volumen físico de la producción ganadera, pero fue dramática la caída de los ingresos del conjunto del sector

agropecuario porque sus precios se desmoronaron entre esos mismos años un 42%. La crisis agropecuaria se extendió a toda la economía. La construcción, siempre con las mayores amplitudes cíclicas, bajó un 61% entre 1929 y 1932, mientras que la industria sólo un 6%. Esta situación, a diferencia de las crisis anteriores, no pudo ser contrarrestada a través de préstamos, refinanciaciones, ni inversiones extranjeras como forma de contrapesar la falta de divisas. Esto derivó en una disminución notable de las importaciones, como forma de equilibrar la balanza de pagos.⁸

A nivel local, las inversiones extranjeras cayeron dramáticamente, por lo cual la economía puntaltense sufrió una importante recesión. A diferencia de lo ocurrido en otras localidades del país, el incipiente proceso de sustitución de importaciones que vivía Argentina no impactó positivamente en el desarrollo de una industria local. De este modo, la economía de la localidad entra en crisis, acompañando el deterioro que sufre durante el período el sistema ferropuerto nacional.

Sin embargo, hacia fines de la etapa, el puerto de Arroyo Pareja sufre un cambio notable cuando firmas exportadoras como Dreyfus y Bunge y Born se radican allí, y lo transforman en un sitio de embarque alternativo al puerto de Bahía Blanca.

Se construyen nuevos galpones, cintas transportadoras y una escollera de piedra de quinientos metros, que permitieron acondicionar el puerto para la nueva actividad. La misma, aunque era de naturaleza estacional, le otorgaba un inusual movimiento que permitía morigerar, aunque sea parcialmente, los efectos de la crisis a nivel local.

3.2.5 Período 1940-1955. Impacto de la Segunda Guerra Mundial y de las estatizaciones sobre el territorio Rosaleño.

La segunda guerra mundial tuvo efectos nocivos sobre la economía Europea. A raíz del conflicto bélico, no sólo se pierden innumerables vidas sino que se produce un deterioro masivo de la infraestructura del viejo continente, desaparecen numerosas industrias y crece notablemente la pobreza y el desempleo. Por su parte, fuera del territorio europeo se inicia un proceso de sustitución de importaciones y de desarrollo de la actividad industrial que

⁸ http://www.ancempresa.org.ar/discursos/La_Crisis_de_1930_Cortes_Conde.pdf

genera efectos positivos sobre las posibilidades de crecimiento económico de estos espacios. Regiones enteras de Oceanía, América Latina y Asia vieron favorecidas sus industrias locales por el aumento de la producción de alimentos, materias primas y bienes manufacturados.

A nivel nacional se inicia la década peronista (1946-1955.) La política económica del primer peronismo se caracterizó por promover una fuerte participación del estado en la economía. En primer lugar, el gobierno estatizó la mayoría de los servicios públicos. Además, se encaminó definitivamente hacia un modelo de economía cerrada, apoyando al sector industrial relacionado con el consumo interno y aplicando una política de redistribución de ingresos a favor de las mayorías populares.

A nivel local, Punta Alta logra su autonomía en el año 1945, conformándose el partido de Coronel Rosales, transformándose dicha localidad en su sede administrativa. En el transcurso de este año, el puerto de Arroyo Pareja cambia su nombre por el de Puerto de Coronel Rosales.

Como parte de las medidas intervencionistas del estado nacional, se produce la nacionalización de los activos de las compañías foráneas ligadas al complejo ferropuertoario. El 17 de diciembre de 1947, los bienes de la firma *Compagnie de Chemin de Fer de Rosario à Puerto Belgrano* (rebautizada como Compañía del Puerto Comercial de Bahía Blanca) pasan a manos del estado. A raíz de este proceso de traspaso, el puerto y el ferrocarril corren una suerte disímil. El primero de ellos pasa a manos de las autoridades de la Armada Nacional, quienes desmantelan galpones, grúas y edificaciones consideradas obsoletas, para finalmente desactivarlo en forma total.

De este modo, el puerto va perdiendo su perfil exportador y se transforma en un apéndice más de la base naval, constituyéndose en una herramienta más a favor de la defensa nacional.

Por su parte, al igual que lo ocurrido en el período anterior, Punta Alta no resulta beneficiada por el proceso de sustitución de importaciones que se genera a nivel nacional, el cual se concentra mayormente en la Capital Federal y en los distritos aledaños, como Avellaneda.

De este modo, la localidad mantuvo una suerte de situación de estancamiento, producto de un muy limitado desarrollo industrial y del achicamiento de la actividad portuaria.

3.2.6 Período 1955-1980. Parálisis Económica.

Entre 1955 y 1980, el distrito de Coronel Rosales atravesó por un proceso de aletargamiento económico. El mismo constituyó una prolongación de lo ocurrido en la fase anterior y tuvo como correlato un amesetamiento de su crecimiento poblacional.

A partir de la estatización de la Compañía del Puerto Comercial de Bahía Blanca y la posterior sesión de sus bienes a manos de la Armada, la localidad perdió uno de los sectores que históricamente había motorizado la actividad económica local.

Durante la década del '60 existieron numerosos proyectos que prometían recuperar el esplendor de la ciudad a través de fuertes inversiones privadas, que finalmente no llegaron a materializarse.

Entre los más relevantes del período se destacan la iniciativa del Ingeniero Rocca para la instalación de una planta siderúrgica, que finalmente sucumbe ante los intereses del poder central en la ciudad de la Plata. Posteriormente dos firmas (una holandesa y otra japonesa), plantean construir un astillero, sin alcanzarse en este caso tampoco un resultado exitoso.

De este proyecto sólo se concretó, en 1961, la terminal con un depósito petrolero y una boya de embarque en Punta Ancla, fase final de un oleoducto vinculado a pozos en Neuquén.

En 1973 se instaló una segunda boya frente a Punta Cigüeña, dotándose al complejo de una gran playa de tanques.

A lo largo de la década del '70 también hubo numerosos rumores de posibles inversiones que permitirían alterar la dinámica económica y la fisonomía de la ciudad, pero que tampoco llegaron a concretarse. Entre estas últimas se destacan la construcción de una acería de capitales mixtos (Fabricaciones Militares más el aporte de la firma SIDINSA) y el intento de instalar un puerto pesquero.

Como hecho destacable del período vale la pena resaltar que, en el transcurso del año 1967, el puerto pasó a depender de la Administración General de Puertos, organismo dependiente

del Poder Ejecutivo Nacional. En estos años se logró el dragado de los canales de acceso, situación que permitió el ingreso de barcos de gran porte hasta los muelles ya construidos.

3.2.7 Período 1980-2000: Evolución paralela a la economía nacional.

Desde 1980 a hasta el año 2000, el distrito de Coronel Rosales siguió una trayectoria similar a la Nacional, alternando momentos de crecimiento y expansión de su actividad económica, con períodos de estancamiento y depresión.

Por otro lado, como dato relevante vale la pena mencionar que, al igual que en los períodos anteriores, la economía del distrito estuvo mayormente “exógenamente dirigida”: traccionada por el efecto arrastre de la dinámica nacional o bien por inversiones externas, sin encontrarse elementos endógenos propios de la economía puntaltense que potencien su crecimiento.

Entre los proyectos que prometían cambiar la realidad económica local y que finalmente no llegaron a concretarse, se destaca el impulsado en el año 1986 por la Federación Argentina de Cooperativas Agrarias (FACA).

Esta entidad intentó instalar un gran puerto cerealero, con silos de elevada capacidad y una cinta transportadora de casi un kilómetro, capaz de trasladar el cereal hasta el canal de acceso que sin necesidad casi de dragado, permitiría la carga de buques de gran porte.

Esta iniciativa finalmente quedó trunca, a raíz del fuerte proceso inflacionario que sufre la economía argentina durante el transcurso del año 1989.

A partir de entonces, se generaron varios proyectos para potenciar el puerto y darle un impulso definitivo, los cuales tuvieron mayormente resultados negativos.

Entre los que han logrado cierto desarrollo, se destaca la conformación de la Zona Franca Bahía Blanca Coronel Rosales.

Este instrumento económico surge a raíz de un consorcio intermunicipal creado por ambos distritos en el transcurso del año 1995.

Específicamente, la Zona Franca constituye un área especial, libre de barreras aduaneras, donde se otorgan beneficios diferenciales a las empresas allí radicadas con fines de exportación.

Mediante este instrumento de política industrial, los gobiernos comunales buscaron mejorar la inserción internacional de sus territorios: generar empleo, incrementar el ingreso de divisas, atraer tecnología y establecer vínculos productivos entre la economía doméstica y el área de libre comercio (Diez, 2010).

Luego de diversos trámites ante distintos organismos y a partir de la iniciativa de diversos funcionarios locales y provinciales, el 7 de Julio de 1999 logro conformarse por Ley N° 12.313 de la Provincia de Buenos Aires, el Ente Zona Franca Bahía Blanca Coronel Rosales, sujeto de derecho público no estatal encargado de administrar y ejecutar los recursos físicos, materiales y humanos necesarios para la puesta en marcha del emprendimiento.

Hacia fines de la década del '90, la falta de inversiones privadas externas se veía a su vez agudizada por un clima de negocios a nivel local muy enrarecido, fruto de las políticas de apertura externa que había sufrido la economía nacional.

La información intercensal 1974-1994 arrojaba que la ciudad había sufrido un fuerte proceso de desindustrialización existiendo un caída muy importante en el número de locales industriales existentes (-57%) y en el personal ocupado (-22%).

De igual modo a lo ocurrido en el sector industrial, el sector servicios también sufría un fuerte proceso de ajuste que repercutía sobre el total de establecimientos y el nivel del empleo. En este sentido, la cantidad de trabajadores correspondientes a este rubro caía un 11% mientras que el número de locales disminuía un 28% (CREEBBA, 1999).

En este contexto, el sector que impulsaba la economía local era el estado nacional, que era el principal empleador de la localidad y un importante demandante de insumos y de servicios.

A través de los salarios que generaba este sector, se motorizaba la actividad comercial. Sin embargo, este circuito económico se mostraba extremadamente vulnerable a los shocks externos.

En este sentido, la política de achicamiento del sector público nacional que se genera durante la década del '90 repercutía sobre los ingresos de Punta Alta.

Al disminuir el nivel de ingresos de los habitantes, disminuía su capacidad de gasto, con lo cual la contracción de la demanda recaía sobre el sector terciario (comercio y servicios).

La caída en la rentabilidad de estas actividades deterioraba las remuneraciones y disminuía el nivel de vida del personal asalariado. Así, la demanda de los negocios locales reforzaba su tendencia negativa.

Estos efectos se vieron potenciados por otros factores importantes como el desplazamiento del consumo hacia Bahía Blanca, el lento crecimiento demográfico, la falta de reconversión del comercio tradicional y el deterioro en los márgenes de rentabilidad de los negocios, generalmente como consecuencia del incremento de los costos financieros e impositivos.

A modo de síntesis, se pueden destacar ciertos elementos principales que contribuían a consolidar la situación de estancamiento económico por el que atravesaba la ciudad (CREEBBA, 1999):

- *Estancamiento poblacional*
- *Balanza fiscal*: disminución de las transferencias del gobierno
- *Desvío de gasto*: mayor proporción de gastos fuera de la ciudad
- *Apalancamiento negativo*: altos niveles de endeudamiento en el sector privado.
- *Vulnerabilidad de las PyMES*: perfil de empresas en el sector servicios orientadas exclusivamente a atender las necesidades del mercado local
- *Desinversión y fuga de capitales*: descapitalización por falta de nuevas inversiones y canalización de ahorros fuera de la ciudad. Capital productivo amortizado u obsoleto.

Este estado de carácter general sólo se veía alterado transitoriamente por cuestiones coyunturales (mayor confianza en el gobierno nacional o en el desempeño de la economía

en su conjunto, por ej.). Ante momentos de estas características, los niveles de consumo local crecían, generando cierta sensación de mayor bienestar en la población Rosaleña.

3.2.8 Situación Actual

A la fecha, la performance económica del distrito parece no haberse alterado significativamente en relación a lo ocurrido a fines de la década del '90. En este sentido, el sector público sigue consolidándose como el principal empleador de la economía Rosaleña y motor de la actividad local.

Hoy día el Producto Bruto Geográfico (PBG) del partido asciende a 321549 millones de pesos, lo que equivale al 0.3 % del producto bruto geográfico de la provincia (Cuadro N°2). El sector económico más importante del distrito es el de servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler, el cual alcanza los 71517 millones de pesos, que equivalen al 22% del PBG total.

Lo siguen en orden de importancia, Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones con 49005 millones de pesos y Comercio al por mayor, menor y reparaciones con 47.911 millones de pesos respectivamente.

Por su parte, la industria manufacturera muestra una muy baja incidencia en el valor agregado, incorporando tan sólo 22.323 millones de pesos anuales al producto. A su vez, este sector nuclea tan sólo 86 empresas, que emplean a un total de 314 empleados (Censo Económico 2005).

Finalmente, resulta importante resaltar que no ha quedado evidenciado en la estimación del producto bruto geográfico el aporte que hace a la economía distrital la Base Naval Puerto Belgrano. Esto se debe a que dicha base se encuentra en territorio nacional, por lo tanto no integra las estadísticas provinciales. Tampoco se puede contar con datos respecto al presupuesto económico de esta repartición, ya que dicha información es clasificada por razones de Seguridad Nacional.

Cuadro N° 2. Producto Bruto Geográfico Partido de Coronel Rosales a precios del 2003

	Sector de actividad económica	Miles de \$	Participación
A	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	22.242	6,90%
B	Pesca y servicios conexos	233	0,10%
C	Explotación de minas y canteras	0	0,00%
D	Industria Manufacturera	22.323	6,90%
E	Electricidad, gas y agua	15.465	4,80%
F	Construcción	16.075	5,00%
G	Comercio al por mayor, al por menor y reparaciones	47.911	14,90%
H	Hoteles y restaurantes	10.294	3,20%
I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	49.005	15,20%
J	Intermediación financiera y otros servicios financieros	13.674	4,30%
K	Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	71.517	22,20%
L	Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	6.264	1,90%
M	Enseñanza	22.444	7,00%
N	Servicios sociales y de salud	10.089	3,10%
O	Servicios comunitarios, sociales y personales n.c.p.	9.456	2,90%
P	Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico	4.556	1,40%
	Total	321.549	100,00%

Fuente: Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires

Capítulo IV: Resultados

A lo largo del siguiente apartado se muestran los principales resultados correspondientes al trabajo de campo realizado. Específicamente se presentan: 1°) Los concernientes a los recursos disponibles en las organizaciones (personal, equipamiento técnico e infraestructura, recursos económicos); 2°) Las comunicaciones realizadas entre las mismas; 3°) Los proyectos conjuntos efectuados; 4°) La existencia o ausencia de liderazgos entre las entidades analizadas.

4.1 Recursos Disponibles en la Organización

Para poder trabajar en red, las organizaciones necesitan contar con un umbral mínimo de recursos y capacidades, que garanticen un adecuado funcionamiento, no sólo de la propia

organización sino del vínculo que se genera con las entidades del ambiente. Como bien sostienen Pfeffer y Salancik (1978):

“La clave para la sobrevivencia organizacional en el mundo actual es la habilidad para adquirir y mantener recursos. Este problema podría simplificarse si las organizaciones tuvieran completo control de todos los componentes necesarios para su operación. Sin embargo, ninguna organización está completamente autocontenida. Las organizaciones están imbuidas en un ambiente compuesto de otras entidades. Ellas dependen de otras corporaciones y de los muchos recursos que estas generan. Las organizaciones están ligadas al ambiente a través de federaciones, asociaciones, relaciones cliente-abastecedor, y aparatos socio-legales que definen y controlan la naturaleza y límites de estas relaciones. Las organizaciones realizan transacciones con otros elementos de su ambiente para adquirir nuevos recursos” (Pfeffer y Salancik, 1978: 2).

Debido a la necesidad de trabajar en red, las entidades deben contar con personal formado, infraestructura técnica y física, además de un adecuado financiamiento que permita dar cobertura, no sólo a las actividades propias que toda entidad realiza en función de sus objetivos estatutarios, sino también a aquellas que se originan a partir de la interacción con otros actores del entramado.

Personal

De acuerdo a los entrevistados, el 71.43% de las organizaciones dispone del personal necesario para desarrollar adecuadamente sus actividades (Cuadro N° 3). A su vez, dentro de aquellas que consideran no contar con el personal necesario (28.57%), encontramos mayormente organizaciones de carácter estatal.

Cuadro N° 3- Disponibilidad de personal

	Frecuencia	Porcentaje
ADECUADA	10	71,43
NO ADECUADA	4	28,57
TOTAL	14	100

Fuente: elaboración propia en base a entrevista

Por su parte, el 57 % de las entidades dispone de más de 10 personas en relación de dependencia. Ninguna de las organizaciones encuestadas presento personal que oscile entre 4 y 6 personas. A su vez, el 21% de las instituciones manifestó no contar con empleados. Estas entidades son en su totalidad Cámaras Gremiales Empresarias (Cuadro N° 4).

Cuadro N° 4- Cantidad de personal en relación de dependencia

	Frecuencia	Porcentaje
NINGUNO	3	21,43
ENTRE 1 Y 3	2	14,29
ENTRE 4 Y 6	0	0
ENTRE 7 Y 9	1	7,14
10 O MÁS	8	57,14
Total	14	100

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas

En lo que respecta al análisis del nivel educativo máximo alcanzado por algún miembro de la organización, encontramos que existen estándares formativos altos, ya que el 42.9 % de las organizaciones poseen personal con título universitario de grado y a su vez, otro 50 % de las entidades posee personal con posgrado. De este último, prácticamente su totalidad corresponde a organizaciones educativas.⁹

Cuadro N° 5 -Nivel de formación del personal empleado

	Frecuencia	Porcentaje
ALTO	13	92,86
MEDIO	1	7,14
BAJO	0	0
TOTAL	14	100

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas

⁹ Alta: Universitario/Terciario Completo o incompleto. Media: Secundario/polimodal completo incompleto. Baja: Nivel primario Completo Incompleto.

Por su parte se pudo relevar que el 92% de las entidades capacita a su personal en diversos temas de interés. El 57% de las mismas lo hace en temas administrativos, mientras que sólo el 14% sostuvo hacerlo en temas como idiomas o computación. Por su parte, el 85.7 % de las mismas manifestó desarrollar calificaciones en temas técnicos, mayormente relacionados con procesos organizacionales (Cuadro N°6).

Cuadro N° 6 -Tipo de capacitación

	Frecuencia	Porcentaje
TEMAS ADMINISTRATIVOS	8	57,14
IDIOMAS	2	14,29
COMPUTACIÓN	2	14,29
TEMAS TÉCNICOS	12	85,71
OTROS	1	7,14

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

Equipamiento técnico e infraestructura

En lo que respecta al equipamiento técnico, se aprecia que el 78 % de las organizaciones manifestó contar con el instrumental necesario para desempeñarse adecuadamente (Cuadro N° 7).

Cuadro N°7 -Equipamiento técnico necesario.

EQUIPAMIENTO TECNICO	Frecuencia	Porcentaje
SI	11	78,57
NO	3	21,43

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas

A su vez, un 92% sostuvo disponer de teléfono y correo electrónico, un 78% de fax, un 71% de sitio web y un 42.9 % planteo contar con presencia en las redes sociales (Cuadro N°8).

Cuadro N° 8-Medios de comunicación

	Frecuencia	Porcentaje
TELEFONO	13	92,86
FAX	11	78,57
CORREO ELECTRÓNICO	13	92,86
SITIO WEB	10	71,43
REDES SOCIALES	6	42,86
OTROS	0	0
NINGUNO	1	7,14

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

Con respecto a cuestiones de infraestructura, el 85% de las organizaciones manifestó contar con oficinas de su propiedad.

Cuadro N° 9- Dotación de Infraestructura

	Frecuencia	Porcentaje
INSTALACIONES PROPIAS	12	85,71
INSTALACIONES ALQUILADAS	0	0,00
INSTALACIONES EN COMODATO	0	0,00
NO DISPONE DE INSTALACION	1	7,14
OTRO	1	7,14

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas

Es llamativo haber hallado que un 14 % de las organizaciones no cuentan con instalaciones propias para desarrollar sus actividades, número que puede ser considerado bajo si se lo compara con otros estudios de igual naturaleza desarrollados en otras localidades del país. Dentro de este grupo se reconocieron a entidades que sostuvieron no contar con instalaciones para desarrollar tareas administrativas como de logística.

Financiamiento Económico

En cuanto al financiamiento económico necesario para poder desempeñarse diariamente, se encontró que el 78 % cuenta con los recursos necesarios mientras que el 14 % no dispone de los mismos.

Por su parte, la forma de financiamiento de las organizaciones es variada, teniendo en cuenta los orígenes de las mismas: público o privado. El 21 % de las organizaciones se financia con fondos públicos, considerándose aquí enteramente organizaciones estatales. A su vez, la mayoría de las entidades se financia con fondos privados, alcanzando esta modalidad a un 42% del total. Por otra parte, el 35 % del universo entrevistado se financia con recursos provenientes de ambas fuentes (Cuadro N°10).

Cuadro N° 10- Tipo de financiamiento de las organizaciones

	Frecuencia	Porcentaje
SOLO FONDOS PÚBLICOS	3	21,43
SOLO FONDOS PRIVADOS	6	42,86
MIXTO	5	35,71

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

4.2 Comunicación entre las organizaciones de apoyo a la Producción de Coronel Rosales

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

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

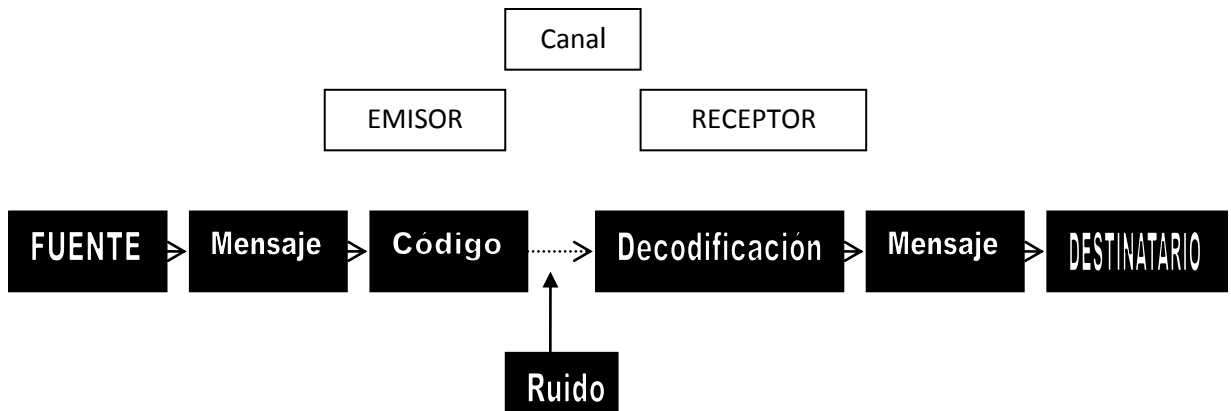
Maisonneuve (1968) sostiene que la interacción tiene lugar cuando una unidad de acción producida por un sujeto A actúa como estímulo de una unidad de respuesta en otro sujeto, B, y viceversa.

En este sentido, el modelo de referencia para entender el proceso de comunicación es sin duda el que la presenta como transferencia de un mensaje bajo la forma de señal, desde una fuente de información, por medio de un emisor y un receptor y donde dicha transmisión

puede ser afectada por la presencia de fenómenos parasitarios llamados "ruidos" (Shannon y Weaver, 1949).

El gráfico N° 11 muestra el esquema básico de la comunicación.

Gráfico N° 11- Esquema básico de la comunicación



Fuente: EDMOND, Marc , PICARD, Dominique (1992) *La interacción social*, Barcelona, Ed. Paidó,

Para incorporar la idea de interacción, los modelos de tipo técnico se apoyan en la noción de feedback, traducida al castellano como "retracción" la cual designa la reacción del receptor al mensaje emitido y su retorno hacia el emisor.

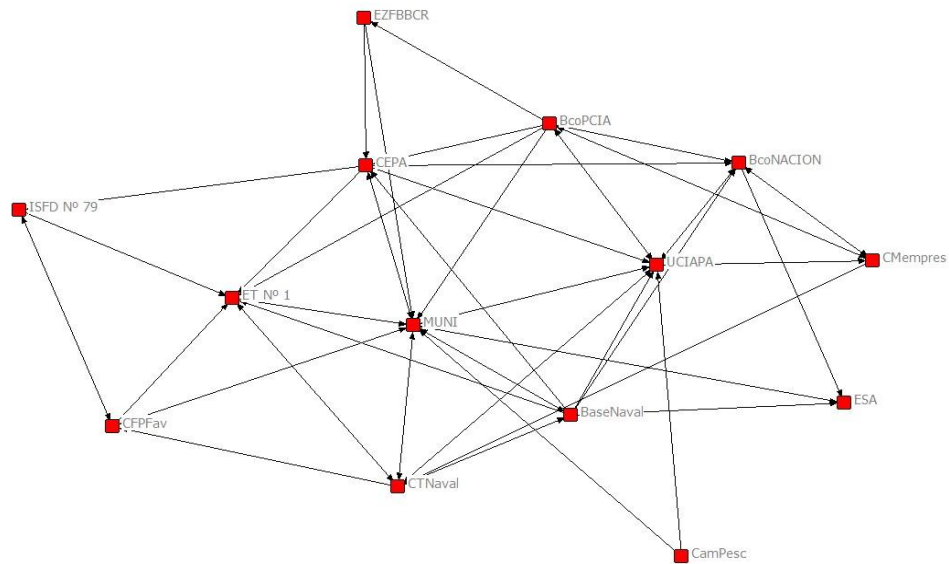
Esta idea conduce a considerar que la fuente y el destinatario son de hecho "emisores-receptores" que ejercen funciones diferenciadas en un proceso circular y no lineal, como en el esquema anterior.

Apoyándose en estos modelos básicos, se analiza el proceso de comunicación existente en el entramado de apoyo a la producción de Punta Alta, considerando la comunicación efectiva¹⁰ entre las organizaciones.

Utilizando el programa UCINET¹¹ y NETDRAW¹² se puede visualizar a través de un grafo (Gráfico N°12) el esquema de relaciones vigente entre las entidades analizadas.

¹⁰ Surge de cruzar los datos correspondientes a quién envía y de quién recibe información cada una de las organizaciones del entramado.

Gráfico N° 12-Comunicación efectiva entre las organizaciones de apoyo a la producción de Punta Alta



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

De la mera observación del grafo se puede intuir la presencia de actores centrales tales como la Municipalidad de Coronel Rosales (MUNI), la Unión del Comercio, la industria y el Agro (UCIAPA), la Base Naval Puerto Belgrano (BaseNaval), La Cooperativa Eléctrica (CoopElect) y el Banco provincia (BcoPCIA). Este grupo de actores parece concentrar el mayor número de relaciones. A continuación, se presentan distintas medidas de análisis de la red comunicaciones: 1°) Densidad de la red; 2°) Grado de Centralidad; 3°) Centralidad de Cercanía; 4°) Grado de Intermediación.

Densidad de la red

La medida de densidad de la red muestra hasta qué punto el entramado alcanza su potencial máximo o situación de saturación, considerando la relación existente entre cantidad de lazos presentes frente a la cantidad de lazos posibles entre los diversos actores. Para el

¹¹ BORGATTI, S.P., EVERETT, M. G. Y FREEMAN, L. C. (2002). Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis. Harvard, MA: Analytic Technologies.

¹² BORGATTI, S. P. (2002). Netdraw: Graph Visualization Software. Harvard: Analytic Technologies.

caso analizado la densidad de la red fue tan sólo de un 31%, lo cual indica que hay un 69% de vínculos que no están presentes dentro del entramado analizado.

Grado de Centralidad

El grado de centralidad muestra la cantidad de actores a los cuales una organización está directamente unido. Es así, que si una entidad tiene una mayor cantidad de vínculos, se posiciona en una condición ventajosa dentro de la red, ya que puede acceder a más conocimientos e información, satisfaciendo de esta forma un mayor número de necesidades.

Analizando el cuadro N° 13 podemos observar cómo tanto el Banco Provincia (BcoPCIA), como la Base Naval (BaseNaval) son las organizaciones que más información envían, con un valor de 7 vínculos de salida. A estos agentes le siguen la Municipalidad de Coronel Rosales (MUNI) con 6, y luego CT Naval, la UCIAPA y CEPA con 5 lazos respectivamente. Estas últimas organizaciones son las más importantes o influyentes en el esquema de relaciones, ya que están en condiciones de diseminar más datos e información a lo largo de la trama.

En cuanto a los grados de entrada (organización que más recibe información), podemos encontrar que la municipalidad (MUNI) es quien lidera este indicador, seguidos por la UCIAPA y la Escuela de Enseñanza Técnica N° 1 (ET N 1) con valores de 10, 8 y 6 lazos de salida respectivamente. Este último grupo de actores puede considerarse como prestigioso o prominente dentro de la red. El intento por parte del resto de los agentes de compartir conocimientos con ellos puede ser interpretado como un acto de deferencia o reconocimiento de sus posiciones en la trama de relaciones.

Cuadro N° 13-Grado de centralidad de la red comunicaciones

	Lazos de salida	Lazos de entrada	Normal lazo de salida	Normal lazo de entrada
	-----	-----	-----	-----
8 BcoPCIA	7.000	3.000	53.846	23.077
14 BaseNaval	7.000	3.000	53.846	23.077
5 MUNI	6.000	10.000	46.154	76.923
3 CTNaval	5.000	5.000	38.462	38.462
1 BcoNACION	5.000	5.000	38.462	38.462
6 UCIAPA	5.000	8.000	38.462	61.538
4 CEPA	5.000	5.000	38.462	38.462
7 CMempres	4.000	3.000	30.769	23.077
9 CFPFav	3.000	3.000	23.077	23.077
2 ESSA	2.000	3.000	15.385	23.077
10 ET N 1	2.000	6.000	15.385	46.154
12 CamPesc	2.000	0.000	15.385	0.000
13 EZFBBCR	2.000	1.000	15.385	7.692
11 ISFD N 79	2.000	2.000	15.385	15.385

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la información suministrada a continuación (Cuadro N° 14), puede apreciarse que en promedio las organizaciones mantienen un total de 4 lazos de entrada y salida, lo que refleja la existencia de bajos niveles de interacción. Conjuntamente, se puede apreciar que los datos promedio no son homogéneos dado que el desvío estándar difiere en lo que respecta a los lazos de salida y de entrada (1.8 y 2.5 respectivamente).

La información recopilada sobre los lazos máximos y mínimos refuerza la idea de heterogeneidad de la red. Esto se ve reflejado en la fluctuación presente en los lazos de entrada y de salida, oscilando los valores de salida entre 2 y 7 y los de entrada (cantidad de organizaciones de las cuales se recibe información), entre 0 y 10.

Cuadro N° 14- Estadísticas descriptivas nivel meso y macro de la red

	Lazos de salida	Lazos entrada	Normal lazos de Salida	Normal Lazos de Entrada
	-----	-----	-----	-----
Promedio	4.071	4.071	31.319	31.319
Desvío Estándar	1.831	2.576	14.084	19.818
Suma	57.000	57.000	438.462	438.462
Varianza	3.352	6.638	198.346	392.767
SSQ	279.000	325.000	16.508.877	19.230.770
MCSSQ	46.929	92.929	2.776.839	5.498.732
Euc Norm	16.703	18.028	128.487	138.675
Mínimo	2.000	0.000	15.385	0.000
Máximo	7.000	10.000	53.846	76.923
N° of Obs	14.000	14.000	14.000	14.000

Centralización de la Red (Lazo de salida) = 26.282%

Centralización de la red (lazo de entrada) = 53.205%

Fuente: Elaboración Propia.

Por último, las medidas de centralización de grafo de Freeman muestran heterogeneidad, registrando valores significativos de concentración por lazos de entrada (53%), no así en el caso de los lazos de salida, donde no parece existir tantos actores centrales.

Centralidad de la cercanía

La medida grado de centralidad muestra sólo los vínculos inmediatos o lazos directos que tiene cada actor y no considera los contactos que una organización puede establecer en forma indirecta; es decir, aquellos que se producen utilizando otro actor como puente.

Esta última tipología de contacto resulta de importancia en la medida que los agentes hacen circular información o conocimientos de terceros por el ámbito de la red. El enfoque de centralidad de cercanía, a diferencia de la medida grado de centralidad, no enfatiza la

naturaleza del vínculo que une a los actores sino que hace hincapié en la distancia de un actor a otro, concentrándose en la distancia geodésica, es decir, la ruta más corta que un actor debe seguir para llegar a otro nodo.

Los datos analizados, muestran como la Municipalidad (MUNI) junto a la UCIAPA y la ET N 1, son los actores más cercanos por grados entrada. Estos tres agentes están presentes en 81, 68 y 61 caminos geodésicos respectivamente. En relación a este punto, Es de resaltar el bajo nivel de la cámara de pescadores (CamPesc), que sólo está presente en 7.

En lo que respecta a la cercanía por lazo de salida, se destacan en primer término la CamPesc, seguido del BcoPCIA y MUNI respectivamente.

Cuadro N° 15- Centralidad de cercanía de la red comunicaciones

		Cercanía de entrada	Cercanía de salida
5	MUNI	81.250	39.394
6	UCIAPA	68.421	38.235
10	ET N 1	61.905	30.952
3	CTNaval	61.905	38.235
4	CEPA	59.091	38.235
2	ESA	54.167	31.707
14	BaseNaval	54.167	40.625
9	CFPFav	54.167	32.500
1	BcoNACION	52.000	38.235
8	BcoPCIA	44.828	41.935
11	ISFD N 79	44.828	26.531
7	CMempres	44.828	37.143
13	EZFBBCR	33.333	34.211
12	CamPesc	7.143	48.148

Fuente: Elaboración Propia.

Por su parte, del análisis de las estadísticas descriptivas sobre la centralidad de cercanía de la red, podemos apreciar que el promedio de cercanía por lazo de entrada es de 51 caminos geodésicos y el de salida resulta de 36, siendo los valores máximos de 81 y 48 respectivamente (Cuadro N° 16)

Cuadro N° 16 - Estadísticas descriptivas sobre la centralidad de cercanía de la red

	Cercanía de entrada	Cercanía de salida
1 Promedio	51.574	36.863
2 Desvío Estándar	16.687	5.180
3 Suma	722.030	516.087
4 Varianza	278.441	26.829
5 SSQ	41.135.891	19.400.332
6 MCSSQ	3.898.179	375.600
7 Euc Norm	202.820	139.285
8 Mínimo	7.143	26.531
9 Máximo	81.250	48.148
10 N° de Obs	14.000	14.000

Fuente: Elaboración Propia.

Grado de intermediación

El grado de intermediación busca captar la capacidad que tiene un actor para controlar la comunicación entre las diversas organizaciones. En el siguiente cuadro se exponen los resultados obtenidos, considerando los caminos geodésicos posibles entre los distintos pares de nodos existentes en la red.

Cuadro N° 17-Capacidad de Intermediación en la red comunicaciones

	Intermediación	Normal de Intermediación
	-----	-----
5 MUNI	45.738	29.319
6 UCIAPA	30.061	19.270
8 BcoPCIA	15.760	10.102
4 CEPA	13.669	8.762
3 CTNaval	11.886	7.619
14 BaseNaval	9.192	5.892
1 BcoNACION	8.533	5.470
9 CFPFav	7.692	4.931
10 ET N 1	7.542	4.834
2 ESA	1.393	0.893
7 CMempres	0.893	0.572
11 ISFD N 79	0.643	0.412
12 CamPesc	0.000	0.000
13 EZFBBCR	0.000	0.000

Fuente: Elaboración Propia.

Según lo observado en el cuadro, el actor con mayor grado de intermediación es la Municipalidad (MUNI) presente en 49 caminos geodésicos, seguidos por la UCIAPA, el Banco Provincia (BcoPCIA), y la Cooperativa Eléctrica (CEPA).

En términos porcentuales, existe un claro predominio del Municipio (MUNI), quien controla el 29% de la comunicación que circula a lo largo de la red. Luego lo siguen la UCIAPA con 19% y el BcoPCIA con 10% respectivamente.

Esta situación muestra cierta capacidad de estos actores para controlar la diseminación de conocimiento e información, permitiendo que estos agentes actúen como intermediarios o facilitadores de la comunicación con agentes alejados.

Por otro lado, en lo que respecta a las estadísticas descriptivas sobre intermediación podemos apreciar que el promedio por actor es bajo, siendo este de 10 caminos geodésicos,

existiendo una importante variabilidad o desvío estándar igual a 12; mínimo 0 máximo 45. El grado de centralidad de la red, es moderadamente baja siendo esta del 24 % (Cuadro N° 18).

Cuadro N° 18- Estadísticas Descriptivas sobre grado de intermediación

	Intermediación	Normal de Intermediación
	-----	-----
1 Promedio	10.929	7.005
2 Desvío Estándar	12.469	7.993
3 Suma	153.000	98.077
4 Varianza	155.466	63.883
5 SSQ	3.848.589	1.581.439
6 MCSSQ	2.176.518	894.361
7 Euc Norm	62.037	39.767
8 Mínimo	0.000	0.000
9 Máximo	45.738	29.319
10 N° de Obs	14.000	14.000

. Centralidad de intermediación: 24%

Fuente: Elaboración Propia

4.3 Proyectos en conjunto entre las organizaciones de Coronel Rosales

El establecimiento de un proyecto conjunto entre dos o más organizaciones, constituye un estadio superior de comunicación las mismas. A través de la existencia de una actividad de estas características, se afianzan conversaciones y compromisos y se establece un nivel de coordinación que obliga a la producción sistemática de información consensuada entre las partes (Flores, 1989).

Para la definición de proyecto conjunto se adoptó la planteada por Diez (2010) en base a CEPAL-ILPES, quien sostiene que existe un proyecto económico conjunto entre dos o más organizaciones cuando las mismas realizan acciones tendientes al logro de un objetivo común que propugna el desarrollo económico. Desde su punto de vista, este accionar implica el uso y consumo de recursos escasos (ahorro, divisas, talento especializado, etc.),

sacrificando beneficios actuales y asegurados con el propósito de obtener a futuro beneficios conjuntos, que resultarán superiores a los individuales. Se consigue así desarrollar acciones dirigidas a maximizar los consensos, racionalizando la administración de los disensos, de forma que los esfuerzos se muevan de forma unidireccional, siempre teniendo en cuenta el concepto de integración, mencionada anteriormente.

Dentro de la clasificación de proyectos económicos, el ILPES distingue categorías, subcategorías y clases de proyectos¹³. A continuación se detallan aquellos proyectos conjuntos informados por las organizaciones encuestadas (Cuadro N°19):

Cuadro N° 19- Tipo de proyecto, organizaciones intervinientes y características

Nombre del proyecto	Organizaciones intervinientes	Tipo	Características
Especialización e Inserción laboral	ESSA y MUNI	Educativo, Formación Profesional	Convenio de colaboración para brindar capacitaciones en diversos temas de interés. El municipio detecta necesidades en la comunidad y la ESSA capacita haciendo uso de recursos técnicos y humanos.
Plan director de obra de infraestructura eléctrica	CEPA y MUNI	Infraestructura	Mantenimiento de la infraestructura eléctrica de Punta Alta y localidades aledañas en base al establecimiento de prioridades conjuntas.
Expansión y aprovechamiento de los diques secos	BaseNaval MUNI CTNaval	Productivo	Reactivación de la capacidad operativa de un dique de carena situado en la Base Naval para fines comerciales.
Acceso al Crédito	CMEmpres BcoPCIA BcoNACIÓN	Financiamiento	Coordinar y facilitar el acceso al crédito de las emprendedoras en dependencias de tales entidades crediticias.

Fuente: elaboración propia

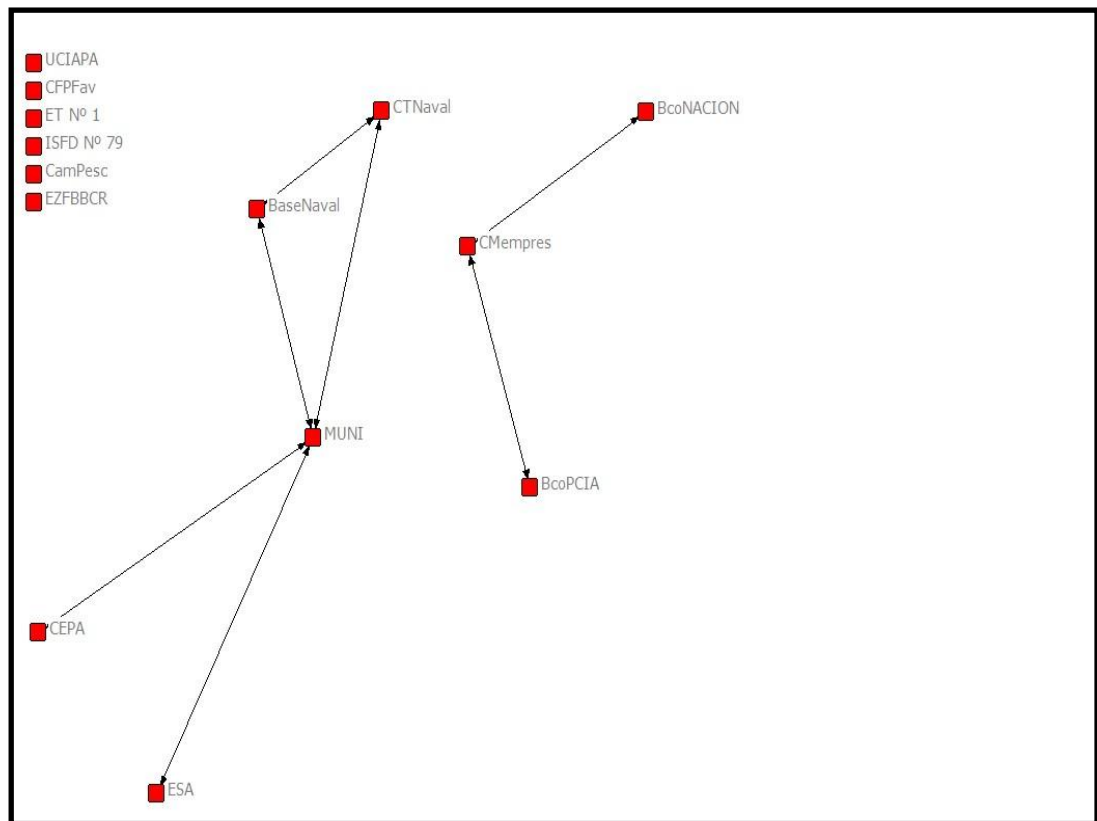
¹³ La clasificación de proyectos económicos se divide en: productivos (se separan en extractivos y de transformación); capacitación; prestación de servicios (organizativos, institucionales, financieros y tecnológicos) y de infraestructura y equipamiento.

En función de las entrevistas efectuadas, sólo se detectaron un total de 4 proyectos: uno de carácter educativo, uno de infraestructura, uno productivo y otro de financiamiento.

El gráfico N° 20 muestra los lazos entre las distintas organizaciones de Coronel Rosales surgidos a partir de estos trabajos de colaboración.

Este tipo de redes se conoce como redes de afiliación o implicancia mutua (Waseman y Faust, 1994), dado que el vínculo entre dos agentes se forma cuando ambas organizaciones declaran estar realizando el proyecto.

Gráfico N° 20- Lazos entre organizaciones a partir de proyectos económicos conjuntos



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas

Como puede apreciarse en el gráfico N° 20, solo 8 organizaciones comparten proyectos o están vinculados por objetivos mutuos. Por su parte las restantes 6 organizaciones no presentan vinculaciones en lo que a proyectos se refiere.

A su vez, es importante destacar que organizaciones como UCIAPA, Cámara de Pescadores (CamPesc) y la Zona Franca (EZFBBCR), no manifiestan tener vínculos orientados de alguna manera al desarrollo de la economía de lugar, siendo que estas entidades presentan claramente objetivos directamente relacionados con esta cuestión.

Esto se debe en parte a discrepancias en proyectos que están siendo llevados a cabo, juntamente con una postura poco inclusiva de las organizaciones que los ejecutan, según se manifestó.

Por último hay que considerar el hecho de que sea MUNI el ente con mayor cantidad de vinculaciones, esta situación se encuentra en sintonía con lo manifestado en la teoría de redes, que sostiene que estructuras organizativas más complejas suelen tener mayor cantidad de proyectos de colaboración.

4.4 Liderazgo Organizacional

El grado de organización existente en un espacio determinado constituye un elemento crucial en la conformación de las capacidades competitivas territoriales, fundamentales para el desarrollo endógeno. Cuanto más eficiente sea la organización de un territorio y genuino el liderazgo organizacional, más propenso será el mismo para profundizar las tareas del crecimiento económico y el fortalecimiento de la competitividad.

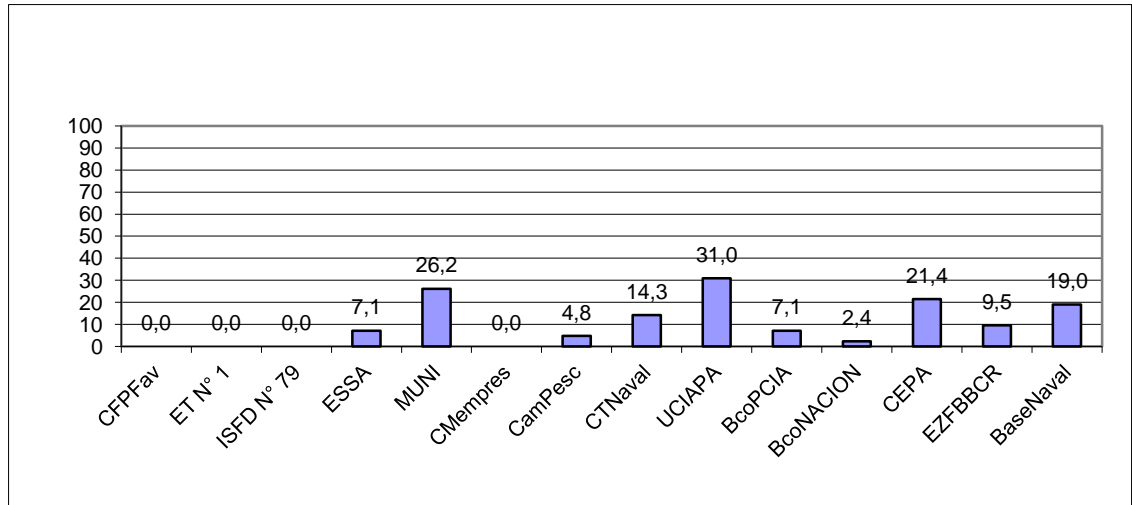
El liderazgo institucional se concibe como la capacidad de una organización para obtener la subordinación voluntaria de otras en diversos asuntos, cuyo foco son el interés común y el bienestar general (Diez, 2010).

A su vez, la idea o noción de liderazgo puede vincularse con el concepto de gobernanza, que se refiere a una amplia gama de modos de coordinación a través de los cuales los diferentes agentes, dispares pero interdependientes, definen autoridades (a través de mecanismos jerárquicos o no jerárquicos) que ayudan al cumplimiento de objetivos sociales específicos (Jessop, 1999).

Para intentar testear la presencia o ausencia de liderazgos en el partido de Coronel Rosales, se indaga a los referentes de las distintas entidades entrevistadas respecto a cuáles eran, a su juicio, las organizaciones líderes respecto a cuatro temas fundamentales: a) Generación de Iniciativas y Propuestas; b) Articulación y generación de Consensos; c) Capacidad de

Negociación con actores externos al ámbito local; d) Visión Estratégica de futuro respecto al desarrollo económico de la localidad.

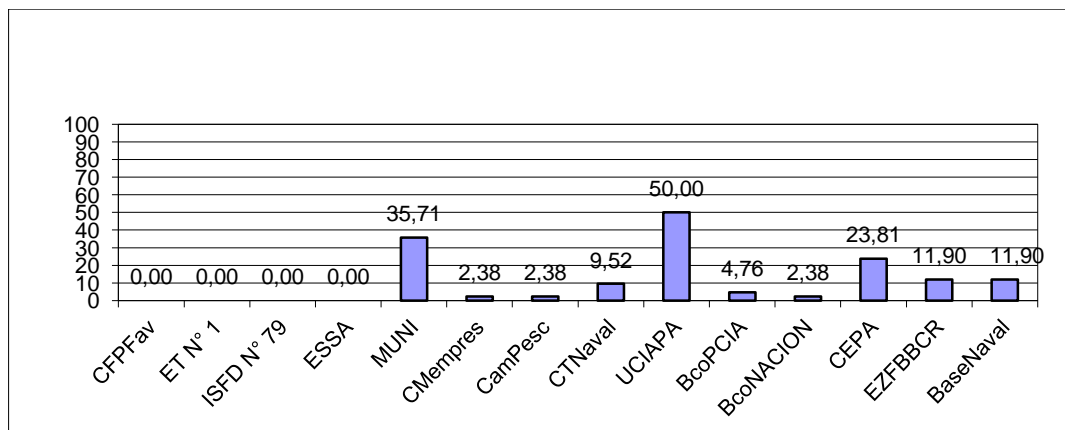
Gráfico N° 21- Generación de Iniciativas y Propuestas



Fuente: Elaboración propia

El primero de los temas evaluados, fue el de la generación de iniciativas y propuestas (Gráfico N° 21). Siguiendo un ordenamiento simple, los resultados reflejan que la UCIAPA (31%) es la organización que lidera este segmento, secundados por la Municipalidad (MUNI) (26.2%) y la Cooperativa eléctrica (CEPA) (21.4%). Las restantes organizaciones adquieren valores que no resultan ser significativos.

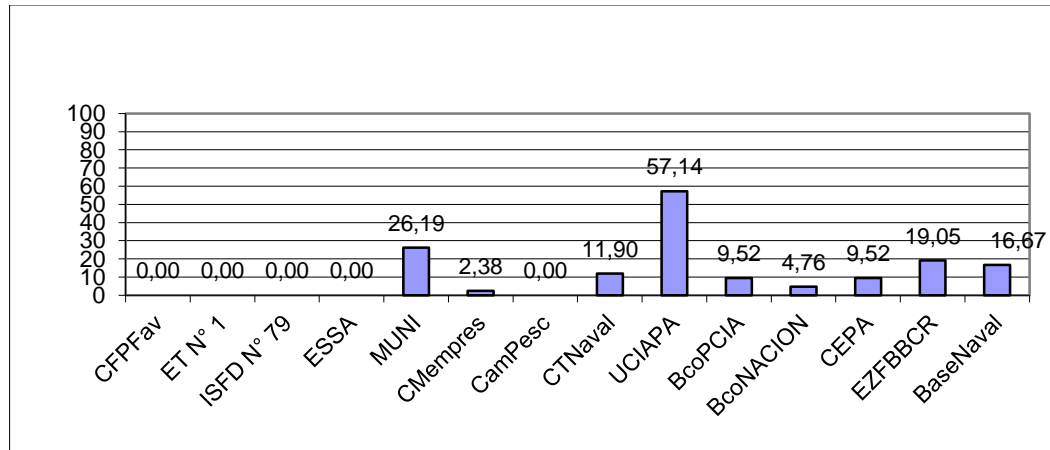
Gráfico N° 22- Articulación y Generación de Consenso



Fuente: Elaboración propia

Seguidamente el indicador capacidad para articular y generar consenso muestra el mismo ordenamiento anterior, con el agregado de mayores diferencias entre las organizaciones líderes en este segmento y las demás. Es así que la UCIAPA (50%), MUNI (35.7%) la CEPA (23.8 %) encabezan el apartado (Gráfico N° 22).

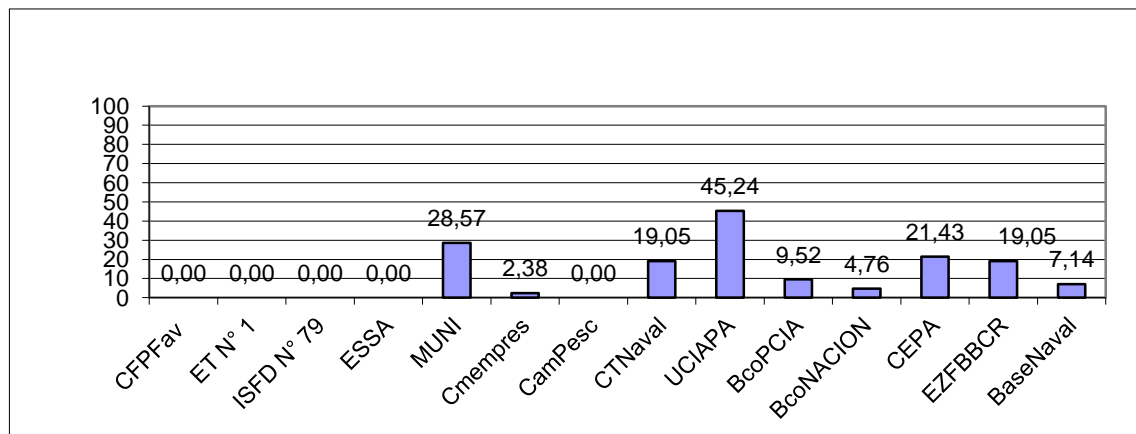
Gráfico N° 23- Capacidad de Negociación



Fuente: Elaboración propia.

En tercer lugar, se relevó que organizaciones tienen mayor capacidad de negociación, encontrándose nuevamente primera la UCIAPA (57.1%) secundada por la MUNI (26.2%) y finalmente EZFBBCR (19%), rompiendo así la hegemonía presente en los campos planteados anteriormente, apareciendo en este caso un nuevo actor (Gráfico N° 23).

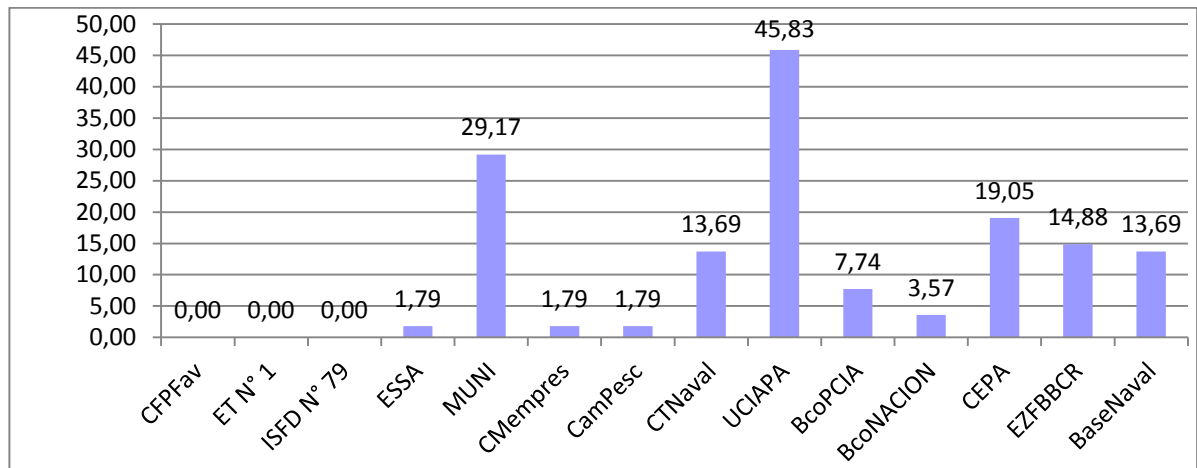
Gráfico N° 24- Visión Estratégica de Futuro



Fuente: Elaboración propia.

En cuarto término, el indicador Visión Estratégica de Futuro vuelve a colocar a los tres primeros actores obteniendo los valores más altos del índice. Aquí aparece liderando UCIAPA (45,24%) seguido en orden de importancia por MUNI (28,57%) y CEPA (21,43%).

Gráfico N° 25-Liderazgos Totales



Fuente: Elaboración propia.

Por último, los resultados finales no presentan mayores sorpresas, reflejándose un claro liderazgo por parte de las instituciones más añejas de la ciudad. En primer término, UCIAPA (45.8), secundada por la MUNI (29.2), y luego la CEPA (19%). Vale considerar que ninguna de las organizaciones alcanzo una hegemonía significativa, lo que implicaría un valor superior al 50 %. Por otra parte hay que recalcar el hecho de que varias organizaciones no emitieron opiniones en lo concerniente al liderazgo en general, no encontrando agentes que cumplieran con las características demandadas en el estudio.

Conclusiones

En el contexto actual de la globalización y de la revolución científico-tecnológica, los territorios que crecen y se desarrollan son aquellos que construyen capacidades competitivas a partir de sus recursos propios.

En este proceso de construcción de capacidades, las organizaciones del medio juegan un rol crucial ya que son actores claves en el desarrollo endógeno.

Cada entidad contiene en su seno recursos humanos, técnicos, de infraestructura y financiamiento que, a través del intercambio con otros agentes, pueden potenciarse.

Simultáneamente, las entidades también son generadoras de conocimientos e información que mediante el espacio de la redes, se difunden y se generalizan en todo el espacio social.

En el caso particular de Punta Alta, pudo observarse que a lo largo de su historia la localidad ha sido incapaz de generar una estrategia de crecimiento y cambio estructural centrada una explotación adecuada de sus competencias y habilidades.

En términos generales, la localidad nunca llegó a consolidar un empresariado industrial dinámico, capaz de traccionar la expansión económica de la jurisdicción.

Esencialmente, se observa que el crecimiento económico del distrito ha estado exógenamente dirigido, en algunos períodos por las inversiones extranjeras inglesas o francesas, mientras que en otros por el estado nacional a través de obras realizadas en el puerto y en la Base Naval.

Como correlato de esta situación, las organizaciones de apoyo a la producción han tenido históricamente un escaso impacto en la actividad económica de la jurisdicción. En este sentido, el accionar de las organizaciones parece ser un reflejo de una sociedad local poco emprendedora, no demasiado involucrada con el desenvolvimiento de su economía.

En el análisis de documentos históricos efectuado no se ha encontrado evidencia de una participación significativa de ellas en el proceso de desarrollo económico local (más allá de los impactos esperables asociados por ejemplo, a la construcción y desarrollo de cierta infraestructura básica, si citamos el caso del municipio o de la Cooperativa Eléctrica).

En lo que respecta a la situación actual de conjunto de entidades, la mayoría ha manifestado contar con recursos humanos adecuados para realizar sus actividades; los mismos se encuentran bien formados y reciben capacitaciones periódicas en diversos temas de interés. Además, las organizaciones cuentan con equipamiento técnico, infraestructura y financiamiento como para desarrollar sus acciones cotidianas.

Sin embargo, pese a este estado de situación que podría considerarse óptimo, los procesos de interacción entre las mismas son excesivamente limitados.

De acuerdo a los datos relevados, sólo están presentes un 31% de los vínculos de comunicación posibles entre las organizaciones estudiadas: esto supone que hay un 69% de relaciones ausentes, lo cual evidencia una importante cantidad de orificios estructurales en la red de transmisión de conocimientos e información.

Si bien el entramado de relaciones es pobre, los indicadores de grado de centralidad, centralidad de cercanía y grado de intermediación permiten reconocer al menos cuatro actores con cierta incidencia en el agrupamiento estudiado: Municipalidad de Coronel Rosales (MUNI), Banco Provincia (BcoPCIA), Base Naval (BaseNaval) y Unión del Comercio, la Industria y el Agro de Punta Alta (UCIAPA).

De estos cuatro agentes, sólo tres (MUNI, BaseNaval y BcoPCIA) logran transformar los vínculos de comunicación alcanzados en verdaderos proyectos de colaboración con incidencia sobre las posibilidades de desarrollo del distrito.

En relación a este punto, vale la pena señalar que el número de proyectos relevados ha sido de tan sólo tres, reforzando la idea plasmada en la teoría de redes de que existe correlación positiva entre lazos de comunicación y acciones conjuntas: a mayor cantidad de transmisión de información entre los agentes, más proyectos, registrándose a su vez la relación inversa. Pocos contactos traen como correlato pocas acciones de colaboración.

Por su parte, es importante destacar que la cantidad de proyectos resulta ser muy poca, si se compara con los registrados para otros entramados organizacionales analizados correspondientes a localidades del Sudoeste Bonaerense¹⁴.

Finalmente, en lo que respecta al análisis de liderazgos, se observa tres organizaciones que presentarían, de acuerdo a los entrevistados, una mayor capacidad para conducir las acciones necesarias que impulsarían el desarrollo endógeno del territorio: UCIAPA, MUNI y Cooperativa Eléctrica de Punta Alta (CEPA).

Respecto a UCIAPA y CEPA, resulta paradójico que hayan sido consideradas como organizaciones líderes del entramado cuando no presentan acciones de colaboración de envergadura con otros agentes. Probablemente esta percepción se deba a su antigüedad y peso político en el seno de la comunidad.

Quizá en alguna medida la falta de dinamismo en el sistema pueda deberse a un liderazgo poco proactivo por parte de estos agentes y a cuestiones idiosincráticas y culturales arraigadas, que actúan generando una suerte de inercia, promoviendo lo que se conoce en la

¹⁴ Para la ciudad de Bahía Blanca, Diez (2006) encontró un total de 46 proyectos de colaboración sobre un total de 33 organizaciones de apoyo a la producción entrevistadas. Por su parte, Diez y Urtizberea (2013) en su estudio sobre la localidad de Pigué encontraron un total de 19 proyectos cooperativos para un total de 16 entidades entrevistadas.

literatura como un cuadro de *lock in*: es decir la imposibilidad del sistema de generar cambios disruptivos.

También resulta llamativo que la Base Naval no haya sido considerada por los entrevistados como un agente clave en el proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía del lugar, habida cuenta el importante peso económico en materia de empleo y de demanda de servicios de diversa índole que dicha entidad tiene en la comunidad Rosaleña.

Una posible respuesta a este interrogante puede ser el excesivo verticalismo que se registra en dicha organización y la poca autonomía de la que gozan sus autoridades locales para diseñar políticas propias.

A modo de cierre, resulta imperioso resaltar que cualquier intervención pública que busque alterar la lógica del sistema deberá considerar los puntos anteriormente mencionados, si busca que las organizaciones de apoyo a la producción de Punta Alta jueguen un papel más preponderante en los procesos de desarrollo económico del territorio.

Bibliografía

- Albuquerque, F. (1997). *Metodología para el desarrollo económico local*. Santiago de Chile: Instituto Latinoamericano y del Caribe de planificación económica y social (ILPES).
- Amin, A., & Thrift, N. (1995). Institutional issues for the European Regions: from markets and plans to socioeconomics and power of association. *Economy and Society*, 24 (1), 41-66.
- Antonelli, C. & Ferrao, J. (2000). *Comunicação, cohecimento colectivo e innovacao. As vantagens da aglomeracao geográfica*. Lisboa: Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.
- Appendini, K y Nuijten, M. (2002). El papel de las instituciones en contextos locales. *Revista CEPAL*, (76), 71-88.
- Bennet, R., & Krebs, G. (1994). Local economic development partnerships: an analysis of policy networks in ECLEDA local employment development strategies. *Journal of Regional Studies*, 28 (2), 119-140.
- Best, M. (1990). *The New competition: Institutions of industrial restructuring*. Cambridge: Polity Press.
- Boisier, S. (1989). *Descentralización de políticas sociales y descentralización territorial: puntos de intersección para investigación y acción*. Documento 89/3, Santiago de Chile. Serie Ensayos, ILPES/APPR.
- Boisier, S. (1993), Desarrollo regional endógeno en Chile. ¿Utopía o necesidad?. *Revista Ambiente y Desarrollo*, 9 (2), CIPMA.

- Boisier, S. (1999) *Teorías y metáforas sobre el desarrollo territorial*. Santiago de Chile, CEPAL.
- Borgatti, S. P., Everett, M. G., & Freeman, L. C. (2002). *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*. Harvard, MA: Analytic Technologies.
- Borgatti, S. P. (2002). *Netdraw: Graph Visualization Software*. Harvard: Analytic Technologies.
- Calderón Vázquez, F. (2008). *Thinking on development: enfoques teóricos y paradigmas de desarrollo*. Caracas: Nueva Sociedad.
- Camagni, R. (1991). Local Millieu Uncertainly and Innovation Networks: Towards a New Dinamic Theory of Economic Space. En R. Camagni (comp.), *Innovation Networks: Spatial Perspectives*. Londres: Belhaven Press.
- Costamagna, P. (2000). *La articulación y la interacción entre instituciones: la iniciativa de desarrollo económico local de Rafaela, Argentina*. Santiago de Chile : ILPES-CEPAL.
- Costamagna, P., Carlo, F. & Gor, E. (2005). *Análisis del funcionamiento y la articulación del entramado institucional de apoyo a la producción; El caso de Bragado*. Argentina UNNOBA.
- CREEBBA. Proyecto. (1999). *Situación económica y perspectivas de la ciudad de Punta Alta*.

D'Annunzio, C. (2000). *Iniciativa de Desarrollo Económico Local. La articulación y las interacciones entre instituciones: el caso Tandil, Argentina*. Santiago de Chile. ILPES-CEPAL

De Soto, H. (1987). *El Otro Sendero*, Bogotá, Centro Internacional para el Desarrollo Económico. Editorial Sudamericana.

Diez, J (2006). La importancia de la atmosfera institucional en la competitividad Territorial: análisis del caso de Bahía Blanca Trabajo presentado en la *Conferencia Internacional AMSE* (Association for Advancement of Modelling and Simulation Techniques in Enterprises). Bahía Blanca, Argentina.

Diez, J. (2007). La importancia de la atmosfera institucional en la competitividad Territorial: análisis del caso de Bahía Blanca. *Reunión Latinoamericana de Redes sociales*. La Plata, Argentina.

Diez, J. (2010). *Desarrollo endógeno en bahía blanca, empresas, organizaciones y política pública*. Bahía Blanca: EDIUNS.

Diez, J. & Emiliozzi, A. (2012). Redes Institucionales y desarrollo económico en ciudades intermedias: los casos Bahía Blanca y Rio Cuarto. En: S. Gorenstein, G. Landriscini y J. Hernández, (comps.). *Economía urbana y ciudades intermedias: trayectorias pampeanas y norpatagónicas* (pp. 177 – 200). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CICCUS.

Diez, J. & Urtizberea, N. (2013). Redes institucionales y desarrollo económico en ciudades pequeñas: el caso de la localidad de Pigué (Argentina). *EURE Revista de Estudios Urbano Regionales*. Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica, 44 (123), 265-289.

- Erbiti, C. (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. Madrid.
- Escarpit, R. (1976). *Teoría general de la información y la comunicación*. Barcelona: Icaria.
- Ferraro, C. & Costamagna, P. (2002). *Competitividad territorial e instituciones de apoyo a la producción en Mar del Plata*. Santiago de Chile: ILPES-CEPAL.
- Flores, F. (1989). *Inventando la empresa del siglo XXI*. Santiago de Chile: Hachette.
- Florida, R. (1995). Towards the learning regions. *Futures*. 27(5), 527-536.
- Geymont A., Donadoni, M & Emiliozzi, A. (2008). Densidad institucional y desarrollo territorial. El caso de la Ciudad de Río Cuarto, Argentina. Ponencia presentada en el *X Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio (RII)*. Universidad de Querétaro, México.
- Harrigan, K. (1992). *Joint Venture*. Buenos Aires: Tesis-Norma.
- London, S. & Santos, M. (2007). Desarrollo e Instituciones precarias: la Argentina de los '90. *Revista Economía y Sociedad* 12 (20), 129-158.
- Maisonneuve, J. (1968). *La dinámica de los grupos*. París: PUF.

- Méndez, R. (1998). Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: una propuesta metodológica. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales (EURE)*. Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica, 24 (73), 31-54.
Recuperado de http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71611998007300002&lng=es&tlng=es. 10.4067/S0250-71611998007300002
- Méndez, R. (2006). Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes. Trabajo presentado en *IX Seminario Internacional de la red Iberoamericana de Investigaciones sobre la globalización y territorio*. Universidad Nacional del Sur: Bahía Blanca.
- Michellini, J. & Davies, C. (2009). *Ciudades intermedias y desarrollo territorial: un análisis exploratorio del caso argentino*. Grupo de Estudios sobre desarrollo urbano (GEDEUR), Documento de Trabajo N° 5.
- North, D. (1990). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ostrom, E. (1995) *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pfeffer, J. & Salancik, G. (1978). *The external control of organizations: resource dependence perspective*. New York: Harper & Row Publishers Alliance.
- Rapoport, M. (2008). *Historia Económica, Política y Social de la Argentina, 1880-2003*. Buenos Aires: Emecé.

- Scott, W. (1995). *Institutions and Organizations*. California: Thousand Oaks.
- Shannon, E. & Weaver, W. (1949). *The Mathematical Theory of Communication*. Chicago, Illinois: University of Illinois
- Stöhr, W. (1981). *Development from below: The Bottom-Up and periphery- Inward Development Paradigm*. London: Wiley and Sons.
- Toledo Olivares, X. & Romero Toledo, H. (2006). Exclusión socioterritorial. *Geograficando*, 2 (2), 13-26. Recuperado de http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.350/pr.350.pdf
- Uphoff, N. (1986). *Local Institutional Development: An Analytical Sourcebook with Cases*. West Harford, Connecticut: Kumarian Press.
- Vázquez Barquero, A. (2000). *Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Veltz, P. (2000). *El nuevo mundo industrial*. París: Gallimard.
- Wasserman, S. & Faust, C. (1994). *Social Network Analysis. Methods and applications*. Cambridge: Cambridge University Press.

Páginas web consultadas

[http://es.wikipedia.org/wiki/Partido_de_Coronel_Rosales.](http://es.wikipedia.org/wiki/Partido_de_Coronel_Rosales)

[http://www.censo2010.indec.gov.ar.](http://www.censo2010.indec.gov.ar)

[http://www.archivodepunta.com.ar/imagenes/plano_partido.jpg.](http://www.archivodepunta.com.ar/imagenes/plano_partido.jpg)

<http://www.laopinionaustral.com.ar/diario.asp?Modo=Noticia&NId=45997>

[http://www.ancempresa.org.ar/discursos/La_Crisis_de_1930_Cortes_Conde.pdf.](http://www.ancempresa.org.ar/discursos/La_Crisis_de_1930_Cortes_Conde.pdf)

http://www.archivodepunta.com.ar/infopuntaalta/frames_infopuntaalta.htm