

ENFOQUES DE INTEGRACIÓN PRODUCTIVA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL: CADENAS DE VALOR, CLUSTERS Y REDES DE EMPRESAS. REVISIÓN CONCEPTUAL Y RELEVAMIENTO DE CASOS

Pendón, Manuela*, Williams, Eduardo, Cibeira, Natalia, Castroman, Alejo, Couselo, Romina, Granada, Maite

*Cátedra de Formulación y Evaluación de Proyectos, Departamento de Ingeniería de la Producción, Facultad de Ingeniería, Universidad Nacional de La Plata.
1 y 47, La Plata, Buenos Aires, Argentina. manuela.pendon@ing.unlp.edu.ar*

RESUMEN.

Una modalidad mediante la cual las empresas generan ventajas competitivas a través de relaciones con su entorno es la integración productiva, la cual se entiende como una forma de cooperación inter-empresarial voluntaria y deliberada, entre empresas y organizaciones independientes, que permite a los participantes incrementar su competitividad y productividad, reducir sus costos y acelerar su capacidad de aprendizaje, logrando ventajas competitivas que no podrían alcanzar trabajando de manera aislada.

Estas relaciones de colaboración y cooperación permiten a los actores locales identificar y delinear actividades mancomunadas que ponen en marcha con el propósito de alcanzar un objetivo común que de otra manera estaría fuera de su alcance.

Habitualmente en la literatura los términos para referirse a proyectos de integración productiva tales como cadena productiva, cadena de valor, clúster, redes empresariales, son utilizados con acepciones distintas. Lo mismo ocurre cuando los términos son empleados por empresarios, sindicalistas, políticos, periodistas, profesionales y académicos de diversas especialidades y por otros actores. Cada uno de estos actores utiliza una definición propia, y en muchos casos tácita, de los conceptos.

En el presente trabajo se realiza una investigación bibliográfica para conceptualizar distintas formas de integración productiva tales como cadenas productivas, cadenas de valor, clúster y redes de empresas a la vez que se realiza un relevamiento de casos de integración productiva en la región de La Plata, Berisso y Ensenada. Los objetivos perseguidos son obtener precisiones conceptuales de los distintos enfoques de integración productiva y relevar casos de la región que se encuadren dentro de dichos enfoques. Se realiza una investigación bibliográfica, de tipo exploratoria, utilizando información secundaria.

Palabras Claves: integración productiva, clusters, redes, cadenas de valor

1. INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, el incremento de la complejidad de los mercados, hizo que la producción de bienes o servicios haya dejado de ser un asunto de una empresa y se convierta en un intrincado fenómeno de competencia.

En la actualidad, la competitividad de una empresa es función de la cadena o cadenas en las cuales se desarrolla o participa. Se puede decir que la generación y consolidación de ventajas competitivas al interior de la empresa guarda una estrecha relación con las condiciones de su entorno. Tales condiciones resultan importantes no sólo para la generación de valor en el nivel individual de la empresa, sino también inciden en los procesos de generación de riqueza de sociedades enteras.

Los diferentes enfoques de integración productiva, como las cadenas productivas, cadenas de valor, clusters y redes de empresas permiten a las empresas fortalecer sus habilidades, obtener ventajas competitivas sostenibles en el tiempo y lograr resultados a mediano y largo plazo que no podrían alcanzar de manera aislada.

En el presente trabajo se realiza una conceptualización de diferentes enfoques de integración productiva y se relevan casos en la región de La Plata, Berisso y Ensenada.

2. DEFINICIONES Y CONCEPTOS DE ENFOQUES DE INTEGRACIÓN PRODUCTIVA

Existen diferentes formas de integración productiva que permiten el desarrollo local, entre las que se pueden nombrar las cadenas productivas, las cadenas de valor, los clusters y las redes de empresas.

2.1. Cadenas Productivas

Una cadena productiva es el conjunto de operaciones necesarias para llevar a cabo la producción de un bien o servicio, que ocurren de forma planificada, y producen un cambio o transformación de materiales, objetos o sistemas. Consta de etapas consecutivas a lo largo de las cuales diversos insumos sufren algún tipo de transformación, hasta la constitución de un producto final y su colocación en el mercado. Se trata, por tanto de una sucesión de operaciones de diseño, producción y de distribución integradas, realizadas por diversas unidades interconectadas como una corriente, involucrando una serie de recursos físicos, tecnológicos, económicos y humanos. La cadena productiva abarca desde la obtención de la materia prima hasta el consumo final.

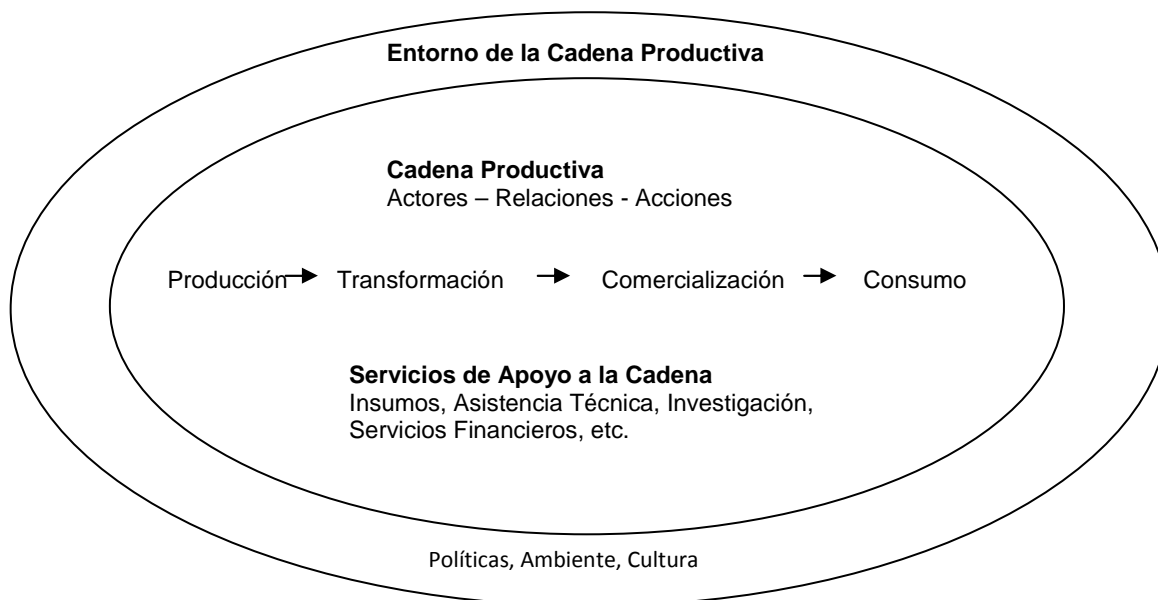


Figura 1 Esquema de una cadena productiva. Elaborado en base a [1].

Según la Secretaría Técnica ASOCAM [1] una cadena productiva es “un sistema constituido por actores interrelacionados y por una sucesión de operaciones, de producción, transformación, comercialización de un producto, en un entorno determinado”. El análisis de la misma permite una comprensión sistémica de las relaciones entre los actores involucrados en el proceso que sigue un producto con el objetivo de que los diferentes actores interesados en colocar con éxito el producto en el mercado, pueden detectar los problemas, cuellos de botella o factores críticos que bloquean determinado eslabón de la cadena.

El concepto de cadena productiva ofrece un marco conceptual útil para comprender la articulación de diferentes unidades empresariales de cara al proceso de generación de valor y el papel que cumple cada una de las empresas que intervienen en el mismo. Por otra parte, provee elementos importantes en el diseño de políticas de apoyo empresarial que favorecen la generación de riqueza a través de la consolidación de ventajas competitivas.

La cadena productiva es un concepto que proviene de la escuela de la planeación estratégica. Según esta escuela, la competitividad de una empresa se explica no solo a partir de sus características internas a nivel organizacional, sino que también está determinada por factores externos asociados a su entorno. En tal sentido, las relaciones con proveedores, el Estado, los clientes y los distribuidores, entre otros, generan estímulos y permiten sinergias que facilitan la creación de ventajas competitivas.

Así, Castro [2] define a la cadena productiva como “un conjunto estructurado de procesos de producción que tiene en común un mismo mercado y en el que las características tecno-productivas de cada eslabón afectan la eficiencia y productividad de la producción en su conjunto”. Siguiendo a Castro [2] la cadena productiva podría caracterizarse como el conjunto de firmas integradas alrededor de la producción de un bien o servicio y que van desde los productores de materias primas hasta el consumidor final. Las cadenas productivas se subdividen en eslabones, los cuales comprenden conjuntos de empresas con funciones específicas dentro del proceso productivo.

El término cadena productiva es muy utilizado en la ingeniería de procesos para describir la secuencia de actividades requeridas para elaborar un producto (que puede ser un bien o un servicio). Cada una de esas actividades o etapas constituye un eslabón en el proceso de fabricación o en el de prestación de dicho servicio.

En el interior de la mayoría de los eslabones se puede identificar a un grupo de firmas de un dado sector. En algunos casos los eslabones contienen un número reducido de empresas, en otros un número relativamente elevado y en otras una única firma. Existen también cadenas en las que una firma participa de varios eslabones. Desde el punto de vista geográfico las cadenas pueden estar en un único territorio, abarcar varios territorios o ser de naturaleza global. Al realizar un análisis de una cadena productiva se identifica a todas las empresas que contribuyen a la producción de un bien o servicio. Se pueden determinar, además, las acciones que se podrían realizar para apoyar a estas empresas.

De acuerdo con Félix Mitnik [3], en la mayoría de los casos las cadenas productivas son un resultado espontáneo de la necesidad de lograr eficacia y eficiencia en la producción de un bien.

2.2. Cadenas de Valor

La denominación cadena de valor se utiliza, según la investigación bibliográfica realizada, en dos sentidos distintos.

Por una parte, la cadena de valor empresarial, o cadena de valor, es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial generando valor al cliente final, descrito y popularizado por Michael Porter en su obra *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. [4]

Por la otra, la cadena de valor es una herramienta de análisis para planificación estratégica. Su objetivo último es maximizar la creación de valor mientras se minimizan los costos. De lo que se trata es de crear valor para el cliente, lo que se traduce en un margen entre lo que se acepta pagar y los costos incurridos por adquirir la oferta. Sin embargo, la práctica ha demostrado que la reducción de costos monetarios tiene también un límite tecnológico, pues en ocasiones ha afectado también la calidad de la oferta y el valor que ésta genera. Por ello el pensamiento sistémico en este aspecto ha evolucionado a desarrollar propuestas de valor, en las que la oferta se diseña integralmente para atender de modo óptimo a la demanda. [5]

Según Félix Mitnik [3], el primer uso del término cadena de valor ha sido y es de interés central para los especialistas en administración de empresas ya que identifica todas las actividades internas de una firma que crean valor para un cliente. El conocimiento de esa cadena interna permite gestionar los enlaces entre actividades, reduciendo costos de transacción y permitiendo una mejor información a efectos del control [6]. El esquema que se utiliza para representar la cadena de valor interna a la empresa es diferente al utilizado para una cadena productiva.

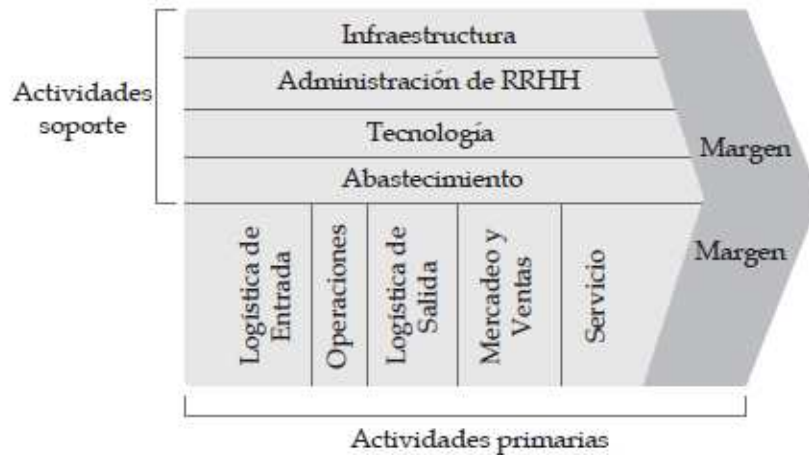


Figura 2. La cadena genérica de valor de Porter [3].

En este esquema Porter divide a las actividades de una empresa en primarias y de soporte. Las actividades primarias se pueden subdividir en cinco categorías, que integran el esquema competitivo de cualquier negocio: logística de entrada, operaciones, logística de salida, mercadeo y ventas y servicio.

Las actividades soporte, por su parte, “son aquellas que proporcionan recursos humanos, tecnología e insumos comprados o funciones generales de infraestructura para apoyar a las otras actividades” [6].

Para analizar la competitividad de una empresa, se debe analizar la de cada uno de los eslabones que componen su cadena de valor, y para incrementarla, se debe trabajar sobre el eslabón más débil, ya que ninguna cadena puede ser más fuerte que su eslabón endeble.

La segunda concepción del término hace referencia a una herramienta analítica que permite comprender cómo se organiza la producción de bienes y servicios y para analizar los vínculos dinámicos que existen entre actividades productivas que están más allá de las fronteras de un sector (y puede abarcar tanto a las actividades formales como a las informales). Es, a esos efectos, más poderosa que el análisis sectorial ya que al concentrarse en los vínculos permite establecer las relaciones económicas y organizativas entre productores de diferentes sectores que pueden estar en ámbitos locales o globales. [7]

Para el presente trabajo tiene mayor importancia este uso del término, ya que es el que se emplea en el enfoque de integración productiva.

De acuerdo a la Fundación CODESPA [8], las cadenas productivas o cadenas de producción existen en todas partes, pero no siempre bajo un enfoque de cadena de valor. Este último constituye un marco de análisis integral, desde la provisión de insumos hasta la comercialización, orientado a mejorar la competitividad y equidad en las cadenas productivas. Analiza el contexto, los actores, los puntos críticos así como las principales barreras de participación y acceso a servicios de apoyo. A partir de ahí, se diseña una estrategia o plan de acción con el que se busca añadir un valor económico y social sostenible para las personas que forman parte de la cadena y lograr un impacto sostenible.

El estudio de cada una de las actividades que agregan valor y de los enlaces entre eslabones puede servir de base para definir líneas de acción destinadas a incrementar la competitividad de las cadenas.

El análisis completo de una cadena de valor, constituye el punto de partida para identificar las razones por las cuales se observa una determinada distribución de la ganancia entre los distintos eslabones. Además permite profundizar el estudio de las relaciones entre eslabones, que ponen en evidencia formas de coordinación e integración y reglas de participación.

Dado que el mundo de la producción y el intercambio es actualmente complejo y heterogéneo y que no sólo difieren las cadenas de valor, sino que también difieren los contextos locales y nacionales no es posible aplicar mecánicamente una dada metodología de análisis de cadenas de valor. Cada cadena tendrá características particulares cuyos elementos distintivos y la importancia de los mismos sólo pueden ser capturados y analizados a través de la comprensión de aspectos relevantes más generales que están en juego. [9]

Las cadenas de valor comprenden la secuencia de actividades dependientes y relacionadas que son necesarias para poner un producto en competencia, a lo largo de diferentes fases de producción, para distribuirlo a sus consumidores finales y, por último, para su desecho o reciclaje. De este modo, las cadenas de valor son entidades complejas donde la producción es tan sólo uno de varios enlaces que añaden valor a lo largo de la cadena. Estos enlaces pueden incluir todo un rango de actividades dependientes y relacionadas dentro de cada eslabón de la cadena y dentro

de diferentes cadenas. Los productores intermedios en una cadena de valor pueden proporcionar insumos para diferentes cadenas. Las cadenas de valor pueden comprender empresas de una economía local, una región, un país, un conjunto de países o la economía global. La estructura y el dinamismo del mercado al cual sirve una cadena de valor constituyen factores importantes, en tanto que representan estímulos para las posibilidades de innovación al interior de las cadenas de valor. [2]

2.3. Clusters

Un clúster se puede definir como una aglomeración geográfica de firmas (empresas) trabajando en la misma industria.

Desde la perspectiva de Porter, los clusters son “concentraciones geográficas de empresas interconectadas, proveedores especializados, proveedores de servicios, empresas en sectores próximos e instituciones asociadas (universidades, agencias gubernamentales, asociaciones empresariales, etc.) en ámbitos particulares y que compiten pero que también cooperan”. [10]

Según Pietrobelli [11], la mayoría de los autores que han analizado a los clúster coincidirían en que su existencia depende de tres condiciones: masa crítica de empresas; concentración espacial y especialización productiva.

El análisis de clusters de diferentes sectores situados en distintos ámbitos geográficos sugiere que “el éxito competitivo de un conjunto de firmas que son exitosas y que están próximas geográficamente no depende sólo de las capacidades gerenciales sino del entorno en el que están operando” [10].

Según Porter las principales características de los clusters son: dominan el mapa industrial del mundo; están definidos por relaciones, no por membrecía y sus límites espaciales son variables y porosos; representan una forma organizacional robusta que ofrece ventajas en eficiencia, eficacia y flexibilidad; encarnan una situación paradójica al mostrar que la ventaja competitiva duradera reside, en una economía global, en aspectos locales (conocimiento, relaciones, motivación) que los rivales no pueden igualar; desafían la sabiduría tradicional acerca de cómo debe configurarse una empresa, cómo pueden contribuir instituciones tales como las universidades a su éxito competitivo y cómo pueden los gobiernos promover el desarrollo económico y la prosperidad; mitigan los problemas ocasionados por las relaciones de mercado sin imponer relaciones jerárquicas o desafíos gerenciales para crear o mantener relaciones formales tales como redes, alianzas o sociedades; son habitualmente interdependientes y tienen superposiciones entre las empresas que los integran. Esas características serían la base de una mayor competitividad de las empresas que operan en el marco de un clúster frente a las que lo hacen de manera aislada. [3]

En este tipo de aglomeraciones se desarrolla una “atmósfera industrial” que facilita la transmisión de conocimientos y de información o la realización de proyectos conjuntos entre las firmas, por ejemplo, inversiones conjuntas en I+D o el establecimiento de canales comerciales hacia otros mercados. El clúster constituye así una nueva forma de organización espacial de la producción y el intercambio, una posición intermedia entre el mercado por un lado y la integración vertical de actividades por el otro [12].

La concurrencia de varios clusters en una región específica da origen a otro concepto de integración productiva, denominado distrito industrial.

Según Castro [2], los distritos industriales surgen cuando la concurrencia de varios clusters en una región específica promueve una alta especialización y división del trabajo entre sus empresas, al tiempo que se configuran sinergias de cooperación entre las firmas y los diferentes actores sociales de la región como tal. Así, los distritos industriales se caracterizan por la existencia de fuertes asociaciones sectoriales.

Dichos distritos se distinguen, entre otras características, por contar con una colaboración interempresarial cercana, una identidad sociocultural que facilita la confianza mutua y una interacción de variables sociales, económicas y culturales que caracterizan su estructura productiva.

Podría señalarse que los distritos industriales surgen a partir de la concentración geográfica de uno o más clusters, los cuales a su vez están compuestos de la unión de varias cadenas productivas. Las cadenas productivas, a su turno, están constituidas generalmente por pequeñas y medianas empresas competitivas que gestionan eficientemente su cadena de valor y se articulan a sistemas de valor competitivos.

2.4. Red de empresas

Green [13] define a la red de empresas como “... una estructura organizativa sinérgica que articula contractualmente, a mediano plazo, relaciones interempresariales, a fin de responder conjunta y solidariamente de manera flexible, bajo la dirección de una empresa emisora de órdenes, a una

demanda -final o intermedia- volátil, en un espacio económico de relaciones productivas de bienes y de servicio".

El objetivo de las empresas redes es responder en forma más eficiente a la demanda, está más allá del objetivo de la empresa individual y la optimización de sus costos. Busca la optimización del conjunto de costos de los diversos actores implicados en la operación productiva sin tener en cuenta quien es el propietario del capital.

En el modelo de la empresa red o red de empresas, el acento está puesto sobre la organización interna y externa de los actores y los resultados se miden por la competitividad del conjunto.

La red de empresas consiste en crear una pequeña empresa dentro de una gran dimensión, para explotar conjuntamente las ventajas de la gran empresa (consorcios) y de la pequeña empresa (rapidez), así se logra mayor flexibilidad y más autonomía. [14]

Según Dini [15] se puede definir una red de empresas como un "conjunto de empresas independientes que se asocian de manera voluntaria y sin perder su autonomía, para alcanzar un objetivo que no podrían lograr actuando en forma individual".

Siguiendo a Dini [15], las redes comparten con otras modalidades de cooperación empresarial las siguientes características: el grupo de empresas participantes asume una identidad colectiva, que les permite su reconocimiento como miembros de un grupo; implican un acuerdo básico sobre un conjunto de metas generales hacia las cuales las empresas orientarán sus esfuerzos colectivos y adoptan mecanismos de toma de decisiones que deben ser explícitos y compartidos por todos los miembros.

Sin embargo, según Félix Mitnik [3] las redes se diferencian de otras formas de cooperación empresarial en dos aspectos. Por un lado, tienen un horizonte de actuación de mediano o largo plazo, es decir, que no se trata de uniones temporarias para objetivos específicos. Por otro lado, los resultados de las acciones que desarrollan son altamente apropiables por sus miembros, que han realizado las inversiones correspondientes.

Las redes empresariales pueden ser horizontales o verticales. Las primeras son formas de cooperación entre empresas que producen bienes o servicios similares dentro de una misma rama de actividad. Permiten alcanzar economías de escala, incrementando la rentabilidad de sus acciones. Las redes verticales implican relaciones de cooperación entre empresas ubicadas en eslabones diferentes, pero consecutivos, de una cadena productiva, tales como proveedores, productores y distribuidores. Permiten alcanzar ventajas competitivas a las que no accederían de manera individual [16]. En ambos casos, son las empresas beneficiarias o sus representantes los que deciden sobre los aspectos más relevantes de su desarrollo. Por esta razón, además, las redes empresariales tienden a ser pequeñas en cantidad de integrantes. Si son numerosas, los costos de transacción de crear confianza y tomar las decisiones relativas a las acciones colectivas pueden ser demasiado elevados. [17]

3. RELEVAMIENTO DE CASOS EN LA REGIÓN DE LA PLATA, BERISSO Y ENSENADA

En el marco del Plan Estratégico Industrial 2020 [18], surgió en la Provincia de Buenos Aires, el Plan Estratégico Productivo Buenos Aires 2020 (PEPBA) [19], el cual divide a la provincia en subespacios para su análisis. La región del Gran La Plata se encuentra dentro del subespacio Capital. A partir de este plan se han desarrollado encuestas a productores y un Encuentro Productivo Participativo que incluyó talleres de debate por las cadenas de valor correspondientes. Mediante estos planes el estado busca fomentar actividades que agreguen valor en el origen y generen sustitución de importaciones.

Las cadenas bajo estudio en el subespacio Capital son: Cadena de Software y Servicios Informáticos, Cadena de Turismo, Cadena Láctea, Cadena Fruti-Flori-Hortícola y Cadena Metalmecánica.

Se debe aclarar que el estudio de las cadenas mencionadas anteriormente está en una etapa inicial, y no todas se encuentran trabajando bajo un enfoque de integración productiva, sino que esto es lo que pareciera querer lograrse con el impulso del PEPBA.

A continuación se detallan las principales cadenas presentes en la región del Gran La Plata y los casos de enfoques de integración productiva detectados.

3.1. Cadena Fruti-Flori-Hortícola

Según el PEPBA [19], los productos primarios más relevantes de la región son el tomate, alcaucil, pimiento y verduras de hoja. La gran mayoría de estos productos se comercializan frescos, con escaso procesamiento y agregado de valor y el mercado de destino es mayoritariamente local. Según el censo hortícola realizado en 2005, el 45% de la producción de hortalizas de la Provincia de Buenos Aires corresponde al partido de La Plata.

3.1.1. Caso tomate platense

En Argentina, la horticultura históricamente no ha ocupado un lugar central dentro de las producciones agropecuarias, debido a que ha participado con un 6% promedio en el Producto Bruto Interno Agropecuario (PBIA) en los últimos 20 años. Sin embargo, ésta actividad tiene una fuerte relevancia en la generación del Producto Bruto Geográfico (PBG), y en el empleo de mano de obra en el municipio de La Plata.

En el país se producen principalmente tres tipos de tomate: el tomate "redondo" (el eje transversal es igual o mayor que el eje longitudinal), dividido en cuatro categorías en función de las dimensiones del eje transversal, que deben fluctuar entre los 65 y los 100 milímetros; el tomate "perita" (el eje longitudinal es mayor que el transversal); el tomate pequeño o "cherry", con "diámetro" inferior a los 40 milímetros. El tomate perita se destina a consumo fresco o a industria, los restantes tipos predominantemente a consumo fresco.

La producción primaria se localiza en el cinturón verde que rodea la ciudad de La Plata, compuesta por horticultores que producen y comercializan tomate para consumo en fresco con destino al mercado interno, conjuntamente con pimiento y hortalizas de hoja. Esta zona, la más importante a nivel país de producción en fresco, cuenta con 738 explotaciones hortícolas, con un total de 2.608 ha, de las cuales 1.843 ha se realizan a campo, y 746 ha bajo invernadero de acuerdo al último censo (Censo Hortiflorícola de la Provincia de Buenos Aires, 2005).

La tecnología del invernadero implementada en la década de los 90s, ha permitido aumentar los rendimientos en más del 100 %, en relación a los mismos cultivos sembrados en el sistema de producción tradicional (al aire libre). Este fenómeno tuvo un fuerte impacto en la región platense que cuenta con un alto porcentaje de la producción bajo cubierta total del país, convirtiéndola en principal proveedora de tomate para consumo en fresco a nivel nacional, sobre todo en los meses de noviembre a mayo.

3.1.2. Caso Alcaucil

Según datos del Ministerio de Asuntos Agrarios de la Provincia de Buenos Aires [20], en el país hay 2000 hectáreas cultivadas, de las cuales el 60% se encuentra en la provincia de Buenos Aires y el 97% de la superficie provincial se encuentra en el cinturón hortícola de La Plata.

Con el propósito de recuperar el cultivo histórico del alcaucil, se creó el Grupo de Productores de Alcachofas de La Plata, integrado por 7 productores hortícolas de la localidad de Arana, La Plata. El trabajo del grupo apunta a la incorporación de tecnología, el desarrollo de nuevos mercados, la promoción del consumo y el agregado de valor al cultivo de alcaucil.

En el año 2010 el grupo de productores comenzó a tramitar la Indicación Geográfica, lo cual implica un notorio agregado de valor a una producción tradicional del Cinturón Verde de La Plata y establece una estrategia de diferenciación en la comercialización fundada en las características distintivas del territorio.

El Grupo de productores de Alcachofas de La Plata realiza anualmente la Fiesta de Alcaucil en la ciudad de La Plata, con motivo del inicio de la cosecha, además desarrollan Jornadas de actualización técnica en el cultivo de alcaucil, contando con una alta participación de asistentes del orden local, Nacional e internacional.

3.2. Cadena de Software y Servicios Informáticos

De acuerdo al PEPBA [19], la provincia de Buenos Aires concentra el 50% de las capacidades del país en ciencia y tecnología, con 19 universidades nacionales, 3 provinciales y 10 privadas. Además cuenta con 5 polos tecnológicos y 32 centros de investigación.

3.2.1. Distrito Informático del Gran La Plata

La existencia de pequeñas empresas del sector informático en la ciudad de La Plata y sus alrededores fomentó la creación del Distrito Informático La Plata (DILP) en octubre de 2005, buscando a través de la asociatividad y la complementación motorizar el sector y promover un crecimiento sustentable, de la mano de las nuevas tecnologías de la información.

Actualmente, en el DILP participan emprendimientos dedicados a consultoría tecnológica, desarrollo de productos de software, servicios de soporte y capacitación informática, diseño gráfico y digital, sistemas de gestión de negocios, entre otros. Y se encuentra enmarcado en el Programa Distritos Productivos, que avala el Ministerio de Producción bonaerense.

El Distrito Informático del Gran La Plata (DILP) está compuesto por las empresas platenses Angras SRL, BlueTech, Bridge SRL, Catedral, Consultora DGV, Eumedia, ISO Management, Liberabit, Resoft y Rubicón.

Desde su creación busca constituir un polo de desarrollo de tecnología informática y comunicaciones referente a nivel nacional por sus cualidades innovadoras, éticas, y de calidad; que facilite la sustentabilidad y el crecimiento de las empresas que lo integran para complementar

y optimizar recursos, y generar negocios a nivel local e internacional que se traduzcan en beneficios para la región.

3.3. Cadena Metalmeccánica

La región de La Plata, Berisso y Ensenada, es una de las más ricas en historia técnica que la Argentina ha permitido se estableciera hace ya más de un siglo. Lleva el sello de ser una de las zonas pioneras en desarrollo industrial (los Frigoríficos, la Industria Naval y desde siempre la Industria Petrolera). Es una zona que combina conocimiento, acceso al poder económico, historia productiva e infraestructura.

En dicha región se encuentran presentes empresas pertenecientes a distintos eslabones de la cadena de valor metalmeccánica, tanto empresas dedicadas a la fabricación de bienes, como a la prestación de servicios metalmeccánicos, además de las empresas de servicios de apoyo y comercialización.

Las empresas que realizan las funciones de fabricación son aquellas que producen determinados bienes, a distintas escalas.

Las prestadoras de servicios son empresas que fabrican a pedido, es decir, según las necesidades específicas de los clientes. Estas empresas realizan diversos procesos metalmeccánicos, como arenado, soldadura, torneado, mecanizado pesado, calderería, etc. de acuerdo a los pedidos de los clientes, y a la vez brindan servicios de construcción, montaje y mantenimiento de plantas industriales.

El mercado para los productos y servicios metalmeccánicos es muy amplio y abarca distintos rubros, como el sector de Petróleo y Gas, sector Industrial, sector Agrícola, sector de Construcción y el sector de Transporte y Comunicaciones.

En la región, los principales clientes del sector de Petróleo y Gas son YPF, Petroken S.A. y Copetro.

Los clientes de la industria metalmeccánica en la región pertenecientes al sector de Transportes y Comunicaciones son Astillero Río Santiago, Compañía Naviera Horamar S.A., Buque Oceanográfico "Puerto Salado", La plata Remolques S.A., National Shipping Corp., Naviera Sur Petrolera S.A. y Ocean Marine S.A., entre otros.

La industria metalmeccánica es considerada como una industria de industrias, por lo que se puede decir que gran parte del sector Industrial constituye un mercado para la metalmeccánica, ya que la mayoría de ellos requiere de maquinarias, equipamiento e insumos provenientes de la metalmeccánica.

En cuanto a los servicios de apoyo utilizados por las empresas se pueden listar los de Seguridad e Higiene, Capacitación, Contaduría, Legales y Laborales, ensayos destructivos y no destructivos, entre otros.

Las actividades de Diseño, Investigación y Desarrollo, así como la Ingeniería en algunos casos se encuentran dentro de las empresas y en otros se contratan como servicios, tanto a entidades públicas como privadas.

3.4. Parque Industrial La Plata

El Parque Industrial La Plata, ubicado sobre la Avenida 520 (Ruta Provincial N°13) en la intersección con Ruta Nacional N°2, fue creado en el año 1997. Es un terreno urbanizado, dotado de infraestructura y servicios comunes necesarios para el establecimiento de plantas industriales. En la actualidad se encuentran emplazadas quince firmas, Cedam S.A., Cooperativa Telefónica y otros servicios públicos y consumo de abasto limitada, Acorazado S.A., Fadecco S.A., Miller S.A., Royal Technologies Mercosur (S.A), Ahimsa S.A., High Quality Films S.A., Vetifarma S.A., Homeplast S.A., Sodecia S.R.L., Cerámica CTibor S.A., Cia. Industrial Papelera S.A., Ecowood Argentina S.A. y Royal Tel International.

En el año 2011 se lanzó la primera etapa del Parque Industrial La Plata II ubicado también sobre la Ruta Nacional N°2, a continuación del Parque Industrial La Plata I, y a la fecha ya se vendieron el cuarenta por ciento de los lotes.

En la Provincia de Buenos Aires, la Ley 10.547 de Promoción Industrial, prevé la exención del impuesto a los ingresos brutos y del impuesto inmobiliario para las radicaciones industriales nuevas que se realicen en todo el ámbito de la Provincia.

Además se encuentra en trámite el proyecto de ordenanza para lograr la reducción del 50% de la alícuota de Seguridad e Higiene y la Eximición de SUM, derechos de oficina, derecho de publicidad y propaganda, derechos por ocupación o uso del espacio, según la Ordenanza 10810 art. 106 inc.19.

3.5. Sector Industrial Planificado de Berisso

El Sector Industrial Planificado de Berisso en términos promocionales presenta las mismas ventajas que un Parque Industrial, pero tiene además la posibilidad de ampliarse y de dar inicio a su funcionamiento con menor infraestructura básica.

Dicho Sector Industrial cuenta con energía eléctrica de baja y media tensión, está cercado con alambrado perimetral y se encuentra en curso la tramitación del servicio del gas natural.

En la actualidad existen veintiuna empresas con pedido de radicación, de las que siete firmas ya comenzaron su construcción, además de la ya instalada y en funcionamiento SINERGIA. Las empresas que hasta el momento iniciaron su edificación son ICYM SA., Marín SA., Tec Nasig SA., CAIXA SA., PRIXMA, Pat Metal y Nisa Plásticos. Próximamente comenzará su construcción la compañía FRP.

3.6. Vino de la costa en Berisso

A partir del año 1999 un grupo de productores de vino comenzó a asociarse en forma de Cooperativa, para el trabajo y la comercialización conjunta. Cuentan con asesoramiento técnico de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de La Plata, quienes se dedicaron al estudio del sistema productivo tanto como a la capacitación y organización de los productores. Con la colaboración de dicho equipo y del Municipio de Berisso, los productores desarrollan cada vez más actividades, la construcción de una sede y de una bodega, la diversificación y aumento de la producción y de la superficie de la vid y la gestión del reconocimiento por parte del Instituto Nacional de Vitivinicultura de los vinos locales de la variedad Isabella. Asimismo, los productores preparan la fiesta anual del vino de la costa para integrar los viñedos a un circuito agroturístico complementario de los otros atractivos de la región. Aun se observa que la producción de vino de la costa tiene un carácter marcadamente artesanal, pero a la vez una clara tendencia a la consolidación. Los productores están percibiendo cada vez con mayor convicción la importancia de acompañar el desarrollo específico de la producción con acciones de promoción y marketing hacia la localidad de Berisso y hacia toda la región del Gran La Plata.

3.7. Polo petroquímico de Ensenada

En Ensenada, está ubicado el Polo Petroquímico, que funciona desde 1927 y su actividad se basa en procesar petróleo crudo y obtener productos de mayor valor agregado como naftas, gasoil, lubricantes y productos químicos. El polo está conformado por 27 plantas industriales, las cuales están divididas en tres grandes grupos: una parte de lubricantes, una de destilería y la última de refinería. Es la más importante de Argentina, pudiendo llegar a procesar 300.000 m³ por día de hidrocarburos nacionales e internacionales.

En el polo petroquímico se encuentra el Complejo Industrial La Plata de YPF, el cual posee una capacidad de refinación de 189.000 barriles por día, además de otras empresas como Petroken S.A., principal productor de polipropileno de la Argentina y Copetro.

4. CONCLUSIONES

Si bien a nivel nacional y provincial existen numerosos clusters, redes empresariales e integraciones de cadena de valor, en la región del gran La Plata son escasos.

En la zona se observan agrupaciones de productores primarios, como el caso del tomate y el alcaucil platense o el vino de la costa de Berisso, pero dichas uniones no poseen las formas de integración productiva descritas en el marco teórico.

Existen políticas a nivel nacional, como el Plan Estratégico Industrial 2020 y a nivel provincial, como el PEPBA, además de numerosos programas como el Programa de Desarrollo de las Economías Regionales Resolución exSAGPyA 496/08 que generan posibilidades para el desarrollo de enfoques participativos.

Se debería promover a nivel local la conformación de redes de empresas o clusters, para fortalecer a los distintos sectores y generar ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

Sería conveniente, además crear asociaciones entre empresas para lograr economías de escala y poder sustituir importaciones y agregar valor a la región.

En virtud de lo anterior, sería fundamental ahondar en la investigación sobre la identificación de cadenas productivas, cadenas de valor, clusters y redes de empresas en el nivel local y regional, para dirigir los esfuerzos y orientar las acciones de cooperación entre empresas, organizaciones sociales y el Estado.

5. REFERENCIAS

- [1] Secretaría Técnica ASOCAM. *¿Cómo hacer análisis de cadenas? Metodologías y casos.* Quito, Ecuador.
- [2] Castro, J. G. *Cadenas Productivas. Enfoques y Precisiones Conceptuales.*
- [3] Félix Mitnik, C. M. (2012). *Desarrollo de cadenas productivas, clusters y redes empresariales. Herramientas para el desarrollo territorial.* Córdoba: Editorial Copiar.
- [4] Porter M. (1985). *Competitive advantage.* Free Press.
- [5] CEDILLO, M. G., SANCHEZ, J., & SANCHEZ, C. (2006). The new relational schemas of inter-firms cooperation: the case of the Coahuila automobile cluster in Mexico. *International Journal of Automotive Technology and Management.* Vol 6. N° 4. , 406-418.
- [6] Porter M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones.* Buenos Aires: Javier Vergara Editor S.A.
- [7] Kaplinsky, R. (2000). "Is globalization all it is cracked up to be?" *Review of International Political Economy* 8:1 Spring 2001: 45–65. Taylor & Francis Ltd.
- [8] CODESPA, F. (2011). *Metodología de análisis de cadenas productivas bajo el enfoque de cadenas de valor.*
- [9] Kaplinsky, R. y Morris, M. (2001). *A Handbook for Value Chain Research. Report prepared.*
- [10] Porter M. (2000). "Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy." *Economic Development Quarterly* 2000; 14; 15.
- [11] Pietrobelli C. (2009). *Empresas y Territorio. Cadenas productivas, redes, innovación y competitividad.* Presentación en Antigua, Guatemala.
- [12] Porter M. . (1999). "Clusters and the new economics of competition".
- [13] Green R. y Rocha Dos Santos R. (1992). Economía de Red y Reestructuración del Sector Agroalimentario. *Revista de Estudios AgroSociales.* N* 162 Oct.-Dic. , 37-61.
- [14] IGLESIAS, D. H. (2002). *Cadenas de Valor como estrategia. Las cadenas de valor en el sector agroalimentario.*
- [15] Dini M. (2010). *Manual de Curso sobre redes y cooperación empresarial. ILPES/CEPAL.*
- [16] Albuquerque F., D. M. (2008). *Guía de aprendizaje FOMIN sobre proyectos de integración productiva y desarrollo económico territorial. Instituto de Desarrollo Regional, Fundación Universitaria, Universidad de Sevilla.*
- [17] Dini M., Ferraro C. y Gasaly C. . (2007). *Pymes y articulación productiva. Resultados y lecciones a partir de experiencias en América Latina. CEPAL - Serie desarrollo productivo n.180.*
- [18] (2011). *Plan Estratégico Industrial 2020.*
- [19] *Plan Estratégico Productivo Buenos Aires 2020 (PEPBA).* Buenos Aires.
- [20] Ministerio de Asuntos Agrarios de la Provincia de Buenos Aires.(n.d.). Retrieved Septiembre 20, 2013, from http://www.maa.gba.gov.ar/2010/SubCA/imagenes/F_alcauciles.pdf