



Maestría en Finanzas Públicas Facultad de Ciencias Económicas- UNLP

TESIS EN MAESTRIA
Análisis de una Política
de Desarrollo
Productivo: Parque
Industrial. Villa Regina,
Provincia de Río Negro

Tesista

Natalia García

Director

María Noelia Garbero

Capítulo I

Introducción

Capítulo II

Marco teórico

- I. Rol de las Políticas de Desarrollo Productivo.
- II. Acerca de Parques Industriales.

Capítulo III

Marco Normativo.

Capítulo IV

Antecedentes.

Capítulo V

Marco descriptivo

- I. Parques Industriales en Argentina
- II. Parques Industriales en Villa Regina
- III. Análisis de Datos.

Capítulo VI

Análisis de costos y beneficios.

- I. Costos y beneficios para el Estado.
- II. Beneficios de la aglomeración para las empresas.
- III. Beneficios para la Sociedad.
- IV. Optimización de una Política de Desarrollo Productivo.

Capítulo VII

Conclusiones

Capítulo VIII

Bibliografía

Capítulo IX

Anexos

Capítulo I: Introducción

Las fuerzas que favorecen la concentración de las actividades económicas en el espacio, se las conocen como economías de aglomeración o economías externas de escala. Estas se ven reflejadas en la figura de Parques Industriales (PI). Según Rodríguez Miranda et al. (2012) los PI son *“Instrumentos para promover el desarrollo económico productivo y el empleo de determinadas localidades, ciudades o zonas, en particular como una forma de fortalecer la capacidad de desarrollo económico de ciudades pequeñas y medianas.”* El interrogante es si en realidad logran fortalecer estas economías locales y si su implementación es efectiva.

En Argentina la figura de PI ha crecido significativamente a partir del año 2003. De un total de 80 PI, existen 330 PI en la actualidad. Este crecimiento ha sido impulsado por políticas estatales y se ha replicado en la provincia de Río Negro en los últimos años. Aunque su desarrollo es incipiente, se considera importante estudiar el impacto de los mismos en las localidades donde se instalan. Estableciéndose así, un análisis de conveniencia para las empresas, el Estado y la Sociedad en su conjunto.

El objetivo principal del trabajo es brindar evidencia sobre el tema en base a la información de carácter descriptivo obtenida de la encuesta realizada a empresas situadas dentro de un PI. Lamentablemente, la limitación en la información no permitió la realización de la evaluación social. El análisis se aplica a la localidad de Villa Regina, en la provincia de Río Negro, por ser considerada una de las ciudades más importantes debido a su producción y una de las primeras en constituir un PI. Además, según conocimiento del autor, no hay estudios actuales al respecto a nivel provincial y, menos aún, aplicados a una localidad en particular, lo que hace a este trabajo una primera evidencia para seguir profundizando en experiencias futuras.

El aporte central del trabajo es la realización de entrevistas a empresarios, funcionarios y el intercambio de información con organismos, como el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), los cuales permiten elaborar un diagnóstico del funcionamiento de los PI, sus beneficios y costos así como de las motivaciones, públicas y privadas, para la realización de los mismos.

El presente trabajo se organiza de la siguiente manera. El Capítulo II presenta el Marco Teórico. El Capítulo III presenta el Marco Normativo. En el Capítulo IV se hace una breve reseña de los principales antecedentes en el tema. El Marco Descriptivo se enseña en el Capítulo V. El Capítulo VI muestra un análisis de costos y beneficios de PI. Las conclusiones arribadas se exponen en el Capítulo VII.

Capítulo II: Marco Teórico

II.1. Rol de las Políticas Públicas sobre el desarrollo productivo

Se consideran las políticas públicas como mecanismos de acción, que tienen los Estados, para la detección de las demandas de los sectores de la sociedad -en este caso, del sector productivo- para lograr así distintas vías de solución. Al respecto, Stein et al. (2014) señala que las políticas de desarrollo productivo varían en distintas dimensiones. La primera dimensión se centra en sectores específicos con políticas verticales, o en una base amplia, sin beneficiar a ninguna industria en particular, a través de políticas horizontales.

La segunda dimensión se relaciona con el tipo de intervención. El apoyo puede adoptar la forma de insumos públicos o bienes públicos que el Estado puede

proporcionar con el fin de mejorar la competitividad del sector privado, como las mejoras generales en infraestructura o la protección de los derechos de propiedad. El apoyo también puede asumir la forma de intervenciones de mercado -como los subsidios, las exoneraciones fiscales o los aranceles- que afectan a los incentivos de los actores privados, y de este modo influyen en su conducta.

Tabla Nº 1. Intervenciones en Políticas de Desarrollo Productivo

	POLITICA HORIZONTALES	POLITICAS VERTICALES
BIEN PUBLICO	-Derechos de propiedad. -Calidad de la educación e infraestructura -Reducir costos de transacción para iniciar un negocio.	-Provisión de controles fitosanitarios que impiden plagas a ciertos vegetales- -Clúster -Parque Industrial.
INTERVENCION DE MERCADO	-Esquema de subsidios de I&D. -Beneficios fiscales o exoneraciones fiscales. -subsidios a “pioneros” en la actividad.	-Beneficios fiscales a un sector específico ej. turismo. -Créditos subsidiados para determinado sector.

Fuente: Stein et al (2014) “Como repensar el desarrollo productivo”

En el primer cuadrante se da lo que se considera políticas horizontales, a través del suministro de bienes públicos. Este tipo de políticas son consideradas las menos polémicas, donde el rol del estado es primordial para llevarlas a cabo.

La clave está en considerar si las políticas concretas pueden superar tres pruebas fundamentales:

1. Si el diseño de las intervenciones es adecuado para alcanzar los objetivos deseados.
2. Si dichas intervenciones tienen el impacto deseado.
3. Si son costo-efectivas.

Continuando con estas políticas, podemos decir que son aplicables siempre que se pueda identificar la falla de mercado que la provoca y que implique un beneficio social neto de la actividad productiva, distinto al beneficio privado neto percibido por los agentes.

En este cuadrante, se da una discusión acerca de la justificación de las exoneraciones fiscales, con el fin de atraer inversiones y el tipo de externalidad que genera, aunque la literatura no es concluyente en este sentido. Aitken y Harrison (1999) señalan que puede haber externalidad negativa puesto que las empresas compiten con las ya instaladas por recursos productivos que provoca mayores costos.

En cambio, otros estudios señalan que podría ser positiva a través del logro de vínculos con proveedores, desarrollo de insumos especializados y movilidad laboral.

Lo ideal sería ofrecer lo mínimo necesario para que la inversión se lleve a cabo y sea menor al tamaño de la externalidad. De esta manera el anfitrión, ya sea país o región, pueda captar una parte grande de los beneficios asociado a una nueva inversión.

En el cuadrante de la derecha (Políticas Verticales) se encuentran los bienes públicos de carácter vertical, y estos son aquellos que benefician a sectores específicos, y, por lo tanto, selectivos.

Para que el Estado sea capaz de solucionar los problemas que dificultan el desarrollo de un determinado sector mediante estas políticas, debería ser capaz de identificar a los mismos. Para llevar a cabo este diagnóstico, el dialogo entre el sector público y el sector privado es absolutamente fundamental.

El proceso de selección se base en un análisis en profundidad de los desafíos y oportunidades de los sectores, y este fundamentalmente libre de interferencias políticas y de intereses creados de los sectores implicados.

En el caso de los parques industriales, se plantea el interrogante a la hora determinar en qué tipo de intervención éste debería encuadrar. Si lo consideramos como una política mediante la cual se pretende beneficiar a un grupo de empresas de una determinada rama de actividad, diremos que podría considerarse de índole vertical. Pero ¿generaría impulso al resto de economía local?

Como hace hincapié Stein et al (2014), para la aplicación de políticas de bienes públicos verticales se debe realizar un análisis pormenorizado del sector y sus problemáticas. En el caso de Villa Regina, como en el resto de la provincia, los PI se aplican con la finalidad de atraer inversiones que movilicen los recursos locales.

Si se considera que los PI vienen acompañados de beneficios fiscales para las empresas que allí se instalen, sin que sean de un sector específico, se puede ver desde el punto de vista de una política horizontal. Lo que determina la efectividad de cualquier política pública, es que los beneficios sociales que arroje sean superiores al costo de implementarla. Para ello es importante el rol de las instituciones.

En general el caso de los PI, la aglomeración es inducida por políticas públicas. De acuerdo con Rodríguez-Pose y Hardy (2012), los parques de la región suelen fracasar debido a la falta de inversión y de visión estratégica de los gobiernos. Esta clase de política, para inducir la aglomeración, es significativamente más riesgosa que el hecho de tan solo facilitar la coordinación de las firmas que ya están produciendo en aglomeraciones naturales, en cuyo caso el valor de las sinergias ya ha sido testeado y comprobado.(clúster naturales)

Stein et al. (2014) toma en cuenta el papel de las instituciones a la hora de formular políticas públicas y del éxito o fracaso de las mismas. En el caso de los PI, plantea la poca capacidad del sector público para su generación, debido a la falta de conocimientos o habilidades técnicas avanzadas, las cuales escasean en el sector público. La impaciencia para el logro de resultados y su escasa vinculación con el sector privado, para la obtención de información necesaria para la identificación de necesidades.

Otro problema es el riesgo de captura y/o de procesos de corrupción por parte de los participantes de la política pública, ya sea sector público o privado.

También se debe tener en cuenta la necesidad de cooperación entre las agencias públicas, que su ausencia, hace fracasar la implementación de las políticas.

En muchos casos debido a la carencia de información cuantitativa sistemática y comparable, producto del desconocimiento del propio sector público, la evaluación del impacto de las políticas de PI se basa en métodos cualitativos, incluyendo encuestas y entrevistas en profundidad a promotores de parques, funcionarios involucrados en este tipo de políticas, académicos y estudiosos del tema.

Otro ejemplo de bienes públicos verticales son los clúster. La falla de estos se debe a la poca coordinación pública-pública. Los líderes de los clúster carecen de autoridad o del respaldo necesario para conseguir colaboración de organismos públicos

responsables de proveer lo necesario. Y también que las políticas de clúster no se encuentran en el centro de las políticas de desarrollo productivo, lo cual significa que un programa de clúster no podría haber tenido suficiente peso para superar los problemas.

Debajo de este cuadrante se encuentra el más polémico: los subsidios o la protección para sectores específicos. Los mismos pueden promover conductas rentistas por parte del sector privado, que se beneficia de estas intervenciones, y se pueden prestar a la arbitrariedad o al favoritismo de las autoridades políticas. Por eso su aplicación debe ser de sumo cuidado, siendo aplicable a sectores muy vulnerables y que no sea motivo de presión, la obtención del beneficio, para prolongarlo a lo largo del tiempo.

II.2. Acerca de Parques Industriales.

Volviendo al tema central de este trabajo, los parques industriales, se convierten en una política controvertida en los últimos tiempos, debido a que se encuentran experiencias positivas y negativas, dependiendo el objetivo para el cual este se implanta y el éxito o no del mismo.

Podemos definir los parques industriales según distintos organismos.

- Según la **Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)** define parque industrial como “aquella extensión de terreno destinada al asentamiento de industrias cuyo espacio físico e infraestructura están definidos de antemano al igual que en las áreas, pero que cuentan con servicios comunes a todas las industrias radicadas, y reglamento interno, con un ente administrador organizador y con funciones de control.”
- El **Ministerio de Industria de la Nación** define a los Parques Industriales como “predios especialmente diseñados para la radicación de industrias y servicios para la industria, respetando las particularidades regionales y localizados en armonía con los planes de desarrollo urbanos locales. Disponen de infraestructura y servicios comunes, favoreciendo el desarrollo de pequeñas y medianas empresas en el territorio nacional así como la generación de empleo genuino.”
- La **ley 4618 de Promoción Industrial de la provincia de Río Negro** los define como una “Porción de terreno delimitada, diseñada y subdividida para la radicación de establecimientos manufactureros y de servicios, dotada de infraestructura, equipamiento y servicios comunes conforme a un proyecto aprobado por la Autoridad de Aplicación”.

A su vez, existen dos conceptos relacionados con los Parques Industriales: Zona Industrial o Área Industrial. Se considera como zona industrial a extensiones de terreno donde se ha ido desarrollando el asentamiento industrial. Esto puede responder a diversas razones, por ejemplo: calles importantes de acceso o tránsito; cercanía a grandes establecimientos; concentración temática o cercanía a la materia prima. Se caracteriza por no estar previamente delimitada y no contar con organismos formales de administración conjunta de servicios. Un Área industrial es aquella extensión de terreno destinada al asentamiento industrial, cuyo espacio físico se organiza de antemano en función de los establecimientos a radicarse con servicios de infraestructuras básicas y comunicaciones que garanticen el desarrollo de actividades industriales. En las áreas industriales coexisten además otras actividades relacionadas con la industria y aun con el comercio. El asentamiento de las empresas está regulado por los municipios no así su administración.

Tabla Nº 2. Diferencias de distintos tipos de agrupamientos industriales

Zona Industrial	Área Industrial	Parque Industrial
Espacio reservado a la Industria por criterios urbanísticos	Terreno mejorado dividido en parcelas para la instalación de Industrias para venta o alquiler	Terreno urbanizado y subdividido en parcelas conforme a un “plan general” dotada de infraestructura y servicios públicos que cuenten o no con fábricas construidas por adelantado con servicios e instalaciones comunes necesarios para el establecimiento de plantas industriales.
No se requieren normativas específicas provinciales y nacionales	Regulados por normas provinciales y nacionales y por las propias del distrito en el cual se desarrolle	Además de normas provinciales y nacionales requiere aprobación de un estudio de viabilidad técnica, económica y financiera del emprendimiento
No tiene beneficios promocionales específicos.	No tiene beneficios promocionales específicos.	Tiene beneficios específicos a ley de Promoción Económica.

Según quien realice la inversión, también podemos diferenciarlos en Parques y Áreas Industriales públicos, privados o mixtos. Se consideran públicos a aquellos que se establezcan en tierras fiscales o adquiridas a tal fin por la Nación, la Provincia o Municipio, estando a cargo de éstas la realización de la totalidad de las obras de infraestructura. En los privados el suministro, la adquisición de tierras y la construcción de obras de infraestructura, se llevan a cabo totalmente con aportes privados. Además constituyen un negocio inmobiliario para los inversores. Y en los mixtos, el suministro o la adquisición de tierras y/o la construcción de obras de infraestructura se realizan con aportes privados y públicos.

Capítulo III: Marco Normativo

En lo referente a la promoción de zonas industriales, a nivel nacional, está regido por la ley 21.608 del año 1977. La misma tiene por objeto promover la expansión de la capacidad Industrial del país y fortaleciendo la empresa privada. Además, establece un régimen especial a zonas de desarrollo o parques industriales, que el Poder Ejecutivo Nacional defina como tales o que incluya en los alcances de la presente ley. La normativa cuenta con medidas de carácter promocional como:

1. *Exención, reducción, suspensión o desgravación y diferimiento de tributos y amortización acelerada de bienes de uso.*
2. *Exención o reducción de derechos de importación sobre bienes de capital, insumos de bienes a ser producidos, facilidades de compra, locación o comodato de bienes de dominio del Estado y a mercados de bienes similares a los producidos dentro del país.*

Esta Ley es modificada por resolución general 1846/2005 a través de la extensión de los beneficios promocionales a provincias patagónicas.

En el año 2010 a partir del Decreto 915/2010 se crea el Programa Nacional para el Desarrollo de Parques Industriales Públicos, mediante el cual, se permite financiar obras de infraestructura en dichos establecimientos y fomentar la radicación de Pymes en los mismos a través de créditos subsidiados.

Con la Resolución 40/2010 se crea el Reglamento del Programa Nacional de Parques Industriales. Por el decreto 778/2012 se modifica el decreto 915/10 ampliando el monto de los aportes no reintegrables otorgados a parques industriales por dicho programa, llegando desde los \$600.000 a los \$3.000.000 en obras de intramuros.

La ley distingue como agrupamiento industrial a las siguientes categorías:

1. parque industrial,
2. área de servicios industriales,
3. incubadoras de empresas, y
4. parque tecnológico.

A nivel provincial la Ley 4.618 de Promoción Económica de la Provincia de Río Negro otorga a las empresas y explotaciones promovidas los siguientes beneficios:

1. Exención o reducción de impuestos provinciales en empresas situadas dentro de un agrupamiento industrial del 100%, los primeros 5 años y del 50% los 5 años restantes, no pudiendo exceder los beneficios los 10 años.
2. La colaboración por parte de la provincia en trámites ante autoridades nacionales.
3. Exenciones de cargos por publicaciones de carácter obligatorio oficial.
4. Tarifas especiales para difusión publicitaria por intermedio de la red provincial de radio y televisión.
5. Gestión ante autoridades bancarias regionales, prioridad en el otorgamiento de créditos dependientes de organismos provinciales,
6. Participación facultativa de la provincia hasta el 100% de las inversiones para la construcción privada de caminos, electricidad, teléfono, gas y acueductos.
7. Facilidades para la compra de tierras fiscales, necesarias para el desenvolvimiento de la actividad industrial a instalarse.

Cuando dicha ley trata la exención o reducción impositiva como medida de fomento, no las condiciona al cumplimiento de los pagos por parte del contribuyente.

El Decreto Reglamentario 924/12 de la ley 4.618 enumera las actividades susceptibles de ser promovidas y las condiciones para solicitar dichos beneficios. Una de ellas, es la presentación de un proyecto de Inversión ante el Ministerio de Producción actualmente Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

En este caso la aplicación de los beneficios se realiza de manera discrecional, ya que se presenta un proyecto de inversión para un proceso de selección. Lo que implica descentralizar su aplicación a través del ministerio que otorga los beneficios y el organismo encargado de la política presupuestaria.¹

¹ Artana (1987) menciona que los beneficios impositivos pueden otorgarse en forma automática, sin trámite previo, a través del ente recaudador, para controlar la correcta utilización de los beneficios previstos en la norma o en forma discrecional lo que implica que sea criticable éticamente, se insumen más recursos, y genere demora en la

De esta manera la ley, reglamentada por el decreto 924/12, no incluye solo a Parques Industriales, sino que todas las actividades enumeradas pueden solicitar el beneficio, estén o no radicadas en PIs.

Con respecto a los beneficios por exenciones impositivas, la Resolución N° 015/10 de la Dirección General de Rentas establece: *...“Redúzcanse los mínimos a tributar en el Impuesto sobre los Ingresos Brutos....en los siguientes porcentajes... el 65% en el caso de actividades industriales que se encuentren, radiquen o desarrollen en Parques Industriales de la Provincia de Río Negro”.*

En el Municipio de Villa Regina se tiene la ordenanza N° 112/12 la define al parque industrial como lugar único y exclusivo para asentamientos industriales. No obstante, con respecto a exenciones de tasas municipales, Villa Regina no tiene ninguna ordenanza.

Capítulo IV: Antecedentes

La literatura, nacional e internacional, que estudia los beneficios de los PI, Clúster o Distritos Industriales data desde las últimas tres décadas. Sin embargo, los resultados encontrados no son concluyentes respecto a la conveniencia de los PI y los motivos por lo cual surgen los mismos.

Aspiazu (1986) analiza los resultados de la política de promoción industrial al cabo de una década con dos leyes, la ley 20560 (1973) y la Ley 21608 (1977). Las conclusiones a la llega es que el sistema de promoción no ha desempeñado un papel activo y relevante como propulsor del proceso de industrialización y ha tenido poca significación en la generación de empleo y capital. Esto es consecuencia de la superposición y desarticulación entre los regímenes vigentes y la inexistencia de un marco global donde se integren ambos, la escasa especificidad de los objetivos perseguidos, el tratamiento de las pymes, la integración productiva y su distribución espacial, entre otros. Para el autor, la inexistencia de una estrategia económica de largo plazo y de una política industrial compatible, significa desaprovechar el costo fiscal implícito de la promoción.

Nadvi y Schmitz (1994) evalúa críticamente las perspectivas de crecimiento y competitividad de las pequeñas y medianas empresas en los países menos adelantados (PMA). Las conclusiones arribadas son varias. En primer lugar, la agrupación (distrito industrial) es una característica poco común de organización industrial para las empresas pequeñas y medianas en el mundo en desarrollo. En segundo lugar, las aglomeraciones sectoriales de pequeñas empresas a menudo proporcionan beneficios locales importantes, en términos de empleo y el crecimiento económico, así como una capacidad para sobrevivir a las crisis económicas. En tercer lugar, las agrupaciones de los PMA tienden a estar asociados con alguna forma de identidad social común o red social y afectiva. En cuarto lugar, las agrupaciones no ha sido el resultado de una intervención planificada por el Estado, pero ha surgido desde adentro. Finalmente, de ellas surgen asociaciones empresariales locales, que a menudo han sido muy eficaces en la formación de alianzas de colaboración entre los miembros y en dar forma a la producción, comercialización y crédito local.

efectivización de los beneficios .La descentralización en dos organismos, uno encargado de su aplicación y otro de la política presupuestaria, generaría conflictos entre los entes.

Una solución para el autor sería la incorporación de certificados a impuestos relacionados a la actividad del proyecto, para asegurar que la firma reciba el beneficio solo si produce y esto a su vez pone límite al sacrificio fiscal.

Meyer y Stamer (1998) distinguen los tipos de clúster en Latinoamérica (LA) de los clúster complejos e innovadores de los países desarrollados. Los clúster en LA presentan ciertas características. En primer lugar, hay heterogeneidad de los niveles de desarrollo y la falta de competitividad en la PYME por lo que se debe romper el círculo vicioso de la escasa formación / baja inversión, por ejemplo, mediante la exposición de empresas a los entornos más competitivos. En segundo lugar se observa falta de capacidad de innovación, es decir, los clúster están casi completamente confinados en la producción estandarizada de simples bienes de consumo o las operaciones de ensamblaje orientadas a la exportación sin ningún tipo de innovación. En tercer lugar, hay un bajo grado de especialización y la cooperación entre empresas: Los clúster en América Latina por lo general representan sólo algunas etapas de la cadena de valor, servicios complementarios, y carecen del capital social necesario para llegar a acuerdos de cooperación.

Baptista y Swanns (1998) analizan si las empresas situadas en fuertes grupos o regiones industriales tienen más probabilidades de innovar que las empresas fuera de estas regiones. Los clúster innovadores explican en buena parte las diferencias importantes de cobertura, difusión y desarrollo que se observan entre regiones geográficas. Según dicho autor, "las diferencias regionales en las tasas de difusión resultan de la formación de clúster geográficos, innovadores y de los que adoptan tempranamente las tecnologías." La proximidad geográfica estimula la formación de redes entre firmas, facilitando la imitación y las mejoras. Es en la difusión que ocurre el mayor impacto del cambio tecnológico en el crecimiento económico. Si la región permanece rezagada en la invención o adopción de nueva tecnología, podría encarar una pérdida industrial.

Gordon y Mccann (2000) plantean tres modelos ideales de distritos industriales en función de los procesos que subyacen dentro de estos: los modelos de Aglomeración Pura, de Complejo Industrial, y de Red Social. El trabajo plantea la perspectiva de que se podrían generar substanciales externalidades espaciales mediante un desarrollo debidamente planificado en áreas que carecen de una fuerte concentración de productos, aunque opiniones más críticas indican que no está bien definida la relación entre la ubicación de los centros de actividades y estructura espacial regional.

Sica (2001) en su trabajo establece que la política pública local, en los aspectos relacionados a la aglomeración, consiste en la utilización de la figura de Parque y Sector Industrial Planificado (SIPs), sostenido en la existencia de una normativa o de exenciones impositivas, como mecanismo de atracción de industrias, sin tomar medidas tendientes a mejorar aspectos imprescindibles, como la fuente de recursos productivos calificados, la disponibilidad de accesos (conectividad) y de infraestructura marco, y la ubicación geográfica (accesibilidad).

Briano, Fritzsche, y Vio (2003) reflexionan sobre algunos aspectos de la reestructuración territorial de la industria en la RMBA (Región Metropolitana de Buenos Aires) haciendo hincapié en sus aspectos territoriales, a través de la consideración de tres parques industriales (PI): Pilar, La Plata y La Cantábrica. Los PI surgen en parte como respuesta a ciertas necesidades específicas de reorganización del espacio industrial, en el ámbito de la RMBA, su desarrollo y consolidación se sustenta mayormente en una oferta conveniente de localización, por ejemplo, por exenciones impositivas y/o por cercanía a las vías de circulación rápida, y no necesariamente debido a una oferta basada en nuevas formas organizativas de la producción. Es necesario pensar en otras políticas de desarrollo industrial que no partan sólo del planeamiento físico del territorio como la única posibilidad de atraer inversiones al ámbito local. Este tipo de estrategia para la promoción de la industria no asegura la atracción de más

actividades productivas y menos aún la generación de más puestos de trabajo, con el agravante que el costo de oportunidad que implique esta clase de alternativas será altísimo para municipios que cuenten con pocos recursos, en particular teniendo en cuenta la merma en los ingresos fiscales que deviene de las exenciones impositivas destinadas a la promoción de la actividad.

Ketels (2003) establece que el desarrollo económico basado en clúster está basado en la mejora de los fundamentos microeconómicos generales en un lugar determinado. Para mejorar la competitividad de un lugar, todos los elementos que afectan al contexto para la productividad y la innovación en las empresas y grupos individuales tienen que ser considerados. Con el fin de activar su clúster, las regiones necesitan corregir las deficiencias transversales en sus entornos de negocios, crear una estructura institucional para centrarse en la competitividad más allá del ciclo de vida de las administraciones específicas.

Folta, Cooper, Baik (2006) se concentran en la relación entre el tamaño del clúster y el desempeño organizacional. Las empresas se benefician en su capacidad para innovar a través de patentes, atraer socios del clúster y atraer a socios de capital privado, dentro del clúster. Al mismo tiempo, los beneficios marginales parecen disminuir con el tamaño del clúster, lo que sugiere que las deseconomías de aglomeración pueden desempeñar un papel importante.

Ianmarino y McCann (2006) relacionan enfoques de Redes Globales y Multinacionales, Sistemas de Innovación Regional y Teorías del Conocimiento, en la que plantean cuatro tipologías de clúster distintas, en base al papel que desempeñan en cada tipología las variables que aportan estos tres enfoques. El primer clúster o de *Agglomeración Pura* se contextualiza en un entorno urbano, el conocimiento se encuentra en estado explícito y codificado y por tanto disponible para cualquier actor del clúster. El *Complejo industrial* se basa en la acumulación de conocimientos gracias a fuentes internas del sector o la empresa, cuya base de conocimiento es específica para aplicaciones industriales. La innovación suele estar presente a través de los grandes operadores tradicionales del sector. En el modelo de *Red Social Nueva* se plantea que la innovación proviene principalmente de las empresas de nueva creación y las pequeñas empresas que provienen de los conocimientos que no tienen una naturaleza rutinaria y se importan de fuentes ajenas al sector o la empresa, como por ejemplo la investigación académica. Por tanto en este caso, la innovación se asocia con frecuencia a un alto nivel de incertidumbre con respecto a la tecnología y la demanda, y un alto nivel de turbulencia en los mercados. Por su parte en la *Red Social Tradicional* el conocimiento, y se desarrolla a lo largo de trayectorias que se orientan principalmente a la innovación de procesos, así mismo se transmite fundamentalmente a través de contactos personales, grupos de presión social y política, y los contactos tanto hacia atrás como hacia adelante. En este modelo las redes se basan principalmente en la proximidad social integrada en un punto de vista geográfico, mientras que la proximidad relacional y cognitiva es a menudo la base de los modelos de nuevas redes sociales.

FIEL (2012) argumenta que los potenciales obstáculos que aparecen en su desarrollo, es la escasez de profesionales en Tics. Otro obstáculo, que opera en el corto plazo, es la inestabilidad macroeconómica. En contraste, las empresas tienen confianza en el desarrollo de la infraestructura del DTBA particularmente en transporte y seguridad.

Rodríguez Miranda et al. (2014), analizan los objetivos y fundamentos que están por detrás de los Parques industriales considerando las dimensiones de política industrial, de planificación espacial y ordenamiento territorial y como negocio inmobiliario, a

través de la ley de Parques Industriales de Uruguay. En lo referido a beneficios que se esperan para las empresas en términos de economías de aglomeración y externalidades positivas por formar parte de un PI, la realidad en Uruguay muestra que dichos beneficios no se han dado y la experiencia internacional enseña que el promover PIs en sí mismos no asegura generar sinergia ni articulación en redes, ni siquiera una mejora tecnológica o innovación en las empresas. Tendría más posibilidad de contar con mayores recursos y tener un impacto más importante si se considerara al instrumento como política de desarrollo industrial y/o territorial disponible en forma diferenciada según la estrategia de desarrollo industrial nacional y regional.

Iglesias Piña (2014) analiza la influencia que tuvieron las políticas públicas implementadas en México desde 1953 hasta el año 2010, en la expansión de la industria nacional, vía parques industriales. Los objetivos para los cuales fueron creados los PI, no pudieron cumplirse en su totalidad, ya que estos no disponían de todas las condiciones que demandaban las empresas por lo que lejos de volverse atractivos, propiciaron la movilidad de las mismas nuevamente hacia los municipios y estados aledaños a la capital del país. Esta situación acentuó la heterogeneidad industrial. No sólo evidenció la limitación de la política pública industrial, sino sobre todo, los efectos multiplicadores que se esperaban, fueron limitados. De esta manera, los impactos locales y regionales en términos de ocupación, ingresos, crecimiento sectorial y fortalecimiento del tejido productivo local fueron mínimos.

En base a la literatura, el impacto de la aglomeración bajo la forma de parques Industriales, distritos industriales o clúster, podría ser positivo bajo ciertas condiciones, no solo como inversión privada, sino también como un importante instrumento para mejorar las condiciones de las empresas residentes y a su vez de la comunidad. Pero es una herramienta que tiene mucho más por mejorar. El aporte de esta tesis es brindar evidencia para el caso de un parque dentro de la provincia de Río Negro.

Tabla Nº 3. Antecedentes.

AUTOR/PAÍS	DISCUSION CENTRAL	CONCLUSIONES
AZPIAZU-CEPAL (1986) <i>ARGENTINA</i>	Promoción Industrial En La Argentina 1973-1983.	El Sistema de promoción no ha desempeñado un papel activo y relevante como propulsor del proceso de industrialización, no ha sido significativo el nivel de empleo y capital generado con este.
BRIANO, FRITZSCHE, Y VIO (2003) <i>ARGENTINA: Región Metropolitana De Buenos Aires (RMBA)</i>	Análisis de algunos aspectos de la reestructuración territorial de la industria en la RMBA (a través de tres parques industriales (PI): Pilar, La Plata y La Cantábrica.	PI surgen en parte como respuesta a ciertas necesidades específicas de reorganización del espacio industrial, en el ámbito de la RMBA. Es necesario pensar en otras políticas de desarrollo industrial que no partan sólo del planeamiento físico del territorio como la única posibilidad de atraer inversiones al ámbito local. La planificación territorial de la actividad industrial debe estar vinculada con la planificación de la organización industrial a través de la intervención de los actores interesados en el desarrollo industrial y territorial.

<p>IGLESIAS PIÑA (2014)</p> <p>MÉXICO (1953-2010)</p>	<p>Analiza la influencia que tuvieron las políticas públicas implementadas en México desde 1953 hasta el año 2010, en la expansión de la industria nacional, vía parques industriales.</p>	<p>Los objetivos para los cuales fueron creados los PI, no pudieron cumplirse en su totalidad, ya que estos no disponían de todas las condiciones que demandaban las empresas por lo que lejos de volverse atractivos, propiciaron la movilidad de las mismas nuevamente hacia los municipios y estados aledaños a la capital del país.</p>
<p>RODRÍGUEZ MIRANDA Y OTROS (2014)</p> <p>URUGUAY</p>	<p>La herramienta “Parques industriales” y el desarrollo territorial: algunas reflexiones sobre la iniciativa en Uruguay”.</p>	<p>La realidad en Uruguay muestra que dichos beneficios de aglomeración y externalidades positivas no se han dado. Tendría más posibilidad de contar con mayores recursos y tener un impacto más importante si se considerara al instrumento de PI como política de desarrollo industrial y/o territorial disponible en forma diferenciada, según la estrategia de desarrollo industrial nacional y regional.</p>
<p>IANMARINO Y MCCANN (2006)</p> <p>Revisión de literatura sobre clúster: Silicon Valley (California) Silicon Glen (Escocia) Silicon Valley (Reino Unido)</p>	<p>Relacionan enfoques de “Redes Globales y Multinacionales”, “Sistemas de Innovación Regional” y “Teorías del Conocimiento”, en la que</p>	<p>Plantean cuatro tipologías de clúster distintas, en base al papel que desempeñan en cada tipología las variables que aportan estos tres enfoques</p> <p>Aglomeración Pura.</p> <p>Complejo industrial.</p> <p>Red social nueva.</p> <p>Red social tradicional.</p>
<p>BAPTISTA-SWANNS (1998)</p> <p>REINO UNIDO</p>	<p>Analiza si las empresas situadas en fuertes grupos o regiones industriales tienen más probabilidades de innovar que las empresas fuera de estas regiones</p>	<p>Muestra que debido a los efectos derrame (spillovers) de conocimiento e innovación, la existencia de clúster es particularmente importante en la aparición de nuevos productos y en la generación de nuevas tecnologías en los sectores.</p>
<p>GORDON Y MCCANN (2000)</p> <p>LONDRES</p>	<p>Plantea tres modelos ideales de distritos industriales en función de los procesos que subyacen dentro de estos.</p>	<p>Los modelos de Aglomeración Pura, De complejo Industrial, y de Red social. Investigaciones más críticas indican que no está bien definida la relación entre la ubicación de los centros de actividades y estructura espacial regional, que es aplicable a cualquier amplia gama de sectores.</p>
<p>MEYER-STAMER (1998)</p> <p>LATINOAMERICA (LA)</p>	<p>Los tipos de Clúster en Latinoamérica difieren de los clúster complejos e innovadores de los países desarrollados como han sido descritos por Porter (1990) o Pyke et al. (1990).</p>	<p>Los Clúster en LA presentan estas características:</p> <p>Heterogeneidad de los niveles de desarrollo y la falta competitividad en la PYME.</p> <p>Falta de capacidad de innovación.</p> <p>Bajo grado de especialización y la cooperación entre empresa.</p>
<p>KETELS (2003)</p> <p>EE.UU.</p>	<p>Evidencia empírica de los efectos de Clúster sobre el desarrollo económico</p>	<p>Las regiones necesitan para activar sus clúster: corregir las deficiencias transversales en sus</p>

	como uno de los temas de mayor interés en el área.	entornos de negocios, crear una estructura institucional para centrarse en la competitividad más allá del ciclo de vida de las administraciones específicas, una estrategia microeconómica más amplia. Si bien la política económica basada en el clúster tiene un gran potencial, no es la panacea.
FOLTA, COOPER, BAIK (2006) <i>EE.UU.</i>	La investigación de concentra en la relación entre el tamaño del clúster y el desempeño organizacional.	Las empresas se benefician en su capacidad para innovar a través de patentes, atraer socios del clúster y atraer a socios de capital privado, dentro del Clúster. Al mismo tiempo, los beneficios marginales parecen disminuir con el tamaño del clúster, lo que sugiere que las deseconomías de aglomeración pueden desempeñar un papel importante.
SICA (2001) Argentina	La Política Pública local en figura de Parque y Sector Industrial Planificado (SIPs)	Se deben tomar medidas tendientes a mejorar aspectos imprescindibles, como la fuente de recursos productivos calificados, la disponibilidad de accesos (conectividad) y de infraestructura marco, y la ubicación geográfica (accesibilidad).
NADVI Y SCHMITZ (1994) <i>Compara la experiencia Europea con la de países en desarrollo.</i>	Evalúa críticamente las perspectivas de crecimiento y competitividad de las pequeñas y medianas empresas en los países menos adelantados (PMA). Utilizando un marco de organización industrial, el modelo de distrito industrial.	Las conclusiones basadas en algunas experiencias son: La agrupación (distrito industrial) no es una característica poco común de organización industrial para las empresas pequeñas y medianas en el mundo en desarrollo. Las aglomeraciones sectoriales de pequeñas empresas a menudo proporcionan beneficios locales importantes. Tienden a estar asociados con alguna forma de identidad social común o red social y afectiva. Estas no han sido el resultado de una intervención planificada por el Estado, pero ha surgido desde adentro.
FIEL (2012)	Problemas en el desarrollo de Pis	-Escasez de profesionales en Tics -Inestabilidad macroeconómica

Fuente: elaboración propia en base a bibliografía

Capítulo V: Marco Descriptivo

V.1. Parques Industriales en Argentina.

Los primeros proyectos de Parques Industriales en Argentina surgieron en los años 1950 y 1960, pero la mayoría comenzó a funcionar recién en los `70. En 1980 ocurrió una expansión más fuerte. Estimulados por políticas de promoción industrial, regional y sectorial se pusieron en marcha nuevos parques y se poblaron otros inactivos.

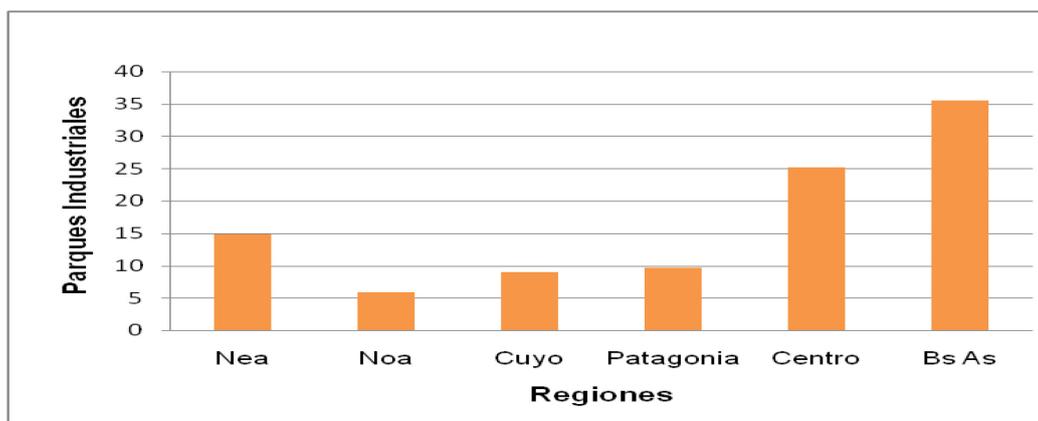
A partir de los `90, con la desindustrialización del país, la mayoría de esos parques quedaron inactivos. Para mediados de esa década existían 154 predios, casi todos en San Luís, La Rioja, Tierra del Fuego, Chubut y Entre Ríos, pero con bajos niveles de ocupación: la oferta de espacios era muy superior a las empresas radicadas. Hacia 2002, quedaban solo 80 parques.

Ante la demanda creciente de espacios para el desarrollo de actividades productivas, muchos municipios del país alentaron la creación y ampliación de Parques Industriales. Sin embargo, la compatibilidad entre las lógicas empresariales y las locales municipales constituyen importantes dificultades a afrontar. Los Parques Industriales constituyeron una de las principales respuestas en términos de economías de aglomeración.

Desde 2003 comenzó un nuevo ciclo. Alentados por el sistema de producción moderno que exige mejores equilibrios entre la economía, la sociedad y el medio ambiente y también por la búsqueda de competitividad, empresarios y autoridades reflataron los Parques Industriales, esta vez por una necesidad imperiosa de encontrar espacio, sustentabilidad y orden.

Bajo este contexto, se crea a mediados de 2011, el Programa Nacional para el Desarrollo de Parques Industriales del Bicentenario perteneciente al Ministerio de Industria de la Nación, con el objetivo de impulsar los parques industriales y las empresas que allí se radiquen. Los instrumentos utilizados para lograr dicho objetivo es a partir de la creación del Registro Nacional de Parques Industriales (RENPI), aportes no reembolsables (ANR) para obras intramuros y la realización de obras extramuros a través del ministerio de planificación. Además de ello, el otorgamiento de créditos a tasa subsidiada a pymes allí radicadas.

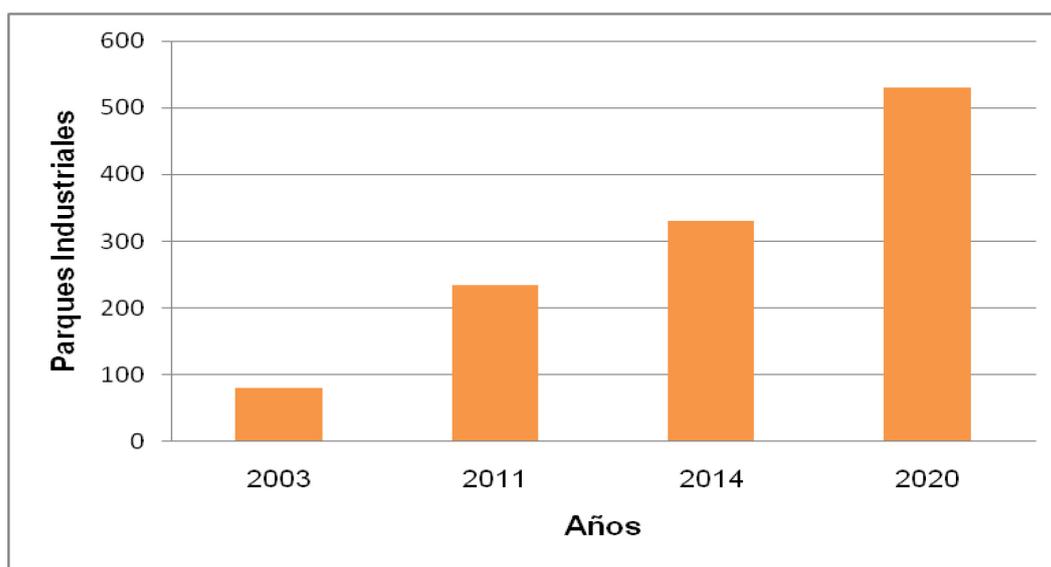
Gráfico 1: Porcentaje de Parques Industriales por Región Inscriptos en el Renpi.



Fuente: Elaboración propia en base al Ministerio de Industria de la Nación.

El mayor proceso de expansión ocurrió desde mediados de 2011, cuando se crearon en promedio 21 parques por año y se incorporaron 1.200 nuevas industrias, en su mayoría Pymes, a esas instalaciones. Actualmente hay 330 parques industriales instalados en el país, lo que representa un crecimiento del 300% respecto de los 80 que existían en 2003. Del total, 150 ya están inscriptos en el Registro Nacional de Parques Industriales (RENPI), lo que les permite acceder a aportes no reintegrables para obras intramuros, y créditos a tasas subsidiadas para las empresas allí instaladas.

Gráfico 2: Evolución de los Parques Industriales.

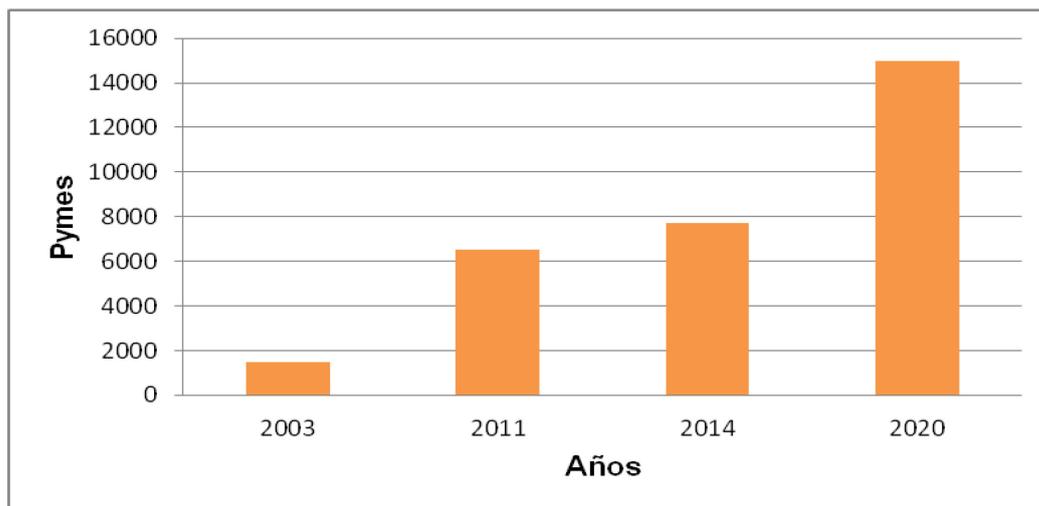


Fuente: Ministerio de Economía/2020*: dato estimado

La inscripción en el Registro Nacional permite que los municipios puedan acceder a los Aportes No Reembolsables de hasta \$3 millones de pesos argentinos. Este subsidio puede ser utilizado para obras de infraestructura dentro del perímetro municipal, pero también para provisión de servicios públicos; pavimento de calles internas, playón de carga y descarga; cerco perimetral, red interna de gas y cloacas, y planta de tratamiento de efluentes, entre otros.

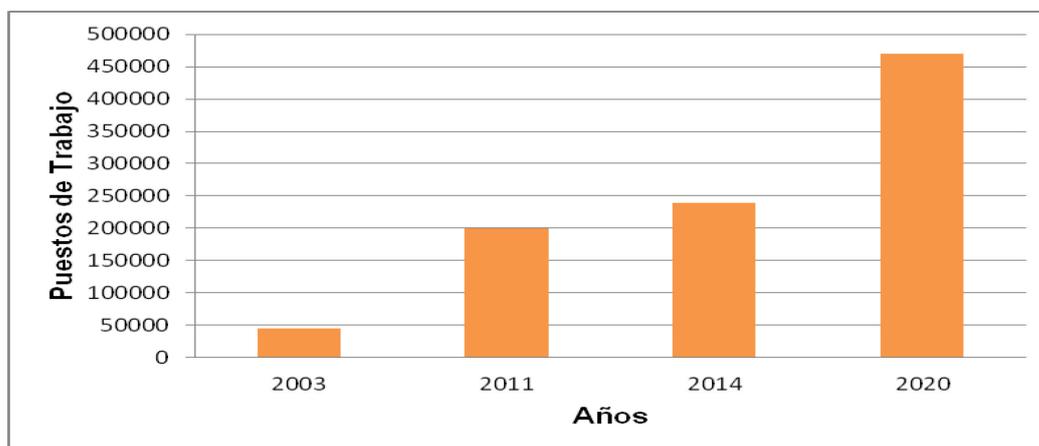
En tanto, las pequeñas empresas pueden acceder a créditos a una tasa que ronda el 11,5% para la radicación o ampliación de la empresa por hasta \$ 5 millones de pesos argentinos y con un plazo máximo de 5 años. Además les otorgan un adicional de \$ 2 millones de pesos argentinos para los gastos de la mudanza de la empresa al parque.

Gráfico 3: Pymes en Parques Industriales.



Fuente: Elaboración propia en base al Ministerio de Economía/2020*: dato estimado

Gráfico 4: Empleo en Pymes de Parques Industriales.



Fuente: Elaboración propia en base al Ministerio de Economía/2020*: dato estimado

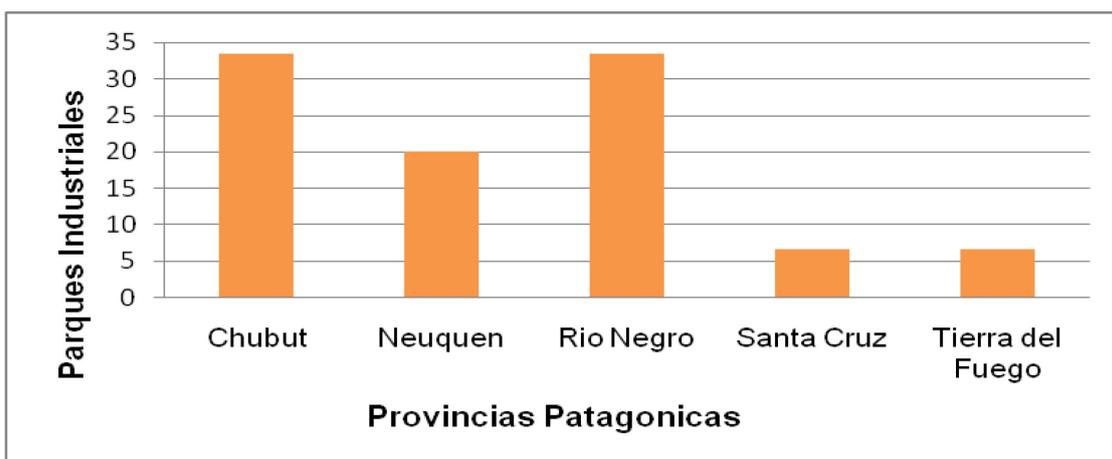
La provincia de Buenos Aires es donde se encuentra la mayoría de estos centros, pero las regiones del NEA y la Patagonia registraron un gran número de aperturas. Dicha provincia está íntimamente ligada a la producción industrial y más precisamente el conurbano, con la instalación masiva de fábricas a fines de la década del 20.

El parque Industrial de Río Grande, Tierra del Fuego, es otro caso en donde se generan puestos de trabajo mayormente ligados a la industria electrónica, aunque también se destacan empresas del rubro textil, entre otras. En el año 2003 las personas ocupadas en empresas beneficiadas por el régimen eran 2.476, mientras en 2012 ya eran 15.300.

V.2. Parque Industrial de Villa Regina

Dentro de la zona patagónica, la provincia de Río Negro registra 13 parques industriales reconocidos oficialmente por la provincia, pero solo 5 por Nación a través de la inscripción en el Registro Nacional de Parques Industriales (RENPI) del Ministerio de Industria. Los parques se encuentran localizados en las ciudades de Luís Beltrán, General Roca, San Antonio Oeste, Allen, Los Menucos, Viedma, Cinco Saltos, Cipolletti, Lamarque, Choele Choel, Río Colorado y Villa Regina.

Gráfico 5: Parques Industriales Registrados en Patagonia.



Fuente: Elaboración propia en base al Ministerio de Industria

En el extremo este del Alto Valle, zona de mayor concentración poblacional y productiva de la Patagonia, se encuentra Villa Regina, una de las ciudades más jóvenes e importantes de la provincia de Río Negro. La ciudad cuenta con 30.028 habitantes (INDEC,2010), lo que representa un incremento del 9% frente a los 27.516 habitantes (INDEC,2001) del censo anterior. Esta magnitud la convierte en el tercer aglomerado del Alto valle y el quinto de la provincia.

Su economía, al igual que casi todas las localidades de la provincia, está basada en la producción de frutas de pepita (manzanas y peras) y carozo (duraznos, ciruelas entre otros). Junto con la producción vitivinícola y las bodegas importantes que residen allí. En la zona ha crecido en un número importante la producción y comercialización de vinos para la venta tanto en el mercado interno como al exterior. Año a año han aumentado las hectáreas con viñedos para la elaboración de los vinos patagónicos, sinónimos de distinción en el mundo. Es sede de la fiesta provincial de la vendimia. La llamada *perla del valle* en su zona de influencia produce más del 20% de las manzanas y más del 28 % de las peras de la región patagónica.

Villa Regina cuenta con un parque industrial, el más significativo de la provincia en materia de producción agro-industrial. El mismo, está administrado por una fundación conformada por el municipio y la cámara de comercio e industria, ambos adquirentes de la donación de lotes destinados al uso industrial. El parque industrial fue creado en 1974, con la donación de estas tierras.

La superficie del PI es de 324.12 has de las cuales: 117.71 has corresponde a superficie ocupada, 123.24 has a superficie industrial y servicios comunes 5.53 has. El resto 200.88 has están en proyecto. Las Parcelas van desde 500 m² (sector Servicios) hasta 10.000 m² (sector Industrial).

En cuanto a servicios tiene red propia de agua industrial, con desagües pluvial e industrial con conexión a Planta Tratamiento y desagües aluviales. Con respecto al tratamiento de efluentes líquidos, la disposición final de los mismos va a planta tratamiento de la ciudad y los sólidos a planta de tratamiento municipal. También posee gas natural industrial, energía eléctrica, alumbrado público parcial, Telefonía e Internet. Dichos servicios son abonados directamente por cada empresa a la empresa prestadora del mismo.

Con respecto a la localización del parque, se encuentra a unos 500 metros de Ruta Nacional 22. El tipo de acceso es enripiado con proyecto de pavimentación. Solo la calle principal esta asfaltada. Del puerto de San Antonio Oeste (RN) dista a 380km.

Del ferrocarril dista a 1500 metros sobre ripio consolidado.

Las actividades principales dentro del parque son: Agrícola, Metalmecánica, Frutícola, y de Servicios, ya que no se permiten los criaderos de animales. En la actualidad el mismo cuenta con 27 empresas industriales **en actividad**, que ofrecen 270 puestos de trabajo. El rubro servicios formado por 22 empresas **en actividad**, y cuenta con 110 puestos de trabajo.

La tramitación en el Registro Nacional de Parques Industriales (RENPI) se encuentra en proceso.

V.3. Datos

Una técnica de aproximación a la Evaluación Social del PI de Villa Regina se realiza a través de dos elementos:

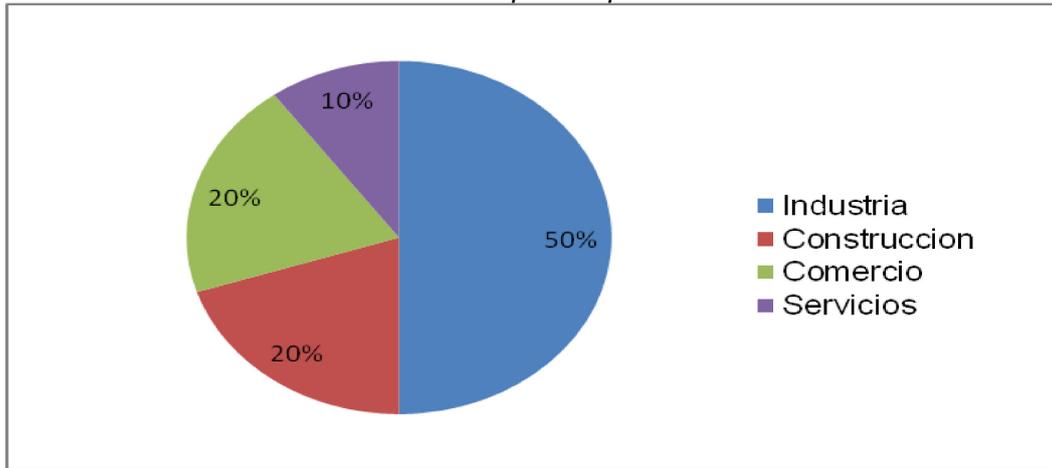
1. El relevamiento y análisis de información y documentos de relevancia brindado por organismos tales como INDEC a través de datos obtenidos del censo 2010 de la localidad de Villa Regina y correspondiente al Ministerio de Industria de la Nación, junto a la información obtenida de informes proporcionados por Administradores de los Parques Industriales, Municipalidades, Cámaras de Comercio e INTI.
2. La realización de trabajo de campo a través de la encuesta propia a empresarios (Fuente secundaria).

El segundo elemento metodológico empleado, tiene el objetivo de complementar y profundizar la información relevada, pero sobre todo busca generar información nueva que no está documentada y que es de fundamental importancia para el trabajo. Este trabajo de campo, junto a la revisión de documentos e información preexistentes, permitirá un mayor análisis del caso.

El trabajo de campo consiste en el intercambio con las **principales empresas radicadas en el parque industrial y que representan los sectores productivos** de la localidad. La encuesta contiene información sobre tipo de actividad, tamaño, tipo de empresa, mercados, ventajas de la localización, tipo de infraestructura, personal, prioridades, estructura organizativa, fuentes de financiamiento, nivel de ventas, número de proveedores, número de clientes, costos y alguna forma de subsidio estatal o percepción de exenciones impositivas establecidas por la ley de Promoción Industrial N° 4618 de la provincia de Río Negro.

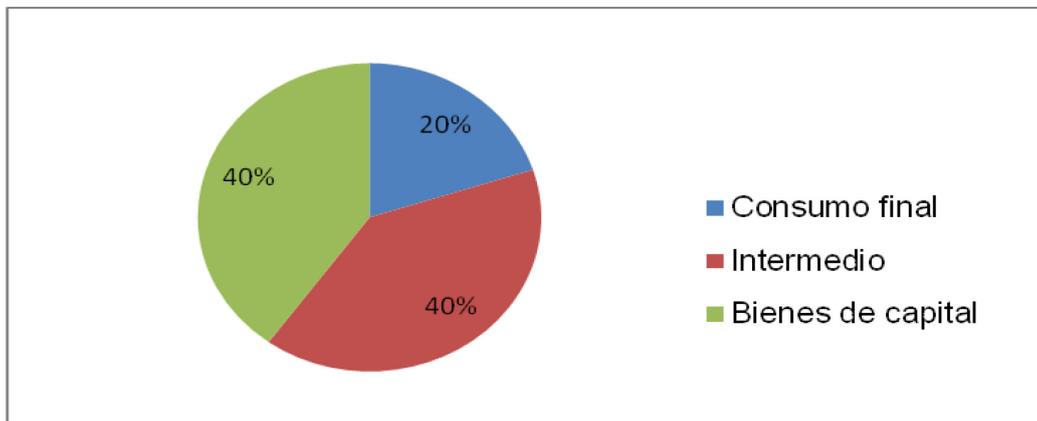
De la muestra de 10 empresas encuestadas dentro de las 27 que se encuentran en funcionamiento, dentro del Parque Industrial de Villa Regina, el 50% corresponde a empresas de producción industrial, un 20% corresponde a construcción y comercio, respectivamente, y por último un 10% a servicios. La producción es destinada a bienes de capital, consumo intermedio y en menor medida a consumo final.

Gráfico 6: Empresas por Sector



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta parque Villa Regina.

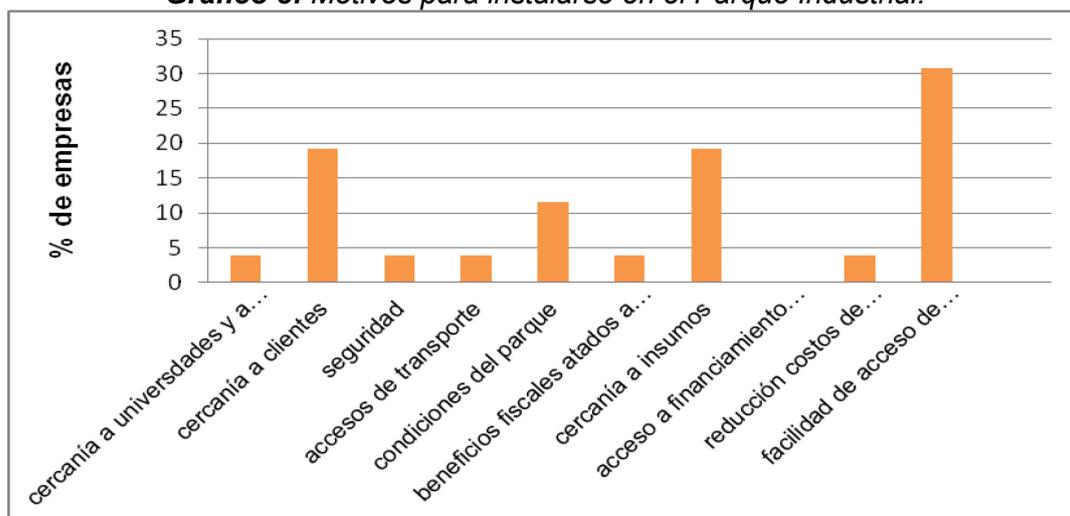
Gráfico 7: Destino de la Producción.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta parque Villa Regina.

El motivo más importante por el cual se instalan las empresas en el PI es el bajo costo de los terrenos y la financiación otorgada para su compra. Cabe aclarar que como ordenanza municipal se estableció que las empresas deberían instalarse en el espacio industrial antes que en el área urbana ya que perjudicaría la vida diaria de los habitantes. En menor relevancia, consideran la cercanía a clientes e insumos como motivo para instalarse en el mismo. Las condiciones de infraestructura del PI, se presentan como el cuarto motivo para la instalación de las empresas en el mismo. Quedan en igual importancia seguridad, cercanía a universidades, accesos de transporte, beneficios fiscales atados a la localización, reducción de costos de transporte. No teniendo incidencia ni el acceso al financiamiento blando ni las estrategias comunes de comercialización, en cuanto a la instalación de empresas en el parque (Gráfico 8).

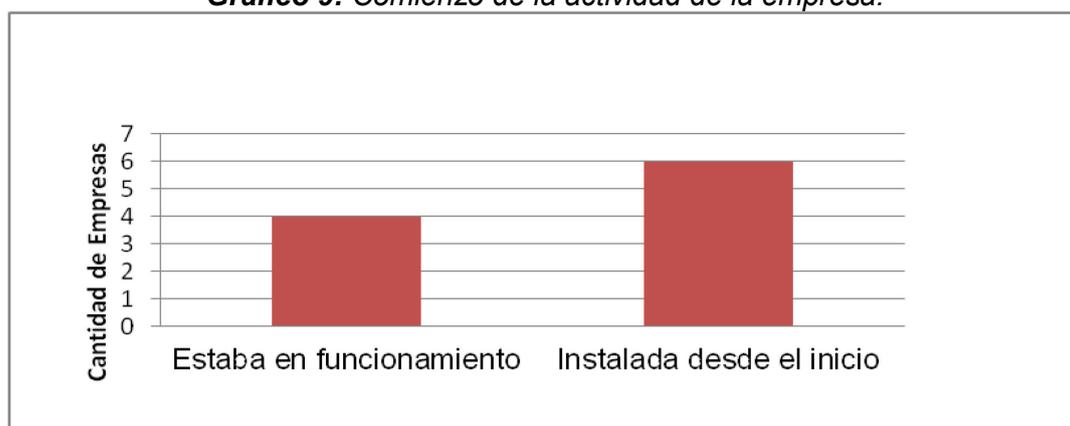
Gráfico 8: Motivos para instalarse en el Parque Industrial.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta parque Villa Regina

El 60% de las empresas encuestadas se instalaron desde su inicio en el parque industrial, mientras que el 40% restante ya estaba en funcionamiento. Los comienzos del parque industrial datan del año 1976, donde la mayor parte de las empresas tiene su fecha de inicio.

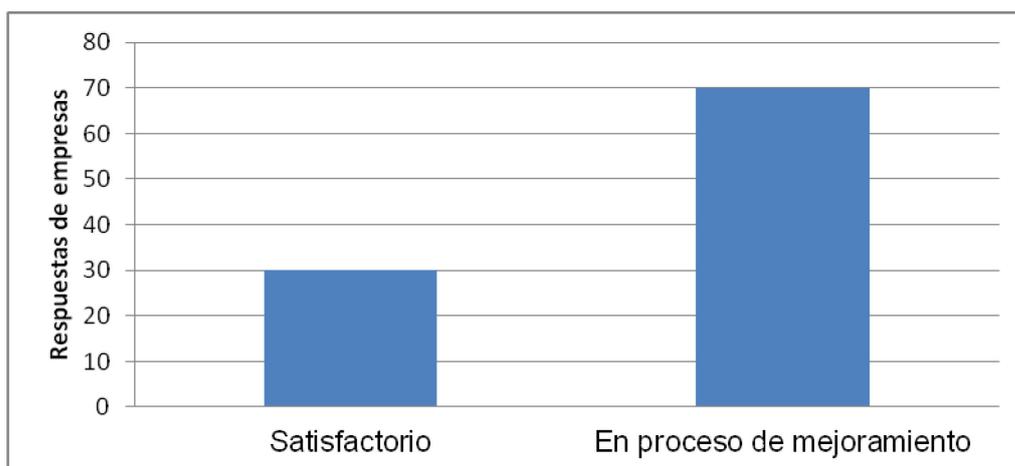
Gráfico 9: Comienzo de la actividad de la empresa.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta parque Villa Regina.

Con respecto al ambiente de negocios e infraestructura, los empresarios manifestaron que todavía hay cuestiones por mejorar tanto en la parte administrativa del parque, como de infraestructura.

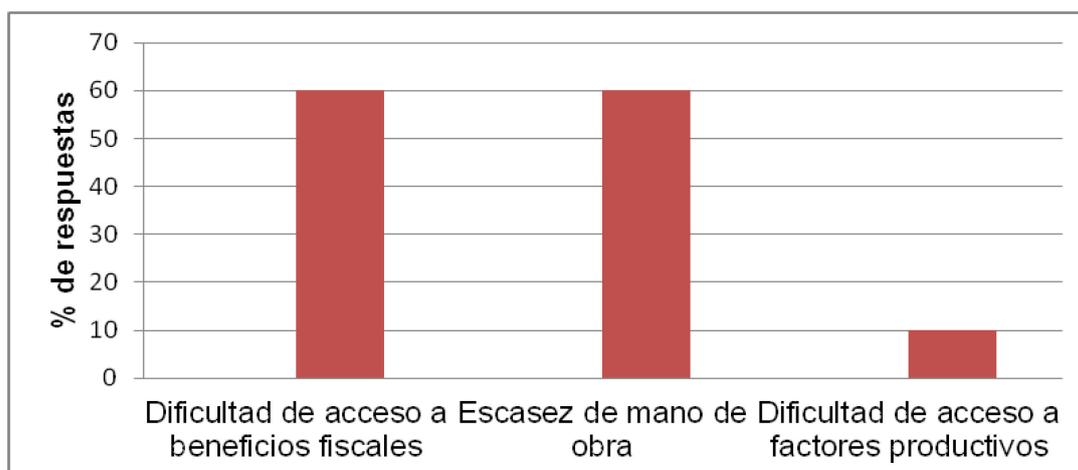
Gráfico 10: Infraestructura y Ambiente de Negocios.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta parque Villa Regina.

El acceso a beneficios fiscales es uno de los determinantes que afecta el crecimiento de la empresa. La razón no explica si deriva de altos requerimientos a la hora de solicitar estos beneficios, falta de conocimientos de los mismos, o bien que el beneficio fiscal no es significativo. Otra dificultad del crecimiento empresarial aparente es la escasez de mano de obra calificada.

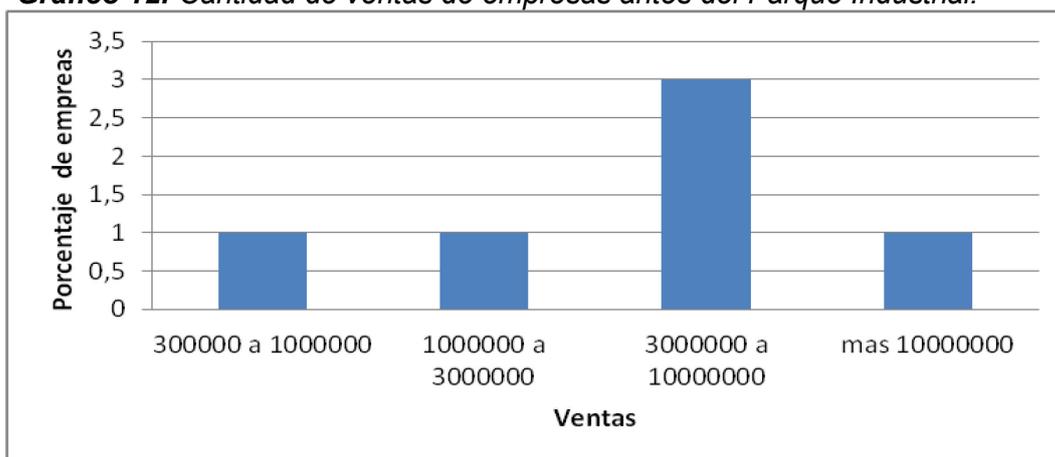
Gráfico 11: Dificultades de Crecimiento de la Empresa.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta parque Villa Regina.

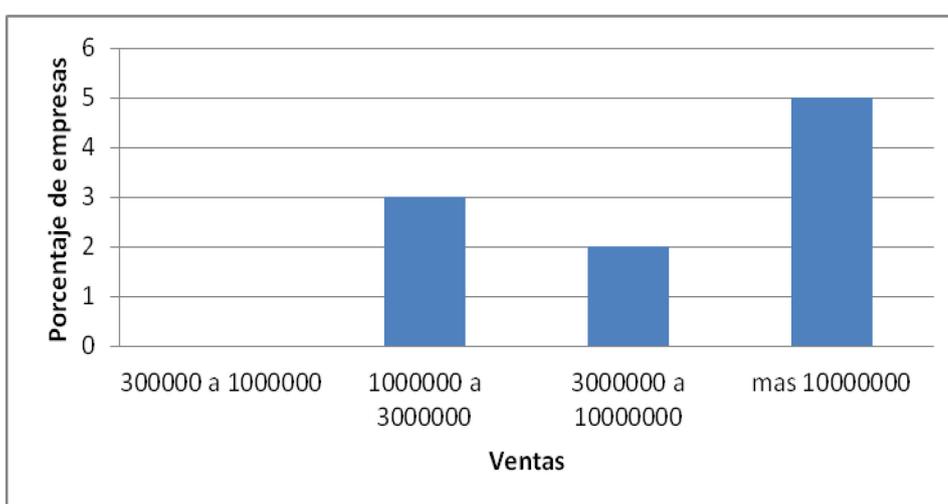
Los cuadros comparativos de nivel de ventas antes y después del parque industrial demuestran un incremento de las mismas en el rango de más de \$10.000.000 anuales registradas una vez instaladas en el parque. Esto también se debe a que el 60% de las empresas instaladas no registran ventas anteriores al parque debido a que comenzaron su actividad en el mismo. Cabe aclarar que cada empresa comenzó en un momento del tiempo distinto, algunas junto con el PI a partir de 1976.

Gráfico 12: Cantidad de ventas de empresas antes del Parque Industrial.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta parque Villa Regina.

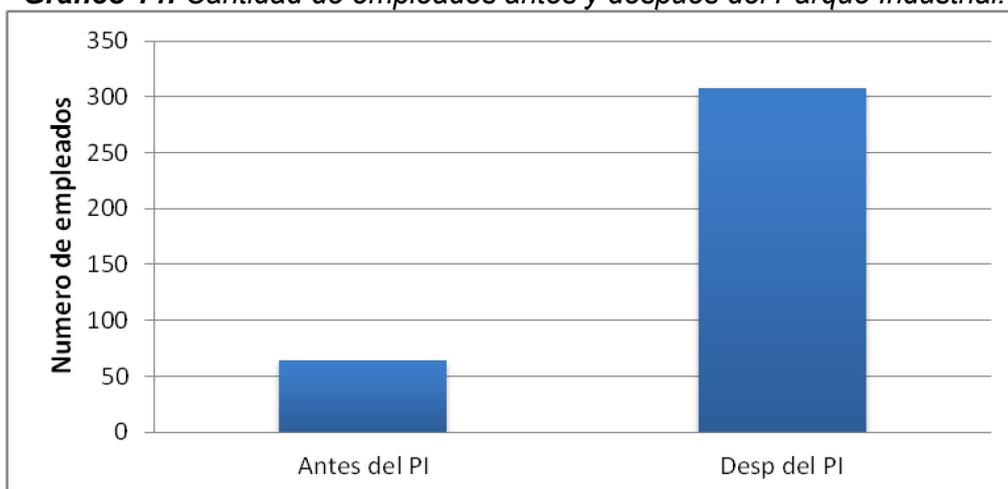
Gráfico 13: Cantidad de ventas de empresas después del Parque Industrial.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta parque Villa Regina.

Considerando a la cantidad de trabajadores, si bien después del parque industrial el total es mayor, el aumento del número se debe a que con el parque se iniciaron grandes empresas, como una productora de jugos, que concentra la mayor cantidad de trabajadores y abrieron nuevas con menor número. A su vez, las empresas preexistentes muestran una caída en el número de trabajadores.

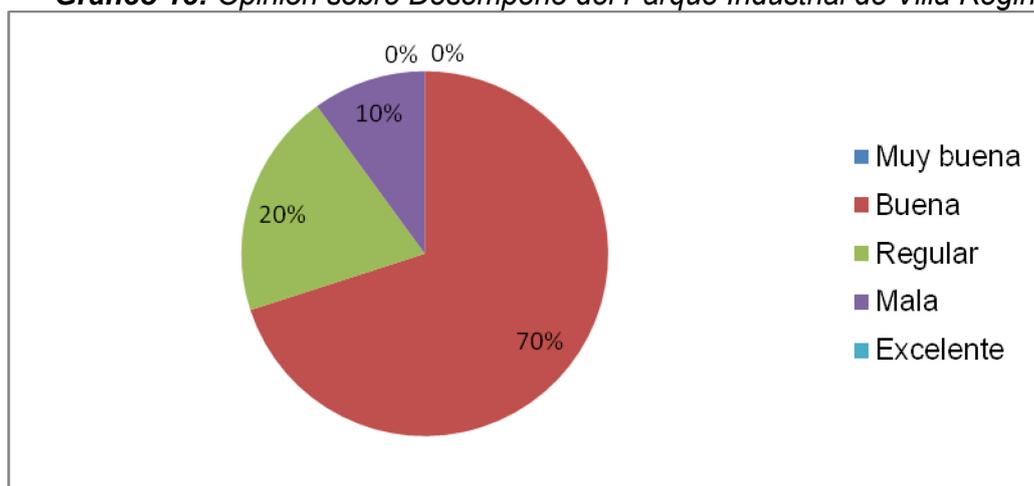
Gráfico 14: Cantidad de empleados antes y después del Parque Industrial.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta parque Villa Regina.

Con respecto a la opinión de los empresarios sobre el parque, el 70% de los encuestados respondió buena, un 20% regular y un 10% mala.

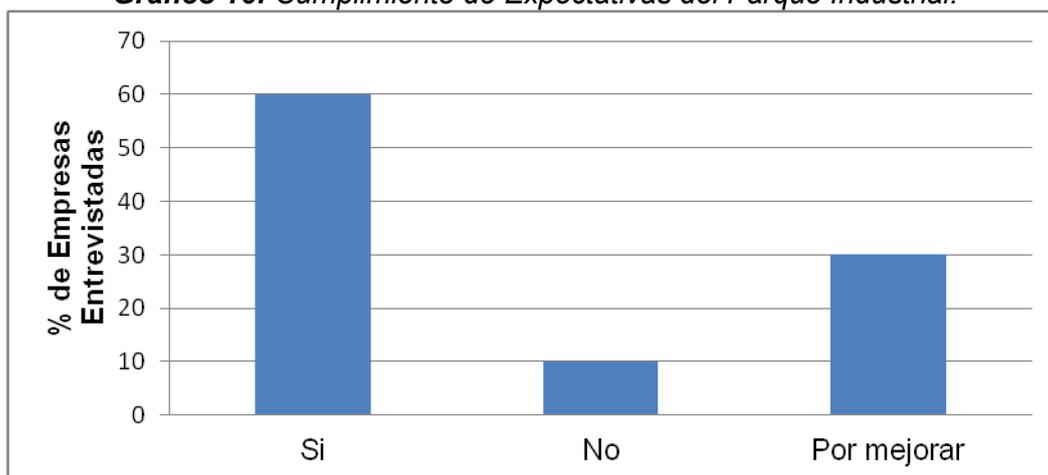
Gráfico 15: Opinión sobre Desempeño del Parque Industrial de Villa Regina



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta parque Villa Regina.

El 60% respondió positivamente sobre el cumplimiento de sus expectativas con respecto al parque, un 30% opina que hay cuestiones por mejorar y un 10% respondió negativamente.

Gráfico 16: Cumplimiento de Expectativas del Parque Industrial.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta parque Villa Regina.

En la entrevista realizada al Director de Parques Industriales de la Nación (2011-2015) se lo consulta sobre las razones de la creación de la dirección, el rol de los parques industriales, la importancia del sostenimiento de los mismos a partir de una política de seguimiento y su importancia en la economía local.

El Entrevistado considera la política de fomento de creación de parques industriales como eje de una mayor competitividad de las pymes, una mejor planificación territorial y por ende un mayor desarrollo local. Dentro de este contexto, para el funcionario, solo existen ganadores: empresas, comunidad y ciudadanos.

Como instrumento para llevar a cabo su acción, la Dirección cuenta con un programa de aportes no reembolsables (ANRs) para obras de infraestructura y créditos a tasa subsidiada para Pymes que deseen instalarse en Parques Industriales. El entrevistado no mencionó el costo fiscal de este tipo de política. No existe un “modelo ideal” sino que cada parque es el resultado de las características económicas del lugar y su desarrollo.

Con respecto a la supervivencia de los parques asegura que se cuentan con todas las políticas necesarias para garantizar la continuidad de los mismos (RENPI, ANR, tasa subsidiada, crédito fiscal, INTI, medio ambiente, etc.), pero que esto depende de cada municipio.

En base a toda la información recogida se obtienen las siguientes conclusiones:

1. Los objetivos del parque no se determinan en función de las características de la base económica regional. A ello contribuye la falta de implementación de estrategias de desarrollo local, regional y nacional.
2. Los complejos de actividad que más se destacan son Agroindustrial, y Metalmecánico. Casi no hay empresas de tecnología avanzada en el parque industrial.
3. Existe escasa compatibilidad entre las políticas de desarrollo de los gobiernos y los objetivos del parque industrial.
4. Los servicios básicos e infraestructura que se ofrecen responden a necesidades básicas y de instalaciones.
5. La localización de las empresas emplazadas no está relacionada con las estrategias de desarrollo, entre ellas, los complejos de actividad y los eslabonamientos productivos.

6. No existen redes productivas entre las empresas emplazadas en el parque ni políticas por parte de éstos a fomentarlas.
7. La selección de empresas no se realiza de acuerdo a su contribución al desarrollo de redes productivas, comerciales e interinstitucionales.
8. La administración del parque es llevada a cabo por el municipio, se realizan reuniones periódicas con los empresarios tendientes a tratar temas funcionales. Éste tipo de reuniones son informales. Por lo tanto, no existe organigrama ni funciones específicas por parte de las autoridades de los parques.

Capítulo VI: Análisis de costos y beneficios de los Parques Industriales

VI. 1. Costos y Beneficios para el Estado.

Uno de los costos para el Estado es el fiscal o llamado **gasto tributario** y esta generado con el fin de incentivar a las empresas a instalarse en los PI.

En la provincia de Rio Negro el cálculo del gasto tributario se realiza en base a la Ley Impositiva Provincial N° 5025, teniendo en cuenta los datos del año anterior. En base a esto el Gasto tributario provincial está conformado por:

1. **Exenciones en el impuesto sobre los Ingresos Brutos:** En este ítem están incluidos principalmente, Asociaciones sin fines de lucro, Cooperativas, Mutuales y Efectores sociales, etc.
2. **Inmobiliario Exenciones:** Incluyen principalmente Organismos Oficiales, Cooperativas, Corporaciones religiosas, Jubilados, Discapacitados Emergencia Agropecuaria, y Viviendas cuyo valor no supera el mínimo establecido por ley, se estima en base a las exenciones otorgadas durante el año anterior. Mas un incremento de las valuaciones inmobiliarias.
3. **Automotores Exenciones:** Incluyen principalmente a: Organismos oficiales, Mutuales, Asociaciones, Discapacitados, Emergencia Agropecuaria, etc.
4. **Bonificaciones en el Impuesto sobre los Ingresos Brutos:** Se incluyen las bonificaciones previstas en la normativa vigente, ley 5025 Título VIII
5. **Bonificaciones Impuesto Inmobiliario / Automotor:** Se incluyen las bonificaciones previstas en la normativa vigente, ley 5025

Por lo señalado anteriormente debemos aclarar que el cálculo del costo fiscal o tributario incluye, además de las actividades promovidas por la ley 4618, todas las actividades antes mencionadas, estén o no dentro de Parques Industriales. El costo fiscal total estimado para el Estado provincial, en cuanto a exenciones en IIBB, representa solo el 2% de la recaudación de dicho impuesto y las exenciones en Impuesto Inmobiliario, representa el 25%. El cálculo del gasto tributario o costo fiscal realizado en este trabajo se estima según la Ley 4618, que establece el 50% para actividades que estén bajo dicha ley según el decreto reglamentario 924/10. Siendo la alícuota de IIBB para actividades industriales del 1,8%, el gasto tributario se puede calcular de la siguiente manera:

$$(BASE IMPONIBLE - BASE IMPONIBLE * 0,50) * 0,018$$

A continuación se observa un cuadro en el cual se encuentra calculado el gasto tributario por impuesto para el ejercicio 2016. No obstante, no se puede diferenciar el gasto correspondiente a empresas que se encuentre situadas en PI.

PROVINCIA DE RÍO NEGRO
GASTO TRIBUTARIO EJERCICIO 2016
POR IMPUESTO

Ingresos brutos		
	Exenciones	90.611.642,03
	Bonificaciones	89.933.900,12
	Total	180.545.542,15
Inmobiliario		
	Exenciones	78.400.572,19
	Bonificaciones	54.530.178,90
	Total	132.930.751,08
Automotores		
	Exenciones	32.542.171,96
	Bonificaciones	134.841.390,75
	Total	167.383.562,71
TOTAL		480.859.855,94

Fuente: Ministerio de Economía de Río Negro-Anexo metodológico presupuesto 2016.-

Como el beneficio de la promoción no solo abarca PI, no es comparable con los beneficios sociales esperados de los Pis. Por lo tanto se debería evaluar el impacto de la Política Industrial, pero no es el tema de la tesis.

Otros costos son los generados por las obras de infraestructura necesarias dentro del PI que permitan la instalación de empresas dentro del predio. A éstos se le suman los costos de mantenimiento una vez realizada las obras.

A su vez, ofrecer todos los servicios a un menor costo para las empresas implica un costo social mediante la resignación de recursos o pérdida de recaudación impositiva por parte del Estado municipal o provincial.

Los criterios que justifican el establecimiento de incentivos a las inversiones se podrían resumir en desarrollo económico de la región, a través de la creación de puestos de trabajo y la expansión de la industria. Sin embargo, no hay consenso total sobre la conveniencia y utilidad práctica de los incentivos fiscales para la captación de inversiones. Algunos teóricos señalan que estos no resultan los elementos determinantes en la toma de decisiones. Especialmente las grandes compañías, en su mayoría, para evaluar la realización de inversiones suelen prestar más atención a otros factores que consideran claves, entre los cuales no se incluyen generalmente los incentivos fiscales ofrecidos en la región. Estos, por tanto, pueden influir en el análisis, pero en pocas ocasiones constituyen el aspecto decisivo.

Comúnmente, la elección del lugar donde asentar la inversión no depende en gran medida de la existencia de incentivos fiscales o de una presión impositiva alta o moderada. Los inversores simplemente se dirigirán hacia los sitios donde encuentran las mejores condiciones de inversión, no sólo en el orden económico, sino también en cuanto a la estabilidad política y social.

VI.2 Beneficios de aglomeración para las empresas radicadas

Los beneficios de aglomeración para las empresas radicadas pueden calcularse, para cada variable, tomando el valor incremental de la situación sin proyecto a la situación con proyecto (efecto directo). Esto implica tener en cuenta los beneficios por consecuencia de la concentración de las empresas en el espacio territorial, entre los cuales, podemos destacar el fortalecimiento de las relaciones entre firmas a partir de:

1. la compra conjunta de insumos y materias primas,
2. la radicación cercana de proveedores y contratistas,
3. la cercanía a los recursos naturales utilizados para producir,
4. mano de obra capacitada y disponible.

Estos en su conjunto permiten a las empresas economías de escala, incrementando su producción y, permitiendo el ahorro de costos de:

1. transporte, al estar cerca de sus proveedores y de los recursos naturales.
2. insumos, al realizar compra en conjunto con otras empresas allí situadas.
3. mano de obra, al estar capacitada dentro del PI.

Con respecto a la evidencia demostrada a partir de la encuesta realizada a empresarios y autoridades locales, algunas empresas relacionadas a la actividad principal de la región que es la fruticultura, se instalan estratégicamente cerca del recurso que es la fruta, con el fin de ahorrar costos de transporte y tener mano de obra especializada. A su vez, una de las empresas más importantes que reside en el PI, como es Jugos SA, realiza convenios con la universidad del Comahue y de Río Negro con el fin de obtener mano de obra capacitada.

Con respecto a la cercanía a proveedores, se da en el menor de los casos, no hay cadenas de comercialización definidas ni estrategias de compra por parte de los empresarios residentes.

VI.3 Beneficios para la Sociedad.

En cuanto a los beneficios que obtiene la sociedad, puede contabilizarse el derrame de:

1. sueldos y salarios por empresa dentro del parque: esto sería el cálculo de nuevos empleos por empresa por la masa salarial por el total de empresas instaladas.
2. **la sustitución de importaciones:** calculando la producción que antes era importada y ahora puede obtenerse dentro del mercado local y que este dentro del parque industrial.

No hay evidencia concreta de que el aumento de la cantidad de empresas se deba al parque industrial, por lo que tampoco el incremento de la mano de obra. Existen tres empresas grandes que concentran la mano de obra, el resto son pequeñas y microempresas, que son en general unipersonales.

VI.4 Optimización de una política de desarrollo productivo.

Para el desarrollo de una política de índole productivo, lo más importante antes de su implementación, es la creación de una institución adecuada que pueda llevarla adelante. Es preferible invertir en desarrollar esa institución que esforzarse en aplicar la política correcta con las instituciones inadecuadas. Además contar con las capacidades institucionales requeridas para explorar, diseñar, implementar, monitorear y evaluar las políticas, es clave para la viabilidad y el éxito de las mismas.

En cuanto a los PI, las cuantificaciones presentadas muestran que tienen costos bien definidos (gasto tributario) pero beneficios difusos o poco claros. No obstante, se puede pensar en estrategias complementarias que permitan avanzar en varias aristas de la actividad productiva. Una de ellas es el desarrollo de una política de clusters en los PI, que permitan eliminar o compensar obstáculos de coordinación entre las

empresas en estos ámbitos. Se induce a la formación de clusters mediante la provisión de un entorno hecho a la medida en el cual las firmas cooperan y capitalizan sus sinergias, realizando hincapié en las nuevas pymes que requieren apoyo en el inicio de su actividad. Esto les permitirá a las empresas lograr:

1. reducción de sus costos de transacción de la colaboración entre firmas, promoviendo Pymes para cooperar y lograr objetivos específicos.
2. incrementar las economías de escala en la compra/ venta.
3. acceder a mercados difíciles con altos costos de entrada.
4. participar en grupos de innovación conjunta y generar estrategias como grupo.

Un mecanismo interesante para mejorar los vínculos entre empresas es la creación de **consejos sectoriales o asociaciones empresariales** conformadas por el sector privado (cámara de comercio, empresarios) y sector público (agencias de desarrollo económico- organismos encargados de la política productiva) y también la participación de universidades y centros de capacitación. Es de gran importancia la participación del sector privado lo que permitirá conocer las demandas del sector empresarial y poder tener un diagnóstico de la situación. Además que permitirá garantizar que las medidas implementadas no estén sujetas a ciclos políticos y puedan llevarse adelante en el largo plazo.

El vínculo con universidades, centros de investigación y centros de formación es indispensable para lograr mano de obra capacitada.

Por lo antes mencionado y para alcanzar resultados se sugiere la aplicación del **Programa Integral de Desarrollo de Parques Industriales** de la provincia. Este Programa de aplicación en el territorio provincial que plantea los siguientes objetivos:

1. Atracción de empresas, como generadoras de trabajo.
2. Conformación de cadenas de valor. En la teoría económica, cuando se habla de los sistemas de productivos locales, distritos industriales o clúster, en ellos, se generan externalidades (beneficios, servicios, oportunidades, etc.) que favorecen a todas las empresas de ese sistema, distrito o clúster. Esas externalidades pueden estar generadas por "spillovers" (desbordamientos), por economías de escala o por sinergias.
3. Empleados capacitados por tipo de actividad, según el criterio de zonificación del Parque Industrial, que permitirá que se logre el llamado por Marshall "knowledge spillover" (desbordamiento de conocimiento). Esto permitirá que la mano de obra de una cadena de valor pueda ser aprovechada por todas las empresas del mismo rubro.
4. Directivos, empresas y empresarios incentivados hacia la búsqueda de nuevas oportunidades de innovación productiva.

Para el logro de estos objetivos se propone:

1. Incentivo económico a las empresas: la instrumentación de beneficios impositivos a través de certificados fiscales para el pago de impuestos relacionados a la actividad del proyecto, restringidos presupuestariamente por límites anuales para la autoridad que evalúe el proyecto y plurianuales por el gobierno de turno a actividades consideradas prioritarias.²
2. Acceso a créditos a tasas preferenciales.
3. Infraestructura adecuada del Parque Industrial a la instalación de empresas.

² Artana (1987) "Incentivos Fiscales a la Inversión Industrial"

Para acceder a estos beneficios las empresas instaladas o próximas a instalarse, deberán presentar un proyecto detallado sobre el tipo de inversión que realizarán en el Parque Industrial, en el cual las obras deberán acompañar sus planos correspondientes. También deberán presentar el balance actual de la empresa y su proyección en los siguientes cinco años detallando mano de obra contratada y a contratar.

También se propone la creación de Redes empresariales, cadenas de valor y alianzas estratégicas del sector público con el privado, a través de:

1. Capacitación de empresarios, empleados, instituciones educativas y directivos del Parque Industrial, de los beneficios del trabajo conjunto, permitiendo así el logro de sinergias.
2. Adecuado criterio de delimitación del Parque Industrial por zonas según actividad económica.
3. Reuniones periódicas informativas de la Dirección del Parque con empresas del Parque Industrial y empresas interesadas, que provean de bienes y servicios a las ya instaladas.
4. Convenios con Universidades y otras instituciones educativas a través de pasantías y capacitación continua de acuerdo a las necesidades demandadas. En síntesis, se busca fortalecer e integrar los distintos tejidos productivos a nivel regional mediante el fomento de trabajo asociativo de empresas, sector público y de Instituciones académicas y de Investigación y Desarrollo.
5. Empresas madrinadas de cualquier rama o sector que quieran invertir en emprendimientos nuevos. Por ejemplo, las Empresas Madrinadas pueden, mediante esta herramienta, fortalecer su cadena de valor invirtiendo en proveedores y/o clientes. Teniendo prioridad aquellas que muestren un proyecto de innovación productiva. Esta a cambio recibirá un bono de crédito fiscal del 50% de los aportes declarados que fueron dirigidos hacia la nueva empresa perteneciente a su cadena de valor cuyo destino será para financiar parte del proyecto de inversión de la misma
6. Utilizando la misma modalidad de crédito fiscal como instrumento destinado a financiar proyectos de capacitación presentados por empresas que implique un incremento en su productividad mediante el fortalecimiento de las competencias laborales de los trabajadores ocupados o próximos a ingresar. Les permite a las mismas obtener reintegros por sobre la inversión que realicen en la capacitación de sus recursos humanos, ya sea en actividades abiertas, dictadas en instituciones públicas o privadas; o cerradas, como cursos a medida de la empresa. El beneficio se hace efectivo a través de la emisión de un certificado de Crédito Fiscal (bono electrónico) aplicable a la cancelación de impuestos nacionales.
7. Las empresas deberán presentar un esquema detallado de sus necesidades de capacitación según la nomina de empleados.

Capítulo VII: Conclusiones

El objetivo de este trabajo es evaluar la existencia de los Parques Industriales como política de Desarrollo Productivo. Su principal contribución consiste en realizar un análisis sobre un Parque Industrial en una localidad determinada, el caso particular es Villa Regina, ubicada en la provincia de Río Negro.

Se realiza un trabajo de campo compuesto por entrevistas a empresarios situados dentro del Parque Industrial como parte de la información valiosa para determinar su aplicación y sus efectos sobre los empresarios y por ende en la comunidad en general.

Por otro lado la obtención de información a través de entrevistas a integrantes del sector público que intervienen en el funcionamiento del PI y otros organismos como la Secretaría de Industria de la provincia, funcionarios encargados en su momento del Programa Nacional de Parques Industriales y el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).

Las limitaciones del trabajo se concentran en la falta de información correspondiente a datos sobre gasto tributario provincial definido en PIs y balances de las empresas.

En términos generales y teniendo en cuenta lo observado, los **Parques Industriales se consideran para el Estado, como una herramienta válida de crecimiento ordenado y de manejar incompatibilidades de orden territorial.**

Las ventajas de instalarse en el Parque Industrial para las empresas, radican en la disponibilidad de terrenos y servicios a bajo costo. No hay evidencia concreta que una de las ventajas más importantes del PI sea la mejora de la competitividad de las empresas una vez instaladas en el mismo.

El aprovechamiento de “sinergias” a través de la compra conjunta de insumos, compartir clientes y proveedores, tecnología e innovación, mano de obra calificada, entre otras, no es considerado por los empresarios quienes en algunos casos desconocen de estos beneficios.

La carencia de una estructura a nivel provincial que se encargue del fomento de Parques Industriales, y de la instalación de empresas, hace que no haya una información clara hacia los interesados en invertir en la localidad y/o provincia. Los Parques Industriales, como un medio de evolución de la industria deben generar confianza y certidumbre a los inversores y usuarios.

Organismos provinciales como la Dirección de Industria y Comercio poseen gran concentración de la información en pocas personas, con baja profesionalización. Esto sumado también los cambios institucionales hace casi imposible el trabajo conjunto con otros organismos de apoyo como el INTI.

No hay evidencia concreta de ganancias de aglomeración significativas para el Estado. Una política implementada a medias solo lograra escasos resultados. Por lo que resulta necesario implementar acciones concretas para poder lograr resultados, a través de la creación de instituciones capacitadas para poder llevar adelante estas políticas y lograr vínculos con el Sector Privado para poder conocer las necesidades de los sectores a fin de diseñar las políticas correctas.

Bibliografía

1. Aitken B. y Harrison A (1999). Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review* .
2. Altenburg, T y Staner Meyer J.(1998). How to Promote Clusters Policy Experiences from Latin America.
3. Artana, D. (1987). Incentivos Fiscales a la Inversion Industrial.
4. Azpiazu, D. (1986). La promocion Industrial en Argentina, 1973-1983. Efectos e implicancias estructurales. CEPAL.
5. Baptista, R. y Swam P. (1998). *Do firms in clusters innovate more?* Research Policy 27 (1998) 525–540.
6. Briano L., F. F. (2003). El lugar de la industria: Los parques industriales en la reestructuración productiva y territorial de la Región Metropolitana de Buenos Aires. Chile.: EURE.
7. Consejo Federal de Inversiones. (2006). Relevamiento de Parques Industriales, Areas Industriales e Incentivo a la Inversion. Rio Negro.
8. Crespi G., Fernandez Arias E. y Stein E. (2014). Como repensar el desarrollo productivo. Politicas e Instituciones solidas para la transformacion economica. Banco Interamericano de Desarrollo.
9. Cristini, M., Bermudez G. y Moskovits C. (2012). El distrito tecnologico de Buenos Aires: Características, evolucion y proyeccion de su impacto economico. Buenos Aires, Argentina: FIEL.
10. Decreto 915/2010. (2010). Programa Nacional de Desarrollo de Parques Industriales Públicos . Argentina.
11. Decreto Nacional 915/2010. Boletín Oficial. Buenos aires, Argentina, 28 de Junio de 2010.
12. Ernes, F. (2008). *Evaluacion Social de Proyectos de Inversion*. Pearson Educacion de Mexico S.A.
13. Farah, P., Ramos F. y Thomasz E. (2007). El Gasto Tributario en los Impuestos Provinciales. Coordinacion tecnica del Consejo Federal de Resposabilidad Fiscal.
14. Ferra, C. (2000). *Evaluacion Socioeconomica de Proyectos*. Instituto Tecnologico y de estudios Superiores de Monterrey.
15. Folta T., Cooper A y Baik Y.(2006). Geographic cluster size and firm performance. Journal of Business Venturing 21 .217–242.
16. Gordon I y Mc Cann P. (2000). Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? Urban Studies, Vol. 37, No. 3, 513–532.
17. Iammarino S. y Mc Cann P (2006). The structure and evolution of industrial clusters:Transactions, technology and knowledge spillovers. Obtenido de www.sciencedirect.com .
18. Iglesias Piña, D. (2014). Incidencia de las políticas públicas en el crecimiento de los parques industriales en México, 1953-2010. Regional and Sectoral Economic Studies.
19. Industrial, S. A. (2014). Con Parques Industriales se federaliza la produccion. *Ambito Financiero* .
20. Ketels, C. (2014). *The Development of the cluster concept—Present experiences and further developments*. Obtenido de <https://www.researchgate.net/publication/268059813>.
21. Krugman, P.(1991). Increasing returns and economic geography. *Journal or Political Economy* 99-3 .
22. Kurgman, P. (1992). *Geografia y Comercio*. Antoni Bosch.
23. Ley N° 4618. Legislatura de la provincia de Rio Negro. Viedma, Rio. Negro 18 de noviembre de 2010.

24. Ley Impositiva 5025. Boletín Oficial. Viedma, Rio Negro, 12 de enero de 2015.
25. Ley N° 21.608. Boletín Oficial, Buenos Aires, Argentina, 13 de julio de 1977.
26. López-Rodríguez, J y Faiña A. (2008). *Aglomeración espacial, Potencial de Mercado y Geografía Económica*. Fundación de las cajas de ahorros-documento de trabajo 388.
27. Lorenzo A. y Maletti E. (2014). Informe Final Capitulo Economico Productivo y Ambiental. Proyecto Regina. Consejo Federal de Inversiones.
28. Losch, A. (1954). *The Economics of Location*. Yale University Press.
29. Marshall, A. (Reimpreso 1961). *Principles of Economics*. Macmillan.
30. Nadvi K. y Schmitz H. (1994). *Industrial Clusters in Less Developed Countries: Review of Experiences and Research Agenda*. Obtenido de <https://www.researchgate.net/publication/293236245>.
31. Ordenanza N° 112/12. Boletín Oficial. Villa Regina, Argentina, 2012.
32. Ortegón E, P. J. (2005). Identificación, preparación y evaluación de Proyectos de Inversión Pública. Chile: ILPES.
33. Porter, M. (2004). Location, Competition and Economic Development: Local
34. Resolución 015/10. Dirección general de Rentas. Viedma, Rio Negro, 2010.
35. Rodríguez Miranda A., T. C. (2012). La herramienta "Parques industriales" y el desarrollo territorial: algunas reflexiones sobre la iniciativa en Uruguay. Instituto de Economía y Ministerio de Industria, Energía y Minería de Uruguay.
36. Rodríguez Pose, A. y Hardy D. (2012). Technology and Industrial Parks in Emerging Countries. Panacea or Pipedream? Springer.
37. Sica, D. (2001). Industria y Territorio: Un Análisis para la provincia de Buenos Aires. Chile: ILPES.
38. Sosa Morales, M. (2004). *Estudio de Factibilidad Financiera de un Parque Industrial en el Valle de Quetzaltenango*. Universidad Francisco Marroquí. Facultad de Ciencias Económicas de Guatemala.
39. Tella G. y Robledo, L. (2011). Gestionar áreas industriales: estrategias para el desarrollo económico local. *Mercado y empresas para servicios públicos*. N°64.
40. Weber, A. (reimpreso 1971). The theory of the location of industries.

Anexo

I. ENCUESTA PARQUE INDUSTRIAL VILLA REGINA.

El objetivo de esta encuesta es reunir los datos que permitan evaluar el impacto socioeconómico de la instalación de un parque industrial en una determinada zona, en este caso Villa Regina y alrededores.

Rogamos contestar dentro de los 20 días de la recepción.

Para responder marque con **X** o siga las indicaciones. En los casilleros monetarios utilice valoración en pesos; 0 (cero) si no registra pago, y **NC** si no tiene disponible el dato o prefiere no suministrarlo.

I. Características generales de la empresa

I. 1. Actividad principal de la empresa (especificar el tipo de actividad en Tics)

I. 2. Tipo de empresa:

- 1-servicios
- 2-agropecuaria
- 3-Otros, especificar

I.3. Destino del bien a producir

- 1-consumo final
- 2- intermedio
- 3-bienes de capital

I.4. Año de fundación

I.5. Ubicación su empresa

- a. Está en funcionamiento en el parque industrial de Villa Regina

SI **NO**

- b. Tiene aprobado los beneficios y está en la etapa previa a concretar su instalación allí

SI **NO**

I.6.Ubicación de los mercados localidad-provincia- región- territorio nacional- exterior.

I.7.Motivo por el cual se instalo en el parque industrial.

Cercanía a Universidades y a otras empresas TICS	
Cercanía a clientes	
Seguridad	
Accesos de transporte	
Condiciones del PARQUE (espacios verdes, infraestructura adecuada)	
Beneficios fiscales atados a la localización	
Cercanía a insumos	
Acceso a financiamiento blando	
Reducción costos de transporte	
Facilidad de acceso de compra a los lotes del parque	
Estrategias comunes de comercialización o compra de insumos en forma conjunta	

I.8. Al momento de la presentación de su proyecto para obtener los beneficios de radicación sujeto a la ley de promoción industrial, su empresa (indique la opción con X):

- a) Estaba en funcionamiento
- b) Pertenece a un holding o es parte de la operatoria de otra empresa o casa matriz
- c) Fue proyectada desde el inicio para instalarse en el parque industrial

I.9. Al momento de su establecimiento efectivo en el Parque industrial ¿Cerró alguna antigua localización para instalarse en el mismo?

SI NO

I.10. En caso afirmativo: ¿en dónde?

- Villa Regina
- En otra Localidad de la Provincia
- En el exterior
- En otra Localidad de la Argentina

I.11. Su compañía ¿posee sucursales, plantas o filiales en otras localizaciones del país?

En caso afirmativo ¿en qué ciudad/ciudades?:

I.12. Encuentra que la infraestructura y el ambiente de negocios del parque industrial es:

- a. Muy Satisfactorio
- b. Satisfactorio
- c. En proceso de mejoramiento, a medida que se concretan las inversiones públicas y privadas.
- d. No satisfactorio

I.13. Su empresa opera bajo la forma de:

- Sociedad anónima
- SRL
- Sociedad de hecho
- Empresa unipersonal
- Otras(especificar)
.....
.....
.....

I.14. Posee deuda actualmente

SI NO

I.15 Endeudamiento actual:

Monto: _____ Plazo de cancelación: _____ Cuotas: _____

Créditos subsidiados por el estado _____ Créditos a través de entidades privadas _____

I.16 Su empresa es:

De capital extranjero (51% o más en manos de extranjeros)

De capital nacional

I.17. ¿Cuántos metros cuadrados totales utiliza en su establecimiento? ____ mts²

I.18. Clasifique los factores que determinan las ventajas de la localización actual de su establecimiento

	Muy importante	Importante	Sin importancia
Cercanía a Universidades y a otras empresas TICS			
Cercanía a clientes			
Seguridad			
Accesos de transporte			
Condiciones del PARQUE (espacios verdes, infraestructura adecuada)			
Beneficios fiscales atados a la localización			
Cercanía a insumos			
Acceso a financiamiento blando			
Reducción costos de transporte			
Facilidad de acceso de compra a los lotes del parque			
Estrategias comunes de comercialización o compra de insumos en forma conjunta			

I.19. Dificultades en el crecimiento de su empresa debido a:

Dificultad de acceso a beneficios fiscales o créditos blandos	Escasez de mano de obra calificada
Falta de capacitación adecuada a su empresa	Dificultar de acceso a factores productivos

Otros (mencionar):

II. Evolución reciente de la empresa:

II.1. El personal de su empresa está integrado actualmente por (indique número):

Antes de su instalación en el parque industrial:

Dueño único o socios
 Profesionales para investigación y desarrollo
 Profesionales para prestación de servicios y ventas
 Profesionales de administración
 Otra planta profesional y técnica
 Empleados de planta y administrativos
Total de planta de personal excluyendo socios

Número de personas

Después de su instalación en el parque industrial:

Dueño único o socios
 Profesionales para investigación y desarrollo
 Profesionales para prestación de servicios y ventas
 Profesionales de administración
 Otra planta profesional y técnica
 Empleados de planta y administrativos

Número de personas

II. 2 La siguiente tabla presenta alternativas para aspectos claves de las empresas, su evolución y obstáculos potenciales. Marque con una X las celdas que mejor representan a su empresa en cada ítem (para cada ítem tiene 5 alternativas, elija sólo una de ellas).

1. Su prioridad principal hoy es	2. Su estructura organizativa es:	3. Para su producto y mercado se preocupa por:	4. Sus fuentes de financiamiento principales son:
Desarrollar la visión del negocio y definir el mercado	Informal	Identificar mejor la demanda	Capital propio
Producir y desarrollar clientes	Administración de los socios	Dependencia de un único producto y/o los canales de venta son pocos.	Capital propio, capitalistas de riesgo y crédito comercial
Expandir el negocio	Inclusión de administradores profesionales	Ampliar clientes y expandir canales de venta	Ídem anterior más créditos bancarios
Financiar el crecimiento	Administración centralizada con monitoreo por funciones	Ampliar productos y alcanzar cobertura geográfica nacional	Ídem anterior más créditos bancarios para nuevos proyectos
Analizar la productividad y acceder a nuevos mercados	Descentralización en unidades de negocios	Defender la participación de mercado e internacionalizarse	Fondos propios y acceso a mercado de capitales

II.3 Marque nivel de ventas del año antes y después de su instalación en el parque industrial.

Antes

Menos de 100.000 pesos anuales	<input type="checkbox"/>
Entre 100.000 y 300.000	<input type="checkbox"/>
Entre 300.000 y 1.000.000	<input type="checkbox"/>
Entre 1.000.000 y 3.000.000	<input type="checkbox"/>
Entre 3.000.000 y 10.000.000	<input type="checkbox"/>
Más de 10.000.000	<input type="checkbox"/>

Después:

Menos de 100.000 pesos anuales	<input type="checkbox"/>
Entre 100.000 y 300.000	<input type="checkbox"/>
Entre 300.000 y 1.000.000	<input type="checkbox"/>

- Entre 1.000.000 y 3.000.000
- Entre 3.000.000 y 10.000.000
- Más de 10.000.000

II.4 Nivel y tipo de costos del año antes y después de su instalación en el parque industrial.

Antes

Costos fijos:

Costos variables:

Después

Costos fijos:

Costos variables:

II.5 Exporta algún porcentaje de sus ventas

SI NO

II.6. Qué porcentaje de sus ventas diría que invierte en Investigación y Desarrollo de servicios y productos

- Más del 20%
- Entre 10 y 20%
- Entre 5 y 10%
- Entre 2 y 5%
- Menos del 2%
- No se realizan tareas de Investigación y Desarrollo

II.7. ¿La compañía posee alguna patente, marca, diseño industrial o modelo?

SI NO

Si no posee ¿planea registrar alguno en los próximos tres años?

SI

NO

II.8. ¿Con cuántos proveedores en promedio trabaja en un año?

II.9. ¿Con cuántos clientes en promedio trabaja en un año?

II.10 ¿Su empresa se ha acogido a algún régimen de promoción de las actividades.

Créditos subsidiados

Subsidios

Crédito fiscal

III. Perspectivas.

De acuerdo con su plan de negocios, puede indicar qué espera para los próximos años en términos de los siguientes ítems:

	2015	2016	2017
Ventas (variación anual en %)			
Planta de profesionales (número de personas)			
Planta de personal no profesional (número de personas)			
Metros cuadrados de su establecimiento (mts ²)			
Inversión en investigación y desarrollo			

Participación del Estado (políticas activas referidas a promoción industrial)

Excelente Muy buena Buena

Regular Mala

Cumplió con sus expectativas el parque industrial?

- Desea incluir algún comentario final

.....

.....

II. ENTREVISTA AL DIRECTOR NACIONAL DE PARQUES INDUSTRIALES.

1. Razones por las que se crea la Dirección de Parques industriales.
 2. Existen ganadores y perjudicados con respecto a los parques?
 3. A su parecer, cuáles serían las ventajas y costos (económicos y sociales) de los parques industriales.
 4. Rol del estado en la creación y mantenimiento de los Parques Industriales.
 5. ¿Cómo se maneja la Dirección de Pis en el caso de parques industriales creados por privados?
 6. ¿Qué política de seguimiento se realiza por parte del Programa para lograr el cumplimiento de las inversiones y de la continuidad de los parques?
 7. Muchos parques caen en desuso. ¿Cómo hacer para que no queden a disposición de los cambios políticos o de gestión y al interés del político de turno?
 8. Una solución: organismos de apoyo de esta política a nivel provincial? Existe vinculación con la dirección de parques industriales? O actúan en forma independiente?
 9. ¿Cuánto dinero en ANR fue otorgado en total país y provincia? Coinciden con los datos de la página web?
 10. ¿Qué criterio son tomados en cuenta a la hora de la evaluación de aquellos parques que realicen el trámite para el RENPI.
 11. ¿Hay un “modelo ideal” para que un parque industrial sea exitoso?
 12. ¿Qué políticas de apoyo se consideran importantes para los parques?
 13. ¿Qué dificultades observa en los parques en el momento de realizar los trámites para el RENPI?
-
- 1) La Dirección se crea para dar respuesta a las demandas de la gran cantidad de parques que se fueron creando en el territorio nacional (80 en 2003 – 400 en 2015). Para apoyar a los municipios en la creación, modernización, consolidación y desarrollo de los parques.
 - 2) Solo ganadores: empresas, comunidades y ciudadanos.
 - 3) Ventajas: competitividad de las pymes, mejor convivencia de los vecinos y desarrollo económico local. Costos: los derivados de la inversión.
 - 4) El 80 % de los parques son públicos. Por lo tanto, el sector público local (provincia/municipio) tiene el rol de liderar los procesos. El estado nacional, genera políticas para ayudar sostener los mismos (ANR por ejemplo) y para facilitar el alojamiento de empresas (créditos a tasa subsidiada por ejemplo)
 - 5) Se inscriben en el RENPI y tienen los mismos beneficios que los públicos, salvo los subsidios para obras intramuros (ANR) que son solo para públicos.
 - 6) Se monitorea y audita el proyecto monetizado con ANR. Se aprueban (o no) las rendiciones pertinentes.
 - 7) No conozco parques que habiendo sido creados y funcionando, caigan luego en desuso. Proyectos de parques puede ser, pero es incumbencia de la autoridad local ya que por Constitución Nacional son las provincias / municipios quienes tienen facultades en el tema tierras (facultades no delegadas)
 - 8) Los organismos provinciales, donde los hay, en términos generales articulan con nosotros.
 - 9) Coincide con los datos
 - 10) Que presenten la documentación solicitada (está en la página). Teniendo esa documentación y aprobada por nosotros, se inscribe sin otra barrera de entrada.
 - 11) No lo hay. Tiene que tener una infraestructura y gestión acordes con sus objetivos. No es lo mismo el parque de Pilar que el de Perico, por citar solo dos ejemplos de realidades distintas.

- 12) Todas nuestras políticas (RENPI, ANR, Tasa subsidiada, Crédito Fiscal, INTI, Medio ambiente, Expertos, SPL, etc.) creemos que son apropiadas.
- 13) En los parques más viejos, la documentación que acredite tenencia de la tierra (escrituración y planos). En las provincias con ley provincial 'dura', el trámite de reconocimiento provincial. Catastro y Autoridad del Agua son también trámites a veces lentos para los parques en provincias.