

**INFLUENCIA DEL CAPITAL SOCIAL Y DEL MARCO INSTITUCIONAL EN
EL SURGIMIENTO DE CLUSTERS AGROINDUSTRIALES.**

ALGUNAS EVIDENCIAS DEL CASO ARGENTINO

28 DE AGOSTO DE 2015

TRABAJO DE INVESTIGACION

Lic. (Mg.) Gabriela Cristiano¹ – Lic. (Mg.) Lorena Tedesco²

¹ Universidad Nacional del Sur- Dpto. de Economía- San Andrés 800 – Altos de Palihue
Tel./Fax: 4595138/9- e-mail: gcristiano@uns.edu.ar

² Universidad Nacional del Sur- Dpto. de Economía- San Andrés 800 – Altos de Palihue
Tel./Fax: 4595138/9- e-mail: ltedesco@criba.edu.ar

INFLUENCIA DEL CAPITAL SOCIAL Y DEL MARCO INSTITUCIONAL EN EL SURGIMIENTO DE CLUSTERS AGROINDUSTRIALES. ALGUNAS EVIDENCIAS DEL CASO ARGENTINO

RESUMEN

En Argentina, el desarrollo de la asociatividad empresarial en general y de los clusters en particular no ha sido un fenómeno generalizado y gravitante a lo largo de su historia económica. Distintos estudios ponen en evidencia el predominio de conductas aislacionistas por parte de las firmas y la desarticulación de las cadenas de valor, así como también la ausencia de un tejido institucional de soporte.

En la actualidad, sin embargo, parece observarse la emergencia de nuevos polos territoriales con aglomeraciones de empresas de un mismo sector y/o sectores relacionados en cuyo seno comienzan a observarse fenómenos incipientes de asociatividad y desarrollo institucional.

El objetivo del trabajo consiste en analizar cuáles son los sectores que conforman clusters en Argentina (considerando sólo a los de carácter agroindustrial) y estudiar si los mismos tuvieron su origen a partir de la creación de marcos institucionales idóneos y de la presencia de capital social, vinculados a acciones cooperativas, entre otras. Cabe destacar que este trabajo no pretende hacer un análisis exhaustivo para comprobar dicha causalidad, sino más bien describir el contexto sobre el cual se erigieron estos clusters.

PALABRAS CLAVE: capital social- instituciones- clusters agroalimentarios

CLASIFICACION TEMATICA ORIENTATIVA: Modelos organizacionales de la producción.

INFLUENCE OF CAPITAL AND INSTITUTIONAL FRAMEWORK IN THE ARISE OF AGRO-INDUSTRIAL CLUSTERS. SOME EVIDENCES OF THE ARGENTINE CASE

ABSTRACT

In Argentina, the development of business partnerships in general and in particular clusters was not a widespread phenomenon along its economic history. Several studies highlight the predominance of isolationist behavior by firms and the dismantling of value chains, as well as the lack of institutional support.

Actually, however, it seems to emerge new regional poles with clusters of firms that belong to the same sector in which we begin to observe some phenomena related to partnerships and institutional development.

The aim of the paper is to analyze what are the sectors that constitute clusters in Argentine (considering only the agroindustrial ones) and study if they emerged from the creation of appropriate institutional frameworks and the presence of social capital related to cooperative actions, among others. Note that this paper does not attempt to do

a comprehensive analysis to verify this causality, but rather describe the context in which these clusters were born.

KEY WORDS: social capital- institutions- agroindustrial clusters

INTRODUCCION

En Argentina, el desarrollo de la asociatividad empresarial en general y de los clusters en particular no ha sido un fenómeno generalizado y gravitante a lo largo de su historia económica. Distintos estudios realizados en las décadas pasadas ponen en evidencia el predominio de conductas aislacionistas por parte de las firmas y la desarticulación de las cadenas de valor, así como también la ausencia de un tejido institucional de soporte.

En la actualidad, sin embargo, parece observarse el surgimiento de nuevos polos territoriales con aglomeraciones de empresas de un mismo sector y/o sectores relacionados, en cuyo seno comienzan a verse fenómenos incipientes de asociatividad y desarrollo institucional.

Algunas de estas experiencias comienzan a ponerse en evidencia a raíz del surgimiento de instituciones o proyectos comunes que canalizan y/o catalizan iniciativas en favor de la competitividad de las empresas de la región. Ejemplos de este tipo pueden observarse en los casos de: el vino en Mendoza, el aceite de oliva en el sudoeste bonaerense, los nogales en La Rioja, los quesos en Tandil, las máquinas agrícolas en Santa Fe, entre otros. Todo ello ocurre en un escenario en el cual los precios relativos de la economía y los esfuerzos por ganar competitividad desplegados por las empresas desde hace años abren nuevas oportunidades para el desarrollo empresarial.

El objetivo del trabajo consiste en analizar cuáles son los sectores que conforman clusters en Argentina (considerando sólo a los de carácter agroindustrial) y estudiar si los mismos tuvieron su origen a partir de la creación de marcos institucionales idóneos y de la presencia de capital social, vinculados a acciones cooperativas, entre otras. Cabe destacar que este trabajo no pretende hacer un análisis exhaustivo para comprobar dicha causalidad, sino más bien describir el contexto sobre el cual se erigieron estos clusters.

El método empleado en este trabajo consistió en realizar primeramente una revisión de la literatura referida al capital social y a las instituciones. Luego se procedió a analizar el grado de asociativismo teniendo en cuenta las empresas pertenecientes a la rama agroindustrial mediante el método de Czamanski (1978)³ a los efectos de identificar los clusters. Finalmente se exponen casos de clusters exitosos en los que se ve reflejada la presencia de instituciones y capital social.

La hipótesis planteada es que, bajo la presencia de capital social y de un marco institucional idóneo, se constituye un clima favorable para la formación de clusters, aunque esto es sólo una condición suficiente para el surgimiento de los mismos.

³ Desarrollado en Tedesco (2012)

I- CAPITAL SOCIAL E INSTITUCIONES

Entre las dimensiones del capital social que suelen mencionarse se encuentran entre las más frecuentes la participación social, las redes sociales, el compromiso cívico, la confianza, los valores y la cooperación entre actores. La relevancia actual del concepto de capital social radica en que ha logrado incorporar al análisis económico del desarrollo dimensiones hasta hace poco únicamente consideradas en ámbitos como la sociología o la ciencia política. Los diferentes estudios empíricos que se han desarrollado en torno a este concepto han demostrado que tiene una influencia importantísima en el desarrollo económico y que, por tanto, debe formar parte, al igual que otras formas de capital, de la función de producción e influir definitivamente en la formulación de modelos y políticas de crecimiento y desarrollo.

Un estudio realizado por Llach, J. (1998) sobre clusters dinámicos (como por ejemplo, el de lácteos en Argentina), identificó, entre los factores que favorecieron su competitividad, a la “energía empresarial” de los productores y a las vinculaciones entre las empresas y el sistema científico tecnológico. Asimismo, menciona que en las cadenas agroalimentarias es posible detectar relaciones de cooperación y coordinación entre los distintos eslabones que la componen, aunque no están siempre ausentes los conflictos de intereses.

Sin embargo, aunque los gobiernos y las sociedades quisieran evolucionar hacia el desarrollo, no podrán hacerlo con facilidad dado que las capacidades de acción colectiva necesarias para lograrlo no siempre están presentes. Hay frecuentemente un claro déficit de *capacidades institucionales*. En este sentido, el desarrollo económico debe dar cabida a conceptos como la ciudadanía, la ética y el capital social a través de postulados como los que surgen de las distintas teorías institucionales.

Los diferentes enfoques del *capital social* hacen referencia a la existencia de redes sociales, al problema de la coordinación, a la densidad asociativa y a la cuestión de la confianza (Muñoz, 2009). Añadiendo, además, que las redes y el asociativismo dependerán de los incentivos que establezcan las instituciones. El concepto de capital social parte de dos visiones distintas e incluso opuestas en sus fundamentos. La primera de ellas tiene que ver con el concepto de redes densas dentro de una comunidad, indispensables para generar confianza y facilitar el compromiso y el trabajo conjunto. Por otra parte, es posible visualizar los “puentes”, capaces de conectar actores o grupos distintos en relaciones no tan fuertes o frecuentes, los cuales aportan indiscutibles beneficios al desarrollo.

Diferentes estudios empíricos han demostrado que el capital social tiene una influencia importantísima en el crecimiento y, para algunos autores, éste debe formar parte, al igual que otras formas de capital, de la función de producción neoclásica (Paldam y Svendsen, 1999; Pérez et al, 2005).

Como argumenta Caballero (2005), si entendemos que la confianza entre individuos es una *especie de pegamento* que permite que los individuos lleven a cabo estrategias cooperativas ante el problema del *dilema del prisionero*, cabría analizar la racionalidad de tal conducta. Si las actitudes cooperativas acaban permitiendo situaciones de mejora, entonces la confianza parece coherente con la estrategia racional y resulta una vía útil para garantizar la solución cooperativa. Pero cabría preguntarse si puede haber

jugadores que jueguen estrategias cooperativas que no les compensen racionalmente (“entrega más de lo que recibe”) y si esto puede deberse a un sentido de confianza o incluso compromiso social (que en sí mismo puede ser valorado en la función de preferencias).

Es a partir de los trabajos de James Coleman (1988) en sociología de la educación y de Robert Putnam (1994) en ciencias políticas cuando la expresión “capital social” cobra una mayor importancia. Putnam establece que este capital está conformado fundamentalmente por el grado de confianza existente entre los actores sociales de una sociedad, las normas de comportamiento cívico practicadas y el nivel de asociatividad. Así, el capital social puede adquirir diferentes formas que se identifican con las redes, las normas y la confianza que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo. Mientras esta definición se centra en el capital social como un bien público de nivel comunitario, Coleman lo concibe como algo que utilizan los individuos para impulsar sus propios objetivos personales.

El objetivo de Coleman es explicar qué hay exactamente en las relaciones sociales para que puedan constituirse en un recurso de capital útil para los individuos. El capital social puede estar incorporado en la sociedad en vez de estarlo en un individuo, pero recibe valor de los individuos y de las organizaciones que lo utilizan para dinamizar sus intereses individuales o colectivos. Su concepto de capital social destaca, por una parte, la posibilidad de que dicho capital no esté distribuido equitativamente dentro de la comunidad y, por otra, que aunque ese capital tenga beneficios positivos para los que pueden acceder a él y lo utilizan, las consecuencias de su empleo pueden ser diferentes para la sociedad como un todo. A manera de resumen, se transcriben las reflexiones de Dirven (2001) cuando expresa: *“consideraremos entonces el capital social como las actitudes de confianza y las conductas de reciprocidad y cooperación dentro de una comunidad específica (Durston, 2001), así como la habilidad de la persona o del grupo por obtener recursos y emprender acciones conjuntas, con el fin de reducir costos de transacción a través de la asociación, de la administración conjunta, de la compra o venta conjunta, del uso compartido de bienes, de la obtención y difusión de información, de la reivindicación, etc., por medio de sus lazos o redes sociales”*.

Asimismo, es importante subrayar que el capital social y la cultura están intrínsecamente interrelacionados, que las personas, las familias y los grupos son capital social y cultura por esencia y son portadores (o no) de actitudes de cooperación, valores, tradiciones, visiones de la realidad que son parte de su identidad misma (Kliksberg, 2000). Así, las redes y actitudes de confianza se construyen a partir de este “capital social” y cultural así como del carácter de la persona. Finalmente, se vuelven parte de él y, a veces, la fortaleza de los lazos y de la confianza mutua construida pueden hacer abstracción del “capital” inicial”.

Para poder entender el comportamiento de un individuo o actor y determinar cuál sería el programa de actuaciones orientadas a constituir el desarrollo del conjunto, habría que estudiar el sistema social e institucional en el que se mueven (marco institucional), así como las relaciones que mantienen con los distintos grupos de interés (capital social). El *fortalecimiento institucional*, por otro lado, es visto por los expertos como un instrumento *sine qua non* de las políticas de desarrollo, como un activo esencial de las sociedades avanzadas. Éstas tienen marcos institucionales *inclusivos* que impulsan y facilitan la iniciativa empresarial, el bienestar personal y la participación. Así, las

instituciones adecuadas pueden crear un círculo virtuoso involucrando el capital humano, social, financiero y físico en la consecución de los objetivos comunes de la comunidad, incluso la captación de recursos adicionales para la inversión sería un área clave.

Las instituciones son construcciones sociales que proporcionan una estructura y sistemas dinámicos de gestión a grupos de ciudadanos con objetivos comunes. La buena gobernanza de los programas de desarrollo es fundamental e implica la coordinación de las instituciones e incluso de los actores individuales. Los objetivos de desarrollo claramente deben prevalecer sobre el crecimiento a corto plazo y/o objetivos políticos mezquinos. El desarrollo de actividades económicas está estrechamente vinculado con el tejido social: no es un tema solamente de algunas instituciones o de algunos individuos.

Cuando se aborda la temática vinculada a las redes institucionales cabe preguntarse: qué son y cómo funcionan, cómo se construyen y promueven, cómo se articulan con las instituciones formales del estado, cómo se mide su eficiencia y cómo se evalúan sus resultados e impactos desde una perspectiva social y política.

Es interesante analizar a la red como un mecanismo de articulación entre el estado, el mercado y la sociedad civil y entenderla como una nueva forma organizacional frente a la necesidad de compartir recursos, más aún considerando la complejización creciente del proceso de coordinación social (Zurbriggen, C., 2011).

En este sentido, el sector público se constituye en el motor de la generación de las capacidades para el diseño y la gestión de políticas de redes por medio de la implementación de políticas públicas, programas y proyectos de diversa índole. El contexto político-institucional y las condiciones socio-organizativas se convierten en pilares estratégicos al momento de diseñar un programa de redes basado en la cooperación mutua.

II- LA INTERVENCION DEL ESTADO EN LOS CLUSTERS

Algunos autores sostienen que las **políticas de aglomeración** no existen como tales. Sólo hay una serie de instrumentos de variada índole, resultado de un enfoque relativamente novedoso acerca de la concepción, el diseño y la ejecución de las políticas de desarrollo productivo. Si existiera un ámbito específico de políticas de aglomeración, éste estaría representado por la gestión y articulación de las políticas de desarrollo productivo desde el ángulo de la estrategia competitiva. Es decir, el ámbito compuesto por la articulación de políticas de desarrollo productivo y de acciones orientadas a la articulación del tejido productivo⁴.

Las políticas de aglomeración pueden considerarse políticas marco de tipo macroeconómico, en el sentido de que están orientadas a crear las condiciones institucionales y de infraestructura indispensables para el funcionamiento de los clusters, potenciando la formación de capital social.

⁴ CEPAL, “Aglomeraciones en torno a los recursos naturales en América Latina y el Caribe: Políticas de articulación y articulación de políticas”, libros de la CEPAL N° 88, noviembre de 2005, p. 107.

En el caso de la pyme es necesario aplicar políticas que mejoren aquellas capacidades y competencias que son esenciales para que puedan formarse clusters eficaces. Tal necesidad se justifica por las debilidades que las afectan: insuficiencia de información, falta de crédito e inexistencia de instituciones de formación que presten servicios adaptados a sus necesidades. Las iniciativas públicas pueden ayudar a los pequeños y medianos empresarios a identificar y articular sus requerimientos para gestionar ante las instituciones de formación, la puesta en marcha de programas de enseñanza especialmente diseñados para ellos.

Bennet y McCoshan (1993)⁵ argumentan que el desafío es desarrollar una racionalidad sistémica entre todos los actores, logrando un consenso nacional en un proceso inclusivo y continuo, que contempla no sólo a los ministerios clave y asociaciones nacionales, sino también la participación de sectores y agencias proveedoras de servicios de apoyo.

A pesar de la variedad de instrumentos que los gobiernos pueden adoptar en el apoyo a la constitución y fortalecimiento de clusters, en la práctica existe un gran acuerdo o convergencia en torno a un conjunto de medidas que están presentes en varios programas orientados al desarrollo y fortalecimiento de clusters. En efecto, una revisión de las principales políticas de clusters llevadas adelante en distintos países de la OCDE revela las siguientes iniciativas públicas comunes (Roelandt y otros, 2000)⁶:

- La provisión de información estratégica (Suecia u Holanda) relacionada con estudios de clusters - benchmarking (Finlandia, Dinamarca, Suecia, Holanda, Reino Unido, Estados Unidos, Austria e Italia).
- La creación de equipos de investigación especializados en clusters (Escocia, Dinamarca, Austria, Alemania) o de páginas web (como en Canadá).
- La creación de agencias o programas de brokers de empresas (Dinamarca, Holanda).
- La creación de programas específicos de promoción de clusters (Finlandia, Holanda, Reino Unido, Estados Unidos, España, Japón y Bélgica).
- La iniciación de proyectos de vinculación Universidad-Empresa (Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Alemania, España Suecia, Suiza y Holanda).
- Políticas de compras del Estado (Austria, Dinamarca y Holanda)
- Provisión de plataformas o espacios para el intercambio y el diálogo entre los distintos actores (Estados Unidos, Dinamarca, Suecia, Reino Unido, Holanda, Finlandia, Alemania).

En cuanto a las etapas, para poner en marcha una aglomeración virtuosa debe darse una serie de pasos iniciales. Entre ellos cabe destacar los siguientes: a) establecer lazos de confianza entre los eventuales integrantes; b) definir y desarrollar vínculos estratégicos, lo cual puede exigir la formalización de los vínculos muchas veces por medio de una iniciativa de aglomeración; c) definir la visión y las estrategias de la aglomeración o trazar un plan de trabajo donde queden consignadas las prioridades del proyecto, y d) poner en práctica las estrategias, etapa que puede ir seguida de un reacomodo de sus elementos, sobre todo si la aglomeración enfrenta problemas de estancamiento o

⁵ Citados en Helmsing, A (2002), Perspectivas sobre el desarrollo económico localizado, EURE, Santiago, vol. 28, n° 84, pp. 33-61.

⁶ Citado en la CEPAL.

involución. Todos esos pasos deben ir acompañados de las correspondientes actividades de monitoreo, evaluación y retroalimentación.

En la práctica ello implica hacer una suerte de mapeo de las ventajas competitivas de la zona, en donde se identifica la capacidad de las empresas y los organismos que participan, y se determinan las fallas existentes. En las aglomeraciones espontáneas, la vigencia de vínculos informales entre los actores suele hacer innecesario el mapeo formal de las competencias porque los agentes ya las conocen, mientras que en las aglomeraciones en formación esta labor puede ser indispensable para calibrar el potencial del conglomerado en ciernes. Una vez identificadas las competencias clave se pasa a la etapa siguiente: el análisis estratégico. Para eso se recurre a diversos instrumentos, como entrevistas con expertos, paneles, encuestas, torbellino de ideas, extrapolación de tendencias, modelos de simulación y talleres sobre escenarios ⁷.

Después de determinar la visión y estrategia, se fijan metas y se traza un plan concreto de acción en que se definen prioridades, actividades, tiempos, recursos y responsabilidades. Este plan de acción requerirá ajustes sobre la marcha para adaptarse a los cambios de contexto. Estas últimas etapas son iterativas.

Ello significa que en el marco en el cual se delibera sobre una política y en el que se aplica, son diversos los actores que intervienen. Además de los ya mencionados hay que agregar a las universidades, laboratorios públicos e institutos de investigación, cuyos miembros conocen a fondo la materia de su incumbencia y tiene una elevada capacidad de análisis. Otras entidades que colaboran, sobre todo en etapas más avanzadas, son las instituciones financieras. También organismos híbridos como incubadoras de empresas, cámaras de comercio y gremios empresariales.

Lo que no hay que olvidar es que los países menos desarrollados son débiles en numerosos aspectos institucionales. Se dan entre los actores relaciones institucionales de tipo formal –contratos, jerarquías, regulaciones públicas- y prácticas informales –normas, rutinas, autoridad tradicional. El tema es si entre estos dos grupos hay tensión o complementariedad.

También hay que tener presentes las jerarquías entre los actores, lo que puede conducir a conflicto de intereses. Además, en la discusión del papel de los gobiernos no debe olvidarse que el apoyar a clusters incipientes entraña riesgos porque suele dar resultados a largo plazo, por lo que no asegura compensaciones políticas inmediatas.

En muchos países se manifestó que los sistemas nacionales de innovación y apoyo a la empresa deben ser descentralizados a fin de hacerlos más efectivos. Bennet y Mc Coshan (1993) argumentan que la coordinación local resulta clave. Aunque muchas partes de los sistemas de apoyo son organizados a nivel nacional, por razones de escala y eficiencia y no pueden ser descentralizados completamente, la implementación de la acción es local. Según ellos, la participación de los actores locales y de las empresas genera una mejor apreciación de las necesidades y problemas. Hay que organizar redes locales con el fin de “integrar programas verticales y de facilitar los flujos de información sobre las oportunidades y los recursos que deben ser movilizados para aprovecharlos”⁸.

⁷ CEPAL, op. cit., p. 119.

⁸ Citados en Helmsing, A (2002), op. cit

Cooke y Morgan (1998) llegan a una conclusión similar, aunque desde una perspectiva diferente. Proponen que las empresas deben desarrollar capacidades asociativas a fin de tener éxito en el aprendizaje e innovación, tanto a nivel de la cooperación entre empresas y la cadena productiva, así como a nivel del sistema de apoyo a la empresa. El desafío es lograr una interacción apropiada entre estos tres elementos. La región puede emprender funciones estratégicas en el apoyo a empresas, lo que no puede organizarse fácilmente a niveles centralizados. El nivel nacional es demasiado alto como para poder resolver la complejidad y los detalles, mientras que el nivel regional permite una incorporación apropiada de la diversidad y especificidad locales⁹.

Las autoridades nacionales tienen mejor visión de conjunto que las regionales y por ello están más capacitadas para coordinar los factores que inciden en el desenvolvimiento de las aglomeraciones repartidas por todo el país. A la vez, están menos sujetas a la influencia de empresarios locales poderosos. Las autoridades regionales, por su parte, tienen la ventaja de comprender mejor qué activos del ámbito local encierran mayor potencial de desarrollo, así como los obstáculos que entorpecen su despliegue y la interacción de los agentes privados. A su vez, tiene una visión más clara del mercado y del modo en que pueden combinarse investigación y producción para aprovechar las oportunidades comerciales cambiantes. Sin embargo, suelen velar por sus propios intereses¹⁰

Por último, para que las políticas sean sólidas, tienen que encuadrarse en un enfoque sistémico que debe someterse a evaluación. Se han ensayado diversos métodos para medir el desempeño de las aglomeraciones. Sin embargo, sus propósitos varían y sus formulaciones suelen ser vagas. Hay pocas evaluaciones en que se contrasten los resultados con los objetivos iniciales. Algunas aglomeraciones responden a proyectos concebidos y aplicados de arriba hacia abajo para el desarrollo local. En tales casos los objetivos son claros y las mediciones de desempeño suelen ser rigurosas. Para evaluar el impacto de las políticas hay que conocer, entre otros aspectos, la magnitud de la aglomeración y su grado de desarrollo, el desempeño y las cifras de empleo, producción, exportaciones y utilidades. También hay que medir la evolución de estos parámetros, además del número de innovaciones que son fruto de la colaboración.

No obstante, tal como lo señala la CEPAL, no siempre es fácil establecer relaciones causales entre la existencia de las políticas y estos resultados¹¹. La mayor parte de las evaluaciones se ha limitado a estimar los efectos de un instrumento en particular, lo que no se condice con el enfoque sistémico de las políticas de aglomeración. Deben aplicarse técnicas avanzadas de evaluación como análisis costo-beneficio, uso de grupos de control y cálculo de los beneficios sociales.

Antes de poner en práctica una política tiene que estar claro qué se quiere medir y cómo se pretende hacerlo. Aunque la evaluación debería estar a cargo de entidades independientes, conviene alentar a los actores para que participen en la recopilación de datos referidos, por ejemplo a sus contactos con otros agentes.

II.I- Diseño e instrumentación de la política

⁹ Citados es Helmsing (2002), op cit.

¹⁰ CEPAL, op. cit., p. 123.

¹¹ CEPAL, op. cit., p.126.

El papel de los gobiernos como factor de interrelación y localización es cada vez más importante en el contexto competitivo internacional, aunque el verdadero factor multiplicador de cada uno de los atributos expuestos es su interrelación y su actuación cohesionada y coordinada.

La mayor dificultad a la que se enfrenta este tipo de propuesta de política es la heterogeneidad de la región, dado que los recursos naturales están disgregados por todo el país. Debido a las distancias, a los costos de transporte y de transacción derivados de la lejanía y a las limitaciones de capital físico, humano y social de las zonas remotas, las decisiones estratégicas se toman por lo general en los grandes centros urbanos, por actores que no viven ni trabajan en la localidad. En suma, muchas de estas aglomeraciones no pasan de meros enclaves productivos¹².

Además, aunque las intervenciones sistémicas y de mediano o largo plazo son más recomendables, las políticas públicas de la región suelen ser fragmentarias y de corto aliento al estar supeditadas al cambio de gobiernos o partidos en el poder.

Bennet y McCoshan (1993)¹³ argumentan que el desafío es desarrollar una racionalidad sistémica entre todos los actores logrando un consenso nacional en un proceso inclusivo y continuo, que incluye no sólo a los ministerios claves y asociaciones nacionales, sino también la participación de sectores y agencias proveedoras de servicios de apoyo. Es la misma tesis de la competitividad sistémica que sostiene la Escuela Alemana de Desarrollo representada por Esser y otros, y mencionada anteriormente.

II.II- Ámbitos de aplicación e instrumentos

Debido a la complejidad del proceso de formación de los clusters, la esfera de aplicación de las políticas de fomento no debería ser demasiado estrecha porque la intervención en un área debiera estar complementada con la intervención en otra área. Está demostrado que un enfoque sistémico es más fructífero que las acciones aisladas. Si bien la acción pública es necesaria al comienzo del círculo, una vez que éste se vuelve virtuoso, la intervención es cada vez menos necesaria.

Las políticas encaminadas al desarrollo de aglomeraciones virtuosas –que reciben por lo general el nombre de políticas de intermediación- apuntan en su mayoría a constituir un marco para el diálogo y la colaboración, especialmente en el plano local y regional, entre los empresarios y entre éstos y los agentes públicos competentes. También las ONGs pueden cumplir un papel en esto. Los empresarios deben conocer la problemática interna y externa de su actividad industrial, trabajando activa y participativamente.

Para analizar el papel de las políticas públicas en el fortalecimiento y la articulación empresarial conviene distinguir tres ámbitos: a) el de las empresas grandes –entre ellas las transaccionales- y los grupos económicos consolidados, donde hay que considerar la disposición a invertir en proyectos de envergadura y abrir nuevos mercados; b) el de las pymes, donde debe estudiarse la creación de unidades nuevas y de modernización de las

¹² CEPAL, op. Cit., p.241.

¹³ Citados en Helmsing, A (2002), Perspectivas sobre el desarrollo económico localizado, EURE, Santiago, vol. 28, n° 84, pp. 33-61.

existentes, y c) el sector informal, destino usual de los grupos más vulnerables que luchan por sobrevivir.

Best (1990) menciona una serie de instrumentos de intervención: 1) provisión pública, por ejemplo, de servicios de mercadeo de exportación, investigación, etc.; 2) acuerdos público-privados, en los cuales el gobierno cofinancia –delegando– el manejo de los servicios al sector privado, por ejemplo, centros sectoriales de innovación; 3) apoyo a formas intermedias de empresas sin fines de lucro, que generan servicios de desarrollo empresarial (fundaciones); 4) apoyo a asociaciones de productores; 5) respaldo a consorcios, que son acuerdos más o menos formales entre un número reducido de empresas para un fin común¹⁴.

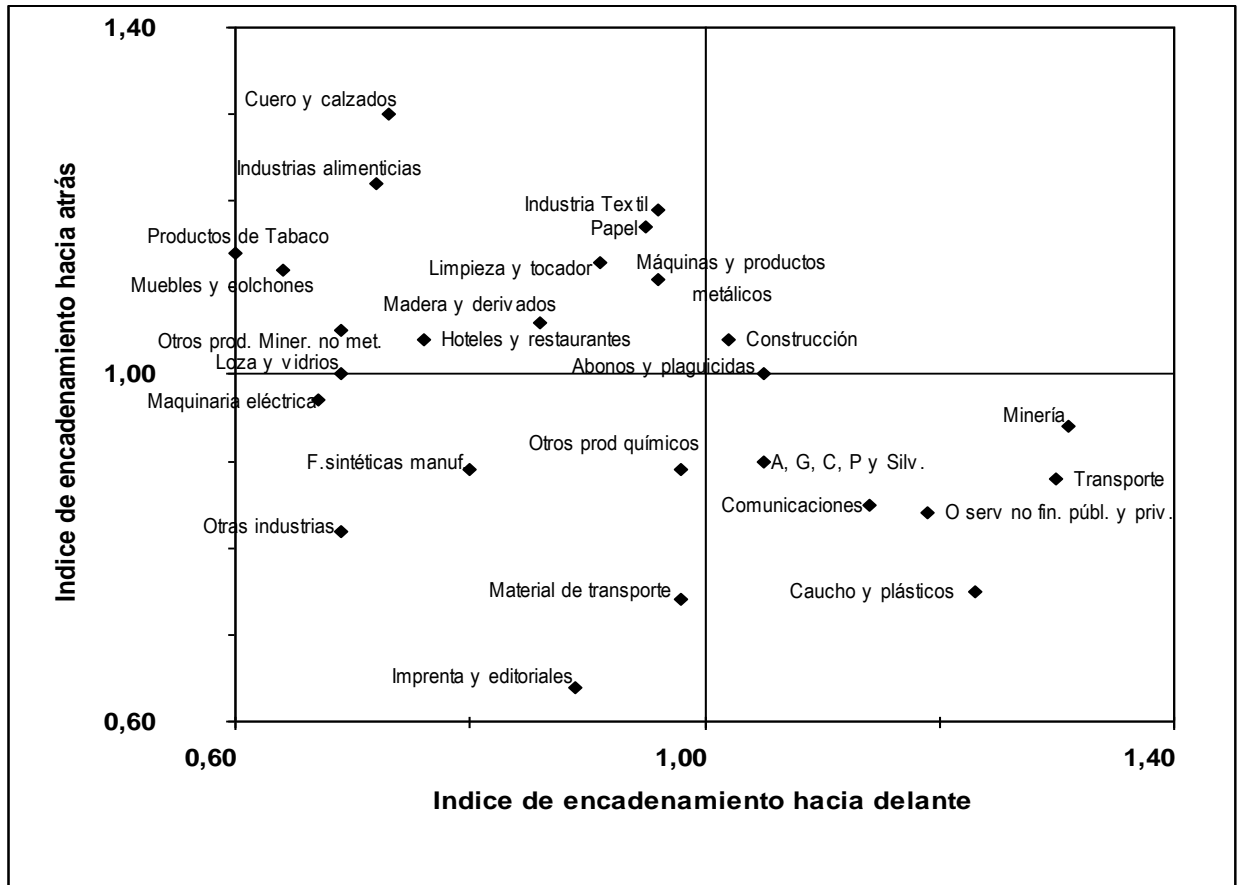
III- ESLABONAMIENTOS Y CLUSTERS EN LA ARGENTINA

Los eslabonamientos entre actividades productivas han sido objeto de estudio de numerosos trabajos por la información que brindan respecto a la identificación de sectores clave para la economía. En esta ocasión, se mencionarán los resultados obtenidos por Tedesco L. (2012) mediante la aplicación de un modelo para identificar y cuantificar los eslabonamientos de la agroindustria argentina, a partir de datos extraídos de la MIP publicada en el año 2001 y agrupar los sectores en clusters de cadena de valor.

En el Gráfico N° 1 se observan los distintos sectores y su relación respecto al promedio de la economía (representado por el índice igual a la unidad). Los que conforman la agroindustria argentina se encuentran en el cuadrante izquierdo-superior lo que confirma el poder de arrastre que poseen hacia el eslabón primario y la posibilidad de conformar cluster de cadena de valor si esos eslabonamientos se dieran.

¹⁴ Citados en Helmsing, A (2002), Perspectivas sobre el desarrollo económico localizado, EURE, Santiago, vol. 28, n° 84, pp. 33-61.

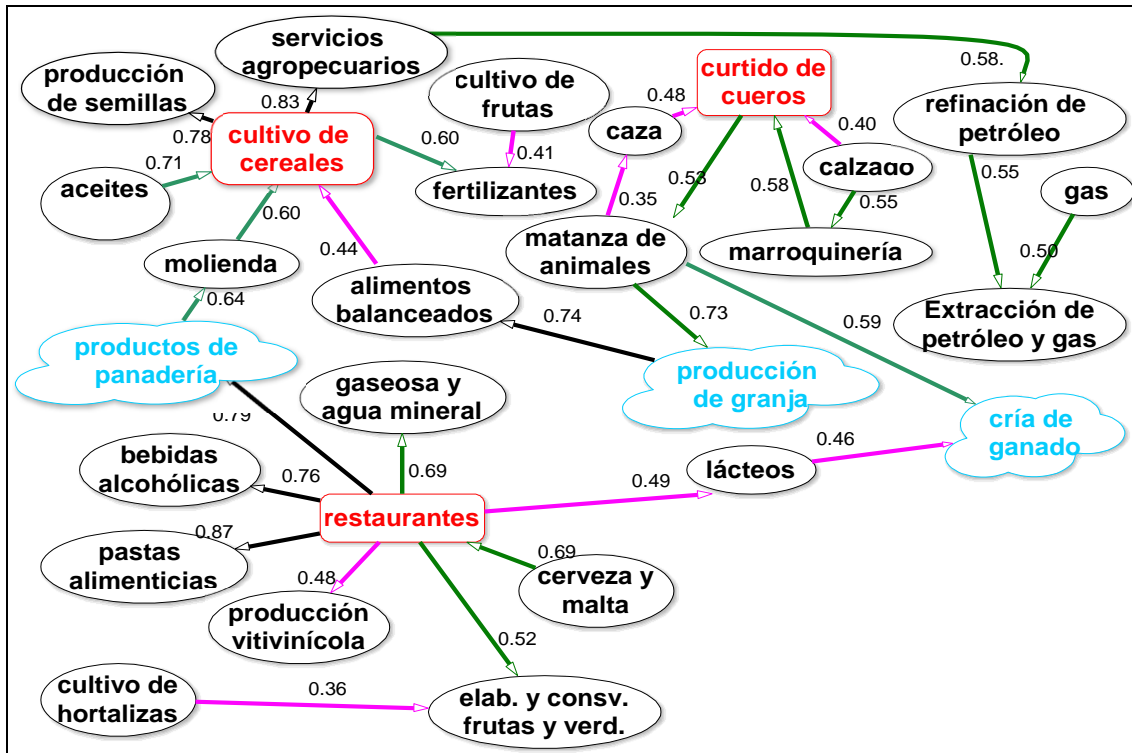
Gráfico N° 1: Sectores clave de la economía



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Matriz Insumo-Producto

De la aplicación del modelo de Czamanski, desarrollado por Tedesco (2012), surge la identificación de 3 clusters relacionados a la agroindustria (Gráfico N° 2). El valor que indican las flechas, corresponde al mayor valor de eslabonamiento entre las actividades unidas.

Gráfico N° 2: Clusters agroindustriales en Argentina (1997)



Nota: Los ejes de los clusters están identificados con rectángulos rojos y los sectores que actúan de puente entre ellos con celeste. En tanto, la flechas de color fucsia indican que el eslabonamiento es débil (entre el 35 y el 50% de la proporción en las ventas/compras totales del sector, mientras que los verdes son los moderados (entre 50 y 75%) y los negros los fuertes (entre 75 y 100%).

La actividad de cultivo de cereales comprende también a las oleaginosas y forrajeras.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la matriz insumo-producto.

Las actividades agroindustriales no conforman un único cluster, sino que integran tres de ellos que a su vez están conectados entre sí por los puentes que forman los productos de panadería y la producción de granja. El de restaurantes es el más nutrido. En tanto, el cluster cerealero absorbe el 78% de la producción de semillas; el 83% de los servicios agropecuarios. Además, los cereales constituyen la materia prima para la elaboración de alimentos balanceados cuya producción se destina en un 74% a la producción de animales de granja.

Por su parte, los restaurantes (que incluyen los expendios de comida en mostrador, deliveris rotiserías y servicios de catering) están fuertemente vinculados a la producción panadera, absorbiendo el 79% de su producción; a las bebidas alcohólicas, con el 76% y a la elaboración de pastas alimenticias, con el 87%. Llama la atención que no haya surgido de la aplicación del modelo, una relación significativa entre esa actividad y la matanza de animales, ni tampoco con la producción de granja.

En tanto, en el cluster de curtido de cueros no hay eslabonamientos fuertes entre las actividades, ya que los mismos rondan el 50% sin grandes diferencias entre los sectores. Por último, los servicios a empresas y profesionales presentan las relaciones de menor intensidad entre los sectores, promediando el 43%.

Se concluye que las actividades agroindustriales son las que presentan eslabonamientos más fuertes dentro de los clusters de restaurantes y de cultivo de cereales, oleaginosas y forrajeras, aunque también hay importantes vínculos con la elaboración y conservación de frutas y verduras y con la cría de ganado. En tanto, en el de curtido de cuero las relaciones de las manufacturas de origen agropecuario entre sí y con otros sectores son de tipo moderado.

También hay producciones agroindustriales que no conforman clusters por no alcanzar el valor mínimo de 0.35 establecido por el modelo. Las mismas son: el azúcar; el tabaco; la celulosa y papel; el cartón y productos derivados; elaboración de productos de pescado y textiles.

IV- MARCOS INSTITUCIONALES PROPICIOS PARA LA CREACIÓN DE CLUSTERS

En el apartado anterior pudo observarse cuáles son los sectores que conforman clusters agroindustriales en la economía argentina. A continuación se hará una breve descripción acerca de aquellos más relevantes y el contexto dentro del cual se desarrollaron en donde se observa que el capital social y el marco institucional juegan un rol sumamente importante.

Desde la Secretaría para la Pequeña y Mediana Empresa se han lanzado distintos programas para formar grupos asociativos durante el período 2008-2009, de los 40 casos más del 50% (22) correspondían al sector agroindustrial con el fin de aumentar la inserción internacional, mejorar el manejo de la producción, mejoras sanitarias, desarrollo de marca regional, provisión de maquinaria, (madera en Buenos Aires, Santa Fé y Posadas, cerdos en Balcarce, apicultura en Chaco, Santiago del Estero, Córdoba, Salta y Santa Fé, floricultura en Mendoza, cherry en Neuquén, viñedos en Mendoza, aromáticas del Alto Valle, frutillas en Coronda, hilados en Corrientes, papa en Mendoza, cerezas en Río Negro, manzana y pera en Río Negro, hongos en Río Negro).

A modo de ejemplo, a continuación se mencionan y caracterizan los principales clusters en Argentina (además del complejo oleaginoso tradicional), en los que es posible observar una fuerte presencia institucional. Se observa que algunos casos están afianzados, otros enfrentan muchas dificultades para su consolidación y otros son incipientes:

* **Aceite de oliva en el Sudoeste Bonaerense (SOB):** En este cluster se evidencia la integración de la cadena con la instalación de una máquina extractora de aceite por parte de una empresa. Por otro lado, existen proyectos provinciales de financiamiento para pequeños productores, provisión local de los plantines, intentos de abastecimiento de fertilizantes en la zona y maquinaria específica en la localidad. La sanción de la Ley Provincial del SOB permitió una delimitación que otorgó una

identidad a la zona. También existen fideicomisos públicos que apoyan la actividad para la diversificación productiva.

La UNS está avanzando en áreas relativas al asesoramiento económico y búsqueda de mercados y está vinculada con otras instituciones, tales como la Municipalidad de Coronel Dorrego y la Cámara de Olivicultores de Buenos Aires y la Patagonia. También participa en este cluster la Cooperativa de Energía de Púan y el INTA. De lo anterior se concluye que el microclúster olivícola del SOB se encuentra en una etapa incipiente de desarrollo. Se observa que en la región se realiza todo el proceso productivo, lo que le permite a las empresas vinculadas trabajar de un modo más eficiente, alcanzando la actividad un gran impulso sobre todo en estos últimos años. Se percibe una actitud generalizada en los empresarios e instituciones de que el crecimiento del sector es un beneficio a capitalizar a nivel territorial para toda la sociedad local. Sin embargo, los lazos entre los productores de distintos partidos y la participación de la producción regional en el total nacional aún es baja. Además, los productores están dispersos en diferentes partidos de la región, lo cual exige iniciar un proceso de vinculación intrarregional y con otras regiones.

- **Vinos en Mendoza:** En la base de la producción se encuentran los viñedos que proveen a las bodegas de materia prima básica, los cuales disponen de una red de proveedores de insumos: fertilizantes, máquinas e implementos para cosecha, equipos de irrigación, entre otros. Para la elaboración de vinos se encuentran las industrias proveedoras de equipos para la elaboración de vinos, empresas proveedoras de tanques, barriles, vidrios, etc. También se observa la presencia de empresas prestadoras de servicios de marketing y software. Se estima que existen aproximadamente 200 empresas proveedoras de bienes y servicios para los clusters vinícolas. Además de las empresas proveedoras, existen diversas instituciones que prestan apoyo a las actividades productivas de uva y vino, tales como los centros de investigación y desarrollo, universidades (se encuentra la Universidad Nacional de Cuyo, la UTN y la Universidad Agustín Maza, Guaymallén), asociaciones empresariales y gremiales, instituciones gubernamentales de apoyo y regulación (Instituto Nacional de Vitivinicultura INV, COVIAR Corporación Vitivinícola Argentina, ProMendoza), así como también instituciones financieras. Asimismo, se encuentran las empresas responsables de las redes de distribución tanto en el territorio nacional como en otros mercados externos. Estas empresas demandan servicios externos para la provisión de servicios de transporte y logística. Por otra parte, estas actividades vinculadas a la elaboración de vinos han logrado una integración virtuosa con el sector comercial y turístico de la provincia. Existen diferentes rutas turísticas creadas que integran la producción de vino con los sectores hoteleros, comercios, tiendas, etc.

- **Queso en Tandil:** El Clúster Quesero de Tandil es una conjunción de productores, universidades e instituciones públicas y privadas que comparten el interés por un sector económico y estratégico —la producción de quesos—, en la zona comprendida por los partidos de Ayacucho, Benito Juárez, Rauch y Tandil. Juntos se han propuesto impulsar la mejora competitiva de la industria quesera de la región a través de diversas acciones estratégicas como ser: la consolidación de una marca regional de quesos sustentada por la calidad, la resolución de la problemática del abastecimiento de la leche, el posicionamiento estratégico en conjunto con el sector de chacinados y la transformación del suero en subproductos con valor agregado. Los actores de esta iniciativa trabajan de manera articulada a través de

una estructura organizada en un equipo técnico, un grupo impulsor y la formación de asambleas o foros con participación activa de los productores para promover el desarrollo competitivo de los quesos de la zona. El grupo impulsor está conformado por los actores claves de la producción: la agroindustria, los gobiernos locales y las instituciones de ciencia y técnica (INTI, INTA, universidades) que validan los avances del equipo técnico y colaboran en la difusión y con la convocatoria de los actores al foro. Además, llevan adelante proyectos para llevar a la práctica las acciones e iniciativas generadas por los propios productores queseros, así como también asistencia y asesoramiento para la mejora de la calidad de leche cruda, adecuaciones en las condiciones edilicias de las queserías, establecimientos de normas de calidad en la fábrica, caracterización territorial de un queso específico y el aprovechamiento del suero generado garantizando su calidad, estudiando las formas de transporte y evaluando las distintas alternativas de procesamiento.

- **Maquinaria Agrícola en Las Parejas (Santa Fe):** Desde la perspectiva de la gobernanza de la cadena de maquinaria agrícola en el sur de Santa Fe, puede afirmarse que el protagonismo de determinados sujetos locales ha favorecido el desarrollo del territorio cuando ha logrado organizar recursos internos y atraer de modo inteligente recursos externos de tipo político, económico y cultural, alcanzándose de esta manera los beneficios de la ampliación de los mercados. En los aspectos económicos de la cadena se destacan los acuerdos horizontales y verticales que se han desarrollado para la mejora de su producción y comercialización de sus productos. Finalmente las instituciones locales presentan cierto grado de asimetría en el sistema de gobernanza, debido a la existencia de un núcleo muy reducido de actores empresariales que actúan como referentes tradicionales más cercanos a las instituciones de apoyo al sector productivo. Es posible visualizar actores con intereses muy distintos como políticos, universidades, empresarios, cámaras empresarias regionales, uniones de trabajadores, medios de comunicación, entre otros, pero unidos con el objetivo de mejorar la calidad de los activos locales para los inversores. De esta manera, gracias a la cooperación entre los sectores público y privado se han formado en el cluster de maquinaria agrícola con epicentro en Santa Fe redes que han creado economías externas a las empresas e internas al territorio.

- **Forestal en la Mesopotamia :** En Argentina, el cultivo y aprovechamiento de bosques involucra a una amplia gama de actividades productivas y servicios, desde la cosecha de semillas y la producción de plantines y otros insumos forestales, la implantación y el manejo del bosque, hasta la fabricación de piezas acabadas, muebles, viviendas, pastas, cartones y papeles de muy diversa calidad, paneles de madera, extractos químicos para la industria y un conjunto numeroso de sub-productos, e incluso la fabricación de máquinas y equipos para esas diversas actividades y los servicios correspondientes de comercialización y transporte. Hay obstáculos por falta de inversión y reconversión tecnológica, por deficiencias en la calidad de la materia prima, en la escala de la capacidad instalada y en el marketing, entre otros. Y a nivel institucional, el debilitamiento de la estrategia de sustitución de importaciones no ha sido reemplazada por políticas activas de competitividad. Ninguno de los subsectores de la foresto-industria ha alcanzado un desarrollo ni mostrado el dinamismo necesarios para fomentar la actividad, generar sólidos mercados de proveedores de bienes y servicios y favorecer significativamente el desarrollo de actividades conexas. Al contrario, lo que se observa en general son ramas de actividad que han mostrado un pobre crecimiento en las últimas décadas y un bajo dinamismo tecnológico y exportador. Están fuertemente desarticuladas entre

ellas, lo que inhibe la aparición de las sinergias y complementariedades que caracterizan a los “clusters”. Con todo, hay actualmente algunos indicios que sugieren la posibilidad de una reversión de ese escenario desfavorable y que sustentan algunas previsiones en el sentido de que Argentina podría convertirse en los próximos años en otro actor mayor del sector forestal dentro del Cono Sur. Se asiste desde mediados de la presente década al inicio de un proceso de inversión y reestructuración en varias actividades del complejo básicamente como resultado del sostenido aumento del consumo doméstico, el cambio en las condiciones de competencia y la entrada en escena de varias firmas extranjeras.

- **Acuicultura en el NEA:** Se caracteriza por la fabricación de gran cantidad de insumos necesarios para la producción y cuenta con costos laborales competitivos y tierras disponibles. Existen fuertes incentivos gubernamentales para el desarrollo del sector, en particular de algunas especies. Por otro lado, el país posee una importante base en investigación ligada a acuicultura. En la región del Noreste argentino, si bien se registran plantas que incorporan en su línea de producción alimento para peces, estos no aseguran su calidad y provisión a lo largo del ciclo productivo. Existen también alimentos para peces producidos extra-zona, que presentan la misma volatilidad en el abastecimiento y calidad que los intra-zona. En relación con los servicios de Asesoramiento y Asistencia Técnica, existen en la región técnicos que asesoran en piscicultura, pero en pocos casos, sino en ninguno, se dedican completamente a esta actividad exclusivamente.

- **Agricultura y Ganadería en San Luis:** La región afectada por la influencia del Corredor Bioceánico se convierte en estratégica para la implantación de Zonas de Actividades Logísticas que, a su vez, promueven la radicación de empresas que brindan servicios –como hotelería, gastronomía, mantenimiento mecánico, lavadero de camiones, asistencia técnica– y fomentan la inversión de capitales extranjeros, como la realizada por la multinacional Cargill en la empresa Glucovil perteneciente al Grupo Ledesma, y la inversión de empresas nacionales dedicadas a la producción de *expeller* y aceites de diferentes oleaginosas. La activación de la red ferroviaria como recurso prioritario en lo que se refiere a la reducción de costos y transporte de cargas es un impacto que se espera.

- **Quesos en Villa María:** El Plan de Mejora Competitiva, formulado y definido por los propios actores miembros del clúster, enmarca acciones que buscan permitir al sector superar limitaciones y enfrentar actuales y futuros desafíos del mercado nacional e internacional, delineando los objetivos estratégicos y los proyectos específicos para el sector quesero de la región. La Asociación del Clúster Quesero de Villa María, integrada por representantes de instituciones vinculadas con la actividad en la región, es la responsable de gestionar e implementar este Plan con el fin de potenciar la competitividad del sector. Los productores asociados a las cooperativas recibirán la asistencia directa del proyecto.

- **Maní en Córdoba:** Hay cientos de puestos de trabajo dependientes de sectores vinculados casi exclusivamente con la producción de maníes en los sectores de producción y comercialización de fitosanitarios, fabricación de equipos y maquinaria agrícola e industrial específica, laboratorios de control de calidad y certificación de cargas, empresas de servicios de aseguramiento y certificación de la calidad de los productos y procesos, compañías de transporte marítimo y

multimodal de cargas, asesores de ingeniería y tecnología agro-industrial para maní, equipos y profesionales de la investigación científica y tecnológica, empresas de construcción y diversos servicios de comunicaciones e informática que brindan su apoyo al sector. En el último quinquenio, el sector industrial manisero hizo fuertes inversiones en la producción agrícola y en las plantas procesadoras, que cuentan con tecnología de última generación y están entre las más modernas del mundo. Así también, desde hace años, estas firmas vienen destinando considerables sumas para el desarrollo de investigación científica en temas relacionados con el cultivo y la industrialización del maní. El Complejo Maní es el único donde los productores están integrados eficazmente a la industria y a la exportación, formando parte de una cadena casi perfecta en su sinergia. A diferencia del resto de los sectores agropecuarios, los colonos maniseros están asociados en cooperativas, las que a su vez, poseen sus propias plantas industriales y sus propias operaciones de exportación, o bien mantienen convenios asociativos con las empresas industriales.

V- CONSIDERACIONES FINALES

A lo largo del trabajo se presentaron evidencias empíricas que convalidan la hipótesis planteada acerca de la importancia que revisten el capital social y las instituciones en la conformación de clusters. Este fenómeno es novedoso en nuestro país, ya que los empresarios se han caracterizado por actuar en forma aislada.

Por otra parte, se citaron ejemplos de actividades en donde esta sinergia se ha logrado, en particular las referidas al sector agroindustrial que, por otra parte, resultó ser el que contiene tres clusters de cadena de valor según las conclusiones del modelo aplicado.

Contar con marcos institucionales idóneos no necesariamente implica que los actores sociales intervinientes estén dispuestos a “cooperar para competir”, tal como lo indica la teoría de los clusters.

BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS

-Alderete, María Verónica (2013). *La influencia del clusters vitivinícola en el desarrollo local: el caso de Mendoza (Argentina) y Sierra Gaucha (Brasil)*. Revista de Economía, V. 39, N° 2, año 37.

-Bercovich, Néstor (2000). Evolución y situación actual del complejo forestal en Argentina. CEPAL. En web: <http://www.cepal.org/ddpeudit/proy/clusters/FORArg.pdf>

-BID. El distrito productivo de la maquinaria agrícola en Las Parejas. Un estudio desde la perspectiva del Desarrollo Económico Local. En web: <http://www.iadb.org/es/banco-interamericano-de-desarrollo>.

-Bourdieu, Pierre (1986). “The Forms of Capital”, en: Richardson, J.G. (ed), *Handbook of Theory and Research for Education*, New York: Greenwood Press.

- Bragachini Mario (2010). Valor agregado a la producción agrícola-ganadera. Nuevos paradigmas para los sistemas productivos agropecuarios. Agregar valor en origen. Memorias del X Congreso Nacional de Producción Porcina, Mendoza.
- Caballero, G. y Kingston, C. (2005). Capital e Instituciones en el proceso de cambio económico. *Ekonomiaz*, forthcoming.
- Casanueva, C., Castro, I. y Galán, J. L. (2006). Capital social, confianza e innovación. El caso de un sistema productivo local tradicional. *Revista de investigación en gestión de la innovación*, (36). Ed. Cooperación Innovación y Conocimiento, Dirección General de Universidades e Investigación de la Comunidad de Madrid.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology* (94), 95-120.
- Coleman, J. S. (1990). *The Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Collier, Paul (1998). "Social Capital and Poverty, Social Capital Initiative", Working Paper Washington. The World Bank, n°4.
- Dirven, M. (2003). Capital social y pobreza rural: Las distancias y sus efectos. Seminario taller de la CEPAL. 8 y 9 de Enero de 2003.
- Durlauf, S., Fafchamps, M. (2004). "Social Capital". NBER Working paper series, N° 10485, Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Documento Base del Area Estratégica: Agroindustria. Año 2010-2015. En la web: <http://www.inta.gov.ar>.
- Kliksberg, B. (2001). El Capital Social. Editorial Panapo. Caracas. 150pp.
- Lanzini, Erica (2008). "Capital social: una herramienta básica para el desarrollo local", Agentes y Agenda para el desarrollo económico territorial y el empleo. [En línea] RED DETE-ALC (Red de desarrollo económico territorial y empleo para América Latina y el Caribe), http://www.dete-alc.org/_docs/1223402796,docs.pdf [consultado el 04 de noviembre de 2008].
- Llach, J. (1998). "El crecimiento económico regional: el papel de los complejos productivos basados en los recursos naturales". Trabajo realizado para la Maestría en Finanzas Públicas Provinciales y Municipales. UNLP. Informe final del consultor.
- Lorenzelli, M. (2003). Capital social comunitario y gerencia social. *VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública*. Panamá.
- Meneze Alberto (2011). Cluster Nogalero Riojano. Informe final FORMATEC. Cuadernos de la UTN FRLR N° 2. Octubre de 2012.

-Ministerio de Economía. Plan de mejora competitiva: Cluster acuícola del NEA. En: <http://www.mecon.gov.ar/programanortegrande/docs/PMC%20Acuicultura%20NEA.pd>

-Ministerio de Industria de la Nación – SEPYME. Proyecto ONUD ARG/05/024. “Promoción de clusters y redes productivas con impacto en el desarrollo regional”. En web: <http://www.industria.gov.ar>.

-Nuñez S y Possetto Mirta (2009). *Estudio de la logística en el eslabón final de la cadena de valor agroindustrial en la provincial de San Luis*. Revista de estudios regionales y mercado de trabajo. Nº 5. Universidad Nacional de la Plata.

-Paldam, M., & Svendsen, G.T. (1999). An essay on social capital: Looking for the fire behind the smoke. *European Journal of Political Economy* 16: 339-366

- Picardi S. y Obiol L. (2011). *Desarrollo territorial sostenible: la olivicultura en el Sudoeste Bonaerense, Argentina*. Revista Trayectorias. Nº 32 de México. Enero-junio.

-Putnam, R. (1994). *Para hacer que la democracia funcione*. Caracas: Galac.

- Tedesco L. (2012). Clusters agroindustriales en Argentina: un análisis de sus eslabonamientos productivos”. ISBN 978-3-659-03314-8, Editorial Académica Española, España.

- Zurbriggen, Cristina (2011). *La utilidad del análisis de redes de políticas públicas*. REDES. Revista hispana para el análisis de redes sociales.Vol.20,#1, Junio 2011. <http://revista-redes.rediris.es>