

ESTUDIOS SOCIOTERRITORIALES

Revista de Geografía

ISSN 1853-4392 [en línea]



revistaest@fch.unicen.edu.ar



(0249) 4385771 Int. 5107

Centro de Investigaciones Geográficas (CIG)
Instituto de Geografía, Historia y Ciencias Sociales (IGEHCS)
Facultad de Ciencias Humanas (FCH)
UNCPBA/CONICET

REDES DE ORGANIZACIONES Y DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN
CIUDADES PEQUEÑAS: EL CASO DE GENERAL ACHA

ORGANIZACIONAL NETWORKS AND LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT IN SMALL CITIES:
THE CASE OF GENERAL ACHA (ARGENTINA)

José Ignacio DIEZ
Daniel Humberto IGLESIAS
Daniel Hugo ANGOLANI

Nº 24 julio-diciembre 2018, e006
Sitio web: <http://revistaest.wix.com/revistaestcig>



Estudios Socioterritoriales. Revista de Geografía disponible en <http://revistaest.wix.com/revistaestcig>
se distribuye bajo una **Licencia Creative Commons Atribución-No Comercial-Compartir Igual 4.0 Internacional**

Redes de organizaciones y desarrollo económico local en ciudades pequeñas: el caso de General Acha

Organizational networks and local economic development in small cities: the case of General Acha (Argentina)

José Ignacio Diez^(a), Daniel Humberto Iglesias^(b) y Daniel Hugo Angolani^(c)

Recibido: 6 de octubre 2017
Aprobado: 3 de septiembre 2018

Resumen

En las últimas décadas las ciudades de dimensión y rango pequeño han recuperado su protagonismo dentro de los sistemas urbanos, tanto en el ámbito científico como en las estrategias de ordenamiento y desarrollo local a escala internacional. Entre los instrumentos tendientes a promover su crecimiento y consolidación, la literatura especializada destaca la conformación de redes organizacionales, como un elemento capaz de incentivar la innovación y el cambio tecnológico. El presente trabajo pretende analizar la dinámica de funcionamiento de la red de organizaciones de apoyo a la producción (OAP's) de la localidad de General Acha (Argentina). Mediante la técnica de análisis de redes sociales, se observa que dicho entramado no funciona adecuadamente, presentando bajos niveles de comunicación y una pobre cantidad de proyectos conjuntos.

Palabras clave:

Redes; Desarrollo territorial;
Competitividad urbana; Geografía
económica

Abstract

In the last decades small cities have recovered their importance in urban systems, both in the field of scientific literature as on the plane of development strategies in a world scale.. Among the instruments aimed at promoting growth, the literature emphasizes the creation of organizational networks, as an element capable of encouraging innovation and technological change. This paper analyzes how the organizational networks operate in a small town called General Acha in Argentina. Using the technique of social network analysis, it is observed that this networks does not work properly, presenting low levels of communication and a small number of common projects.

Key words:

Networks; Territorial development;
Urban competitiveness; Economic
geography

(a) Investigador Adjunto del CONICET. Doctor en geografía. Departamento de Economía UNS. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIEES). San Andrés 800 (Altos de Palihue) (CP 8000) Bahía Blanca, Buenos Aires, Argentina, jdiez@uns.edu.ar

(b) Ingeniero agrónomo. Doctor en Economía Agroalimentaria. Agencia de Extensión Rural INTA General Acha. Avellaneda 530 (CP 8200) General Acha, La Pampa, Argentina, Iglesias.daniel@inta.gob.ar

(c) Ingeniero agrónomo. Becario de Investigación INTA. Agencia de Extensión Rural INTA General Acha. Avellaneda 530 (CP 8200) General Acha, La Pampa, Argentina, Angolani.daniel@inta.gob.ar

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas las ciudades de dimensión y rango pequeño han recuperado su protagonismo dentro de los sistemas urbanos, tanto en el ámbito de la bibliografía científica como en las estrategias de ordenamiento y desarrollo territorial.

Al igual que lo sucedido en la década de 1960, estas urbes están adquiriendo preponderancia como componentes destacados de las políticas de desarrollo regional, incorporándose como actores claves en las posibilidades de despegue industrial de territorios periféricos. Históricamente estos núcleos urbanos fueron concebidos, en primer término, como centros de servicios dedicados a funciones terciarias de segundo nivel y en segundo lugar, como cabecera de industrias especializadas en sectores maduros, que podían ser dinamizados a través de diferentes iniciativas de origen público.

Las denominadas políticas de polarización (Perroux, 1955), destinadas a generar externalidades positivas y efectos de difusión, tuvieron a éstas localidades muchas veces como destinatarias, siendo beneficiadas con ayudas financieras, implantación de empresas o desgravaciones impositivas.

En la actualidad, el interés que surge por este tipo de ciudades se produce en un contexto muy diferente (globalización, crisis del estado de bienestar, cambios en los regímenes tecnológicos y de acumulación global), pero nuevamente se plantea la necesidad de conocer mejor su funcionamiento, para aplicar estrategias de desarrollo que favorezcan su crecimiento y consolidación.

Entre los instrumentos tendientes a promover estos objetivos, la literatura sobre economía urbana y regional destaca la conformación de redes institucionales, como un elemento capaz de incentivar la innovación, el cambio tecnológico y la acumulación de capital. En este sentido, autores como Vázquez Barquero (2001, p. 77) sostienen que “en las ciudades pequeñas y medias, la existencia de un tejido institucional

denso y complejo ha sido determinante para garantizar una adecuada competitividad de base territorial”.

De acuerdo a Camagni (1991) estas redes 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.

Según Méndez (1997), en los núcleos urbanos de esta naturaleza más dinámicos a nivel internacional, las organizaciones territoriales son portadoras de recursos específicos que, combinados a través del espacio de las redes, generan ventajas competitivas capaces de aumentar su atractividad y fertilidad^[1], promoviendo de esta forma procesos de desarrollo económico local.

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

El presente trabajo pretende analizar la dinámica de funcionamiento de la red de organizaciones de apoyo a la producción (OAP's) de la localidad de General Acha en Argentina, con el propósito de entender en qué medida estas instituciones apoyan o promueven el crecimiento económico y la acumulación de capital. Por organizaciones de apoyo a la producción (OAP's) se entiende aquellas entidades que, en sus objetivos estatutarios, plantean alcances relacionados con el desarrollo productivo de la localidad y su área de influencia; entre ellas puede citarse al gobierno local y los entes públicos no gubernamentales, las organizaciones gremiales empresarias y las instituciones educativas, entre otras (Diez y Urtizberea, 2015; Costamagna, 2008).

[1] Por atractividad se entiende la capacidad de una localidad para captar inversiones externas directas mientras que el concepto de fertilidad remite a las competencias que un territorio tiene para incentivar el nacimiento de empresas de capital local.

La hipótesis que guía la presente investigación es que estas entidades no han logrado desarrollar una masa crítica de relaciones, proyectos y actividades, que les permita posicionarse como agentes relevantes en materia de promoción del desarrollo económico del distrito.

Con el propósito de corroborar esta presunción, los autores realizaron entrevistas a once OAP² entre los meses de mayo y octubre de 2016. En las mismas se recolectó información concerniente a: i) metas y objetivos organizacionales; ii) trayectoria; iii) vínculos y relaciones entre las mismas; y iv) percepción de sus dirigentes respecto a diversos puntos relacionados con las posibilidades de desarrollo económico local. Para la selección de las instituciones a entrevistar se solicitó la colaboración de informantes claves, personas con un amplio conocimiento respecto a la vida económica e institucional de la localidad.

Los cuestionarios aplicados fueron semiestructurados y contaban tanto de preguntas abiertas, en las que los entrevistados podían explayarse, como de preguntas de cerradas. Las mismas se ordenaron desde las temáticas más generales, hacia aquellas de índole más específico.

En lo que respecta a la organización del trabajo, se describe en primer término, el marco teórico que da sustento a la investigación. En esta sección se exponen los principales aportes de la literatura especializada respecto al papel de las pequeñas ciudades en los procesos de desarrollo territorial. En su extensión se tratan de combinar las miradas de las dos disciplinas sociales que convergen en este estudio (Geografía y Economía) integrando elementos de la discusión teórica contemporánea sobre la cuestión urbana, el crecimiento económico y la acumulación de capital^[2]. En segundo lugar, se enuncian algunos rasgos fundamentales de la teoría de las redes, poniendo especial énfasis en el papel que tienen las tramas organizacionales como desencadenantes de procesos de desarrollo económico territorial. A su vez, en este apartado tam-

bién se hace mención a las diferentes técnicas que existen para relevar información sobre la dinámica de funcionamiento de dichas tramas.

En tercer lugar, se realiza una breve presentación del territorio objeto de estudio. Aquí también se menciona en forma sucinta el proceso de gestación de las principales organizaciones del distrito y luego se analiza la comunicación existente entre las mismas. A lo largo de este punto, el esfuerzo de investigación se focaliza en esquemmatizar los procesos de intercambio de conocimientos e información entre actores, por considerarlos insumo fundamental para el desarrollo de cualquier territorio. Posteriormente, se consideran diferentes medidas de análisis de redes sociales (densidad, grado de centralidad, centralidad de cercanía y grado de intermediación) con el propósito de evaluar estos procesos de comunicación; éstas medidas surgen de la utilización de software especializado a tal efecto^[3].

Esta forma de evaluación de redes, muy utilizada en el ámbito de la antropología social y la sociología, ha ido ganando terreno en los estudios sobre desarrollo económico territorial, principalmente debido a la facilidad que presenta para considerar diferentes niveles de análisis: meso (o de estudio de la trama en su conjunto) y micro (o de posición de cada actor en el contexto de la red). Las medidas que se presentan en el trabajo constituyen una aproximación idónea para el entendimiento de estos dos enfoques.

En quinto término, el artículo muestra cómo el proceso de comunicación vigente en General Acha se traduce o no en actividades más complejas, como son los proyectos económicos conjuntos, los cuales tienen incidencia sobre el crecimiento y la acumulación de capital a escala local.

Posteriormente se exhiben algunos resultados respecto a la presencia/ausencia de liderazgos dentro del sistema institucional del partido, con el propósito de entender la capacidad que registra la trama en general y algunos actores en particular para promover esfuerzos concertados. En este punto, la metodología utilizada se en-

[2] A lo largo de la obra se utilizan como sinónimos los términos crecimiento económico y desarrollo.

[3] Específicamente se utilizan los programas UCINET 6.45 y Netdraw 2.12 (Borgatti y Freeman, 2002).

cuentra en línea con diversos trabajos desarrollados por CEPAL para distintas localidades de Argentina^[4] (D'Annunzio, 2000; Costamagna, 2000; Ferraro y Costamagna, 2002). La misma se detalla en el apartado correspondiente. Por último, a modo de conclusión, se presenta un análisis pormenorizado de los indicadores construidos y de los datos relevados, considerando tanto los resultados en términos sistémicos como aquellos que involucran a los actores centrales del entramado analizado.

CIUDADES PEQUEÑAS: COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO TERRITORIAL

En el mundo actual, hacer mención a la ciudad pequeña implica hablar de un espacio que puede estar relacionado en forma activa con el resto del mundo, pero con un entorno social, cultural, simbólico y morfológico particular. En este contexto de avance sistemático de la urbanización a escala planetaria, el significado de las ciudades pequeñas cambia respecto a lo que sucedía en el pasado^[5].

Anteriormente, en el ámbito de la geografía y de la planificación urbana se veía a la creciente urbanización como algo positivo hasta que, desde inicios de la década de 1970, la teoría de los límites del crecimiento (Meadows et al., 1973)^[6] alteró esta perspectiva. Los problemas

[4] Entre los años 2000 y 2002, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe desarrolló estudios sobre densidad institucional en las localidades de Rafaela, Tandil y Mar del Plata.

[5] Para el caso argentino, no existe un criterio único que delimite adecuadamente qué se entiende por ciudad pequeña. Para Sassone (1992; 2000), constituyen ciudades de estas características aquellas que oscilan entre los 5.000 y los 20.000 habitantes, mientras que para Vapñarsky (1995; 2004) el límite superior debe extenderse necesariamente hasta una población que ronde las 50.000 personas.

[6] Los límites de crecimiento (en Inglés *The Limit of Growth*) es un informe encargado al MIT por el Club de Roma. El mismo fue publicado en 1973, pocos años antes de la crisis del petróleo. El informe se basa en la simulación informática del programa World3, el cual recrea el crecimiento de la población, el crecimiento económico y el incremento de la huella ecológica de la población sobre la tierra en los próximos 100 años, según los datos disponibles hasta la fecha. La tesis principal del libro es que, "en un planeta limitado, las dinámicas de crecimiento exponencial (población y producto per cápita) no son sostenibles" (Meadows, 1973, p. 5).

de polución, las deseconomías de aglomeración en servicios públicos y equipamiento, las crecientes migraciones internas y el despoblamiento del territorio, etc. hicieron reflexionar a los planificadores respecto a la necesidad de buscar un desarrollo urbano más equilibrado^[7].

Ante esta situación, se produce una revalorización de las virtudes o ventajas de las ciudades pequeñas como parte de un sistema de articulación y dinamización del desarrollo regional.

Históricamente, estos núcleos poblacionales funcionaron como pequeños centros administrativos, espacios concentradores para la provisión de servicios y como centros para la comercialización y venta de productos necesarios para la producción agrícola (Capel, 2009). Posteriormente, luego de la revolución industrial, muchas de estas localidades se transformaron en espacios de radicación de empresas especializadas en sectores de maduros, como por ejemplo la industria del textil y de calzado.

A su vez, durante la década de 1960 algunas fueron objeto de diversas políticas que buscaron su crecimiento y consolidación a través de subsidios, créditos e inversión pública, alterando su dinámica, morfología y funcionamiento mediante lo que se conoció como la política de polos de crecimiento (Boudeville, 1965). Sin embargo, hasta entrada la década de 1980, las ventajas económicas de las ciudades grandes y medias en relación a los pequeños núcleos urbanos eran muy significativas: externalidades positivas de todo tipo vinculadas a la cercanía, a la posibilidad de establecer mayor cantidad de relaciones sociales, a la educación, a la disponibilidad de centros científicos y a la variedad del mercado trabajo.

Hoy en día, motivo de la creciente internacionalización de las telecomunicaciones y del desarrollo

[7] Existen muchas menciones de organismos y organizaciones internacionales respecto a la necesidad de promover sistemas urbanos más equilibrados. A modo de ejemplo, la Comisión Europea propuso en el año 1999 el policentrismo como solución al desarrollo regional europeo, ya que éste daría mayor cohesión a las regiones. En dicho informe se destaca el papel de las ciudades pequeñas y medias como elementos estructurantes del territorio (Faludi, 2005).

masivo de los medios de transporte, estas ventajas parecen estar disminuyendo, ya que la mayor conectividad mejora notablemente las capacidades competitivas de las pequeñas ciudades.

En este sentido, estos pequeños espacios se constituyen no solamente en ámbitos propicios para el buen vivir, sino también en lugares adecuados para el desarrollo de emprendimientos productivos de cierta envergadura.

Por otro lado, una utilización más adecuada de los recursos económicos, sociales, culturales y técnicos de estas sociedades, también estaría permitiendo acortar la brecha competitiva^[8].

Entre los instrumentos que permiten la optimización de estos recursos endógenos se encuentran las redes institucionales. La literatura sobre desarrollo económico territorial destaca el papel que tienen estas tramas de colaboración en la difusión de conocimientos e información y en la consolidación de estrategias de aprendizaje colectivo que repercuten positivamente sobre las potencialidades económicas del territorio.

LAS ORGANIZACIONES, LAS REDES Y LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

LA PERSPECTIVA TEÓRICA DEL ANÁLISIS DE REDES

Como se sostuvo en la introducción de la presente investigación, en la actualidad una parte sustancial de los estudios sobre desarrollo económico local destacan el papel de las redes como un elemento clave para alcanzar una utilización óptima de los factores productivos. Según Méndez (1998), una porción importante del éxito competitivo de diversas localidades de tamaño pequeño y medio en el escenario de la economía mundial está íntimamente ligado al uso que estas sociedades hacen de los recursos genéricos y específicos presentes en el territorio.

Bajo este criterio, se entiende por recursos genéricos aquellos factores indiferenciados que existen en la mayor parte de los lugares (recursos naturales, población sin calificación, aho-

rro disponible para inversión, etc.), mientras que por recursos específicos se consideran 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.).

Bajo esta óptica, el espacio de las redes y de la acción colectiva permite optimizar la utilización de ambos factores, movilizandolos recursos que se encuentran subutilizados y/o estableciendo diferentes combinaciones de los mismos, que se traducen a posteriori en una mayor acumulación de capital. A través de las iniciativas conjuntas, los actores locales se comunican compartiendo conocimientos y capacidades y construyendo espacios de trabajo común que facilitan el desarrollo de proyectos e innovaciones.

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

De acuerdo a Best (1990), los sistemas de redes permiten diseñar mecanismos de gobernanza dentro de un territorio, que facilitan los procesos de competencia de tipo schumpeteriano, donde la innovación y la creación de mercados resultan fundamentales para el crecimiento económico. En términos del autor, a través del espacio de las redes, las organizaciones del medio pueden comunicarse y coordinar acciones que redundan a posteriori en una mayor acumulación de capital. Este tipo de vínculos incluye la realización de proyectos de colaboración en áreas productivas, científicas, de prestación de servicios, institucionales, de infraestructura y equipamiento (Best, 1990).

A modo de ejemplo sobre los alcances de este tipo de vínculos, en un trabajo sobre 33 localidades de tamaño pequeño y medio de la Unión Europea, Bennett y Krebs (1994) encontraron que

[8] La idea de optimizar el uso de los recursos propios para promover el crecimiento y la acumulación de capital se encuentra bien formulada en el enfoque del desarrollo endógeno (Vázquez Barquero, 2001; Boisier, 1997, entre otros).

el papel del Estado resulta fundamental en la coordinación y consolidación de las redes, siendo las ciudades más exitosas aquellas que lograron crear una estructura estable de gobernanza local. En este sentido, los autores notan que la complejidad de las mismas co-varia con el grado de desarrollo económico: las ciudades estancadas o en proceso de declive tienen redes fragmentadas y con una configuración de mosaico, mientras que aquellas 'ganadoras' presentan múltiples conexiones entre los diferentes actores. En relación a este punto, los trabajos empíricos sobre la temática muestran que el paso de un modelo de organización del territorio de carácter desarticulado y jerárquico hacia un modelo en forma de red, requiere contar con instituciones dotadas de ciertos umbrales mínimos de recursos humanos y técnicos, que les permita a éstas administrar la complejidad. A estos recursos de carácter tangible, deben sumarse necesariamente aspectos idiosincráticos y culturales que favorezcan el diálogo y la interacción.

EL TRATAMIENTO EMPÍRICO DEL FENÓMENO DE LAS TRAMAS ORGANIZACIONALES

En cuanto a la metodología utilizada para el estudio de redes institucionales, las investigaciones referidas a esta problemática comienzan por identificar las organizaciones de apoyo a la producción más activas en un territorio concreto, evaluando sus objetivos y alcances. Posteriormente, intentan interpretar los lazos que unen a las distintas organizaciones, diferenciando la mera transmisión de información entre las partes de aquellos vínculos que suponen un grado de compromiso mayor entre los agentes (Filippi y Torre, 2003).

En lo que respecta específicamente al análisis de la estructura de la red, los diferentes trabajos incorporan tanto aproximaciones de tipo cuantitativas como cualitativas que ayudan a su mejor caracterización. Respecto a los enfoques de tipo cuantitativo, la medición de la densidad reticular es el aspecto más estudiado y consiste en identificar la existencia o no de vínculos entre los actores, de tal forma de evaluar el grado de

conectividad vigente en el conjunto considerado.

La utilización de cualquiera de los índices creados para tal fin, resulta útil para conocer el grado de saturación presente en una red, permitiendo comparar entramados organizacionales correspondientes a distintos ámbitos territoriales y su evolución, apreciando su grado de consolidación y madurez a través del tiempo (Caravaca, González y Silva, 2005). A este tipo de índices suele agregarse información relativa a la cercanía y centralidad de los agentes, conjuntamente con indicadores que consideran la capacidad de mediación en los procesos de comunicación registrados entre los diferentes actores.

En cuanto a la caracterización cualitativa de las redes, los trabajos se focalizan en considerar las propiedades de las relaciones de cooperación entre los agentes, la existencia de una correcta definición de las estructuras de poder y la capacidad de movilización colectiva.

En el análisis de las propiedades de la trama, se diferencia entre aquellas de carácter reactivo, que surgen ante la necesidad de responder a problemas ya existentes y las de carácter proactivo, que buscan descubrir nuevas oportunidades (Méndez, 1998). En este punto, también es importante considerar la coyunturalidad o estabilidad de la cooperación y la existencia o no de una reflexión estratégica que oriente la misma a mediano o largo plazo (Domínguez Ares, 1999; Erbiti, 2004).

Por su parte, la caracterización de las estructuras de poder supone analizar el equilibrio o la hegemonía (liderazgos) de los agentes y la posible conflictividad o no que pueda originarse entre ellos (Hanneman, 1998).

GENERAL ACHA: PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS Y ENTRAMADO INSTITUCIONAL

La localidad de General Acha se encuentra situada en la provincia de La Pampa, en la República Argentina. La misma fue emplazada sobre un área particularmente fértil denominada Valle Argentino. Esta área constituye una transición entre las regiones subhúmeda y semiárida, encontrándose compuesta por planicies, valles y lagunas (Schultz, 2004) (Imagen 1).

Imagen 1. Ubicación geográfica de la localidad de General Acha



Fuente: elaboración personal

El núcleo urbano de General Acha fue fundado el 12 de agosto de 1882, con el propósito de cumplir dos objetivos fundamentales. En primer término, constituirse como una colonia agrícola-ganadera y un núcleo poblacional de avanzada. En segundo lugar, transformarse en un establecimiento militar que contuviera el avance de los malones indígenas en toda su área de influencia.

Hacia 1896, la llegada del Ferrocarril Sur facilitó el crecimiento de la localidad, ya que permitió el traslado de mercancías y los primeros flujos migratorios. Hoy día la ciudad cuenta con 12.536 habitantes (INDEC, 2010), siendo la tercera en orden de importancia en términos poblacionales dentro de la provincia. En el andamiaje de la economía regional, General Acha cumple el típico rol de una ciudad pequeña: prestación de servicios al campo, suministro de insumos, servicios de asistencia técnica y mano

de obra a la producción rural.

Debido a la presencia de aguas subterráneas de excelente calidad, el valle que circunda a General Acha es muy apto para el desarrollo de la actividad ganadera en forma extensiva, existiendo 262.798 cabezas de ganado, siendo el 54% correspondiente a cría (Ministerio de Agroindustria, 2015).

Por su parte, General Acha constituye el segundo centro industrial de la provincia, con importantes empresas ligadas al procesamiento de los recursos naturales de base, especialmente en el rubro alimentos y bebidas, materiales de construcción y producción de madera y muebles. Se destacan una firma dedicada a la fabricación de placas de Yeso (Durlock S.A.) y un frigorífico bovino (General Acha S.A.).

En cuanto al entramado institucional del territorio, el mismo ha seguido una trayectoria que resulta paralela al de la economía distrital.

En este sentido, en primer término ha nacido la sociedad rural, destinada a agrupar a los productores locales; luego la entidad que nuclea al comercio y los servicios, seguidamente de las de origen estatal y aquellas dedicadas a la educación y a la asistencia técnica (Cuadro 1).

Pese a la existencia de una importante densidad de organizaciones, no existen en la localidad estudios que se hayan focalizado en conocer su dinámica, comportamiento e incidencia en los procesos de desarrollo económi-

co territorial. En este sentido, no hay evidencia respecto a si las entidades han presentado una importante trayectoria de colaboración a favor del crecimiento económico de General Acha y su área de influencia, por lo que no se contó con antecedentes relevantes que sirvieran de base a la presente investigación.

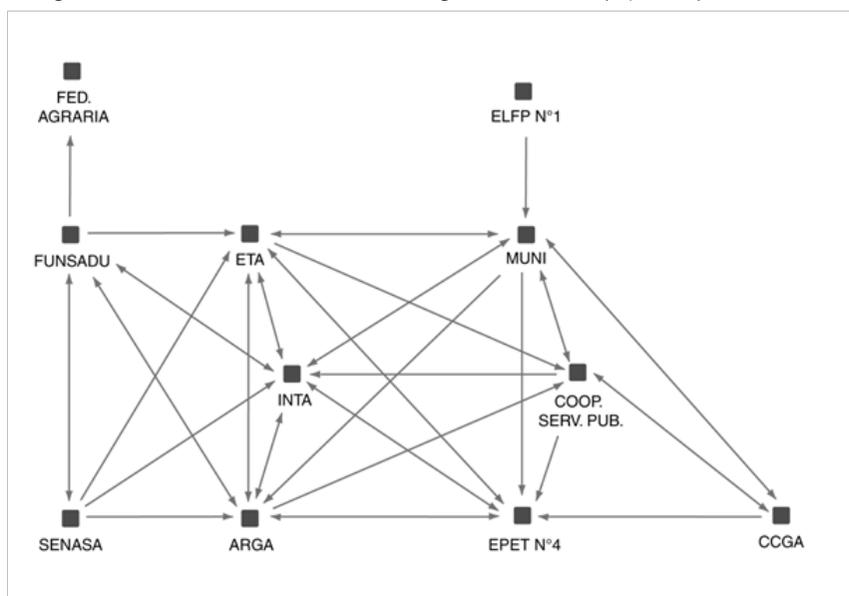
Sin embargo, a partir de las entrevistas realizadas en este estudio, pudo corroborarse que hoy en día las instituciones no presentan un importante nivel de comunicación (Imagen 2).

Cuadro 1. Organizaciones de apoyo a la producción de General Acha

Nombre de la entidad	Tipo	Prestaciones	
		Características	Alcance
Escuela Técnica Agropecuaria (ETA)	CyT	Form. RR HH/Asist. Técnica	Local/Regional
Escuela Técnica Polimodal (EPET N° 4)	CyT	Form. RRHH	Local
Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)	CyT	Asist. Técnica/Investigación	Local/Regional
Escuela Laboral de Formación Profesional N° 1 (ELFP N°1)	CyT	Form. RR HH	Local
Cooperativa de Servicios Públicos (COOP. SERV. PUB-COSEGA)	EC	Infraestructura	Local
Municipalidad (MUNI)	EP	Asist. Técnica/Infraestructura/F RRHH	Local
Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA)	EP	Asist. Técnica	Local/Regional
Asociación Rural (ARGA)	OA	Comerciales/Inf. sectorial	Local
Cámara de Comercio (CCGA)	OA	Comerciales/Inf. Sectorial/Asist. Técnica	Local
Fundación para la Sanidad Animal (FUNSADU)	OA	Asist. Técnica/Form. RRHH	Local/Regional
Federación Agraria (FED. AGRARIA)	OA	Comerciales/Inf. Sectorial	Local/Regional

Referencias: CYT: Ciencia y Tecnología; EC: Entidades Cooperativas; OA: Otras Organizaciones.
Fuente: elaboración personal con base en entrevistas

Imagen 2. Comunicación efectiva entre las organizaciones de apoyo a la producción



Fuente: elaboración personal con base en UCINET y NETDRAW

En la Imagen 2 cada institución entrevistada se encuentra representada con un nodo, siendo las flechas o vínculos el sentido de la comunicación existente entre las mismas. De este modo cada nodo actúa emitiendo y/o recibiendo información, pudiendo registrarse flujos unidireccionales o bidireccionales con el resto de los actores. En función de los datos suministrados por las organizaciones, solo están presentes un 35% de los vínculos posibles entre las mismas. Ésto implica un número importante de orificios estructurales en la red de comunicaciones. A continuación, se presenta un análisis pormenorizado de dicha red, a través de diversos indicadores: grado de centralidad, centralidad de cercanía y grado de intermediación.

GRADO DE CENTRALIDAD

El grado de centralidad muestra el número de actores a los cuales una organización está directamente unido. Esta unión puede darse por *grados de entrada*, es decir por la cantidad de conexiones que llegan a un nodo, o en su defecto por *grados de salida*, es decir por la cantidad de vínculos que parten de éste hacia otros actores o vértices.

De acuerdo a este enfoque, las entidades que tienen mayor cantidad de vínculos disponen de una posición ventajosa en la red, ya que pueden

acceder a más conocimientos e información, satisfaciendo de esta forma un mayor número de necesidades. El Cuadro 2 muestra la información sobre centralidad correspondiente a la Imagen 2.

De acuerdo a la información recopilada, las organizaciones que más envían información (grados de salida) al resto son: la Municipalidad de General Acha (MUNI) y la Asociación Rural (ARGA), con seis contactos cada una. Las siguen en orden de importancia, la Escuela Técnica Agropecuaria (ETA) y la Fundación para la Sanidad Animal (FUNSADU) con cinco lazos respectivamente. Este grupo de cuatro actores puede ser considerado como el más influyente en el esquema de relaciones, por su capacidad para diseminar ideas en el ámbito de la red.

En cuanto a las entidades que más reciben conocimientos e información (grados de entrada), aparece en primer lugar la Asociación Rural (ARGA) con siete vínculos, secundada por la Escuela de Enseñanza Técnica (ETA), el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y la Escuela Técnica Polimodal (EPET N° 4) con seis contactos. 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 2. Grado de centralidad de la red comunicaciones

	Grados de salida	Grados de entrada	Normal Grados de salida	Normal Grados de entrada
MUNI	6.000	3.000	60.000	30.000
ARGA	6.000	7.000	60.000	70.000
ETA	5.000	6.000	50.000	60.000
FUNSADU	5.000	2.000	50.000	20.000
SENASA	4.000	2.000	40.000	20.000
INTA	4.000	6.000	40.000	60.000
COOP. SER. PUB.	4.000	4.000	40.000	40.000
CCGA	3.000	2.000	30.000	20.000
EPET N°4	1.000	6.000	10.000	60.000
ELFP N°1	1.000	0.000	10.000	0.000
FED. AGRARIA	0.000	1.000	0.000	10.000

Fuente: elaboración personal con base en UCINET

CENTRALIDAD DE CERCANÍA

La medida grado de centralidad muestra solo 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^[9], 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 (también denominada camino), es decir, la ruta

[9] El enfoque de centralidad de cercanía se utiliza habitualmente en matrices simétricas, pero UCINET permite calcular la medida para matrices normales diferenciando entre cercanía por lazos de entrada y cercanía por lazos de salida.

más corta que un actor debe seguir para llegar a otro nodo^[10]. Los resultados de la centralidad de cercanía se presentan en el Cuadro 3.

El análisis de los datos muestra que los actores más cercanos al resto por grado de salida son ARGA y ELFP N° 1 con presencia en 43 caminos geodésicos, seguido de MUNI, ETA e FUNSADU respectivamente. En el caso de la cercanía por grado de entrada, el actor principal nuevamente es ARGA presente en 45 caminos geodésicos, seguido en orden de importancia por EPET N° 4, ETA e INTA; estos últimos tres actores se encuentran en 43 caminos geodésicos.

[10] Las posiciones de los actores en las redes son posiciones relativas. Si dos actores son adyacentes, la distancia o camino entre ellos tiene un valor de uno (es decir una señal necesita un solo paso para llegar del emisor al receptor). Por su parte, si tuviésemos tres actores (A, B y C) y A habla con B, y B habla con C pero A no habla con C, entonces A y C están a una distancia o camino de dos. Cuando las redes incluyen múltiples actores y son densas (es decir hay múltiples caminos para unir a dos actores cualesquiera) se dice que un camino es geodésico o eficiente si es el más corto posible para unir a esos pares de nodos.

Cuadro 3. Centralidad de cercanía de la red comunicaciones

	Cercanía por grado de entrada	Cercanía por grado de salida
ARGA	45.455	43.478
EPET N°4	43.478	30.303
ETA	43.478	40.000
INTA	43.478	38.462
COOP: SERV. PUB.	40.000	38.462
MUNI	37.037	41.667
FED. AGRARIA	35.714	9.091
FUNSADU	34.483	40.000
SENASA	34.483	38.462
CCGA	33.333	35.714
ELFP N°1	9.091	43.478

Fuente: elaboración personal con base en UCINET

GRADO DE INTERMEDIACIÓN

La importancia que un actor tiene en una red puede deberse a su capacidad para controlar la comunicación entre las diversas organizaciones. La medida de grado de intermediación intenta captar este fenómeno, considerando todos los caminos geodésicos posibles entre

los pares de nodos existentes en la red. El Cuadro 4 muestra la información correspondiente a la capacidad de intermediación de los principales agentes.

De acuerdo a la información suministrada por el Cuadro 4, el actor con mayor grado de intermediación es ARGA, que se encuentra en 25

caminos geodésicos; lo siguen la ETA, MUNI y FUNSADU, respectivamente. Estos cuatro agentes disponen de un cierto poder dentro de la trama considerada. A su vez, el grado de intermediación en términos porcentuales arroja valores de un 28% para el caso de ARGA, un 14%

para ETA y un 13% para MUNI. Esta situación muestra una importante capacidad de estos actores para controlar la circulación de información, permitiendo que este grupo actúe como intermediario o facilitador, entre actores distantes en términos comunicacionales.

Cuadro 4. Grados de intermediación de las organizaciones

	Intermediación	Normal de intermediación
ARGA	25.333	28.148
ETA	13.000	14.444
MUNI	12.333	13.704
FUNSADU	9.000	10.000
INTA	4.500	5.000
COOP. SERV. PUB.	3.750	4.167
EPET N°4	1.083	1.204
SENASA	0.000	0.000
CCGA	0.000	0.000
ELFP N°1	0.000	0.000
FED. AGRARIA	0.000	0.000

Fuente: elaboración personal con base en UCINET

PROYECTOS CONJUNTOS ENTRE ORGANIZACIONES DE GENERAL ACHA

Una alternativa para evaluar las relaciones existentes entre diversas organizaciones es considerar la cantidad de proyectos económicos conjuntos que las unen o las vinculan entre sí. Según Flores (1989), el diseño de un proyecto conjunto entre dos o más entidades implica un estadio superior de comunicación, donde se afianzan conversaciones y compromisos y se establece un nivel de coordinación que obliga a la producción sistemática de información consensuada entre las partes.

Los lazos que surgen entre las entidades a partir de estas actividades constituyen, en términos de Wasserman y Faust (1994), lazos fuertes. Estos lazos fuertes actúan como una suerte de capital sinérgico e implica que el vínculo no suele agotarse con la finalización del proyecto, sino que puede potenciarse, dando origen a nuevas iniciativas a través del tiempo (Boisier, 1997).

De acuerdo con el Instituto Latinoamericana-

no de Planificación Económica y Social (ILPES, 1966), se entiende por proyecto económico a una unidad de actividades de cualquier naturaleza, que requiere para su realización del uso o consumo de recursos escasos sacrificando beneficios actuales y asegurados, con la esperanza de obtener, en un período de tiempo mayor, beneficios superiores a los que se obtienen con la asignación actual de dichos recursos.

En función de la información suministrada por las organizaciones al momento de las entrevistas, se reconocieron un total de cinco proyectos de colaboración en ejecución, que involucran a dos o más instituciones. Este número puede ser considerado bajo si se lo compara con otros trabajos realizados para localidades de argentina (Cuadro 5).

En lo que respecta a su temática, los mismos son de diversa naturaleza: comercialización de hacienda bovina, actividades de capacitación para la producción hortícola, gobernanza, cumplimiento de normas de calidad en la cría y el

engorde de ganado y actividades educativas.

La entidad que más proyectos declaró tener en colaboración fue el INTA (tres), seguido en dos por FUNSADU; con un proyecto aparecen ARGA, MUNI, FED. AGRARIA, SENASA respectivamente. La Imagen 3 muestra los vínculos entre las organizaciones estudiadas a través de

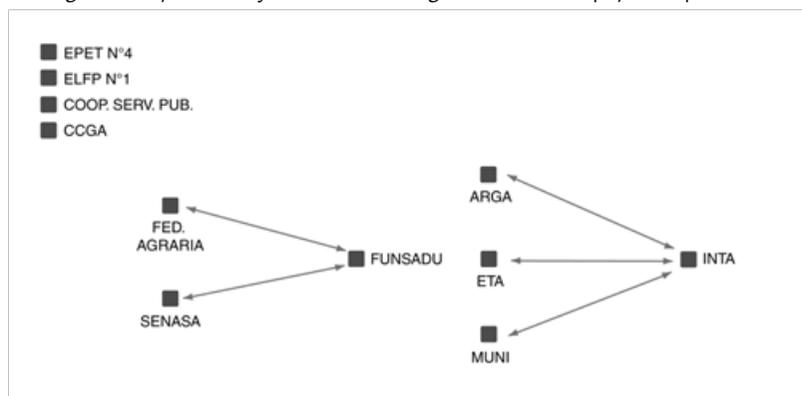
proyectos económicos conjuntos. De acuerdo a lo registrado en el grafo, existen cuatro entidades (EPET N°4, ELFP N°1, COOP. SERV. PUB, CCGA) que manifestaron no desarrollar ninguna iniciativa asociativa. Este número es relativamente elevado, ya que significa un 36% del universo bajo estudio.

Cuadro 5. Proyectos conjuntos de las Organizaciones

N°	Nombre del proyecto	Tipo de Proyecto	Organizaciones
1	Relevamiento de pastizales naturales para ganadería	Medioambiental/ productivo	INTA - ETA
2	Acueducto del carancho	Organizacional/ gobernanza	FED. AGRARIA - FUNSADU
3	Producción hortícola	capacitación	INTA - MUNI
4	Plan Anti aftosa	calidad	FUNSADU - SENASA
5	Exportenero	Comercialización	ARGA-INTA

Fuente: elaboración personal

Imagen 3. Proyectos conjuntos entre las organizaciones de apoyo a la producción



Fuente: elaboración personal con base en UCINET y NETDRAW

LIDERAZGOS

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

unidad de acción (Utria, 1981).

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

Para intentar evaluar la presencia o ausencia de liderazgos de esta naturaleza, D'Annunzio

(2000), Costamagna (2000) y Ferraro y Costamagna (2002) desarrollaron una metodología que permite el estudio de cuatro puntos claves para el desarrollo económico territorial. Esta metodología consiste en instar a los referentes locales a nombrar de manera objetiva a tres agentes que consideran líderes en cuatro temas, existiendo la posibilidad de auto evaluación. Los temas a considerar son los siguientes:

- Generación de iniciativas y propuestas.
- Capacidad para articular y generar consenso entre las distintas entidades.
- Capacidad de negociación con actores externos al ámbito local.
- Visión Estratégica de Futuro respecto a temas vinculados al desarrollo económico del territorio en cuestión.

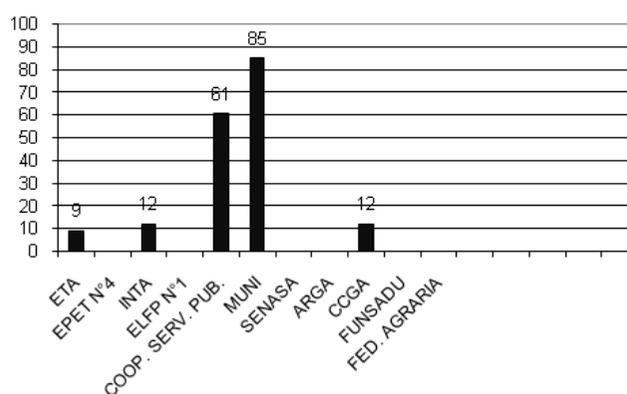
En base a estos criterios, los resultados des-

tacan el papel de un actor (MUNI) como principal líder del andamiaje institucional, ya que el mismo obtiene valores superiores al 50% en todos los indicadores, con excepción del correspondiente a Visión Estratégica de Futuro.

En el primer indicador, Iniciativas y Propuestas (Gráfico 1) MUNI obtiene un 85%, seguido en orden de importancia por COOP. SERV. PUB con 61%. Luego siguen a estas instituciones INTA y CCGA, aunque obteniendo valores del indicador sumamente bajos.

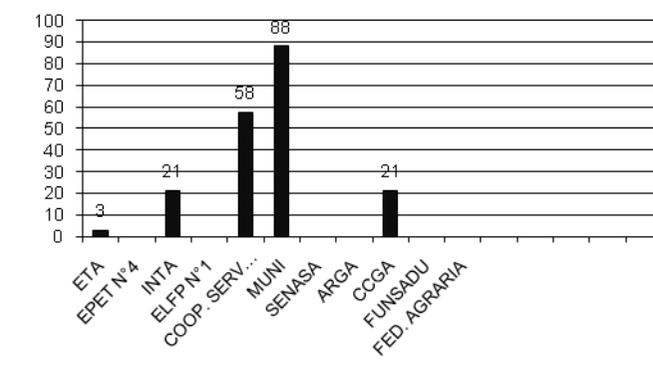
En lo que respecta a la Capacidad para articular y generar consenso (Gráfico 2), los actores destacan en primer lugar el caso de MUNI con un 88% del valor del índice, apareciendo nuevamente en segundo lugar COOP. SERV. PUB. (COSEGA) con 58% e INTA y CCGA con 21% respectivamente.

Gráfico 1. Iniciativas y propuestas



Fuente: elaboración personal con base en entrevistas

Gráfico 2. Articulación y Generación de Consenso



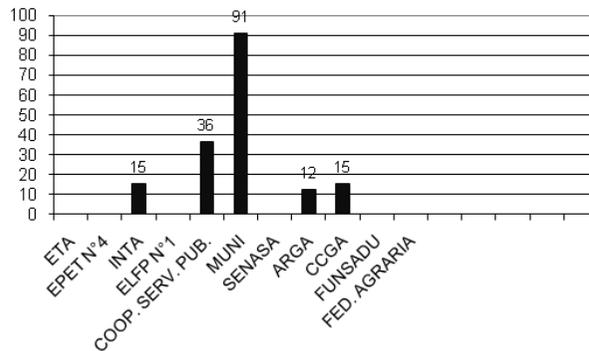
Fuente: elaboración personal con base en entrevistas

En tercer término, el índice Capacidad de Negociación (Gráfico 3) nuevamente vuelve a marcar a los mismos actores como los más relevantes, aunque resaltando la figura de MUNI (91%), por sobre el resto. En segundo lugar, aparece COOP. SERV. PUB. (36%); Posteriormente aparecen INTA (15%), CCGA (15%) y ARGGA (12%).

Finalmente, en lo que respecta a la Visión Es-

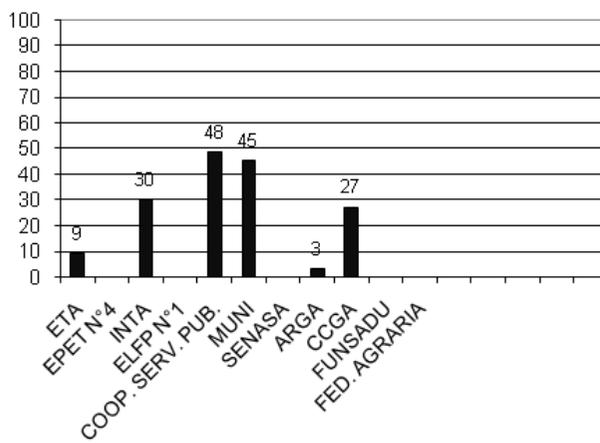
tratégica de Futuro (Gráfico 4), aparecen COOP. SERV. PUB. y MUNI liderando el indicador. A diferencia de los indicadores anteriores, las organizaciones líderes no obtienen valores tan elevados, aunque si pueden considerarse como significativos (48 y 45% respectivamente). En tercer y cuarto término, se destacan en este caso la oficina local del INTA (30%) y CCGA (27%).

Gráfico 3. Capacidad de Negociación



Fuente: elaboración personal con base en entrevistas

Gráfico 4. Visión Estratégica



Fuente: elaboración personal con base en entrevistas

CONCLUSIONES

En el ámbito de la geografía y de la economía urbana y regional, existe un creciente interés en el papel que pueden jugar las ciudades pequeñas como instrumentos capaces de favorecer el desarrollo de sistemas urbanos más equilibrados. Entre los elementos claves que permiten

el crecimiento y consolidación de estos núcleos poblacionales se encuentran las redes institucionales. Estas redes son un insumo básico para la promoción de la competitividad urbana, ya que incentivan la transformación económica y social de los territorios.

Como bien sostienen Michellini y Davies (2009), los actores institucionales-públicos y

privados-, juegan un rol significativo en el desarrollo de una localidad. Las características y la capacidad de coordinación del contexto institucional (Amin y Thrift, 1995), en función de proyectos concretos y de una visión de futuro del territorio, constituyen frecuentemente un rasgo distintivo de sus potencialidades.

A su vez, en el contexto actual de la economía mundial, la capacidad de dichas entidades para aprender de los cambios en el entorno y generar y difundir conocimiento en el ámbito local –social o empresarial- es un elemento destacado en la literatura como incentivador del crecimiento y la acumulación de capital.

En el caso particular de la localidad de General Acha, puede observarse que las organizaciones presentan dificultades para comunicarse adecuadamente. De acuerdo a la información suministrada por los entrevistados, solo están presentes un 35% de los intercambios posibles (densidad de comunicaciones baja), lo cual muestra la presencia de importantes orificios estructurales en la red.

Estas limitaciones en los procesos de intercambio de conocimientos e información se traducen en una pobre cantidad de proyectos conjuntos, existiendo tan solo un total de cinco. Esta cantidad de proyectos puede ser considerada baja si se lo compara con otros estudios de similares características desarrollados para ciudades pequeñas de Argentina. A modo de ejemplo, Diez y Urtizberea (2015) encontraron un total de 19 proyectos para la localidad de Pigué, una ciudad de tamaño poblacional y densidad institucional similar a la objeto de estudio en el presente trabajo.

A su vez, existe un número importante de organizaciones (cuatro, un 36% del universo estudiado) que se encuentran completamente desarticuladas del resto del entramado en lo concerniente al desarrollo de actividades de colaboración, lo cual evidencia un integración institucional muy débil.

En función de estos resultados puede asegurarse que la incidencia que tiene el entramado institucional de apoyo a la producción sobre las

posibilidades de desarrollo del territorio en cuestión, es poco significativa. Sin embargo, un análisis más pormenorizado del papel de cada uno de los actores entrevistados, permite identificar aquellos agentes con mayor y menor capacidad para alterar la dinámica institucional observada.

Retomando el análisis sobre la red comunicaciones (Imagen 2), un estudio a nivel micro de la misma permite reconocer qué actores resultan centrales dentro del esquema comunicacional vigente. En este sentido, los actores ARGA, ETA y MUNI son quienes presentan una mayor relevancia y presencia significativa en los indicadores centralidad de grado, centralidad de cercanía y grado de intermediación. En relación a este último índice, ARGA controla el 28% de la información circulante en el sistema, mientras que ETA el 14 y MUNI el 13, respectivamente.

Sin embargo, de estos tres actores con peso en la trama comunicacional, solo uno adquiere peso significativo en los indicadores de liderazgo: la Municipalidad de General Acha (MUNI). Este agente obtiene el primer lugar en Iniciativas y Propuestas, Articulación y Generación de Consenso, Capacidad de Negociación y segundo en Visión Estratégica de Futuro.

Finalmente, resulta importante mencionar el caso de tres entidades que presentan un comportamiento diferenciado en relación al resto de las organizaciones entrevistadas.

En primer lugar, cabe destacar los casos de INTA y FUNSADU. Estas instituciones, pese no haberse destacado como actores centrales de la red comunicaciones, han logrado erigirse como significativas a la hora de gestar proyectos colaborativos y, en el caso del INTA, de posicionarse como un actor de interés en los indicadores de liderazgo.

En segundo lugar, vale la pena mencionar la situación de la Cooperativa de Servicios Públicos de General Acha (COOP. SERV. PUB). Esta entidad es reconocida como líder por la mayoría de las instituciones del entramado y pese a esta situación no tiene una política activa de articulación con el resto de los actores, ya sea transmitiendo información o gestionando proyectos.

Esta importante disociación entre la imagen que dicha organización proyecta en la comunidad y su accionar, es una cuestión a considerar si se pretende que la misma se constituya en un actor relevante sobre la cual vertebrar una estrategia de desarrollo. Será tarea de la política pública involucrar en mayor medida a esta entidad en los esquemas colaborativos vigentes, de forma tal de nutrirse más efectivamente de sus

capacidades, competencias y habilidades.

A modo de reflexión, puede decirse que los actores territoriales deberán trabajar en post de alcanzar redes de comunicación más densas y complejas, que mejoren la incidencia e importancia de la trama institucional sobre la performance económica de General Acha, explotando de mejor modo los recursos disponibles y el conocimiento generado localmente.

BIBLIOGRAFÍA

- Amin, A. y 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.
- Bennett, R. y 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. (1997). El vuelo de una cometa. Una metáfora para una teoría del desarrollo territorial. *Serie Ensayos ILPES*, (37). Santiago de Chile: ILPES.
- Borgatti, S.; Everett, M.; Freeman, L. (2002). *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*. Harvard, MA: Analytic Technologies.
- Boudeville, J. (1965). *Los espacios económicos*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Camagni, R. (1991). *Innovation networks: Spatial perspectives*. Londres: BelhavenPress.
- Caravaca, I.; González, G. y Silva, R. (2005). Innovación, redes, recursos patrimoniales y desarrollo territorial. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales (EURE)*, 31(94), 5-24.
- Capel, H. (2009). Las pequeñas ciudades en la urbanización generalizada y ante la crisis global. *Investigaciones Geográficas*, (70), 7-32.
- Costamagna, P. (2000). *La articulación y la interacción entre instituciones: la iniciativa de desarrollo económico local de Rafaela, Argentina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Costamagna, P. (2008). Las organizaciones del territorio. Cambios para fortalecer el desarrollo territorial. *Revista Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social (OIDLES)*, (3), 1-16.
- Diez, J.I. y Urtizberea, N. (2015). Redes institucionales y desarrollo económico en ciudades pequeñas: el caso de la localidad de Pigué. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales (EURE)*, 41(123), 265-289.
- D'Annunzio, C. (2000). *Iniciativa de Desarrollo Económico Local. La articulación y las interacciones entre instituciones: el caso Tandil Argentina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Dominguez Ares, E. (1999). *Las organizaciones como instrumento de desarrollo local. Trabajo Profesional Fin de Carrera* (inédito). Córdoba: Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos y de Montes Universidad de Córdoba España.
- Erbiti, C. (2004). *Los condicionantes del desarrollo endógeno en las ciudades de la macroregión pampeana: el caso Tandil, Argentina*. (Tesis Doctoral) (inédito). Madrid: Facultad de Filosofía y Letras Universidad Autónoma de Madrid.
- Faludi, A. (2005). La política de cohesión territorial de la Unión Europea. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, (39), 11-30.
- Ferraro, C. y Costamagna, P. (2002). *Competitividad territorial e instituciones de apoyo a la producción en Mar del Plata*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Filippi, M. y Torre, A. (2003). L'organisation en réseau: de l'instauration de règles locales aux actions collectives. En A. Dupuy y A. Burmeister (Eds.) *Enterprises et territoires. Les nouveaux*

- enjeux de la proximité* (pp 25-32). París: La documentation Française.
- Flores, C.F. (1989). *Inventando la empresa del siglo XXI*. Santiago de Chile: Hachette.
- Hanneman, R. (1998). *Introducción a los métodos de análisis de redes sociales*. California: Universidad de California Riverside.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC) (2010). *Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda*. Buenos Aires: Ministerio de Economía.
- Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (1966). *Discusiones sobre planificación*. Santiago de Chile: Siglo XXI.
- Meadows, D. (1973). *Los límites del crecimiento*. Boston, Massachusetts: Institute of Technology (MIT).
- Méndez, R. (1997). *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Barcelona: Ariel.
- Méndez, R. (1998). Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: una propuesta metodológica. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales (EURE)*, 24(73), 31-54.
- Michellini, J.I. y Davies, C. (2009). *Ciudades intermedias y desarrollo territorial: un análisis exploratorio del caso argentino*. Documento de Trabajo N° 5. Grupo de Estudios sobre desarrollo urbano (GEDEUR). Madrid: GEDEUR.
- Ministerio de Agroindustria de la República Argentina (2015). *Caracterización de la producción Bovina*. Buenos Aires: Ministerio de Agroindustria.
- Perroux, F. (1955). Note sur la Notion de Pôle de Croissance. *Economie Appliquée*, 8(17), 15-29.
- Sassone, S. (1992). Subsistemas urbanos policéntricos en los sistemas nacionales de ciudades. Un caso en la Argentina. *Revista Geográfica*, (116), 85-111.
- Sassone, S. (2000). Reestructuración territorial y ciudades intermedias en Argentina. *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, 32(123), 57-92.
- Schulz, C. (2004). *Estudio hidrogeológico del área central del Valle Argentino en La Pampa (Argentina)*. (Tesis para acceder al Doctorado en Geología) (índito). Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba.
- Utria, R. (1981). Algunos aspectos sociales del desarrollo regional en América Latina. En A. Kuklinski (Comp.) *Aspectos sociales de la Política y de la Planeación Regional* (pp. 45-73). Distrito Federal México: Fondo de Cultura Económica.
- Vapñarsky, C. (1995). Primacía y macrocefalia en Argentina: la transformación del sistema de asentamiento humano desde 1950. *Desarrollo Económico*, 35(138), 227-254.
- Vapñarsky, C. (2004). Cuando el caos caracteriza la división oficial del territorio del Estado. A propósito de los municipios argentinos. *Scripta Nova*, 8(162).
- Vázquez Barquero, A. (2001). Desarrollo endógeno y Globalización. En A. Vázquez Barquero y O. Madoery (Comps.) *Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local* (pp. 76-99). Rosario: Homo Sapiens.
- Wasserman, S. y Faust, K. (1994). *Social Network Analysis. Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.

José Ignacio Diez es Licenciado en Economía y Doctor en Geografía por la Universidad Nacional del Sur. Es docente del Departamento de Economía de dicha casa de estudios, dictando tanto cursos de grado como de postgrado y también se desempeña como Investigador Adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Es autor de diversas publicaciones científicas, incluyendo libros, capítulos de libro y revistas. Sus principales áreas de trabajo son Economía Urbana y Regional, Economía del Cambio Tecnológico y Planificación del Desarrollo. Dirige proyectos de investigación y cumple también funciones de evaluador, en instancias nacionales y del exterior.

Daniel Humberto Iglesias es Ingeniero Agrónomo por la UNLPam, Master of Science en RangeEconomics por Colorado StateUniversity (USA) y Doctor en Economía Agroalimentaria por la Universidad de Córdoba (España). Docente de grado y postgrado en el área de economía de la FA de la UNLPam e investigador en INTA Anguil. Autor de diversas publicaciones, presentaciones a congresos y coordinador de proyectos nacionales e internacionales. Director de becarios de maestría y doctorados, evaluador de carrera docente y proyectos de investigación.

Daniel Hugo Angolani es Ingeniero Agrónomo y Becario de la Agencia de Extensión Rural del INTA General Acha. Es integrante del proyecto de investigación “Desarrollo Territorial sustentable del Caldenal y Oeste Árido de la Provincia de la Pampa” y autor de diversas publicaciones científicas.