





**Relevamiento de la Matriz
Productiva de Bell Ville**

Relevamiento de la Matriz Productiva de Bell Ville

Diagnóstico de la estructura productiva de la ciudad a partir de información relevada en empresas locales.

COORDINA



AUTORIDADES

Autoridades e instituciones que hicieron posible el mpbv

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

PRESIDENTE:

Cr. JUAN MANUEL MORONI (Intendente Municipal)

VICEPRESIDENTE:

Cra. NOELIA FERRARI (Concejo Deliberante)

SECRETARIO:

JESÚS DÍAZ (SUDECOR)

TESORERO:

LUCAS EMMANUEL CASTERÁ (Cer Bell)

VOCAL TITULAR N° 1:

OSCAR FACUNDO URBANO (Cer Bell)

VOCAL TITULAR N° 2:

SONIA CASAS (Concejo Deliberante)

VOCAL TITULAR N° 3:

Ab. MATÍAS ALEJANDRO RAMAZOTTI (FUPEU)

VOCAL TITULAR N° 4:

JULIO PIETRANTONIO (INTA)

VOCAL SUPLENTE N° 1:

Cr. RICARDO BONINI (Sec. de Economía Municipalidad de B.V)

COLABORADORES

- Federico Stival (SUDECOR)
- Marcelo Filippi (Ex miembro del Consejo de Administración)
- Noelia Orlando (Cer Bell)
- Melina Pranzoni (INTA)

COMITÉ EJECUTIVO

GERENTE GENERAL:

Lic. FEDERICO ALEJANDRO PROIETTI

DIRECTOR EJECUTIVO:

Lic. IGNACIO JORGE CANCE

COORDINADORA:

Lic. NOELIA SUHR

SOCIOS DE FUNDELO

- Municipalidad de Bell Ville
- Centro de Empresarios Regional (CER BELL)
- Cooperativa de Emprendimientos Múltiples SUDECOR Litoral Limitada.
- Fundación Para la Enseñanza Universitaria (FUPEU)
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)
- Sociedad Rural de Bell Ville (SR)
- Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI)

SOCIOS ESTRATÉGICOS RELEVAMIENTO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA

- MUNICIPALIDAD DE BELL VILLE
- CER BELL

EQUIPO TÉCNICO

Coordinación: Lic. Noelia Suhr

Supervisora de censistas: Virginia Palacios

Censistas:

- Armitano, Camila
- Bíasoni, Mariquena
- Boiero, Lucía
- Britos, Velia Dafne
- Licio, Micaela
- Martínez, Milton
- Moreira De Luca, Sofía
- Núñez, Gisela Rocío
- Palau, María Inés
- Palmeiro, Valentina Ornella
- Remondetti, Jimena Gabriela
- Rojas Stieg, Alejandra Belén
- Santillán, Felipe

CENSISTAS PROVENIENTES DE LAS SIGUIENTES INSTITUCIONES EDUCATIVAS

- Universidad de la Defensa Nacional – Facultad de Ciencias de la Administración CRU Córdoba IUA (Sede Bell Ville)
- Universidad Provincial de Córdoba Sede Regional Bell Ville Mariano Moreno.
- Universidad Nac. de Villa María – Instituto Académico Pedagógico de Ciencias Sociales (UNVM – IAPCS)

ACOMPañAMIENTO TÉCNICO: ICEDEL

Germán Bottero, Director Ejecutivo.

Mariana Demarchi, staff técnico.

Juan Pereyra, staff técnico

Silvana Saluzzo, staff técnico

Mario Garrappa, profesional asociado.

CONTENIDOS

Índice del informe

El informe se estructura en dos grandes apartados. Primero, una mirada de conjunto sobre las 166 empresas relevadas; luego, un análisis en profundidad del sector industrial.

PRELIMINARES

00

Punto de partida y contexto

Autoridades e instituciones	03
Introducción por Fundelo	05
Fundación para el Desarrollo Local de la ciudad de Bell Ville.	05
Punto de partida para una ciudad más productiva.	06
Nuestra ciudad	07
Una ciudad con potencial productivo	07
Introducción y objetivos	08
Metodología y cobertura	08
Alcance y finalidad del informe	08

APARTADO 1

01

Panorama general del tejido económico

Presentación del apartado	09
Caracterización del tejido empresarial	10
Antigüedad y trayectoria	10
Naturaleza y gestión empresarial	10
Forma jurídica de las empresas	10
Empleo y capital humano	11
Generación de empleo	11
Distribución geográfica, etaria y por género	11
Tamaño de las empresas	11
Concentración del empleo	11
Teletrabajo y trabajo remoto	12
Discapacidad en el mundo laboral	12
Incremento de la planta laboral	12
Dinámica económica y comercial	13
Facturación y comercio exterior	13
Inversión y financiamiento	13
Mercado y competencia	14
Lecturas principales · Cierre	15

APARTADO 2

02

La industria de Bell Ville

Presentación del apartado	16
Estructura del sector industrial	17
Sectores económicos presentes	18
Facturación y exportaciones	18
Destinos de exportación	19
Empleo en el sector industrial	20
Empleo por rango etario y género	21
Pasantías y vínculo educativo	22
Inversiones y financiamiento	24
Proyectos no ejecutados	25
Servicios de infraestructura	26
Comercialización y mercados	27
Importaciones y competencia	28
Comercio electrónico y sucursales	29
Fortalezas y problemas	30
Registros, asociativismo y participación	31
Responsabilidad social empresarial	32
Conclusiones y cierre	33

FUNDELO

Fundación para el Desarrollo Local de la ciudad de Bell Ville

FUNDELO surge a partir de la confección del “Plan Estratégico de Desarrollo de la Ciudad de Bell Ville” finalizado en el año 1998 y elaborado por los representantes de distintas entidades públicas y privadas de la ciudad.

Es una entidad civil sin fines de lucro que funciona como Agencia para el Desarrollo Local y tiene como misión ser un espacio institucional que facilite la articulación público – privada y promueva el desarrollo económico de la ciudad y la región desde el diálogo y la búsqueda de acuerdos, fortaleciendo la productividad y competitividad territorial mediante la ejecución de programas, proyectos y acciones locales, provinciales, nacionales o de organismos internacionales.

Desde 2014 y hasta la actualidad, Fundelo integra la Federación de Agencias de Desarrollo de la República Argentina (FADELRA), instrumento creado con el objetivo principal de lograr la articulación entre todas las Agencias de Desarrollo de Argentina, creando un espacio institucional de concertación pública y privada.



El Consejo de Administración está integrado por las siguientes instituciones socias:



Instituto Nacional de
Tecnología Agropecuaria
Argentina



FUPEU
BELL VILLE



Sociedad Rural
Bell Ville



INTI

Instituto
Nacional
de Tecnología
Industrial



MUNICIPALIDAD DE
BELL VILLE

INTRODUCCIÓN POR FUNDELO

Punto de partida para una ciudad más productiva.

Comprender un territorio es el primer paso para transformarlo. Y en un contexto cada vez más dinámico y complejo, tomar decisiones estratégicas requiere algo fundamental: información de calidad.

Desde la Fundación para el Desarrollo Local de Bell Ville (FUNDELO), junto a nuestras instituciones socias, asumimos el desafío de construir esa base. Nos propusimos iniciar un proceso metodológico que nos permita conocer en profundidad la realidad productiva y económica local: no solo una "foto" del presente, sino también una mirada hacia adelante, capaz de anticipar escenarios y acompañar la evolución del territorio.

Creemos que los datos, por sí solos, no alcanzan. Nuestro compromiso es transformarlos en herramientas concretas para la acción, generando valor para empresarios, emprendedores, instituciones de apoyo y todo el entramado productivo de la ciudad.

Aspiramos a consolidar a FUNDELO como un actor clave en la generación de información local, posicionándonos como referencia

entre ciudades de características similares y aportando conocimiento útil para el desarrollo.

Sabemos que detrás de cada número hay historias, decisiones, desafíos y oportunidades. Por eso, este trabajo busca ir más allá de las estadísticas, poniendo en el centro a las personas y a las unidades productivas que construyen día a día la realidad económica de Bell Ville.

Este es solo el comienzo de un camino. Un proceso que esperamos sostener en el tiempo, perfeccionar y replicar, incorporando nuevas herramientas que nos permitan leer de manera ágil una realidad en constante cambio, funcionando como un verdadero "termómetro" del desarrollo local.

El Relevamiento de la Matriz Productiva 2025 fue posible gracias al compromiso de un equipo amplio de estudiantes y técnicos, que llevaron adelante una tarea tan exigente como valiosa: desde la recolección de datos hasta su análisis y sistematización. A ellos, y a cada una de las empresas que participaron, les agradecemos profundamente por ser parte de este desafío colectivo.

Asimismo, destacamos el acompañamiento del Instituto de Capacitación y Estudios del Desarrollo Local (ICEDEL) de la Municipalidad de Rafaela, cuyo rol como mentor fue clave en la construcción de capacidades para llevar adelante este proceso.

Porque construir información es, en definitiva, construir futuro.



TEXTO PRESENTACIÓN BELL VILLE.

Bell Ville: una ciudad con potencial productivo

Ubicada estratégicamente en el centro de Argentina, Bell Ville es una ciudad compacta, densa y segura que combina capacidad productiva, innovación y calidad de vida. Situada sobre el corredor Córdoba-Rosario, en la intersección de la Ruta Nacional N° 9 y la Ruta Provincial N° 3, se consolida como un nodo logístico clave para la producción, el comercio y los servicios del centro del país.

Con aproximadamente 40.000 habitantes, es cabecera del Departamento Unión y ejerce una fuerte influencia sobre el sudeste cordobés. Su ubicación en el corazón de la Pampa Húmeda, junto con su conexión ferroviaria, aeródromos e infraestructura regional, fortalecen su proyección económica y territorial.

La innovación forma parte de la identidad local. Bell Ville es reconocida como Capital Nacional de la Pelota de Fútbol, cuna de la pelota sin tiento o de boca invisible, y también como referente metalmeccánico por el desarrollo del cabezal girasolero. A estos hitos se suma la Capia, tradicional alfajor bellvillense que le otorgó el reconocimiento como Capital Provincial de la Capia.

Sobre esta cultura emprendedora se consolidó una matriz productiva diversificada, integrada

por los sectores agropecuario, metalmeccánico, agroindustrial, alimenticio, comercial y de servicios, con creciente presencia de actividades vinculadas al turismo, la innovación y la industria del conocimiento. El Parque Industrial habilitado y el entramado empresarial local reflejan la capacidad de generar valor agregado, empleo e inversión.

El desarrollo económico se apoya en una sólida base educativa, con instituciones de todos los niveles, incluyendo formación superior y universitaria. A su vez, su rol como centro administrativo regional, con organismos públicos, judiciales, financieros, educativos y sanitarios, fortalece la dinámica local y brinda servicios especializados a una amplia zona del sudeste provincial.

A la fortaleza productiva se suma una destacada calidad de vida. El Río Citalamochita atraviesa la ciudad y constituye uno de sus principales espacios recreativos y paisajísticos, junto con la Reserva Natural Francisco Tau, valioso relictos del bosque nativo del Espinal. La vida cultural también ocupa un lugar relevante, con espacios emblemáticos como el Teatro Coliseo, parte del patrimonio arquitectónico y cultural bellvillense.

La planificación a largo plazo distingue a Bell Ville. Su infraestructura urbana, con amplia cobertura de agua potable, cloacas, gas natural, energía y alumbrado LED, ha sido pensada para acompañar el crecimiento futuro. Esta visión también se expresa en iniciativas como el Parque Solar Municipal y el programa Bell Ville Florece, orientados a diversificar la economía local y promover nuevas actividades productivas.

La atención sanitaria completa este perfil territorial, con un hospital regional de alta complejidad, clínicas privadas y una red municipal de centros de atención primaria que brindan cobertura a la ciudad y la región.

Trabajo, innovación, infraestructura, talento humano y visión de futuro convergen en una ciudad que ha sabido transformar ideas en desarrollos de impacto nacional e internacional. Los resultados de este relevamiento permiten dimensionar el potencial de una comunidad que continúa generando condiciones para crecer, producir, invertir y desarrollar nuevas oportunidades.

INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

Un diagnóstico para planificar el desarrollo económico de Bell Ville

El Relevamiento de la Matriz Productiva de Bell Ville es una iniciativa coordinada por la Fundación para el Desarrollo Económico Local de Bell Ville (FUNDELO), con el apoyo de la Municipalidad de Bell Ville y CERBELL. El objetivo principal de este operativo ha sido caracterizar la estructura económica de la ciudad, identificando las actividades productivas, comerciales y de servicios que conforman su entramado empresarial. Este diagnóstico, busca generar información de calidad que sirva como insumo fundamental para la planificación estratégica, la formulación de políticas públicas y el diseño de acciones concretas orientadas al desarrollo económico local.

Esta iniciativa se enmarca en el conjunto de acciones que FUNDELO viene impulsando con el propósito de fortalecer la competitividad de los sectores productivos, promover la inversión y mejorar las condiciones del empleo a nivel local, consolidando a Bell Ville como una ciudad que planifica su futuro sobre la base de datos concretos y el trabajo articulado entre el sector público, el privado y las instituciones intermedias.

METODOLOGÍA

Universo y cobertura del relevamiento

El operativo se inició a partir de un listado original de 222 unidades económicas de la ciudad. De ese total, 21 unidades registraban baja de actividad al momento de comenzar el relevamiento, por lo que el universo efectivo quedó conformado por 201 unidades económicas activas.

Estas unidades comprenden actividades de los sectores agropecuario, bancario/financiero, comercial, industrial y de servicios. Para la clasificación sectorial se utilizó la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CLANAE 2010, revisión 2017).

Del universo efectivo de 201 unidades activas, respondieron 166, lo que representa una tasa de respuesta del 82,6%. En cuanto a la no respuesta, se registraron 28 unidades económicas que manifestaron explícitamente su decisión de no participar del operativo, incluyendo empresas pertenecientes a distintos sectores (industrial, comercial, servicios y agropecuario). La distribución de las unidades efectivamente encuestadas muestra una marcada concentración en dos sectores: Industria manufacturera (47,6%) y Comercio al por mayor y menor (31,3%), que en conjunto representan el 78,9% del total de empresas relevadas.

Aspectos metodológicos del relevamiento

- Sector industrial: El estudio se orientó a la totalidad de los establecimientos industriales identificados en el ejido urbano y rural de la ciudad (Clasificación C - Industria manufacturera, CLANAE 2010, rev. 2017). En este marco, se obtuvieron respuestas de 79 unidades

industriales, lo que permite contar con una caracterización altamente representativa del sector.

- Resto de los sectores económicos: En los sectores comercial, servicios y otros, se aplicó un muestreo estratificado de establecimientos representativos, con el objetivo de conformar una visión panorámica de la actividad económica local, sin perder calidad estadística. Dentro de este bloque se relevaron 52 locales comerciales y los 35 casos restantes corresponden a actividades del sector servicios (incluye alojamiento, transporte, comunicaciones, actividades financieras, inmobiliarias y servicios varios) y construcción.

Alcance y finalidad del informe

El presente documento se estructura en dos grandes apartados. En primer lugar, se presentan los resultados generales del relevamiento, que caracterizan al conjunto de las 166 empresas participantes en aspectos tales como antigüedad en el negocio, forma jurídica, nivel de facturación, dinámica de inversiones y estructura de empleo. En segundo lugar, se desarrolla un análisis en profundidad correspondiente exclusivamente al sector industrial, abordando las particularidades, desafíos y potencialidades del sector manufacturero local.

01

APARTADO 1 - DE DOS

Panorama general del tejido económico y productivo de la ciudad

En este primer apartado se presentan los resultados generales de la encuesta económica realizada a 166 unidades industriales, comerciales y de servicios de la ciudad de Bell Ville. El objetivo de esta sección es ofrecer una visión de conjunto del tejido empresarial local.

Los datos aquí volcados corresponden al total de empresas relevadas, independientemente de su sector de actividad, y constituyen la base sobre la cual se construye el diagnóstico económico general.



CARACTERIZACIÓN GENERAL DEL TEJIDO EMPRESARIAL

Antigüedad y trayectoria

Se observa un tejido empresarial con experiencia y arraigo en la comunidad. La distribución por año de fundación muestra una presencia significativa de firmas de larga trayectoria:



Un dato particularmente destacable es que el 6,1% de las firmas relevadas tienen una historia que se remonta a antes de 1950. Estas empresas, con más de 70 años de vida, son testigos y protagonistas del desarrollo económico de la ciudad, y forman parte del acervo cultural de Bell Ville.

Naturaleza y gestión empresarial

La empresa familiar es la forma predominante en el entramado productivo local, representando el 78,9% de los casos relevados. Este dato revela la importancia de los lazos familiares en la conformación y sostenimiento del tejido empresarial de la ciudad. En sintonía con este carácter familiar, se observa una particular estructura de gestión:

Gestión: dueños vs. gerencia profesional

GESTIÓN DIRECTA POR DUEÑOS



85,5%

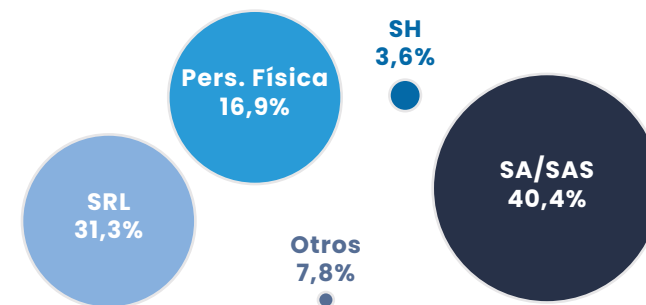
de las empresas es gestionada directamente por sus dueños, sin estructura gerencial diferenciada.

14,5%

con gerencia profesional diferenciada.

Forma jurídica de las empresas

En lo que respecta a la forma jurídica adoptada, las empresas de Bell Ville optan mayoritariamente por figuras societarias que les permiten limitar su responsabilidad y estructurarse para el crecimiento:

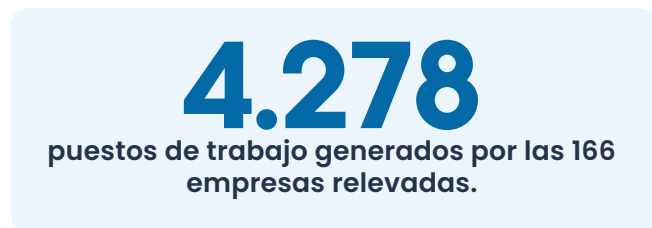


- Las Sociedades Anónimas y Sociedades por Acciones Simplificadas son la figura más común, concentrando al 40,4% de las empresas relevadas.
- Le siguen muy de cerca las Sociedades de Responsabilidad Limitada, que representan el 31,3% del total.
- Las personas físicas o empresas no constituidas como sociedad alcanzan el 16,9%, una proporción esperable en emprendimientos unipersonales o de menor escala.
- El 7,8% se agrupa en "otras formas societarias", mientras que las Sociedades de Hecho representan el 3,6% restante.

EMPLEO Y CAPITAL HUMANO

Este apartado presenta un análisis detallado de la generación de empleo por parte de las empresas relevadas, así como las características de la fuerza laboral que ocupan.

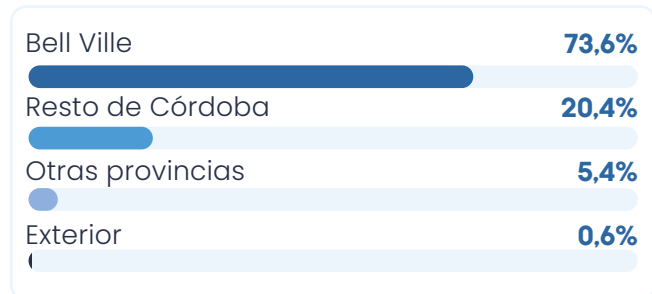
Generación de empleo



La distribución del empleo presenta características particulares en términos **geográficos, etarios y de género**. La mayor parte se concentra en la propia ciudad, lo que refleja un fuerte anclaje territorial.

Distribución geográfica

La mayor parte del empleo generado por las empresas relevadas se localiza en la propia ciudad:



Distribución etaria

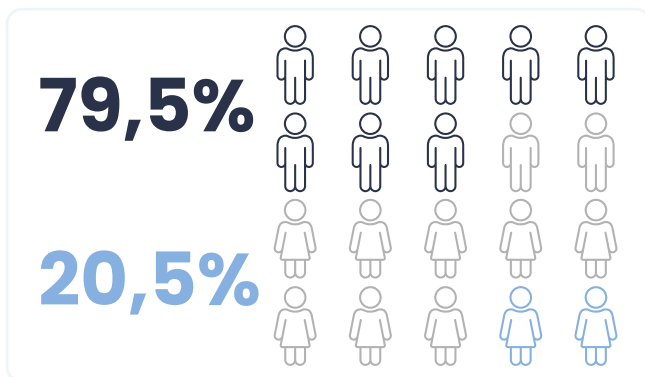
La fuerza laboral ocupada por las empresas relevadas se concentra mayoritariamente en un rango etario medio.



Distribución por género

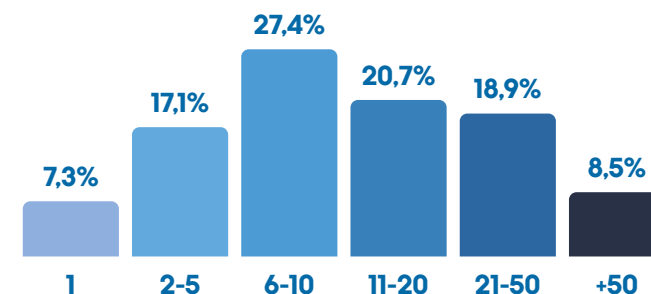
Se observa una marcada brecha de género en la estructura ocupacional: el 79,5% de los puestos está ocupado por hombres y el 20,5% por mujeres.

Esta diferencia evidencia una sobrerrepresentación masculina y la persistencia de desigualdades en el mercado laboral local, constituyendo un dato clave para el diseño de políticas de equidad.



Tamaño de las empresas

En cuanto a la estructura por tamaño, predominan en Bell Ville las pequeñas y medianas empresas. La distribución de las firmas según su cantidad de empleados es la siguiente:



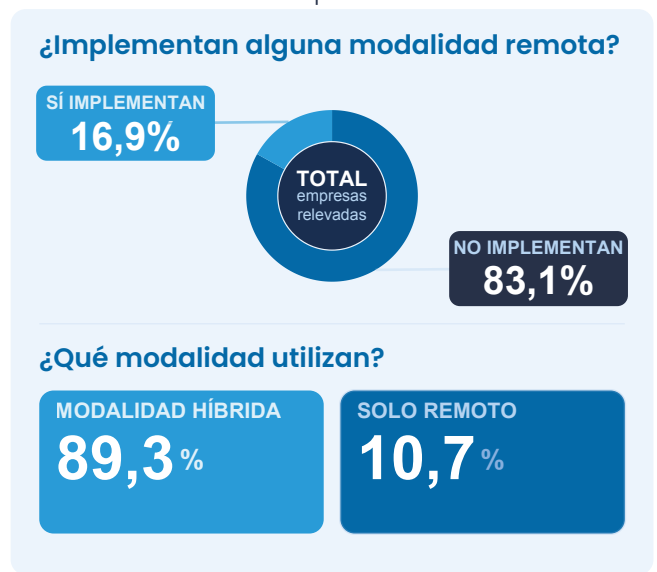
Concentración del empleo

Un núcleo reducido de unidades económicas actúa como motor principal de la ocupación. Las 20 principales empleadoras concentran más del 60% del total de puestos de trabajo.



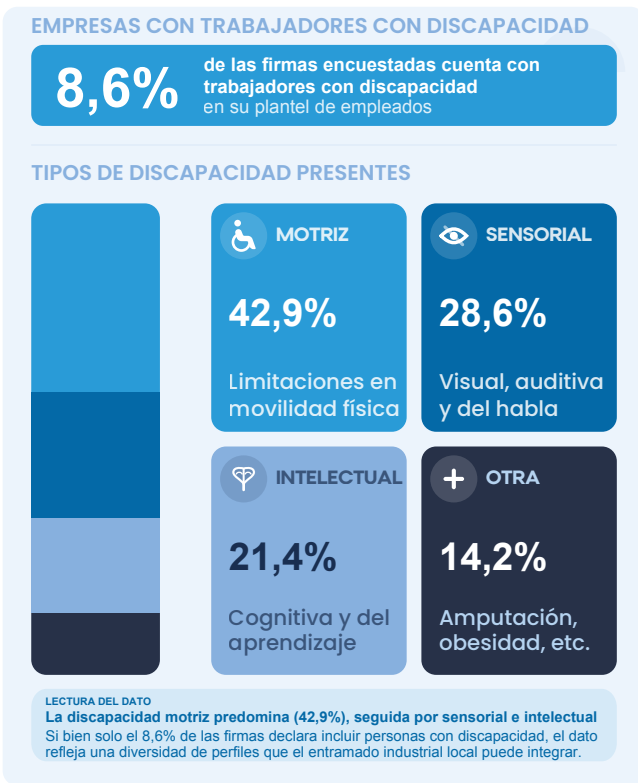
Teletrabajo y trabajo remoto

Al consultar a las empresas relevadas acerca de la posibilidad de que sus empleados desarrollen tareas fuera de las instalaciones físicas de la organización se expresaron de la siguiente manera. El 16,9% de las empresas manifestó implementar alguna modalidad de trabajo a distancia, mientras que el 83,1% indicó que esta práctica respecto de las modalidades adoptadas por aquellas empresas que ofrecen esta posibilidad, el 10,7% señaló que implementa exclusivamente trabajo remoto. Por su parte, el 89,3% indicó que utiliza una modalidad híbrida, combinando instancias de trabajo presencial con jornadas de trabajo remoto.



Discapacidad en el mundo laboral

Asimismo, se consultó a las empresas sobre la inclusión de personas con discapacidad en el ámbito laboral, el 8,6% de las firmas encuestadas manifestó contar con trabajadores con discapacidad dentro de su plantel. Ante la consulta respecto del tipo de discapacidad presente entre estos trabajadores, las respuestas obtenidas fueron las siguientes:



Incremento de la planta laboral

Respecto de las perspectivas de empleo, el 39,2% de las empresas encuestadas prevé incrementar su planta laboral en los próximos 12 meses, mientras que el 60,8% no contempla realizar incorporaciones.

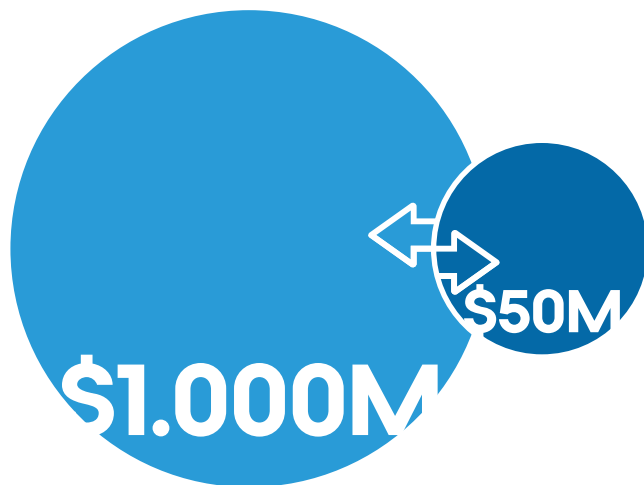


DINÁMICA ECONÓMICA Y COMERCIAL

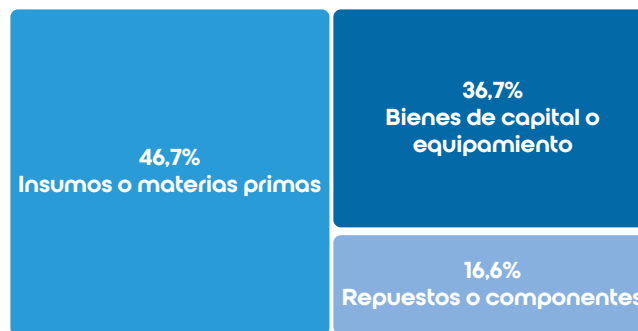
En esta sección se analiza el comportamiento económico de las empresas relevadas, considerando su nivel de facturación, su inserción en los mercados internacionales, la dinámica de inversiones desarrolladas en los últimos años, las fuentes de financiamiento utilizadas y las características del mercado en el que compiten.

Facturación y comercio exterior

Del total de empresas relevadas, 115 firmas (69,3% de la muestra) declararon su nivel de facturación. Entre ellas, se observa una participación significativa de empresas de alto volumen de ventas: el 30,4% factura más de \$1000 millones anuales. En el otro extremo, el 16,5% factura menos de \$50 millones al año.



En materia de comercio exterior, 30 empresas –que representan el 18,1% del total relevado–, realizan importaciones de manera directa. Los principales tipos de bienes importados son:



Por su parte, la actividad exportadora involucra a 16 empresas (9,6% del total). Los montos exportados se concentran mayoritariamente en rangos reducidos:



Inversión y financiamiento

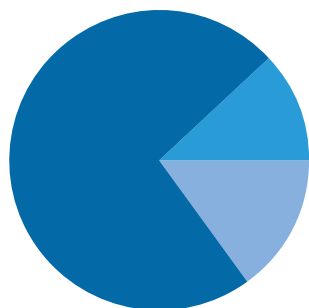
Las empresas de Bell Ville han mostrado una activa dinámica inversora en los últimos dos años. A continuación se presentan los principales tipos de inversión desarrollados, y el porcentaje de empresas que implementó cada tipo de inversión señalada:



Estos datos sugieren un entramado empresarial que apuesta por la modernización, la ampliación de capacidad y la innovación, rasgos característicos de un tejido productivo dinámico y con vocación de crecimiento.

Financiamiento de las inversiones

A pesar del dinamismo inversor, el acceso al financiamiento externo se presenta como un desafío estructural para las empresas. La principal fuente de financiamiento de las inversiones realizadas ha sido el capital propio:



- El 65,8% de las empresas financió sus inversiones con 100% de capital propio.
- Un 10,8% adicional utilizó más del 75% de capital propio.
- Solo el 13,3% de las firmas recurrió a financiamiento externo por más del 50% de la inversión.

Esta alta dependencia de recursos propios se traduce en proyectos postergados. Una proporción significativa (36,2% de las empresas relevadas) admitió haber frenado proyectos por dificultades para acceder a financiamiento externo, principalmente proyectos de infraestructura edilicia, adquisición de maquinaria y ampliación operativa de los negocios.

Mercado y competencia

En lo que respecta al alcance de las ventas, la comercialización de las empresas de Bell Ville es predominantemente local y provincial, con una presencia destacada también en otras regiones del país:

Alcance geográfico de las ventas

Bell Ville

+90% de sus ventas **44,6%**

El 44,6% de las empresas realiza más del 90% de sus ventas en Bell Ville, lo que evidencia un fuerte arraigo en el mercado local.

Provincia de Córdoba

otras localidades **50,3%**

El 50,3% de las firmas vende en otras localidades de la provincia de Córdoba.

Otras provincias

resto del país **45,9%**

El 45,9% comercializa sus productos o servicios en otras provincias argentinas.

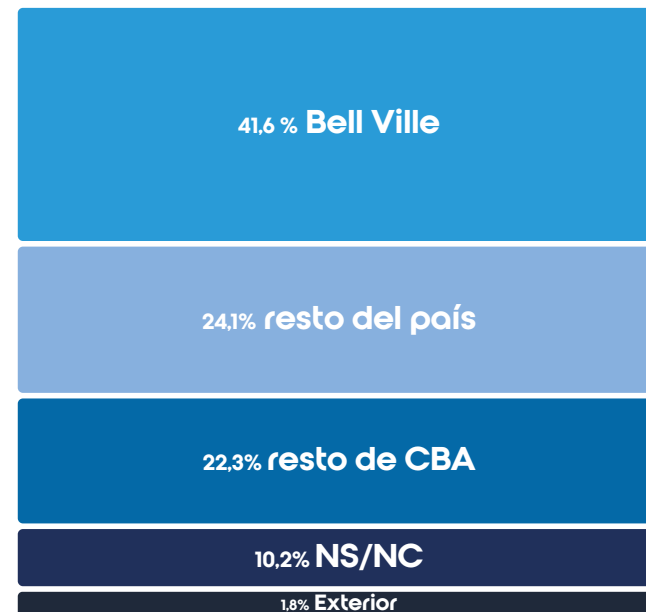
Bell Ville menos del 10%

venta casi nula en la ciudad comercialización hacia afuera **22,7%**

En el extremo opuesto el 22,7% de las empresas vende menos del 10% de su producción en la ciudad.

Entre las empresas que venden en otras provincias, los principales destinos son Buenos Aires (33%), Santa Fe (28,1%) y CABA (14%). En menor medida, le siguen otros destinos de la región NOA, NEA y Cuyo. En cuanto a la competencia, las empresas enfrentan rivales en distintos niveles

geográficos. Consultadas sobre la ubicación de su principal competidor, las respuestas fueron las siguientes:



COMPETENCIA IMPORTADA

24,2% de las empresas declaró haber perdido participación en el mercado interno debido a la competencia de productos o servicios de origen extranjero, un dato a considerar en el análisis de la competitividad local frente a las importaciones.

LECTURAS PRINCIPALES · CIERRE DEL APARTADO 1

Un entramado con experiencia, vocación inversora y limitaciones estructurales.

01

Tejido familiar y arraigado

Fuerte presencia industrial y comercial, marcada impronta familiar y nivel significativo de arraigo territorial. Trayectorias consolidadas y gestión predominantemente directa por los propietarios.

04

Acceso limitado al crédito

Dinamismo que convive con limitaciones estructurales, sobre todo en el acceso al financiamiento externo. Fuerte dependencia del capital propio y postergación de proyectos estratégicos.

02

Empleo concentrado en pocas firmas

La concentración del empleo en un núcleo reducido de firmas de mayor tamaño revela actores estratégicos cuya performance es determinante para la dinámica ocupacional de la ciudad.

05

Inserción local y provincial

Fuerte anclaje en mercados local y provincial, con presencia en otras provincias y participación todavía acotada en mercados internacionales.

03

Vocación de crecimiento

Empresariado con apuesta clara por incorporación de tecnología, ampliaciones edilicias y desarrollo de nuevos productos en los últimos años.

06

Hacia el apartado 2

El estudio también abordó asociatividad, fortalezas, problemáticas y vinculación institucional. El segundo apartado profundiza estos ejes en el **sector industrial**.

02

APARTADO 2 – DE DOS

La industria de Bell Ville: caracterización y desafíos del sector manufacturero.

El presente documento pone el foco en el sector industrial, en función de su peso relativo dentro de la estructura productiva de la ciudad, su rol estratégico en la generación de empleo, valor agregado e innovación. La profundidad del relevamiento realizado, diseñado con criterio censal, tuvo por objetivo alcanzar a la totalidad de los establecimientos industriales identificados en la ciudad. La información relevada habilita un análisis profundo y representativo del eslabón manufacturero, permitiendo identificar sus principales características, dinámicas, fortalezas y desafíos.

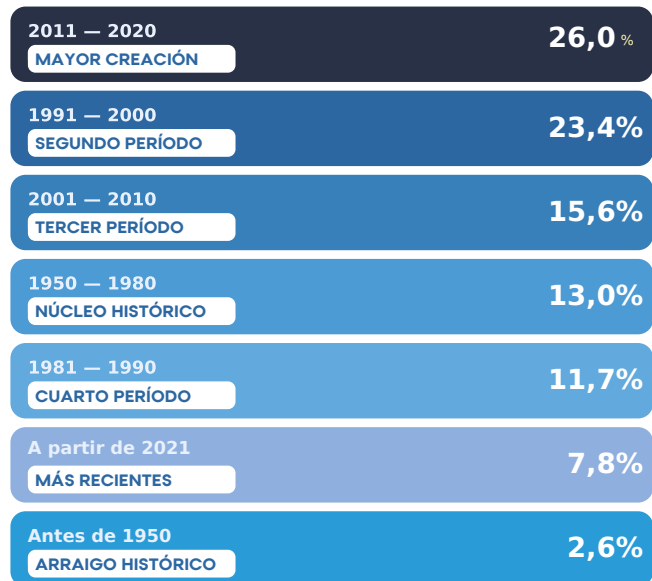


Análisis de la estructura del sector industrial

La estructura industrial de Bell Ville muestra un entramado productivo heterogéneo, en el que coexisten empresas de larga trayectoria y firmas de reciente creación.

Se observa una concentración significativa de empresas fundadas a partir de la década de 1990, con especial peso en los períodos 1991–2000 y 2011–2020. La presencia de empresas creadas antes de 1980, incluyendo un grupo previo a 1950, da cuenta de un núcleo histórico con fuerte arraigo territorial y continuidad en el tiempo.

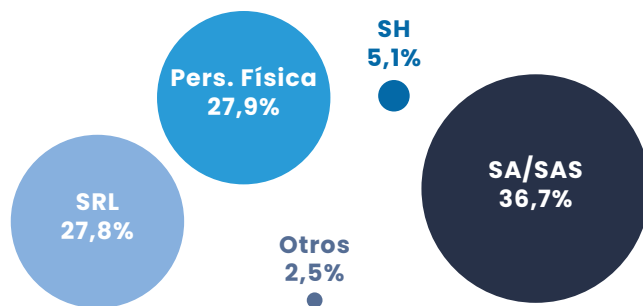
Caracterización sectorial según año de fundación de las empresas



Estructura jurídica

Predominan las formas societarias comerciales, principalmente SA/SAS (36,7%) y SRL (27,8%). Las SA y SAS se destacan por su peso relativo y porque casi la totalidad cuenta con capital accionario de origen nacional, reforzando el perfil local del sector. Las personas físicas o empresas no constituidas como sociedad representan cerca del 28%, estando representadas en general por emprendimientos de menor escala y de base familiar. Entre las otras formas societarias se identifican cooperativas, cuya presencia, aunque menor en términos de cantidad, presenta una importancia significativa en el entramado productivo local.

Forma jurídica de las empresas industriales



Empresas familiares y modalidades de gestión

El sector está caracterizado por una alta presencia de empresas familiares gerenciadas bajo esquemas de gestión directa, con un nivel todavía incipiente de separación entre propiedad y conducción.

El 89,9% de las empresas industriales se identifica como empresa familiar, definida como aquella en la que más del 50% del capital pertenece a una misma familia con vínculos familiares, lo que pone de manifiesto el fuerte peso de este tipo de organizaciones en el entramado industrial local.

En cuanto a la modalidad de gestión, se observa que la conducción está mayoritariamente en manos de los propios dueños, ya que el 96,2% de las empresas es gestionada directamente por sus propietarios, mientras que sólo un 3,8% cuenta con estructuras de gerencia profesionalizadas.

GESTIÓN DIRECTA POR DUEÑOS

96,2%

de las empresas es gestionada directamente por sus dueños, sin estructura gerencial diferenciada.

3,8%

con gerencia profesional diferenciada.

Sectores económicos presentes en la industria local

Del total de 24 secciones que conforman la categoría Industria Manufacturera según la CLANAE 2010 (revisión 2017), en la ciudad de Bell Ville se registraron presencias en 15 secciones, mientras que 9 clasificaciones no presentan establecimientos relevados. En términos de composición sectorial, se destaca un entramado industrial diversificado, con especialización en determinados segmentos.



Metalmecánico
39,2%



Alimenticio
27,8%

- El sector metalmecánico reúne el 39,2% de las empresas industriales. Este sector abarca un conjunto amplio de actividades manufactureras —incluyendo fabricación de productos metálicos, maquinaria, equipos y partes— y constituye uno de los pilares históricos del perfil productivo local.
- El sector alimenticio, integrado por actividades correspondientes a las secciones C10 y C11 vinculadas a la elaboración de alimentos y bebidas en sus distintas variantes, concentra el 27,8% de las presencias.

En conjunto, aproximadamente dos tercios del entramado industrial de la ciudad se concentra en estos dos sectores predominantes, reflejo de un alto grado de especialización productiva en estas ramas. El tercio restante del agrupamiento industrial se distribuye entre sectores diversos, que aportan heterogeneidad a la estructura productiva y, al mismo tiempo, muestran una fuerte articulación con el complejo agropecuario, dado que más del 40% de las empresas declara realizar actividades económicas vinculadas a dicho sector.

Facturación anual y exportaciones

Con relación a la facturación anual, se optó por relevar la información mediante rangos, con el objetivo de facilitar la respuesta y resguardar la confidencialidad de las empresas.

El 29% de las industrias relevadas prefirió no brindar información sobre su nivel de facturación, mientras que el 71% sí respondió esta pregunta.

Entre las empresas que declararon su facturación, se observa una distribución heterogénea por niveles de ventas, con una mayor concentración en los tramos intermedios. El 39,3% de las firmas se ubica en el rango de más de \$100 y hasta \$500 millones anuales, constituyendo el segmento más representativo dentro del grupo que respondió. Por su parte, el 21,4% declara una facturación anual inferior a \$50 millones, mientras que un

12,5% se sitúa en el rango de más de \$50 y hasta \$100 millones. En los tramos superiores, el 12,5% de las empresas registra ventas anuales de más de \$500 y hasta \$1.000 millones, y un 14,3% supera los \$1.000 millones anuales. Se observa que las empresas con mayores niveles de facturación se concentran principalmente en los sectores alimenticio y metalmecánico, reforzando el rol central de estas actividades como pilares del entramado industrial y económico de la ciudad.

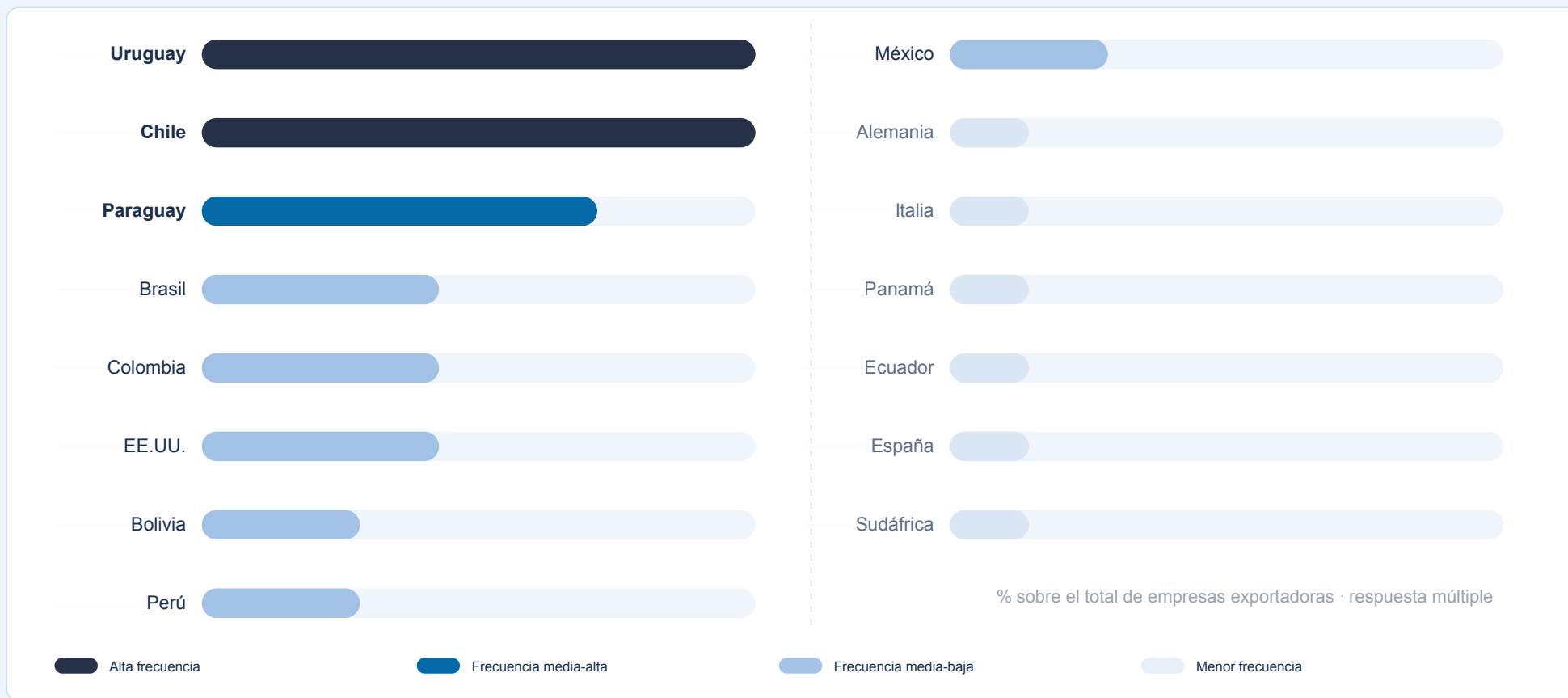
Caracterización del sector industrial, según facturación en 2024

El 21,4%	\$ -50M
El 12,5%	\$ +50M / 100M
El 39,3%	\$ +100M / 500M
El 12,5%	\$ +500M / 1.000M
El 14,3%	\$ +1.000M

En materia de comercio exterior, los resultados evidencian que la inserción internacional se concentra en pocas empresas. En total fueron 11 las empresas que declararon realizar exportaciones de sus productos. Dentro de este grupo, la mayoría (72,7%) declaró exportaciones anuales por montos inferiores a los USD 100.000 anuales FOB.

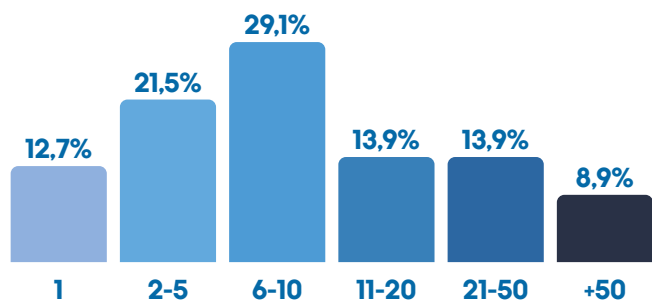
Destinos de exportación

La exportación involucra a un conjunto más acotado de empresas -el 13,9% declaró haber realizado ventas al exterior durante el período 2024-2025-, aquellas que participan del comercio internacional muestran una marcada orientación hacia los mercados regionales. Los destinos más mencionados corresponden a Uruguay, Chile, Paraguay, Brasil y Bolivia, lo que evidencia una inserción externa sustentada principalmente en los países del Mercosur y su entorno próximo. Esta orientación regional probablemente responde a ventajas asociadas a la cercanía geográfica, la integración comercial y la complementariedad productiva. No obstante, también se registran operaciones hacia mercados más distantes de América, Europa y África, lo que da cuenta de la capacidad de algunas firmas locales para alcanzar destinos de mayor diversidad y complejidad.



Empleo en el sector industrial

Las 79 empresas industriales relevadas generan un total de 2.068 puestos de trabajo. Dentro de este universo, se identifican 10 empresas unipersonales -12,7% del total-, mientras que las 69 empresas restantes cuentan con dos o más trabajadores. En términos de distribución del empleo, se observa una fuerte presencia de empresas de pequeña y mediana escala. En particular, el 29,1% de las firmas emplean entre 6 y 10 personas, constituyéndose en el tramo más representativo del sector. Le siguen las empresas con entre 2 y 5 empleados (21,5%), y aquellas que cuentan con entre 11 y 20 trabajadores y entre 21 y 50 trabajadores, ambas con un 13,9% de participación. Finalmente, un 8,9% de las empresas industriales emplea a más de 50 personas, concentrando una porción relevante del empleo total del sector.



Puede apreciarse también un alto grado de concentración del empleo en un conjunto reducido de empresas. Las cinco principales firmas empleadoras concentran 1.120 puestos

de trabajo, lo que representa el 54,2% del empleo industrial total. Al ampliar el grupo a las diez empresas con mayor dotación de personal, la participación asciende a 1.402 trabajadores, equivalentes al 67,8% del total. Esta tendencia se profundiza al considerar a las veinte principales empleadoras, que en conjunto reúnen 1.710 puestos de trabajo, es decir, el 82,7% del empleo industrial relevado. Estos datos muestran que, si bien el entramado industrial está compuesto mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas, una porción significativa del empleo se encuentra concentrada en un número acotado de firmas de mayor escala, las que cumplen un rol estratégico en la creación de oportunidades laborales y en la dinámica económica local.

Concentración del empleo industrial.



En términos sectoriales, el relevamiento confirma la centralidad de los rubros

metalmecánico y alimenticio en la estructura manufacturera local. El sector metalmecánico concentra el 49,6% del empleo industrial, posicionándose como el principal generador de puestos de trabajo. Por su parte, el sector alimenticio representa el 27,9% del empleo industrial, ubicándose como el segundo sector en importancia en términos laborales. En conjunto, ambos sectores concentran más de tres cuartas partes del empleo industrial, lo que ratifica el ya citado carácter estratégico dentro de la matriz productiva de Bell Ville.

Trabajo local concentrado

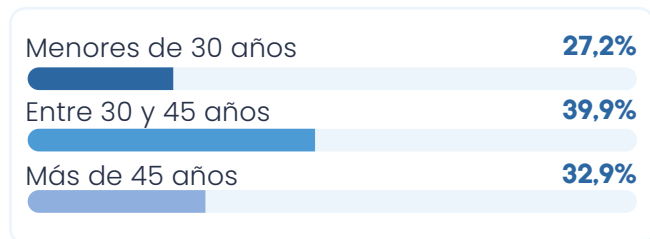
Bell Ville

Córdoba +Provincias Exterior

El análisis de la ubicación geográfica donde los trabajadores desarrollan sus actividades laborales muestra una marcada concentración del empleo en el ámbito local. Del total de personas empleadas por las empresas relevadas, 1.933 trabajadores (93,5%) desempeñan sus tareas en la ciudad de Bell Ville, poniendo así de manifiesto el fuerte anclaje territorial del sector. En menor medida, 121 trabajadores (5,9%) desarrollan actividades en otras localidades de la provincia de Córdoba, mientras que la presencia de empleo fuera del ámbito provincial resulta marginal. Solo 12 personas (0,6%) trabajan en otras provincias y 2 personas (0,1%) en el exterior.

Caracterización del empleo por rango etario y género

La caracterización del empleo por rango etario muestra una estructura relativamente equilibrada, con predominio de trabajadores en edades medias. El grupo de entre 30 y 45 años concentra la mayor proporción del empleo, con 822 personas, el 39,9% del total. Le siguen los trabajadores de más de 45 años, que suman 677 personas (32,9%), mientras que los menores de 30 años alcanzan 560 trabajadores, equivalentes al 27,2%.



Respecto a la composición por género, el empleo industrial presenta una marcada predominancia masculina. Del total de trabajadores relevados, 1.767 personas (85,8%) se identifican como varones, mientras que 292 personas (14,2%) corresponden a mujeres. Esta distribución refleja la existencia de una brecha de género significativa en el sector industrial, asociada tanto a la naturaleza de ciertas actividades productivas como a patrones históricos de inserción laboral, y plantea desafíos en términos de equidad y ampliación de oportunidades de empleo femenino en la industria local.

Distribución del personal, según género



Pasantías y vinculación con instituciones educativas

El 17,7% de las empresas industriales declara contar con al menos un pasante en su estructura laboral. En conjunto, 54 personas se desempeñan actualmente en el sector industrial bajo este tipo de regímenes, un nivel acotado pero relevante de articulación entre las empresas y el sistema educativo. Las principales instituciones de procedencia de los pasantes son el IPET N.º 267 “Antonio Graziano”, la Universidad Tecnológica Nacional (Facultad Regional Villa María) y el IPET N.º 87 “Robertina Moyano de Sastre”.

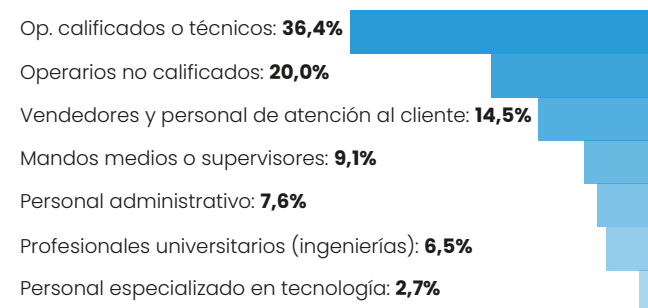
Dificultades para la cobertura de perfiles laborales

Una proporción significativa de empresas manifestó dificultades para cubrir ciertos perfiles laborales considerados críticos, dejando de manifiesto la existencia de desajustes entre la oferta de trabajo disponible y las necesidades del sector productivo.

Los mayores inconvenientes se concentran en la dificultad para la contratación de operarios calificados o técnicos, que reúnen el 36,4% de las menciones. En este grupo se incluyen principalmente perfiles como mecánicos, electricistas, soldadores y técnicos especializados.

En segundo lugar aparecen los problemas para la incorporación de operarios no calificados (20,0%), lo que sugiere que las dificultades también alcanzan a tareas manuales básicas. Le siguen los vendedores o personal de atención al cliente (14,5%) y los mandos medios o supervisores (9,1%), perfiles clave para la gestión operativa y comercial de las empresas.

Con menor nivel de menciones se identifican dificultades para cubrir personal administrativo (7,6%), profesionales universitarios en ing. (6,5%) y personal especializado en tecnología (2,7%). Estos resultados refuerzan la importancia de fortalecer la formación técnica, la capacitación continua y los mecanismos de articulación entre el sistema educativo y el sector productivo, como ejes centrales para mejorar la empleabilidad y potenciar el desarrollo del talento local.



CONTINÚA

Como consecuencia de estas dificultades, el 18,9% de las empresas declaró haber buscado personal fuera de la ciudad de Bell Ville durante el período 2024–2025. Estas búsquedas externas se concentraron principalmente en operarios calificados o técnicos y en personal de ventas y atención al cliente, evidenciando que las limitaciones del mercado laboral local obligan a ampliar el radio de contratación para cubrir perfiles críticos para el funcionamiento y la competitividad de las empresas.

Otras dificultades para la contratación de personal

Al profundizar en la dinámica reciente del mercado laboral, el 43% de las empresas señaló haber enfrentado otras dificultades adicionales para la contratación de personal en los últimos dos años.

Entre las principales causas identificadas se destaca, de manera predominante, la falta de experiencia de los postulantes (73,5%), seguida por la insuficiente formación específica para los requerimientos del puesto (52,9%).

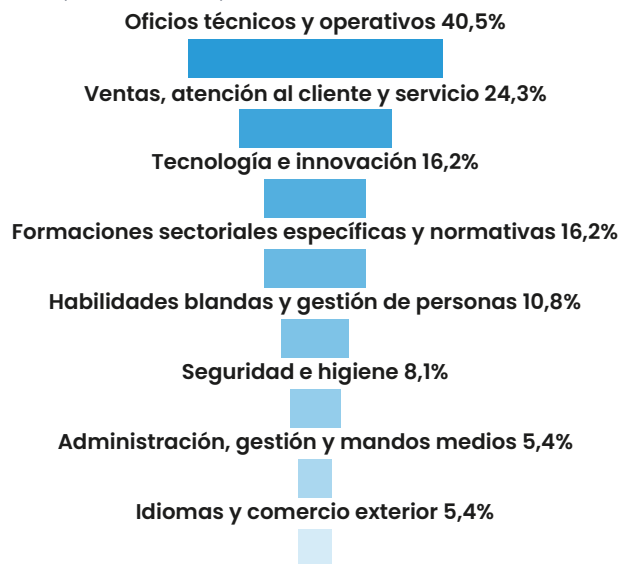
Resultados que refuerzan la brecha existente entre las competencias demandadas por el sector productivo y los perfiles disponibles en el mercado laboral local.

En menor medida, las empresas mencionan las expectativas salariales elevadas (23,5%) y la poca disponibilidad horaria de los candidatos (20,6%) como factores que también dificultan los procesos de contratación.

Demandas de formación

El 46,8 % de las empresas manifestó contar con demandas de personal con formaciones específicas

- Oficios técnicos y operativos (soldadura, tornería, mecánica, electricidad, carpintería, operación de máquinas, manufactura, mantenimiento): 40,5%
- Ventas, atención al cliente y servicio (incluye ventas, atención al público, marketing digital, redes sociales): 24,3%
- Tecnología e innovación (computación, IA, desarrollo de software, diseño, robótica): 16,2%
- Formaciones sectoriales específicas y normativas (buenas prácticas alimentarias, normas de certificación, bromatología, otras): 16,2%
- Habilidades blandas y gestión de personas (liderazgo, comunicación, trabajo en equipo, inteligencia emocional, responsabilidad): 10,8%
- Seguridad e higiene (seguridad laboral, primeros auxilios, RCP, higiene): 8,1%
- Administración, gestión y mandos medios (administración general, formación de mandos medios, automatización, facturación, cobranzas): 5,4%
- Idiomas y comercio exterior (idiomas, exportaciones/importaciones): 5,4%



Articulación con el sistema educativo

El 17,2% de las empresas declaró mantener algún tipo de vinculación formalizada con instituciones educativas técnicas, terciarias y/o universitarias de la ciudad y la región. Estas relaciones se concentran principalmente en establecimientos de educación técnica, destacándose el IPET N.º 267 “Antonio Graziano” (57,1%) y el IPET N.º 87 “Robertina Moyano de Sastre” (50,0%).

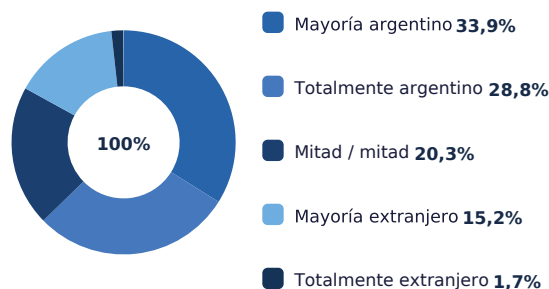
Asimismo, se registran vínculos con universidades y entidades de formación superior, como la Universidad Siglo XXI (35,7%), la Universidad Provincial de Córdoba (UPC) (21,4%), la FUPEU (21,4%) y la Universidad Blas Pascal (14,3%), además de articulaciones con la Oficina de Empleo (42,9%) y, en menor medida, con otras instituciones locales.

Este entramado de vínculos guarda una relación directa con lo observado en materia de pasantías, ya que las instituciones técnicas más mencionadas coinciden con aquellas que aportan la mayor cantidad de estudiantes bajo estos regímenes.

Instituciones con las que existen vínculos formales	
Oficina de Empleo	42,9%
FUPEU	21,4%
Universidad Siglo XXI	35,7%
Universidad Blas Pascal	14,3%
Escuela Montessori	7,1%
Universidad Provincial de Córdoba (UPC)	21,4%
IPET N.º 267 “Antonio Graziano”	57,1%
IPET N.º 87 “Robertina Moyano de Sastre”	50,0%
Otras	7,10%

Origen y antigüedad de los equipos críticos del proceso de producción

Se consultó a las empresas sobre el origen de los equipos, maquinarias y herramientas utilizados en sus procesos productivos. Los resultados obtenidos reflejan la siguiente distribución según su procedencia:



Con el fin de evaluar el grado de actualización tecnológica de las empresas, se consultó sobre la antigüedad promedio de los equipos críticos utilizados en el proceso productivo. Las respuestas obtenidas fueron las siguientes:

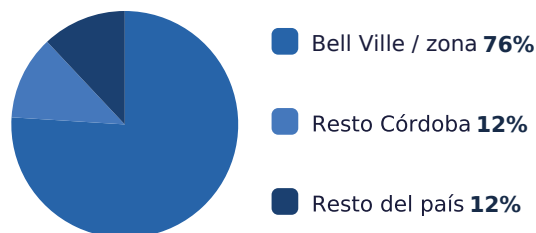


Tercerización de la producción

Al consultar sobre la tercerización de la producción, definida como la contratación de empresas externas para ejecutar parte del proceso productivo, el 41,7% de las empresas encuestadas señaló implementar esta práctica. En contraste, el 58,3% manifestó desarrollar la totalidad de sus procesos productivos sin recurrir a la subcontratación.



En cuanto a la localización de las empresas contratadas para la tercerización de procesos productivos, las respuestas obtenidas fueron las siguientes:

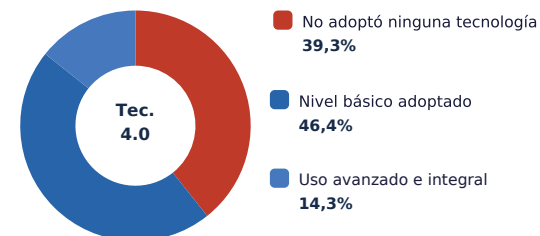


A fin de dimensionar el alcance de la tercerización en los procesos productivos, se relevó el porcentaje de la producción total correspondiente a los años 2024 y 2025 que fue ejecutada por empresas externas. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:



Tecnología 4.0

Las preguntas vinculadas a la adopción de tecnologías 4.0 fueron respondidas por el 35,4% de las empresas encuestadas. Entre aquellas que respondieron este apartado, el 39,3% indicó no haber incorporado ninguna tecnología asociada a la Industria 4.0. Por su parte, el 46,4% manifestó haber adoptado algunas de estas tecnologías en un nivel básico, mientras que el 14,3% señaló utilizarlas de manera avanzada e integral dentro de sus procesos productivos.



Asimismo, se consultó a las empresas sobre sus perspectivas de incorporación o ampliación del uso de tecnologías 4.0 durante los próximos 12 meses. En este sentido, el 32,26% manifestó tener previsto avanzar en la adopción de estas tecnologías, mientras que el 54,84% indicó no contemplar dicha posibilidad en el corto plazo. Finalmente, el 12,90% de las empresas respondió no saber o no contestó la consulta.



Los resultados evidencian un nivel de adopción aún incipiente de tecnologías 4.0 entre las empresas relevadas, aunque una proporción significativa manifiesta expectativas de incorporación o ampliación de estas herramientas en el corto plazo.

Inversiones y financiamiento

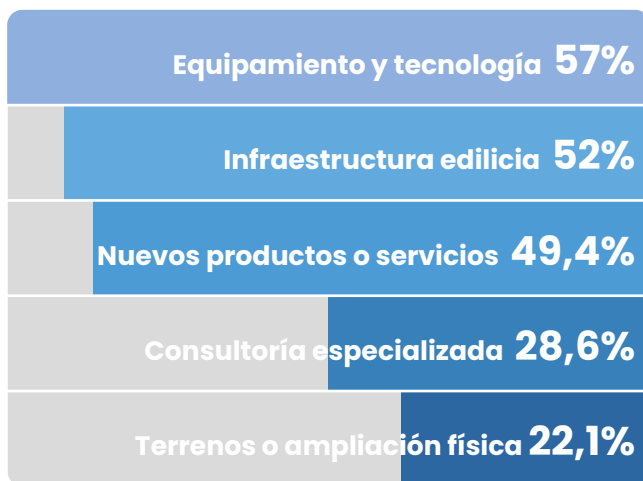
En el período 2024-2025, las empresas mostraron una dinámica de inversión orientada principalmente al fortalecimiento de sus capacidades productivas y operativas. Más de la mitad incorporó equipamiento o tecnología crítica para ampliar su capacidad productiva, comercial u operativa (57%), así como la realización de obras de construcción o remodelación de infraestructura edilicia para mejorar la operación o la atención al cliente (52%).

Asimismo, una proporción significativa de empresas indicó haber desarrollado y lanzado nuevos productos o servicios al mercado (49,4%), ya sea que se trate de productos nuevos o de mejoras a la cartera de productos ya existentes. En menor medida, se registraron inversiones asociadas a la adquisición de nuevos terrenos o infraestructura para la expansión de actividades (22,1%) y a la contratación de servicios de consultoría o asesoramiento especializado de carácter técnico, comercial o estratégico (28,6%).

Inversiones desarrolladas en los últimos dos años

- Incorporación de equipamiento o tecnología crítica para aumentar la capacidad operativa, productiva o comercial: 57,0%
- Construcción o remodelación de infraestructura edilicia para mejorar la operación o atención al cliente: 52,0%
- Desarrollo y/o lanzamiento de nuevos

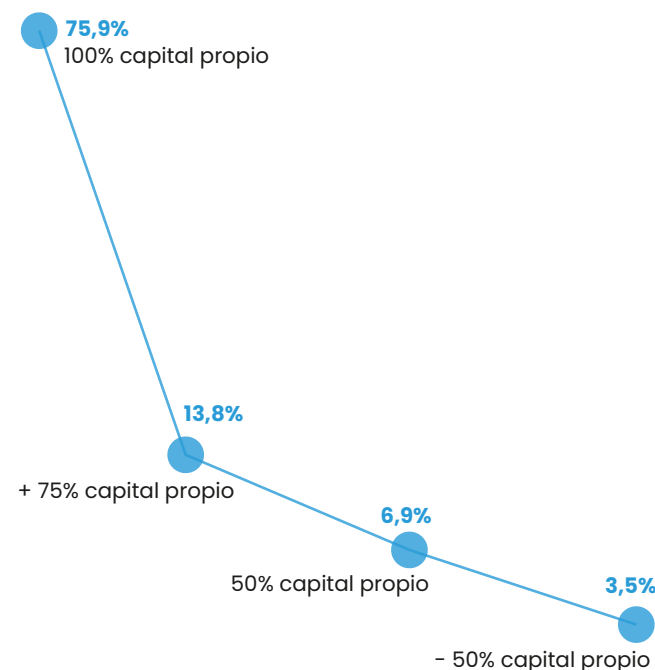
- productos o servicios al mercado: 49,4%
- Contratación de consultoría o asesoramiento especializado, técnico, comercial o estratégico: 28,6%
- Adquisición de nuevos terrenos o infraestructura para ampliar o establecer nuevas actividades productivas, comerciales o de servicios: 22,1%



Una de las principales señales de alerta de este estudio ha sido la fuerte dependencia del autofinanciamiento como rasgo estructural del entramado industrial de la ciudad, lo que limita las posibilidades de expansión, modernización y escalamiento productivo. La gran mayoría de las empresas declaró haber financiado sus inversiones casi exclusivamente con recursos propios, predominando los casos en los que el 100% de la inversión fue cubierta con capital propio (75,9%).

A este grupo se suman aquellas firmas que

financiaron más del 75% de la inversión con fondos propios (13,8%), evidencia de un acceso muy acotado a fuentes externas de financiamiento. En contraposición, son marginales los casos en los que el financiamiento externo tuvo un rol significativo: sólo un 6,9% declaró haber cubierto aproximadamente la mitad de la inversión con capital propio y apenas un 3,5% recurrió mayoritariamente a fondos externos. Entre las empresas que sí accedieron a financiamiento externo, la principal fuente correspondió al sistema bancario, mientras que la participación de programas públicos —tanto nacionales como provinciales— resultó claramente secundaria.



Proyectos de inversión no ejecutados por restricciones financieras

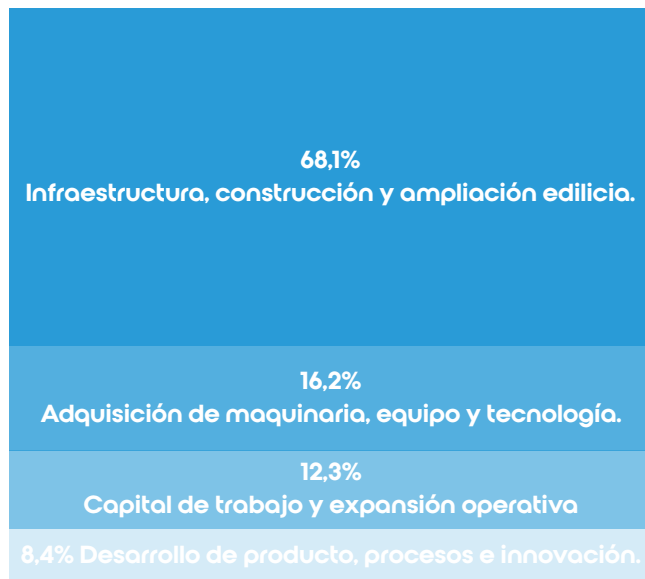
En línea con la fuerte dependencia del autofinanciamiento, el relevamiento pone en evidencia un volumen significativo de proyectos de inversión actualmente postergados. El 35,0% de las empresas declaró contar con al menos un proyecto de inversión que no puede ser implementado debido a dificultades para acceder a financiamiento externo.

Tipo de proyectos no ejecutados por restricciones financieras

Entre las empresas que manifestaron esta situación, los proyectos no ejecutados se concentran principalmente en iniciativas de infraestructura, construcción y ampliación edilicia, que representan el 68,1% de las menciones. Se trata, en su mayoría, de obras vinculadas a la ampliación de plantas productivas, galpones, locales comerciales o nuevas instalaciones, que suelen requerir montos elevados y plazos de repago más extensos.

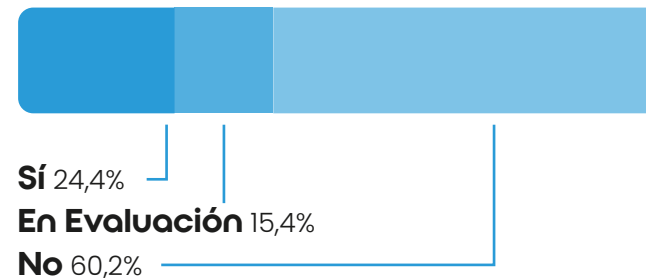
En segundo lugar, aparecen los proyectos asociados al desarrollo de productos, procesos e innovación (16,2%), que incluyen inversiones en modernización industrial, incorporación de nuevas líneas de producción, mejoras de procesos o desarrollos tecnológicos. Le siguen, con menor peso relativo, la adquisición de maquinaria, equipamiento y tecnología (12,3%)

y las iniciativas vinculadas al capital de trabajo y expansión operativa (8,4%).



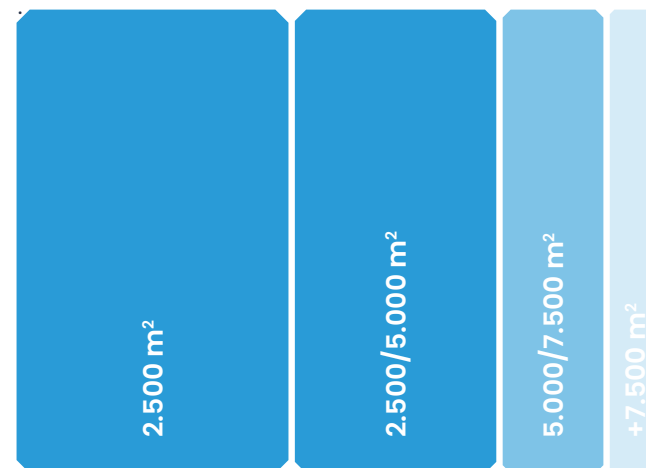
Necesidad de expansión territorial

Como complemento del análisis de inversiones, se indagó sobre la necesidad de adquirir nuevos terrenos para instalar y/o expandir las operaciones industriales o comerciales. El 24,4% de las empresas manifestó contar con una necesidad concreta de incorporación de suelo, mientras que un 15,4% indicó encontrarse en etapa de evaluación, lo que sugiere la existencia de una demanda potencial adicional en el corto y mediano plazo.



Rango de superficie requerida

Al profundizar sobre las dimensiones requeridas, se observa que la mayor parte de las necesidades se concentran en superficies relativamente acotadas. El 47,4% de las empresas requiere terrenos de menos de 2.500 m² y un 31,6% demanda superficies de entre 2.500 y 5.000 m². En menor proporción aparecen requerimientos de mayor escala, con un 15,8% que necesita entre 5.000 y 7.500 m² y solo un 5,2% que demanda superficies superiores a los 7.500 m².



Servicios de infraestructura requeridos para el desarrollo empresarial

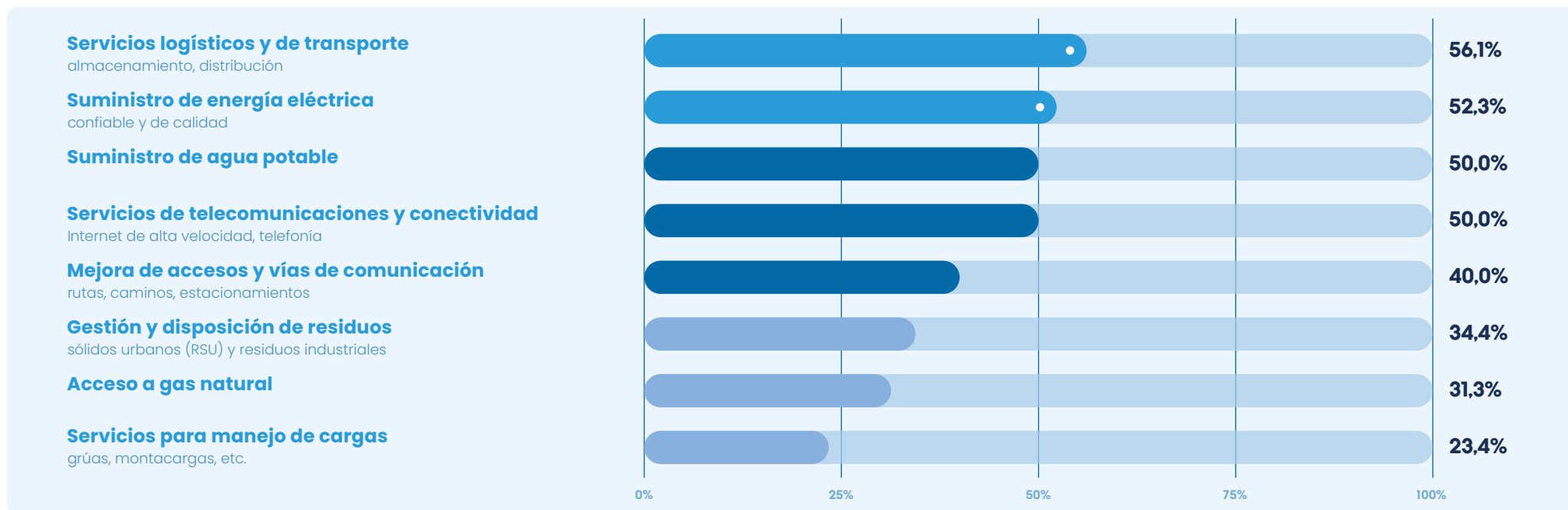
El operativo indagó sobre los servicios de infraestructura considerados necesarios para el desarrollo o expansión de las empresas. Los porcentajes que se presentan a continuación están calculados sobre el total de respuestas válidas, excluyendo del análisis aquellas empresas que optaron por no responder esta pregunta.

Los resultados muestran que las mayores demandas se concentran en servicios directamente asociados a la operación diaria y a la logística. En primer lugar, se destaca la

necesidad de servicios logísticos y de transporte —que incluyen almacenamiento y distribución—, mencionados por el 56,1% de las empresas. En estrecha relación, aparece el requerimiento de un suministro de energía eléctrica confiable y de calidad (52,3%), así como el acceso a servicios de telecomunicaciones y conectividad, particularmente Internet de alta velocidad y telefonía (50,0%), y el suministro de agua potable, con idéntico porcentaje de menciones. En un segundo nivel de importancia, se ubican las mejoras en los accesos y vías de comunicación de la ciudad —rutas, caminos internos y estacionamientos—, señaladas por el 40,0% de las empresas, junto con la gestión y disposición de residuos sólidos urbanos e

industriales (34,4%). Estas necesidades remiten tanto a condiciones de competitividad sistémica como a requisitos ambientales y regulatorios cada vez más relevantes para la actividad industrial.

Finalmente, se identifican demandas más específicas pero igualmente significativas, como el acceso a gas natural (31,2%) y los servicios para manejo de cargas, tales como grúas y montacargas (23,4%). Si bien estos servicios presentan menores niveles de mención relativa, resultan críticos para un conjunto de empresas, y su disponibilidad puede constituir un factor indispensable para viabilizar inversiones, ampliaciones o relocalizaciones dentro del tejido industrial de la ciudad.



Comercialización y alcance de los mercados

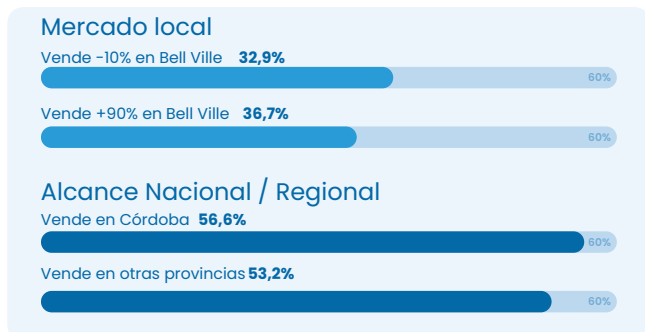
La inserción comercial de las empresas industriales combina una fuerte orientación al mercado local con estrategias de alcance regional y nacional.

El 36,7% de las empresas comercializa más del 90% de su producción en la ciudad de Bell Ville, lo que refleja la importancia del mercado local como espacio central de absorción de la producción industrial. En contraste, un 32,9% declara vender menos del 10% de su producción en la ciudad.

Más allá del ámbito urbano, el 56,6% de las empresas comercializa en otras localidades de la provincia de Córdoba, consolidando una fuerte articulación a escala provincial.

Asimismo, el 53,2% vende en otras provincias argentinas, siendo Santa Fe y Buenos Aires los principales destinos, seguidas por provincias del NOA.

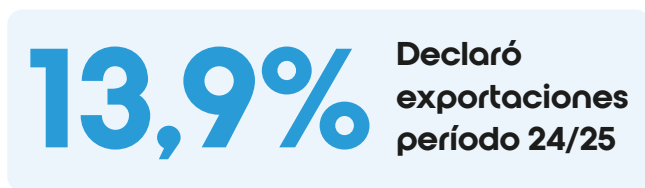
Finalmente, si bien la exportación involucra a un conjunto más acotado de empresas -13,9% declararon exportaciones en el período 2024-2025-, aquellas que participan del comercio exterior concentran sus ventas principalmente en países del Mercosur y Chile, lo que denota una inserción internacional de cercanía, apoyada en ventajas logísticas, normativas y de complementariedad productiva.



ARRAIGO LOCAL Fuerte concentración en Bell Ville 36,7% de las empresas venden más del 90% de su producción en la ciudad.

EXPANSIÓN COMERCIAL Presencia en otras provincias 53,2% de las firmas vende fuera de Córdoba: Buenos Aires, Santa Fe y CABA.

Exportaciones



Concentración de la cartera de clientes

El análisis de la estructura de ventas muestra niveles diversos de concentración comercial. Al observar el peso del principal cliente, se destaca que el 36,5% de las firmas no presenta concentración alguna, dado que no cuentan con un cliente cuya participación en las ventas

del último año resulte significativa (participación inferior al 1%). En un segundo grupo, el 18,9% de las empresas señala que su principal cliente representa entre el 2% y menos del 10% de la facturación, lo que sugiere carteras relativamente diversificadas. En contraste, un 27,2% de las empresas exhibe elevados niveles de dependencia, concentrando entre el 26% y el 100% de sus ventas en un solo cliente. Dentro de este conjunto se identifican situaciones de alta vinculación comercial, particularmente en el 4,1% de las firmas que declararon la totalidad de las ventas anuales a un único cliente. Esta dinámica se intensifica al analizar la participación conjunta de los cinco principales clientes. Si bien el 32,4% de las empresas no registra concentración en este nivel, se observa que más de la mitad (52,1%) concentra más del 25% de su facturación en apenas cinco clientes, y que un 7,0% alcanza una concentración total, donde esos cinco clientes explican el 100% de las ventas.



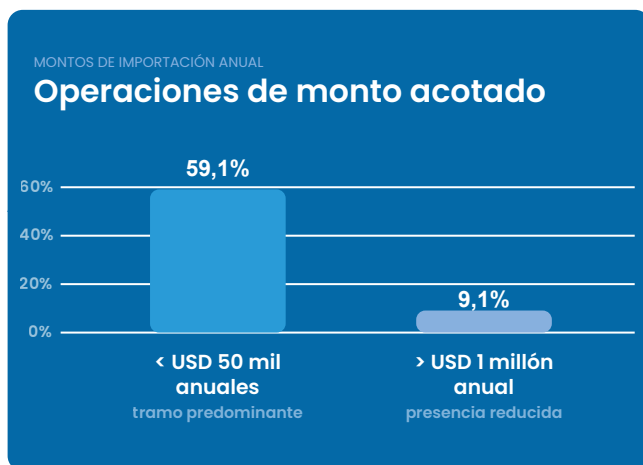
Importaciones directas

El 27,8% de las empresas industriales realizan importaciones por cuenta propia. El análisis de los tipos de bienes importados y su destino muestra que las compras externas se encuentran mayoritariamente orientadas al uso productivo interno, más que a la reventa. Los insumos y materias primas constituyen la categoría más relevante, siendo importados por el 59,1% de las empresas para su utilización en procesos propios, mientras que un 4,6% declara importar este tipo de bienes con fines de reventa.

En segundo lugar, se destacan las importaciones de bienes de capital y equipamiento, realizadas por el 40,9% de las empresas para uso interno y por un 9,1% para reventa. Asimismo, un 13,6% de las empresas importa repuestos o componentes destinados al uso interno, mientras que un 18,2% lo hace con fines de reventa, constituyendo la categoría con mayor presencia relativa en este último destino.

La importación de productos de consumo terminados presenta una incidencia marginal, y no se registran importaciones directas de software o tecnología intangible ni de otras categorías adicionales.

En términos de valores, las importaciones directas abarcan montos acotados, concentrándose principalmente en el tramo inferior a USD 50 mil anuales (59,1%), con una presencia reducida de empresas que superan el millón de dólares (9,1%).



En relación con la ubicación del principal competidor, los resultados muestran un escenario competitivo predominantemente cercano. El 34,2% de las empresas identifica a su principal competidor en la ciudad de Bell Ville.

A su vez, el 24,1% señala competidores ubicados en otras localidades de la provincia de Córdoba, mientras que el 26,6% identifica a su principal competidor en el resto del país. En menor medida, el 3,8% menciona

competidores radicados en el exterior, reflejando la inserción de algunas firmas en mercados más amplios.

A este escenario se suma la presión de la competencia externa sobre el mercado interno. El 32,9% de las empresas señala haber perdido participación en el mercado nacional como consecuencia de la competencia de productos o servicios de origen extranjero, en los últimos 2 años. Entre los países de origen identificados, China y Brasil concentran más del 90% de las menciones, configurándose como los principales focos de competencia externa percibida por las firmas industriales relevadas.

Competencia y mercado

Empresas relevadas · rmpbv

PRINCIPAL COMPETIDOR

Ubicación geográfica



COMPETENCIA LOCAL+PROVINCIAL

58,3% escenario predominantemente cercano

PÉRDIDA FRENTE A IMPORTACIONES

32,9% de las empresas perdió participación en el mercado interno

PRINCIPALES ORIGENES

China + Brasil

+90%

Comercialización electrónica

Se observa un nivel significativo de adopción de canales digitales dentro del entramado industrial de la ciudad. El 59,5% de las empresas declara contar con canales formales de e-commerce, mientras que un 31,6% no los utiliza. A su vez, existe un grupo en transición: el 2,5% señala haberlos utilizado en el pasado y el 6,3% manifiesta encontrarse analizando y evaluando su implementación, lo que sugiere un potencial de expansión futura de estas modalidades de venta.

Entre las empresas que comercializan por medios electrónicos, las redes sociales se consolidan como el canal más extendido, con el 76,6% de las menciones, destacándose plataformas como Instagram, Facebook, WhatsApp y Marketplace. En segundo lugar aparecen los sitios web propios, utilizados por el 53,2% de las firmas, lo que indica una apuesta relevante por canales directos de comercialización y control de la relación con el cliente. En menor medida, se registran plataformas de terceros como Mercado Libre, Amazon u otras (25,5%), y aplicaciones móviles específicas (6,4%), que aún presentan una adopción incipiente.

En cuanto al peso del canal electrónico sobre el total de las ventas, los resultados exhiben una heterogeneidad marcada. Para el 36,2% de las empresas, el e-commerce representa menos del 10% de su facturación anual, actuando en estos casos como mecanismo complementario respecto de los canales tradicionales. Sin embargo, un conjunto importante presenta niveles de integración más elevados: el 14,9% declara que entre el 10%

y el 30% de sus ventas se realizan por canales digitales, el 17,0% entre el 30% y el 50%, y el 10,6% supera el 50% de su facturación a través de estos medios. Finalmente, un 21,3% de las empresas no cuenta con una estimación precisa del peso del e-commerce en sus ventas, poniendo de manifiesto oportunidades de mejora en la medición y gestión estratégica de estos canales.

E-commerce en las empresas locales

Empresas con canales formales para la comercialización electrónica: 59,5%

Principales canales de comercialización electrónica

Plataformas de comercio electrónico propias (sitio web)	53,20%
Plataforma de terceros (Mercado Libre, Amazon, otra)	25,50%
Redes sociales (Marketplace, Instagram, Whatsapp, etc)	76,60%
Aplicaciones móviles para la comercialización	6,40%

Apoyo al comercio electrónico

El relevamiento muestra un interés claro en recibir asistencia y capacitación para

implementar o mejorar los canales de venta online. Las principales demandas se concentran en estrategias de marketing digital (36,7%) y gestión de redes sociales (35,4%), reflejando la necesidad de fortalecer la visibilidad, el posicionamiento de marca y la captación de clientes en entornos digitales. En un segundo nivel aparecen la fotografía de productos y generación de contenido digital (25,3%), junto con el diseño y gestión de tiendas online propias (21,5%), aspectos clave para mejorar la presentación comercial, la experiencia del cliente y la competitividad digital de las empresas.

Presencia de sucursales y expansión territorial

El 17,7% de las firmas declaró contar con al menos una sucursal adicional al establecimiento principal, con una distribución geográfica diversificada. Algunas empresas han concentrado su expansión en el ámbito local, con más de un establecimiento en la propia ciudad de Bell Ville (4 casos), mientras que otras extienden sus operaciones hacia otras localidades de la provincia de Córdoba (6 casos). Asimismo, se identifican empresas con sucursales en otras provincias del país (3 casos) y un caso con presencia internacional, a través de una sucursal en el exterior.

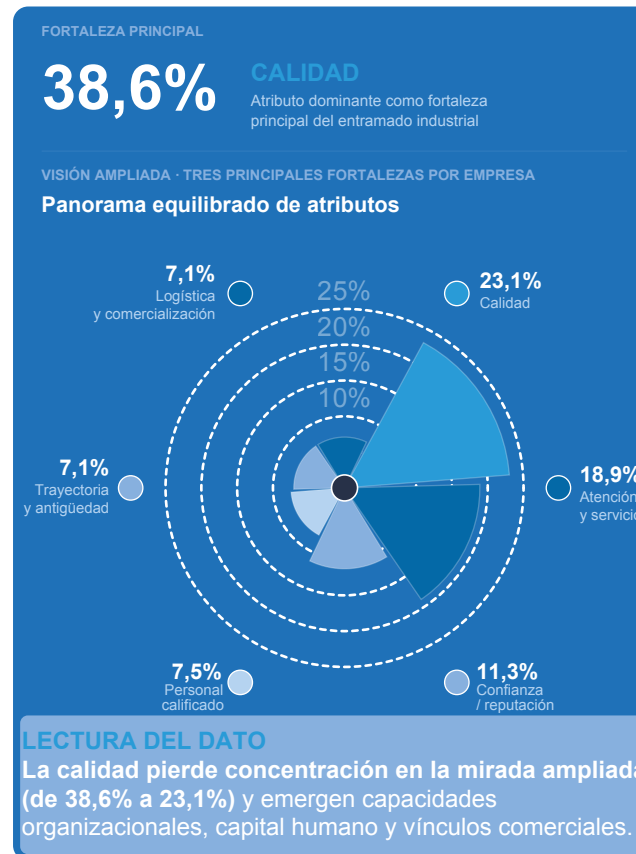
Fortalezas del sector industrial

Cuando se analiza la principal fortaleza identificada, se observa un perfil claramente concentrado en la calidad, que emerge como el atributo dominante del sector y reúne el 38,6% de las menciones. En una primera jerarquización, las firmas tienden a definir su posicionamiento competitivo a partir de estándares productivos, de proceso o de producto, por encima de otros factores. La trayectoria y antigüedad de la empresa (14,3%) y la confianza o reputación (10,0%) completan el conjunto de atributos más mencionados como fortaleza principal.

Al ampliar la mirada y considerar el conjunto de las tres principales fortalezas señaladas por cada empresa, el patrón se vuelve más diverso y equilibrado. Si bien la calidad continúa siendo el atributo más citado (23,1%), gana peso relativo la atención y el servicio (18,9%), mientras que la confianza o reputación se consolida como la tercera opción más mencionada (11,3%). Este cambio pone en evidencia la relevancia de los vínculos comerciales, la cercanía con el cliente y la construcción de relaciones de largo plazo como elementos centrales del desempeño empresarial.

En este análisis ampliado también se destacan el personal calificado (7,5%), la trayectoria y antigüedad (7,1%) y las capacidades en logística y comercialización (7,1%), reflejando la importancia de las capacidades organizacionales, el capital humano y la experiencia acumulada. Estos factores, que aparecen con menor intensidad cuando se observa únicamente la fortaleza principal,

adquieren mayor visibilidad al considerar una caracterización más integral de las empresas. Los porcentajes restantes corresponden a otras opciones con menor nivel de menciones, entre las que se incluyen aspectos como las instalaciones y el equipamiento, la capacidad operativa o de stock, la ubicación, la competitividad en precios o el carácter de empresa familiar, completando así un panorama amplio y diverso de las fortalezas percibidas del entramado industrial local.



Principales problemas de las empresas locales

Al indagar sobre los principales problemas, los resultados muestran un escenario complejo y multidimensional, atravesado tanto por factores macroeconómicos como por restricciones estructurales y operativas. Cabe señalar que la suma de los porcentajes supera el 100%, dado que las empresas pudieron mencionar más de una problemática, y en muchos casos así lo hicieron, reflejando la coexistencia de múltiples obstáculos simultáneos.

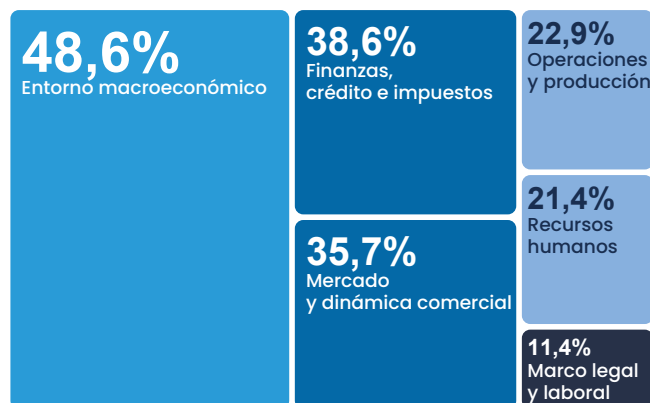
La categoría más mencionada corresponde al entorno macroeconómico y político (48,6%), asociado al impacto de variables externas sobre el desempeño empresarial. Dentro de este grupo se destacan la inflación, la incertidumbre económica, la variación del tipo de cambio, la recesión y caída del consumo, así como la falta de previsibilidad para la planificación de inversiones y operaciones. En segundo lugar, aparecen las dificultades vinculadas a finanzas, crédito e impuestos (38,6%). En esta dimensión se concentran menciones relacionadas con la falta de acceso al financiamiento, el alto costo del crédito y la elevada carga impositiva. Este conjunto de factores refuerza las limitaciones ya identificadas en el acceso a recursos externos para sostener procesos de inversión y crecimiento.

Las problemáticas relacionadas con el mercado y la dinámica comercial también presentan un peso significativo (35,7%). Entre las principales preocupaciones se incluyen la

caída de las ventas, la baja capacidad adquisitiva de los clientes, la morosidad en las cobranzas, la competencia por las importaciones, así como situaciones de competencia desleal y presiones sobre los precios provenientes de proveedores o de la volatilidad de los mercados.

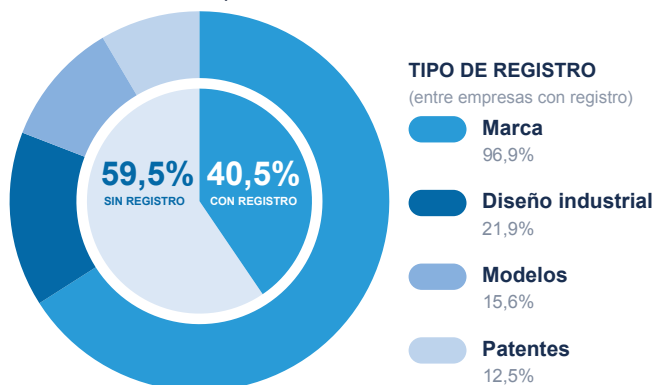
Con menor nivel de menciones se ubican los problemas asociados a las operaciones y la producción (22,9%), tales como dificultades de abastecimiento, problemas logísticos, limitaciones en la infraestructura y la necesidad de modernización tecnológica. A su vez, las cuestiones vinculadas a recursos humanos (21,4%) evidencian desafíos en cuanto a la disponibilidad de personal calificado, la rotación, los costos laborales, la gestión del desempeño y los procesos de transición generacional.

Finalmente, el marco legal, regulatorio y laboral (11,4%) aparece como una problemática menos mencionada en términos relativos, incluyendo referencias a litigios laborales y ciertas complejidades regulatorias y administrativas.



Registros de protección de la propiedad intelectual e industrial

El 40,5% de las empresas declara contar con algún tipo de registro vigente. Entre las empresas que cuentan con este tipo de registros, la marca aparece como el instrumento ampliamente predominante, concentrando el 96,9% de las menciones. En menor medida, se registran diseños industriales (21,9%) y modelos (15,6%), asociados principalmente a la diferenciación de productos, procesos o soluciones técnicas específicas. Las patentes presentan una presencia más acotada (12,5%), lo que indica que la estrategia de protección se concentra mayoritariamente en activos comerciales, mientras que los instrumentos vinculados a la innovación tecnológica y al desarrollo de nuevas soluciones presentan aún un margen relevante de crecimiento y fortalecimiento.



Asociativismo y participación en redes empresariales

En materia de asociativismo, el relevamiento muestra que el 30,4% de las empresas industriales forma parte de alguna organización, institución o entidad vinculada a su sector de actividad.

Entre las principales instituciones mencionadas se destaca el Centro de Empresarios Regional de Bell Ville (CERBELL), que concentra el 37,5% de las adhesiones, cumpliendo un rol relevante como ámbito de referencia transversal para el entramado productivo local. Asimismo, un 45,8% de las empresas asociadas participa en organizaciones vinculadas específicamente a su sector de actividad, lo que sugiere que la lógica asociativa se activa principalmente en función de intereses productivos, técnicos o comerciales comunes.

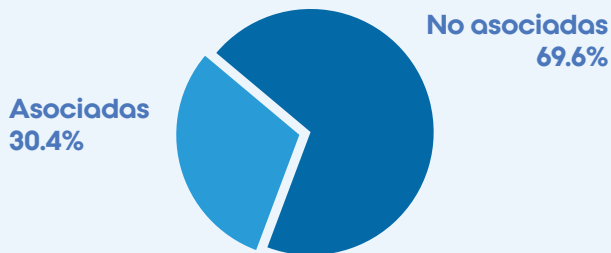
Si bien se reconoce un umbral importante, existe todavía un margen significativo para fortalecer el asociativismo como herramienta para abordar desafíos compartidos —como la formación de recursos humanos, la innovación y el acceso a nuevos mercados— potenciando economías de escala y capacidades colectivas dentro de la industria local.

En este marco, se observa además que solo el 6,3% de las empresas participa en alguna red de compras, alianzas o acuerdos con otras empresas, comercios o proveedores, lo que evidencia que las estrategias de cooperación económica y comercial aún tienen un desarrollo incipiente.

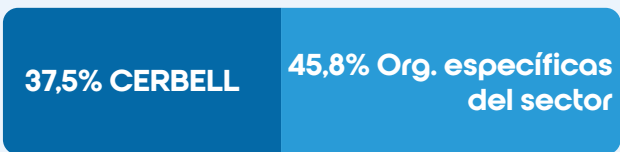
La baja participación en este tipo de esquemas refuerza la idea de que el

asociativismo se expresa mayormente en espacios institucionales de representación, mientras que las iniciativas orientadas a la articulación productiva, la reducción de costos o la generación de sinergias operativas presentan un amplio margen de expansión como instrumento para mejorar la competitividad del entramado industrial local.

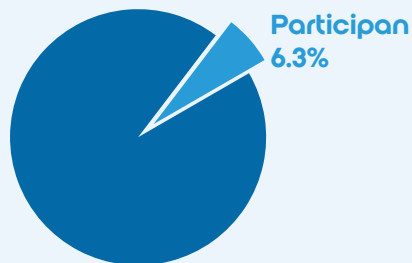
Nivel de asociativismo institucional



Principales entidades elegidas
(Dentro del 30.4% que participa)



Participación en redes de compras y alianzas



Responsabilidad Social Empresaria (RSE)

El 15,2% de las empresas industriales de Bell Ville declaró realizar algún tipo de acción vinculada a la Responsabilidad Social Empresaria. Las prácticas identificadas muestran una diversidad de iniciativas que abarcan dimensiones sociales, educativas, ambientales e institucionales.

En el plano social y comunitario, predominan las donaciones y colaboraciones con instituciones locales, incluyendo escuelas secundarias y técnicas, merenderos de barrios carenciados, centros deportivos y asociaciones de la ciudad. Estas acciones comprenden tanto aportes económicos como la provisión de útiles escolares, insumos, equipamiento, maquinaria y apoyo logístico para eventos comunitarios. Asimismo, algunas empresas mencionan la reinserción laboral de personas en proceso de recuperación de adicciones, reforzando el componente de inclusión social.

En materia educativa e institucional, se destacan las contribuciones a entidades vinculadas a la formación técnica y profesional, la participación en pasantías de escuelas técnicas, la recepción de visitas educativas y la vinculación con cámaras empresariales a través de programas específicos orientados al desarrollo local. Por último, en el eje ambiental, varias empresas declararon acciones relacionadas con el reciclado y reutilización de residuos industriales, la incorporación de tecnologías de bajo consumo energético, la medición y

certificación de la huella de carbono, el enfoque de economía circular, y la obtención de certificaciones ambientales y de calidad, como el sello verde y normas ISO (ISO 9001 e ISO 13485).

Si bien las acciones de RSE no se encuentran ampliamente difundidas en el total del entramado industrial, los casos relevados muestran prácticas consolidadas y diversas, con un marcado compromiso con el desarrollo de Bell Ville.

CONCLUSIONES Y CIERRE

Una matriz productiva con experiencia, vocación inversora y desafíos compartidos.

Lo que muestra el relevamiento

Bell Ville cuenta con un entramado económico **arraigado, mayoritariamente familiar y con vocación de crecimiento**. La industria —especialmente metalmecánica y alimentos— es el corazón productivo de la ciudad y concentra el grueso del empleo, junto con el comercio.

Las firmas invierten activamente, pero lo hacen **casi exclusivamente con capital propio**, lo que posterga proyectos estratégicos y limita las posibilidades de escalamiento.

Los principales problemas del sector industrial se concentran en aspectos que hacen al **entorno macroeconómico** como así también a las **finanzas, el crédito y los impuestos**.

Un número importante de empresas manifestó estar perdiendo parte de mercado (y desafía la competitividad local) frente a las importaciones especialmente de **China y Brasil**, un tema clave a seguir analizando y generando acciones empresarias que puedan atenuar esta situación.

El Relevamiento de la Matriz Productiva de Bell Ville continuará como herramienta de diagnóstico periódico para sostener decisiones públicas y privadas basadas en evidencia.



El Relevamiento de la Matriz Productiva de Bell Ville ofrece una mirada integral sobre la estructura económica local, a partir de información relevada directamente en empresas de la ciudad.

El estudio permite identificar las principales características del entramado productivo, destacando el peso de las pequeñas y medianas empresas, la impronta familiar en la gestión y el rol estratégico del sector industrial en la generación de empleo y valor agregado.

Al mismo tiempo, pone en evidencia un empresariado con vocación de crecimiento e inversión, junto a desafíos estructurales vinculados al financiamiento y la competitividad.

Este documento constituye una herramienta clave para la toma de decisiones, orientada a fortalecer el desarrollo económico local sobre la base de información concreta y de calidad.