

Procesos de trabajo y configuración del territorio: indagaciones por los intersticios de un concepto complejo aplicado a dos estudios de caso.

Silvana Pereyra¹ (UBA / CEIL – CONICET / silvana.pereyra85@gmail.com), Lissette Fuentes Lorca² (UBA / CEIL – CONICET / lissette401@gmail.com) y Lucas Spinosa³ (UBA / CEIL – CONICET / lucas.spinosa@gmail.com)

1. Introducción Corredor norte: agregar región Santa Fe

El presente trabajo pretende caracterizar, exploratoriamente, la relación entre capital y trabajo a partir de observar los cambios dados en el territorio, especialmente en un contexto de fragmentación de la producción y división internacional del trabajo, aún vigente, pero reconfigurada a partir de los procesos de globalización.

Si entender el funcionamiento del territorio exige captar el movimiento (Gómez Lende, 2015), resulta relevante identificar ciertos procesos de circulación de mercancías, capitales y personas que actúan “valorizando desigualmente las áreas de cada país e imprimiendo fluidez al desplazamiento de los factores esenciales de la economía globalizada” (Ibid; pp. 2)

En la fluidez de la circulación tienen un rol muy relevante las redes de transporte y el acceso privilegiado que tiene a éstas el sector privado con apoyo estatal. Además, en la configuración capital-trabajo- territorio adquieren especial importancia los nuevos capitales transnacionales, que se instalan localmente y que a nivel mundial son líderes en áreas industriales, financieras o comerciales.

La globalización ha impulsado un “uso moderno del territorio”, lo que a nivel estatal y empresarial ha tenido expresiones diversas, impulsando planes estratégicos locales, reestructuraciones empresariales en relación a las formas organizativas o a la jerarquización de las áreas productivas preexistentes y creación de otras nuevas.

A partir del desarrollo de estos antecedentes, proponemos explorar lo que ocurre específicamente en el sector automotriz instalado en la zona de Zárate y Campana y en el sector aceitero, ubicado en la provincia de Santa Fe.

2. Reflexiones para el abordaje del concepto de territorio

Al pensar el concepto de territorio es necesario partir de un enfoque transdisciplinar, ya que reviste desde nuestra perspectiva, un carácter complejo. Así, pretendemos construir una relación conceptual que nos permita trascender una mirada particular, enriqueciéndola a partir de diferentes

1 Socióloga, Universidad de Buenos Aires. Becaria Doctoral CEIL - CONICET. Doctoranda en Ciencias Sociales

2 Socióloga, Universidad de Buenos Aires. Becaria de Maestría UBACYT – Carrera de Relaciones del Trabajo. Maestranda en Ciencias Sociales del Trabajo

3 Sociólogo, Universidad de Buenos Aires. Becario Doctoral UBACYT – Carrera de Relaciones del Trabajo. Doctorando en Ciencias Sociales del Trabajo.

perspectivas y dimensiones. Abonamos la idea de construcción de un “macro-concepto” donde surja una “constelación de conceptos”, que de manera compleja, aborden una temática específica (Morín, 1990: 105). Esta idea de constelación de conceptos nos obliga a pensar en un núcleo -que en nuestro caso es la relación entre proceso de trabajo y territorio- que guarda una relación dialógica con otros conceptos fronterizos como la idea de sociabilidad, conflicto, organización sindical, relaciones laborales, hábitat, infraestructura, entre otros. Con esta postura epistemológica buscamos entender la sociedad capitalista actual, poniendo énfasis en las nuevas formas de reproducción del capital, deslocalizado y fragmentado, y cómo ello se relaciona con las formas de reproducción de las relaciones sociales.

Por una parte, desde la geografía económica, P. Aydalot (1985) y F. Perroux (1965) definen el territorio como un conjunto homogéneo que funciona como soporte de factores de producción e insumos disponibles para el desarrollo del proceso de producción. En esta perspectiva el territorio está dado por la función económica que posee dentro del proceso de producción, es decir que constituye el anclaje en el cual tienen lugar los procesos de extracción, producción y circulación de mercancías. También dentro de esta disciplina, es posible retomar, asimismo, los aportes de Gutman y Gorenstein (2003) quienes indican que en los 90 hubo una renovada atención sobre las implicancias territoriales del accionar de las empresas multinacionales. Al respecto, dos abordajes complementarios, remiten a las lógicas espaciales de las estrategias de estas empresas:

El primero rescata las múltiples relaciones grupo empresarial /territorio (Dupuy y Gilly, 1997), examinando los factores que determinan las modalidades de territorialización de sus actividades y, especialmente, aquellos ligados a la transformación en la organización productiva del grupo. Se reconoce a las grandes empresas y corporaciones multinacionales como agentes económicos cuyo poder económico, tecnológico y financiero puede “matriciar el espacio” (Aydalot, 1986) de manera diferente. “Como núcleos de difusión de cambios tecnológicos e innovaciones, generan una tensión permanente entre las dinámicas “a-territoriales” (mundiales) de sus unidades localizadas y las dinámicas territoriales locales-regionales (complementariedades tecnológicas, institucionales y de organización colectiva)” (Gutman y Gorenstein, 2003:4). Se subraya que en los casos de una unidad fabril integrada en un grupo industrial, su autonomía de acción respecto al territorio de implantación (proveedores, actividades de I&D, etc.) es siempre relativa porque depende del complejo conjunto de estrategias globales que se estructuran y comandan desde el núcleo decisorio (casa matriz).

La segunda visión parte del territorio, la región y/o la ciudad como unidades que compiten entre sí por la atracción de capitales e inversiones. Estos trabajos recuperan la política territorial de incentivos para la atracción de inversiones externas, pero en el contexto de la conformación de organizaciones empresariales más flexibles y de estrategias que favorecen la integración de sus plantas en los sistemas productivos locales (Vázquez Barquero, 2000; Zimmermann, 1995, entre otros). La cuestión clave pareciera ser la capacidad territorial para capturar, por un lado, los procesos

de acumulación industrial y tecnológica y, por otro lado, de transformar los procesos de entrada de nuevas firmas externas en una dinámica de acumulación local (aprendizaje más creación de tecnología). Una posibilidad que necesariamente remite al entramado doméstico de pequeñas empresas industriales y de servicios, a los factores que condicionan o incentivan la dinámica industrial local, y al contexto institucional (aparato científico-tecnológico, gobierno local, entidades empresariales) que puede intermediar en los procesos de transformación desatados por la implantación de los grandes actores globales.

En otro sentido, tomamos el aporte de la perspectiva de María Rosa Velásquez (2012), quien resalta que el territorio constituye una relación geo-eco-antrópica multidimensional. Esta relación, a la vez que permite dar un marco de posibilidad concreta al proceso de cambio de los grupos humanos, es también el resultado de la representación, construcción y apropiación que del mismo realizan los distintos grupos (Velásquez, 2012). Aquí nos encontramos con una definición que contempla una relación dialéctica entre el sujeto y el territorio, aportándole al último un carácter complejo, es decir que no se trata solo de las características físicas del espacio, sino también de entramados de relaciones sociales que se producen en su interior, pero que también lo producen a él. Así el territorio es un elemento socialmente construido y que está expuesto a las tensiones y conflictos de los distintos actores que interactúan en él

Gutman y Gorenstein señalan que las industrias productoras de aceites, lácteos, galletitas y bizcochos, cerveza, gaseosas, cacao, golosinas y vino se convirtieron en las principales receptoras de IED que fueron realizadas en su mayoría por grandes empresas multinacionales. Sin embargo, casi la mitad de estas inversiones estuvieron concentradas en adquirir firmas ya existentes. “De la otra mitad sólo un 20% fue destinado a la creación de nuevas capacidades productivas, correspondiendo el resto a las ampliaciones de las ya instaladas” (2003: 7).

Aunque los cambios de propiedad de las empresas tienen efectos sobre las capacidades existentes, ya que integran empresas locales en redes internacionales de tecnología, comercio y financiamiento, “es importante remarcar que la entrada de las empresas multinacionales en el sector obedeció más a una lógica de centralización de capitales –donde la acumulación es asimilable a la del capital financiero– que a una lógica de acumulación de nuevas capacidades productivas” (Gutman y Lavarello, 2002: 79 citado en Gutman y Gorenstein, 2003).

Desde la sociología urbana, se sostiene que las transformaciones estructurales de fin de siglo vincularon estrechamente el cambio en el régimen de acumulación con las dinámicas territoriales, modificando sustancialmente la relación espacio-producción. Los cambios producidos en la geografía y composición de la economía global, se expresan en una dualidad compleja, donde se da una organización de la actividad económica “espacialmente dispersa pero globalmente integrada” (Torres, 2001).

Así, la profundización del régimen de acumulación flexible impacta fuertemente sobre la estructura, forma y organización del territorio, generando un nuevo modelo selectivo de incorporación

y exclusión de áreas, en el marco del cual se da una competitividad interterritorial (mundial y regional) por la radicación de nuevas inversiones.

Dichas transformaciones se concentraron particularmente en los espacios metropolitanos (es en la aglomeración urbana en la que se genera más de la mitad de la economía nacional), convirtiéndolos en escenarios de una especial tensión entre las tendencias globalizantes y las necesidades locales, tensión en la que la fuerte dependencia respecto a las nuevas condiciones productivas, tecnológicas y macroeconómicas del capitalismo global acaba produciendo una pérdida de control interno por sobre los procesos productivos, sociales y económicos, y cercando fuertemente la gobernabilidad de los estados locales. Asimismo, la implantación de los procesos globales en las grandes ciudades ha generado una expansión importante del sector internacionalizado de la economía urbana, que a su vez ha impuesto un conjunto de criterios nuevos para la valorización de las actividades y los productos económicos (Sassen, 2007).

En esta particular división internacional del trabajo, la concentración demográfica en ciudades primadas deja de tener sentido y se van definiendo entonces nuevas centralidades y subcentralidades, que reemplazaron el esquema urbano anterior (Ciccorella, 1999). Con la expansión de los procesos de producción flexibles, el espacio urbano compacto típico del esquema de producción fordista dejó paso a un modelo de expansión metropolitana en red, donde las relaciones de contigüidad ya no resultan fundamentales y son, en cambio, las relaciones verticales y piramidales las principales articuladoras de un esquema territorial en el que desarrollo implica densidad y calidad de las interrelaciones. En América Latina en general, y en Buenos Aires en particular, durante este proceso la ciudad fragmentada sustituyó a la tradicional ciudad orgánica, dibujando un mapa caracterizado por la distorsión del funcionamiento global metropolitano en favor del protagonismo de pequeñas unidades, el empobrecimiento del continuum espacial, el aumento de la polarización espacial y, finalmente, la erosión del pacto social populista (Torres, 2001).

Siguiendo a Sassen, resulta fundamental recuperar las categorías de lugar y de procesos de trabajo, sin que ello implique negar la centralidad de la hipermovilidad y del poder empresarial característicos de la etapa actual del capitalismo globalizado, dado que ellas visibilizan el hecho de que muchos de los recursos necesarios para la actividad económica global se encuentran profundamente inmersos en algún territorio (Sassen, 2007).

La búsqueda de especificidad de los medios de producción, remite a los llamados problemas regionales, es decir, a la disposición de los diferentes elementos técnicos de la producción, habida cuenta de los recursos naturales y productivos y de los movimientos de capitales. Lo urbano, en las sociedades capitalistas avanzadas, connota directamente los procesos relativos a la reproducción de la fuerza de trabajo, de modo específico y diferente a su aplicación directa en el proceso de producción. El espacio urbano se convierte entonces en el territorio definido por una cierta porción de la fuerza de trabajo, delimitada asimismo por un determinado mercado de empleo y una relativa articulación

cotidiana, siendo al proceso de reproducción lo que las empresas al proceso de producción: causas de efectos específicos sobre la estructura social (Castells, 1979).

Resulta vital observar el modo en que dicho fenómeno tuvo lugar dentro de las regiones en las que se emplazaron las industrias automotrices y oleaginosas objetos de nuestro estudio, para indagar en la especial dinámica que la mencionada relación producción-territorio tuvo en las ciudades en las que las mismas se emplazaron, identificando las principales lógicas de vinculación entre los procesos y tendencias de la metropolización en la región y la dinámica de las inversiones extranjeras directas.

2.1 El territorio en contexto

Es importante vincular las lógicas de inserción territorial típicas de las industrias que nos ocupan dentro de un movimiento global de circulación del capital. Al respecto, cabe mencionar los cambios en las tendencias de entrada de flujos de IED experimentados en la región durante los últimos 15 años. En el período 1991-1995 la entrada de IED tuvo un promedio anual de 20.200 millones de dólares, pasando a 70.600 millones de dólares en 1996-2001. A partir de este último año descendió bruscamente, comenzando a recuperarse parcialmente recién en 2004 hasta superar los 68.000 millones de dólares. Según la Cepal, la IED no ha tenido un papel importante en lo que respecta a la competitividad internacional de América Latina, a diferencia de lo observado en el caso de México y la Cuenca del Caribe, por ejemplo. En los años 90, nuestra región consiguió atraer un gran volumen de inversiones, mediante la aplicación de políticas de apertura económica, liberalización comercial y financiera, desregulación y la privatización de empresas estatales, fundamentalmente destinadas a la búsqueda de mercados y de recursos naturales. En cambio, no logró atraer flujos significativos de inversiones orientadas a la búsqueda de eficiencia ni de activos estratégicos y tecnológicos vinculados a la globalización de las actividades de las empresas transnacionales. Asimismo, en la comparación con otras regiones, se observa que AL y el Caribe continúan recibiendo una proporción cada vez menor de las corrientes mundiales de IED: en la década de 1980, la región captaba un 12% y diez años después, sólo un 10%. En la primera década del presente milenio recibió apenas más del 8% de la IED mundial y, los porcentajes siguen disminuyendo con el correr de los años, cayendo por tercer año consecutivo en 2017, siendo ese año de alrededor de 160 mil millones de dólares, 3,6% menos que el año anterior y un 20% por debajo de 2011 (Cepal 2018).

La inserción de las firmas locales en las CGV, ya sea como parte de una EMN o asociadas a una trama, impacta en la estructura económica en la que se inscriben. Así, la dinámica del mercado de trabajo -demanda de calificación, características de la fuerza de trabajo, etc.-, y el territorio en su conjunto estará atravesado por esa lógica de interacción con el capital. Esto es así, porque la ciudad, el espacio urbano en tanto espacio social, es el emergente del sistema capitalista, no existe uno sin el otro. Desde esta perspectiva, el espacio constituye la forma en que se proyecta un modo de

producción determinado, configurando un entramado de relaciones sociales específicas e inherentes a él (Lefebvre, 1976). El espacio constituye entonces un elemento central para comprender el proceso de acumulación en esta fase global del capitalismo actual, revelando un proceso de producción social del espacio urbano, con características particulares, y como condición y producto de la acumulación del capital.

2.2 Caracterización amplia de Buenos Aires y Santa Fe

En el presente apartado desarrollaremos las principales características de la zona denominada “corredor norte”, en el que se emplazan las industrias objeto de nuestros análisis. Las características resaltadas nos permiten afirmar que dicha región se destaca dentro del proceso de clusterización desarrollado desde la década de los 90 en nuestro país, en el marco de una nueva división internacional del trabajo a escala mundial, mediante el cual las dinámicas de localización de las principales EMN fueron virando desde un modelo de concentración urbana a otro en el que los subcentros urbanos adquieren novedosa relevancia.

En las últimas décadas, se evidencia una tendencia a la relocalización de las grandes empresas, donde la ciudad deja su forma industrial para convertirse en el corazón de la valorización financiera -principalmente a través de procesos de gentrificación y desarrollo de nuevos productos inmobiliarios no asociados a la vivienda- y la producción de servicios. En el lugar opuesto surgen nuevas centralidades suburbanas que conforman nodos de articulación del proceso productivo y las cadenas globales de valor. valor.

Por su parte, Santa Fe integra la región pampeana agroganadera e industrial que concentra la mayor parte de la población del país⁴ y donde se desarrollan las actividades económicas de mayor importancia. En los últimos años - medido por el Producto Bruto Geográfico, PGB⁵ - Santa Fe aporta aproximadamente el 8,2% del total nacional. Dentro de los principales componentes del PGB para

4 Santa Fe posee una superficie continental de 133.007 kilómetros cuadrados, con una densidad poblacional de 24,1 habitantes por kilómetro cuadrado (Censo 2010). La participación de la población de Santa Fe en relación al total nacional es de un 8 por ciento, mientras que la participación a nivel territorial llega a un 4,8 por ciento (Censo 2010).

5 El **Producto Bruto Geográfico (PBG)** es igual a la suma de los valores agregados brutos de todas las unidades institucionales residentes dedicadas a la producción, entendiéndose por residente a una unidad institucional que se encuentra en el territorio económico de una jurisdicción y mantiene un centro de interés económico en ese territorio, es decir, realiza o pretende realizar actividades económicas o transacciones a una escala significativa, indefinidamente o durante un período prolongado de tiempo, que normalmente se interpreta como un año. En la República Argentina se distingue PIB de PGB, siendo el PIB definido de la manera habitual y el PGB como el equivalente pero aplicado a las provincias. De este modo, el PBG per cápita se entiende como la suma de los valores agregados brutos distribuidos entre el total de habitantes en la jurisdicción en la que se originó dicho valor. Es decir, el PBG mide el valor de la producción (a precios de mercado) de bienes y servicios finales atribuibles a establecimientos localizados en la provincia, independientemente de que los factores de producción sean residentes o no residentes. A nivel provincial, el método que se utiliza para el cálculo del PGB es similar al que se utiliza para el cálculo del PIB y se lo conoce como “enfoque de la producción”. En términos muy generales consiste en calcular el PGB como diferencia entre el valor de las producciones obtenidas en la provincia menos el correspondiente a los insumos utilizados para ello. (FUENTE: <http://www.observatorio.unr.edu.ar/pbg-producto-bruto-geografico/>)

2011, la industria manufacturera representa casi un cuarto del valor producido, en segundo lugar, con un 18,52% de participación se encuentran los servicios inmobiliarios, empresariales y alquileres. El sector agropecuario y silvicultura aporte el 15,14%, comercio el 10,54% y transporte, almacenamiento y comunicaciones el 08,09%

Con más de 800 kilómetros de frente fluvial sobre el río Paraná y más de 20 puertos de ultramar, la actividad portuaria encuentra en la provincia las mejores condiciones de competitividad, las cuales posibilitan la embarcación de más del 70% de las exportaciones argentinas en agroalimentos.

La región conformada por las localidades de Zárate y Campana, constituye una aglomeración urbana que se extiende a 90 km de la Ciudad de Buenos Aires y 200 km de Rosario, sobre una franja del Río Paraná, sobre la red troncal del ferrocarril Gral. Bartolomé Mitre, y junto a la autopista Buenos Aires- Rosario- Córdoba. Según datos del Censo 2010 alberga alrededor de 200.000 habitantes, concentrados en las ciudades cabeceras de ambos municipios. En cuanto al PBG, el sector manufacturero constituye el 2,0% en Zárate, y el 3,5% en Campana.

La región constituye el extremo norte de la región metropolitana de Buenos Aires, y forma parte del llamado “corredor central del Mercosur”, que oficia de vínculo entre las principales ciudades del país y los puertos del Cono Sur, Atlántico y Pacífico. Se trata de ciudades cuyo dinamismo ha registrado niveles superiores a la media de la región, conformando un importante polo industrial y portuario. Ello se explica, en parte, dada su privilegiada vinculación con importantes ejes de transporte: la Hidrovía Paraguay-Paná, al norte, y al sur la mencionada autopista y los troncales ferroviarios. La hidrovía la conecta con el Océano Atlántico, el litoral fluvial argentino y las regiones interiores de los países limítrofes; y la autopista con el centro, norte y oeste del país, Bolivia, Chile y puertos del Pacífico. Finalmente, el puente ferroviario Zárate-Brazo Largo, ha hecho de Zárate un paso ineludible para el transporte y las comunicaciones con el Noreste del país, Uruguay, Brasil y Paraguay (Laborde, Ursino, Adriani:2013).

De esta manera, ambas zonas presentan características geográficas y recursos de infraestructura que las convierten en un atractivo central para la localización de emprendimientos industriales. Son dichas características las que las emparentan y permiten abordarlas como un complejo que merece especial atención a la hora de observar las dinámicas territoriales asociadas a la introducción de los cambios productivos desplegados en las últimas décadas en la región.

3. La industria aceitera: inscripción territorial nuevas centralidades suburbanas

Santa Fe es una de las principales zonas generadoras de recursos económicos del país. Su crecimiento histórico se corresponde con un proceso inicial de fuerte evolución en la base agropecuaria, correlativo con el operado en la Argentina, especialmente en su área pampeana. Este

desarrollo de base agropecuaria constituyó, asimismo, el origen del crecimiento de la actividad industrial, especialmente en aquellas ramas que requieren como insumos, productos primarios.

Posteriormente, el crecimiento industrial orientado hacia una diversificación creciente en ramas y productos significativos, permitió elevar la participación de este sector al primer lugar en la producción total. Paralelamente con la evolución reseñada para el agro y la industria, se desarrolló un importante sector de servicios.

En relación a la base agropecuaria, la superficie agrícola cultivada oscila en los 5 millones de hectáreas, donde se produce el 20% de cereales y oleaginosas del país, aproximadamente 16 millones de toneladas anuales. Los principales cultivos tradicionales son: soja, trigo, maíz, sorgo, girasol, a los que se le suman los llamados regionales: arroz, algodón, caña de azúcar y frutihortícolas.

Mientras que el núcleo fabril principal tiene su origen en el sur, donde la ciudad de Rosario y sus alrededores se destacan como un gran centro económico. La densidad del área permite disponer de mano de obra calificada; además, existen centros financieros y un importante mercado consumidor. Entre las principales industrias radicadas en esta zona, se pueden mencionar destilerías, petroquímicas, frigoríficos, textiles, plásticas, automotrices, calzados y muebles.

En el norte, el desarrollo de la agroindustria cumple un rol muy importante en la economía de la zona. En el área urbana integrada por las ciudades de Reconquista y Avellaneda, se destaca la elaboración de productos derivados de materias primas de origen agrícola y se procesan aceites, carnes, algodón y azúcar.

La fabricación de maquinaria e implementos agrícolas tiene su epicentro en el centro sur de la Provincia, principalmente en las localidades de Armstrong, Las Rosas, Las Parejas, Venado Tuerto y Firmat. Según datos de la Agencia Santafesina de Inversiones en 2016 la inversión privada sumó 15 mil millones de pesos, quedando el 85% de este monto en el nodo Rosario que también concentra la mayor cantidad de proyectos de inversión: 219 de los 526 proyectados formalmente. Luego se ubica el nodo Santa Fe, con 1.417 millones de pesos y 125 proyectos; el nodo Rafaela, con 61 proyectos que suman 428 millones; el nodo Reconquista, con 72 y casi 265 millones de pesos, y finalmente el nodo Venado Tuerto, con 49 iniciativas y 172 millones.

Al analizar la distribución del gasto y de los proyectos de inversión, la industria manufacturera en ambos aspectos, ya que concentra el 45,5% de gasto y reunía 375 proyectos de los 526 proyectados para región en 2016. En función del monto de los desembolsos proyectados o ejecutados, el segundo lugar lo ocupa el comercio, lo cual se explica porque en ese rubro están incluidos los proyectos del complejo agroexportador, muchos de los cuales están vinculados no con el aumento de la capacidad de producción sino con mejoras relacionadas con la comercialización granaria. De hecho, "en el sub rubro "venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales

vivos" se ubican 2 proyectos que suman 3.615 millones, es decir el 98,4 por ciento del rubro comercio"⁶.

Junto a la trayectoria de expansión y concentración de la industria del complejo oleaginoso se configura una tendencia a la especialización territorial de las plantas (Gutman y Gorenstein, 2003). Siguiendo la perspectiva de la geografía económica, el impacto territorial está marcado por una localización de las empresas orientada hacia los lugares cercanos a la producción agraria (inercia locacional), mientras que las tendencias a asentarse cerca de los sitios portuarios y el mejoramiento de la infraestructura logística son más recientes. "A su vez, las modalidades organizacionales que se difunden hacia atrás (contratos de aprovisionamiento con acopiadores y productores), además de favorecer la reducción de costos y el aumento de la eficiencia comercial, permiten aminorar las distancias técnicas, comunicacionales y temporales con los sistemas agrarios" (Gutman y Gorenstein, 2003: 13).

En este contexto, los puertos de la región pampeana (especialmente Rosario-Santa Fe; Bahía Blanca y Quequén) han sido estratégicos para la instalación de nuevas infraestructuras de almacenaje, molidura, procesamiento industrial, áreas de embarque, y conexiones multimodales (ferrocarriles, hidrovía, rutas terrestres).

Estos desarrollos se iniciaron en los '80 y tuvieron impulso con los posteriores procesos de privatización y desregulación de las infraestructuras y servicios públicos. El despliegue de instalaciones industriales en los puertos pampeanos ha reforzado la mayor concentración en la ribera del Paraná (puertos privados de San Martín- San Lorenzo) de la provincia de Santa Fe. "Así, se configura una división espacial de la producción donde las plantas localizadas a lo largo de la hidrovía del Paraná se concentran en el crushing de soja para exportación; mientras que el girasol es procesado por empresas localizadas en las regiones del sur pampeano" (Gutman y Gorenstein, 2003: 13).

Dentro del Mercosur ampliado, Argentina es el país más importante en materia de capacidad instalada de procesamiento en la Industria Oleaginoso. De las 202.831 toneladas de capacidad teórica diaria que tiene el país, el 78% de la misma se encuentra localizada en la zona del Gran Rosario, en la Provincia de Santa Fe. A no más de 50 km del centro de la ciudad se localizan 20 plantas industriales con una elevadísima capacidad de procesamiento conjunto de 158.750 tn/día. Según información de la Bolsa de Comercio de Rosario, las plantas de mayor capacidad de trituración teórica individual son: Terminal 6 S.A. en la ciudad de Puerto General San Martín, la fábrica en San Lorenzo de la firma Molinos Río de la Plata S.A. y la de Renova S.A. en Timbúes. Las tres tienen –individualmente– capacidades de molienda diaria del orden de las 20.000 toneladas. Le siguen, en orden de importancia,

la planta de Cargill en Villa Gobernador Gálvez (13.000 Tn/día) y la de Dreyfus en la localidad de General Lagos con 12.000 toneladas diarias.

A nivel de concentración geográfica, el complejo industrial oleaginoso del Gran Rosario es el más importante a nivel mundial por tres motivos: a) la gran cantidad de fábricas que están localizadas en una superficie reducida a la vera del Río Paraná b) la elevada capacidad teórica de crushing diaria que tienen muchas de las plantas a nivel individual y que las convierten en líderes a nivel mundial c) la gran capacidad teórica conjunta de todas las fábricas que están situadas allí (158.750 tn/día). En términos prácticos, casi toda la capacidad de molienda de Brasil está localizada en el Gran Rosario.

La gran concentración de puertos y grandes fábricas en el Gran Rosario constituye una situación totalmente excepcional a nivel mundial. En 70 Km de costa sobre el Río Paraná en el tramo que va desde la localidad de Timbúes (al norte) y Arroyo Seco (ubicada al sur de la ciudad de Rosario) se encuentran localizadas 29 terminales portuarias que operan distintos tipos de cargas. De estas 29 terminales portuarias, unas 19 despachan granos, aceites y subproductos. De estos 19 puertos que operan granos, aceites y subproductos sobre esos 70 km. de costa, 12 de ellos tienen plantas de molienda de oleaginosas anexados a sus terminales portuarias. Además en la localidad de Timbúes se localizan 2 centrales termoeléctricas (San Martín y Vuelta de Obligado).

En relación a esta última localidad, se la puede analizar bajo el modelo de relocalización de las grandes antes señalado, que abandonan la ciudad, haciendo surgir nuevas centralidades suburbanas que conforman nodos de articulación del proceso productivo y las cadenas globales de valor.

En este sentido, Timbúes en un lapso de 10 años (2007- 2017) se transformó en protagonista de la ampliación de la capacidad de procesamiento oleaginoso, ya que concentró el 69% de la misma (29.500 t/24 h sobre un total de 43.600 t/día). Con los 37.500 que tenía al 2017, la comuna santafesina concentra el 19% de la capacidad aceitera activa del país y queda posicionada entre Puerto General San Martín, que participa con el 22%, y San Lorenzo, que tiene el 18% del total nacional.

La industria aceitera vivió una gran expansión desde mediados de 1970, la cual estuvo sustentada en buena medida en la fuerte orientación exportadora de la producción. Se produjo de este modo, una completa reestructuración industrial, tanto en las técnicas usadas en la producción como en las formas organizativas de las empresas.

En relación a las formas organizativas, adquiere especial relevancia la integración vertical “hacia adelante” del proceso productivo (Gutman y Feldman, 1989), con fuerte énfasis en las áreas de comercialización y almacenamiento e infraestructura portuaria para la exportación.

Los autores vinculan la orientación exportadora con el tipo de integración que predominó en la industria, ya que cuanto más orientada está la producción de la empresa hacia la exportación, menor importancia adquiere la integración "hacia atrás", es decir las inversiones en refinación y fraccionamiento de aceites, ya que éstos se exportan crudos y a granel. A su vez, los mecanismos de integración directa e indirecta (“agricultura de contrato”) con la producción primaria son sumamente débiles, ya que las empresas adquieren los granos mayoritariamente a acopiadores. Antes de la década

de los 70, las cooperativas cumplían la función de articular la producción agrícola y la industria, sin embargo en 1984 este tipo de organización del capital sólo daba cuenta del 7% de la capacidad teórica instalada en la industria.

Las nuevas empresas que ingresan al sector desde mediados de la década de 1970 provienen de capitales que ya venían operando en el mercado internacional. “Las nuevas plantas instaladas son propiedad de empresas ya presentes en el sector, de empresas transnacionales, o bien de importantes firmas locales que operaban en la comercialización internacional de granos, harinas y aceites” (Gutman y Feldman, 1989: 45).

Resulta interesante que las características de las empresas que ingresan al sector influyen en una renovada importancia que adquiere la localización territorial de nuevas inversiones en aquellos lugares en que hay disponibilidad de muelles propios o de instalaciones en puertos públicos. Las facilidades portuarias y la distancia a las zonas de cultivo pasaron a ser trascendentales en un contexto de producción volcada casi totalmente al mercado externo, con la consiguiente crecimiento importancia de los costos de movimiento y flete de granos y productos elaborados. Gutman y Feldman (1989) señalan por ejemplo que a fines de los 80 surgieron seis nuevos puertos para buques de ultramar en San Lorenzo.

4. Especialización productiva y aproximaciones a un modelo de interacción entre el proceso de producción y el territorio en el complejo industrial de Zárate y Campana

Como mencionamos anteriormente, en las últimas décadas se dio a nivel global un movimiento de relocalización de grandes empresas, en el que se puede evidenciar un cambio en las lógicas espaciales típicamente toyotistas, y el desarrollo de nuevos parámetros de emplazamiento, que modificaron el mapa económico local.

En este sentido, si comparamos el total de la producción en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) a partir entre el año 1994 y 2004, vemos como aquellas localidades que en el primer período encabezaban la lista -Avellaneda (4.010.466.056), San Martín (3.695.290.160) y La Matanza (2.990.829.411)- son desplazados por localidades más alejadas como Ensenada (10.394.688), Campana (6.747.370) y en tercer lugar Avellaneda (6.556.638), y el ascenso de otras como Pilar y Zárate. De la misma forma, estos datos dan cuenta de un protagonismo de la zona norte, al que pertenecen San Martín, Campana, Zárate y Pilar, en detrimento de la zona sur-oeste (La Matanza, Avellaneda, Ensenada), que ha sido la histórica región industrial de Buenos Aires (Spinosa, Delfini y Montes Cató 2018). Estas localidades que antiguamente constituían la zona industrial, se caracterizan por ser esencialmente urbanas, conformando el primer y segundo anillo del Conurbano bonaerense. Su expansión se dio fundamentalmente en la primera mitad del Siglo XX durante el desarrollo del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI)¹ y se dio al mismo tiempo que se consolidó el tejido urbano del AMBA. Por el contrario, a partir de la década del 90 se da un proceso

de sub-urbanización industrial, en el que las empresas, fundamentalmente aquellas vinculadas a la producción industrial y automotriz, fueron instalándose en localidades alejadas, dando lugar a nuevas centralidades.

Este fenómeno fue posible también gracias al desarrollo de infraestructura y equipamiento de transporte, lo que facilitó los flujos de circulación. Durante la década del 90 las principales inversiones privadas sobre las infraestructuras que poseen mayor peso en la redefinición de la estructura espacial metropolitana sumaron sólo en la Región metropolitana de Buenos Aires (RMBA) alrededor de 28.500 millones de dólares de inversión extranjera directa, siendo el 22.8% (6.500 millones) los destinados a nuevas plantas industriales. El patrón de localización de las inversiones es sumamente desigual dentro de la región, dado que entre el 75 y el 80% del total se ha localizado en la zona central y en el eje norte de la Ciudad de Buenos Aires y la RMBA. Siendo la región que va desde el centro de la ciudad hasta Pilar, Zárate y Campana, donde se concentran en dicha década dos terceras partes de la inversión industrial y de la red de autopistas. (Ciccorella, 1999).

Así emergió el subcentro de la tercera corona de la RMBA, del que forman parte Zárate y Campana. Ciudades medianas, con entre 30 mil y 100 mil habitantes (alrededor de 114.000 la primera y 94.500 la segunda), que constituyen el nuevo borde metropolitano y el límite externo del archipiélago urbano en que se constituyó Buenos Aires. La privilegiada localización geográfica y las condiciones de conectividad permiten a los partidos de Zárate y Campana una vinculación preferencial con el Mercosur y otros mercados externos. A través de la red fluvial y ferroviaria, ambas tienen conexión con todas las áreas productivas del país y fácil accesibilidad hacia y desde los países integrantes del Mercosur, específicamente gracias al Complejo Zárate-Brazo Largo y el puerto con sus modernas terminales. Ello ha convertido al partido de Zárate y Campana en la región económicamente más dinámica de la Provincia de Buenos Aires, y destino privilegiado de las empresas multinacionales del sector automotriz bajo estudio.

Comparando algunos indicadores económicos de la región, intentaremos conocer como ha sido el fenómeno analizado a lo largo de este trabajo en relación a la dinámica de localización de las empresas y su vinculación con el territorio. Por tener este trabajo un carácter exploratorio hemos tomado como unidad de análisis los municipios que conforman el Area Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). En tal sentido como parte del proceso de financiarización y deslocalización de la economía global, se dio en dichos conglomerados un proceso de reconversión en los entramados productivos locales a partir de un proceso de relocalización y radicación de grandes empresas durante las últimas dos décadas, preferentemente subsidiarias del sector automotriz y autopartista, que transformó los espacios locales y aglomerados urbanos. El recorte geográfico contiene la hipótesis de que se ha dado un proceso de transferencia del sector industrial de la región sur –considerada la zona histórica de radicación de las grandes empresas- hacia el norte, y más aún en localidades periféricas cuya población no es proporcional a la magnitud de dichas empresas, en cuanto a volumen de fuerza de trabajo y producción. Así, partimos de la idea que el fenómeno de reorganización de los espacios

locales producto de los cambios en la economía global y el capital especulativo, devino en un proceso de valorización de ciertos territorios que resultaron “ganadores” ya que han podido atender demandas de grandes capitales internacionales posibilitando la instalación de numerosas filiales de EMN y con ello otras empresas proveedoras y componentes de la trama.

Para comenzar el análisis tomaremos en primer lugar datos referidos a la cantidad de unidades censales, que para el sector elegido lo constituyen los locales industriales. Según el Censo Económico de 1994 el partido con mayor cantidad de locales es La Matanza que encabeza la lista con 3542 unidades, lo que significa más de un 9% en la participación total provincial. Lo siguen San Martín con 3420, y Tres de Febrero con 2441 locales. En el otro extremo se encontraban Cañuelas con 69, San Vicente con 75 y General Rodríguez con 79, dando cuenta de la importante dispersión entre ambos extremos, donde estos últimos casi no tienen locales productivos, lo que los caracteriza como zonas semirurales y de muy baja densidad de población. El mismo dato para el Censo de 2004 nos arroja una leve disminución en la cantidad de industrias, encabezada por el partido de La Matanza (2794), San Martín (2465) y Tres de Febrero (1946). En el extremo inferior ocurre el mismo fenómeno, con la salvedad de General Rodríguez que pasa a tener 98 unidades productivas, pero empiezan a surgir en municipios más alejados como Campana, Pilar, Exaltación de la Cruz, San Antonio de Areco, cuya tendencia es al aumento (el caso más paradigmático lo constituye Pilar que pasó de tener 193 locales en 1994 a 312 en 2004). En este sentido se observa una concentración de locales productivos en los centros más poblados del AMBA, donde el Municipio de La Matanza constituye el 9% de participación en el total de población de la Provincia, con más de 1.2 millones de habitantes.

Ahora bien, comparando esta distribución pero tomando como dimensión de análisis el total de la producción (en valor monetario), encontramos que para el año 1994 los municipios de Avellaneda (4.010.466.056), San Martín (3.695.290.160) y La Matanza (2.990.829.411) encabezan la lista de los que más producen, mientras, según el Censo de 2004 la lista es encabezada por Ensenada (10.394.688), Campana (6.747.370) y en tercer lugar Avellaneda (6.556.638)⁷[1] Por otra parte municipios como Pilar -que hacia el año 1994 se ubican en el puesto 15 entre los que más producían (sobre el total de municipios a nivel provincial)-, en 2004 ascendió al puesto 8. Asimismo, Bahía Blanca, que no forma parte del área próxima al AMBA, en el Censo del 94 se ubicó en el puesto 13, y en el 2004 pasó a ser el segundo municipio con mayor producción del sector.

Este análisis descriptivo, nos guía hacia la idea que hemos planteado de manera conceptual referida a que en los últimos años las empresas han tendido a ubicarse en áreas urbanas más dispersas, aún, como vemos en los datos presentados, en zonas donde el crecimiento de la población no impactó de la misma forma, y cuyas distancias a las áreas metropolitanas no es cercana, como es el caso del corredor industrial Pilar-Campana-Zarate. Cabe la pregunta: ¿cuál es el origen y circulación de esa fuerza de trabajo? En este punto encontramos que hasta el año 1994 aparecía una tendencia a la

⁷ Si bien las unidades monetarias en que están medidos ambos periodos no son las mismas, no es aquí lo que nos interesa, pues estamos comparando valor de producción, es decir cómo se han reubicado los territorios en esa escala.

concentración de la producción en el conurbano próximo a la Ciudad de Bs. As., fenómeno que parece revertirse hacia la década siguiente, coincidentemente con el proceso de transformación de la lógica de localización del capital que, como dijimos, ha configurado nuevas centralidades y una cartografía más vinculada a nodos y redes entre ciudades que a un núcleo urbano predominante. En el caso de nuestro país, este fenómeno parece estar más desarrollado en torno a la producción que al crecimiento demográfico de esas nuevas centralidades. Analizaremos este punto a continuación.

Al analizar cartografías relacionadas con los nodos urbanos observamos que la mayor parte de la población se encuentra localizada, como es de esperar, en CABA y Conurbano, con algunos subcentros pequeños, relacionados también con estas ciudades que en los últimos años se han convertido en espacios elegidos para la localización de las empresas. Por otra parte, al poner en juego las dimensiones analizadas hasta el momento vemos que la cantidad de unidades productivas y valor de la producción -por ejemplo, en el caso de Campana (172 unidades censales y 6.747.370 en valor de producción)- en dicho municipio se ubica en un ranking distinto según que dato analicemos. Así, en relación a la cantidad de locales manufactureros ocupa el puesto 39, pero al contrario midiendo el valor de su producción ocupa el lugar número 3, lo que demuestra que no solo las empresas han elegido ese tipo de territorios para instalarse, sino que las que lo han hecho fueron las grandes empresas y/o empresas multinacionales. Para el caso que hemos elegido, resulta claro que la industria automotriz tiene un contrapeso considerable. Este dato refuerza la idea de que las grandes empresas ha en los últimos años a localizarse en espacios alternativos generando grandes impactos para esos territorios, sobre todo desde el punto de vista de la demanda de empleo y políticas públicas. Si miramos la cantidad de asalariados del sector, ocurre un fenómeno similar. Siguiendo con el ejemplo del municipio de Campana, ocupa el ranking 39 de los municipios que más locales productivos tienen, pero asciende hasta el puesto 16 entre los que emplean mayor cantidad de personas, según datos del Censo 2004. Nuevamente, los datos permiten inferir cuál es la envergadura de las empresas allí instaladas.

Los datos mostrados, a modo de ejemplo, nos permiten rastrear una tendencia hacia la conformación de nodos productivos alejados de los grandes centros urbanos, y cuya conexión con éstos se dan a través de corredores viales de gran fluidez y envergadura. En relación a ello encontramos un desfase entre el ejido urbano en términos de peso poblacional, mercado de trabajo y mano de obra requerida para estos nuevos territorios donde se asientan las grandes empresas. Podemos pensar entonces, que el desarrollo de tales industrias en estos territorios, no está estrechamente ligado con lo que pase en ese espacio, es decir, que grandes empresas parecen haberse localizado en territorios de baja proyección demográfica y que no han generado un proceso inverso significativo.

5. Conclusiones

Recuperar los procesos concretos y localizados en los que se materializa la globalización permite reconstruir las características específicas de una geografía de territorios estratégicos a escala global (Sassen, 2007). Sólo analizando por qué las estructuras clave de la economía global están situadas necesariamente en las ciudades, seremos capaces de entender el orden global (Torres, 2001). En este sentido, el presente trabajo pretende ser un aporte a la construcción de una mirada donde las particularidades del espacio económico local puedan ser relacionadas con las dinámicas de los procesos globales que las condicionan y, asimismo, emerjan como factores determinantes en una lógica dialéctica en la que las relaciones entre los actores económicos resultan fundamentales

La mirada transdisciplinar que enmarca nuestro abordaje sobre el territorio nos impulsa a prestar atención y poner en relación diversas lógicas que se despliegan en el espacio urbano. Así, nos hemos concentrado en caracterizar las zonas industrial y agroindustrial de Zárate-Campana y Gran Rosario, enfocando la mirada fundamentalmente en las características de la localización de las industrias manufactureras más dinámicas de la zona (automotriz y oleaginosa, respectivamente). Se ha prestado especial atención, asimismo, a las relaciones que existen entre las nuevas lógicas de localización y las características de la inserción de la producción local en las cadenas de valor globales, así como en el correlato de dicha modalidad de inserción sobre las relaciones laborales de cada sector.

Bibliografía

Castells, Manuel. (1979) La cuestión urbana.

Cepal. ((2017) Colección Documentos de proyectos. Las transformaciones tecnológicas y sus desafíos para el empleo, las relaciones laborales y la identificación de la demanda de cualificaciones.

Ciccorella, Pablo (1999) Globalización y dualización de la región metropolitana de Buenos Aires. Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa. Revista eure (Vol. XXV. N° 76), Santiago de Chile.

Delfini, Marcelo (2011) Relaciones laborales y “gestión de recursos humanos” en filiales de empresas multinacionales en Argentina”. Revista Sociedad y Economía, núm. 20. 2011.

Gómez Lende, Sebastián (2015) Circulación y división territorial del trabajo: la hidrovía Paraná-Paraguay, el avance de la soja y el agravamiento de la crisis socio-ambiental en la Argentina, 1996-2014. En Revista Eletrônica Georaguaiá. Barra do Garças-MT. V 5, n.1, p 1 - 26. Janeiro/Julho. 2015.

Guevara, Sebastián (2012) “Reactivación de la movilización obrera en la industria terminal automotriz (2004-2011). Recuperación parcial del salario con persistencia en la flexibilización laboral”. Trabajo y Sociedad, núm. 19. 2012

Gutman, Graciela y Feldman, Silvio (1989) “Proceso de industrialización y dinámica exportadora: Las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina”. En Documento de trabajo número 32, CEPAL Buenos Aires, 1989.

- Gutman, Graciela y Gorenstein, Silvia (2005) Las transnacionales alimentarias en Argentina. Dinámica reciente e impactos territoriales. En Simposio; Primeras Jornadas de Economía Regional Comparada, Simposio Ventajas Competitivas de los Agro-negocios en el MERCOSUR.
- Herzer, H. (2008) Gestión urbana en ciudades intermedias de América Latina.
- Informes de Cadenas de Valor. Automotriz y Autopartista. (2016) Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas. Presidencia de la Nación Argentina. Año 1 – N° 4. 2016.
- Laborde, M; Ursino, S; Adriani, H. (2013). Dinámicas territoriales en el frente portuario de la microregión de Zárate y Campana en las últimas dos décadas. Geograficando, 9 (9). En Memoria Académica. Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.6065/pr.6065.pdf
- Meichthry, Norma. Población y bienestar en Argentina del primero al segundo centenario.
- Morín, E. (1990) Introducción al pensamiento complejo. Editorial Gedisa, España.
- Producto Bruto Geográfico – Desagregación Municipal. Provincia de Buenos Aires – 2003. Dirección Provincial de Estadística, Subsecretaría de Hacienda.
- Rodríguez y Villa (1998) La distribución espacial de la población. Urbanización y ciudades intermedias: hechos en su contexto
- Sassen, Saskia (2007) Una sociología de la globalización
- Topalov, Christian (1978) Las contradicciones de la urbanización capitalista
- Torres, Horacio (2001). Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990. Revista eure (Vol. XXVII. N° 80), Santiago de Chile, 2001.