

práctica individuos o grupos influyentes pueden controlar la política de localización dirigiendo hacia determinadas áreas o zonas proyectos -públicos o propios- importantes, incluso allí donde la planificación está estrictamente centralizada (cfr. Hamilton, F.E.I., 1971, p. 304).

Es tentador perderse, aún cuando inicialmente se haya planteado la ubicación de los actores en clases sociales, en reflexiones sobre los sociogrupos sin considerar la dinámica y estructura social.

El reconocimiento de la distancia jerárquica e incluso de la oposición entre "los de arriba" y "los de abajo" no implica realmente la idea de conflicto de clases, pues estas oposiciones pueden ser una consciencia de nivel, o la presentación social de una imagen no social del mundo, que procede por parejas de oposición en cualquier orden. Tampoco hay que ver en el reconocimiento de las jerarquías de autoridad el signo de una percepción de oposiciones de clases. Oponer a jefes y subordinados (Director del hospital vs enfermero, General vs soldado, Jefe de Departamento vs obrero) es reconocer la propia condición de miembro de una organización, de una agrupación particular; no es necesariamente presentar un análisis de la sociedad.

Existe una visión de clase cuando no solamente existe una consciencia de distancia sino también una contradicción social; de una explotación de quienes ocupan una posición privilegiada en la posesión de los medios de producción.

Así, los conflictos entre dirigentes de sociogrupos de una misma clase no pueden ser confundidos con conflictos de clase (vgr. la categoría de los industriales, con frecuencia, es más sensible a las constricciones de la familia o del grupo económico que a las de la clase económicamente dominante). Puede hablarse de traición, pero no de explotación o alienación.

La separación que acaba de hacerse al diferenciar los conflictos que se refieren a las organizaciones y los situados al nivel de poder de decisión económica reafirma la necesidad de una separación analítica entre empresa y empresarios.

Estas reflexiones-adaptaciones ayudan a entender cómo la misma integración hace más vulnerable a los actores, prohibiéndoles encerrarse en su propia esfera. La necesidad de beneficios^{*/} obliga a los directores a salir de la empresa y convertirse en "dirigentes" sociales para incidir sobre el control de la organización social. De aquí que la ubicación de la empresa y sus establecimientos no se define ya sólo por sus condicionantes técnico-económicas, sino también por la penetración de sus capitanes en el sistema político. La concepción mecanicista de la localización manufacturera se reemplaza por una imagen de un entorno mutable en el que los empresarios tienen la capacidad de acondicionar el espacio ubicacional que demandan sus industrias.

^{*/} Omitimos deliberadamente la palabra "máximo" ya que ésta expresa un ideal y no la realidad. Tratándose de situar exactamente el mismo negocio o fábrica, no habrá dos empresarios privados que juzguen las alternativas de localización con el mismo beneficio "máximo" cuantitativo. De hecho, "la mayoría de las tomas de decisión humanas, sean individuales o colectivas, se interesan por hallar y seleccionar alternativas satisfactorias; sólo en casos excepcionales se interesan por ... alternativas óptimas". Lo uno, sin embargo, no es inferior a lo otro (cfr. Hamilton, F.E.I., 1981, p. 302).

Si retomamos estas ideas para ser aplicadas a un estudio de caso, es posible condensarlas en tres acápites:

a) Posición y naturaleza dentro de la esfera económica. Hay circunstancias peculiares a cada clase de empresarios que influyen en la elección de una localización para su empresa.

En el caso de los empresarios individuales los estudios de costos comparativos para justificar o rehusar "arranques" no son comunes; entran en consideración, más bien, factores personales de naturaleza parcialmente económica (buenas relaciones financieras) o puramente sociales (aficiones). Pero

... Cuando una empresa crece y se convierte en una Sociedad Anónima los factores personales se subordinan al interés de los accionistas y a la eficiencia de la fábrica... las decisiones de localización es tán influidas por los intereses de la Sociedad que comprenden las eficientes relaciones espaciales, técnicas y socioeconómicas de la nueva fábrica con fábricas ya existentes y la división del mercado para asegurar los adecuados suministros de los productos a zonas de mercado existentes o potenciales. Las grandes empresas se esfuerzan en comparar los costos de localización a causa de los mayores riesgos que corren teniendo en cuenta su mayor escala. (Hamilton, p. 304, subrayado nuestro).

Podríamos agregar una clasificación más dentro de la Sociedad Anónima: empresarios pertenecientes a grupos económicos, entendidos estos últimos como

... todo conjunto estable y relativamente poderoso de firmas relacionadas entre sí por el capital y el poder de decisión de dirigentes comunes. (Vinhas de Quieroz, M., et al. 1965, citado por Cordero, S. y Santín, R., 1977).

En este tipo de empresarios las decisiones locacionales corresponden a un estilo de Sociedad Anónima de la que son parte, pero por su "transversalidad" en la estructura económica (cuestión que trataremos enseguida) merece

un trato diferenciado al de únicamente "gran empresa".

Por su posición, podemos hablar de empresarios ubicados en actividades de prioridad nacional, de gran o poco dinamismo y/o básicas o no a la localidad.

b) Relación con otros actores o sociogrupos de actividad. Para destacar la fuerza locacional que pueda tener la influencia de o sobre los otros es menester considerar actividad, localidad y esfera. Así, es posible hablar de la relación de los sociogrupos manufactureros con otros de:

i) la localidad que operan en la misma rama y/o actividad.

ii) la localidad que operan en otra rama y actividad.

iii) no locales de la misma rama y/o actividad fuertemente vinculados a distinto espacio y legado histórico (vgr. transnacionales).

iv) no locales de otra rama y actividad.

v) con otros actores de otras esferas (vgr. política, cultural, ideológica, etc.), asentados en la localidad o fuera de ella.

Estas relaciones pueden ser directas o personales y/o a través de organismos tales como cámaras o asociaciones.

c) Cobertura económica o "transversalidad". En una relación no sólo son importantes las características de los actores con los que un determinado sociogrupo podría relacionarse, sino que también son relevantes las características económicas de este último. Nos referimos específicamente a los empresarios que operando en grupos económicos se desarrollan también en otras ramas y/o actividades de la localidad o fuera de ella. Esto, por supuesto, les confiere un margen de maniobra ubicacional mas amplio que el que tuviesen con un horizonte económico más limitado.