

# Origen y evolución de la manufactura en áreas no metropolitanas. El caso de Bahía Blanca en Argentina

**Valentina Viego**  
**Universidad Nacional del Sur. Argentina**

Recibido, Noviembre de 2005; Versión final aceptada, Septiembre de 2006.

PALABRAS CLAVE: Desarrollo local, Industrialización, Historia industrial

KEYWORDS: Local development, Industrialization, Industry history

Clasificación JEL: R11, R58, N96, O14, O17, O18

## RESUMEN

Bahía Blanca ha sido caracterizada en varios trabajos sobre geografía económica argentina como la principal ciudad del sur del país, en términos poblacionales y económicos. En particular, se ha destacado la preeminencia de su aparato industrial (históricamente orientado a la exportación) y el rol del tejido productivo como centro de abastecimiento de la mayoría de las localidades patagónicas. Esta función fue difundida en el lema "*Bahía Blanca, puerta y puerto del sur argentino*", que pretendía unificar las visiones acerca del rol de la ciudad en la jerarquía de espacios urbanos a nivel nacional. En alguna medida, esto ha propulsado la idea –especialmente entre la burguesía y funcionarios locales- de haber transitado ya cierto sendero de desarrollo que evitaría retrocesos futuros. El presente trabajo ofrece una revisión de los factores que contribuyeron, a principios del siglo pasado, al surgimiento de firmas manufactureras en la localidad de Bahía Blanca y de los elementos que explican su posterior evolución. Se trata de evaluar las perspectivas de crecimiento industrial local a partir de estos elementos. Como se verá a lo largo de la exposición, el discurso dominante entre la elite política local acerca del rol que Bahía Blanca desempeña para el *hinterland* ha sido un rasgo más coyuntural que permanente.

## ABSTRACT

Bahía Blanca has been posed as the main Southern city of the country (both in population and economic terms) by various works in the field of economic geography. In particular, it has been emphasized its leading manufacturing sector (historically oriented to exports) and its role as center of supply for most Patagonian towns. This economic function has been spread by the slogan "*Bahía Blanca, port and door of Argentinian South*", targeted to unify heterogeneous visions about the city role in the hierarchy of urban spaces at national scale. In some way, these elements have driven the hypothesis –especially between local bourgeoisie and politicians- that local economic development process has surpassed a critical threshold, avoiding thus future drawbacks. This presentation offers a review of main factors that contributed, a hundred years ago, to the emergence of manufacturing firms in Bahía Blanca and of the elements that explain its ongoing evolution. Perspectives on local industrial growth derived from this analysis will be compared with former vision. During the exposition, it will be revealed that the initial role attributed by local bourgeoisie to Bahía Blanca has been more a transitory than a permanent feature.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

---

Bahía Blanca se localiza al sur de la provincia de Buenos Aires y constituye la tercer ciudad bonaerense más grande en términos poblacionales, excluyendo los 24 distritos del Conurbano. En el ranking de aglomerados urbanos del país (cercano al medio millar), se ubica entre las 30 ciudades de mayor tamaño poblacional y ocupa el decimoquinto lugar si se excluyen la Ciudad de Buenos Aires y el Conurbano<sup>1</sup>. Bahía Blanca representa, además, el principal distrito en términos de población y actividad económica entre los partidos que conforman el eje pampeano de la provincia. Si bien el tamaño de población ubica a Bahía Blanca entre las principales áreas urbanas del país, la densidad poblacional (123.6 hab/km<sup>2</sup>) la asemeja más a ciudades del interior de menor tamaño relativo (San Nicolás, Santiago del Estero, San Fernando) o a zonas urbano-rurales (Cruz Alta, Belgrano). Este último rasgo genera modos de integración social y de evolución económica más cercanos a los de las pequeñas localidades que a los de centros urbanos intermedios<sup>2</sup>.

Según cifras del último censo económico, Bahía Blanca albergaba en 1993 a más de 8200 establecimientos productivos, de los cuales 795 pertenecen al sector manufacturero<sup>3</sup>. En términos de locales, la ciudad concentra una porción sustancial de los establecimientos fabriles a nivel nacional (1 por ciento) y provincial (2,2 por ciento), guarismos que se elevan considerablemente si se expresa en términos del valor de producción<sup>4</sup>. La destacada posición relativa de Bahía Blanca en la jerarquía de espacios urbanos nacionales no es reciente; a principios del siglo veinte la ciudad ya concentraba a casi un tercio de su tamaño poblacional actual.

- 1 Superando en tamaño poblacional a más de 10 capitales de provincia.
- 2 En términos sociales, una porción importante de los miembros de hogares de clase media y alta se conocen entre sí y frecuentan los mismos espacios de recreación. Desde el punto de vista del tejido productivo, el nivel de especialización al interior de cada actividad es todavía escaso.
- 3 En diciembre de 2005 se publicaron cifras provisionales del último relevamiento censal. Doce años después el número total de locales productivos es 28,1 por ciento mayor. Sin embargo, la cantidad de establecimientos manufactureros cayó 7,9 por ciento en el mismo lapso. La magnitud y signo de las variaciones se altera si se consideran los establecimientos creados en el último año de realización de cada relevamiento. Como las estadísticas referidas a la medición de 2005 reportan únicamente información sobre el número de locales por grandes sectores, sin tener procesados aún los guarismos de empleo, valor agregado, etc. ni desagregación por ramas, se considerará aquí el de 1993 como el último censo de referencia.
- 4 Ello se debe al peso de las grandes plantas manufactureras que operan en el sector petroquímico y aceitero. En conjunto, estos establecimientos participan con más del 57 por ciento al valor agregado.

FIGURA 1  
**BAHÍA BLANCA EN EL CONTEXTO REGIONAL.**  
**PRINCIPALES DISTANCIAS A OTROS CENTROS URBANOS**



Fuente: elaboración propia en base imagen provista por [www.luventicus.com](http://www.luventicus.com)

La preeminencia relativa de la ciudad en términos de población y establecimientos manufactureros contribuyó al surgimiento de una visión particular acerca del patrón de desarrollo bahiense entre la burguesía y funcionarios locales. En particular, se ha destacado la preeminencia de su aparato industrial (históricamente orientado a la exportación) y el rol del tejido productivo como centro de abastecimiento de la mayoría de las localidades patagónicas. Ambas funciones fueron difundidas en el lema "*Bahía Blanca, puerta y puerto del sur argentino*", que pretendía unificar las visiones acerca del rol de la ciudad en la jerarquía de espacios urbanos a nivel

nacional (Gorenstein, 1989)<sup>5</sup>. En alguna medida, esto ha propulsado la idea de haber transitado ya cierto sendero de desarrollo que evitaría retrocesos futuros.

El presente trabajo ofrece una revisión de los elementos que contribuyeron, a principios del siglo pasado, al surgimiento de firmas manufactureras en la localidad de Bahía Blanca y de aquellos que explican su posterior evolución. Se trata de evaluar las perspectivas de crecimiento industrial local a partir de las explicaciones aquí propuestas.

Los argumentos que componen las explicaciones ofrecidas aquí se basan en distintas nociones teóricas correspondientes al campo de la economía regional. Brevemente, los enfoques suelen distinguirse según el origen predominantemente exógeno o endógeno al territorio de los elementos que explican su patrón de desarrollo y su potencial de crecimiento. Las corrientes tradicionales enfatizan las fuerzas externas a las regiones (modos de producción y de acumulación globales, patrones de inserción internacional de los países, decisiones del Estado nacional, etc.). Las más recientes, en cambio, prestan mayor atención a las características institucionales y del tejido productivo local en la determinación de sus ciclos de crecimiento. Para una revisión exhaustiva, véase De Mattos (1999) o Viego (2004). Es preciso aclarar, sin embargo, que no es el interés de este trabajo poner a prueba ambas visiones, contrastando la fuerza de los atributos endógenos por sobre los exógenos ni viceversa. Esto implicaría considerar a la visión tradicional (keynesiana o estructuralista) como contrapuesta a los nuevos modelos de desarrollo regional y, en rigor, no sólo no resultan excluyentes sino que, en la práctica, se manifiestan generalmente interrelacionados. Por ende, cualquier esfuerzo analítico debe rescatar la influencia que los factores exógenos a la región ejercen sobre sus propios atributos y a la inversa. Más que poner a prueba una teoría particular, se trata de contribuir a enriquecer la comprensión sobre el curso de desarrollo concreto que toman ciertos territorios y sus chances de modificarlo en otras direcciones.

Desde el punto de vista metodológico, a pesar de que la actividad manufacturera en Argentina es relevada mediante mediciones censales desde finales del siglo diecinueve con una frecuencia aproximada de 10 años, se dispone de información desagregada por municipio sólo desde 1974, y, aún así, ésta se refiere a grandes sectores productivos, sin distinción por ramas. Esta limitación ha obstaculizado los análisis localizados del sector manufacturero, obligando a los investigadores regio-

5 La reciente reestructuración de las terminales portuarias ha puesto en cuestionamiento el rol del puerto como puerta de entrada, dando lugar a una concepción más flexible que visualiza al puerto como espacio abierto a negocios de diversa naturaleza (comerciales, industriales, de servicios, etc.). Gorenstein (2005) ofrece un repaso de este nuevo enfoque aplicado al caso bahiense, con adhesión heterogénea entre los dirigentes locales.

nales a generar fuentes de información primaria a partir de estudios de campo<sup>6</sup>. En particular, en este caso, la revisión histórica del sector industrial local se basa en una re-lectura de estudios previos (oportunamente citados). Esto implica que el repaso ofrecido aquí no necesariamente es fiel a los objetivos de aquellos trabajos, sino que sus resultados son utilizados para los fines particulares del problema aquí planteado: evaluar el rol del sector manufacturero en el desarrollo local y contraponerlo a las visiones dominantes desde mediados del siglo veinte. En rigor, se trata más de una elaboración más que de una revisión y se justifica en la falta de estadísticas oficiales con niveles de desagregación adecuados.

El trabajo se divide, de aquí en más, en cinco secciones organizadas en torno a la cronología de crecimiento del sector industrial en Bahía Blanca. En la primera se repasan los principales elementos que favorecieron el asentamiento poblacional y el origen de las primeras actividades locales de transformación, insertas en el modelo agroexportador impulsado en Argentina desde finales del siglo diecinueve hasta la crisis de 1930. En la segunda parte se presentan las principales características locales del período de sustitución de importaciones. En la tercera sección se presentan los cambios que comenzaron a operar a fines de la década de 1970 y que se profundizaron durante los últimos veinte años. La siguiente sección resume los rasgos evolutivos estilizados del aparato manufacturero local. Por último, se ofrece una discusión acerca de la vigencia de la visión de la elite económica local acerca del rol central de la ciudad para su *hinterland* y la región patagónica, a la luz de los rasgos históricos que moldearon el origen y la evolución del sector industrial local.

---

## 2. INDUSTRIAS PIONERAS LIGADAS A LA EXPORTACIÓN

---

En Bahía Blanca, el surgimiento de la manufactura coincide con el período de “modernización” que transitó Argentina a partir de 1880. Durante aquél período la supresión de las barreras al comercio inter-provincial, la construcción de la red y del muelle portuario significaron la incorporación efectiva de Bahía Blanca al territorio nacional, generando las condiciones necesarias para la formación de una población estable de cierto tamaño y el posterior asentamiento de actividades productivas.

6 Esto, a su vez, no sólo encarece los proyectos sino que, en muchos casos, invalida la comparación de resultados entre regiones, debido a la aplicación de distintos criterios de selección muestral y formularios aplicados. Hasta el momento, los trabajos de mayor cobertura espacial referidos a sectores productivos regionales en Argentina son los de Alejandro Rofman (véase bibliografía citada), aunque no se focalizan especialmente en el sector manufacturero sino en los distintos eslabones de cadenas productivas integradas (tabaco, petróleo, etc.).

A finales del siglo diecinueve se instalan en Bahía Blanca los primeros establecimientos fabriles, ligados a las necesidades inmediatas de la población creciente<sup>7</sup> (alimentos, vestimenta, materiales de construcción) (Rey *et al*, 1980; Fundasur, 1995). Pese a que en el país se registraban producciones más competitivas en estos rubros en otras aglomeraciones (Capital Federal y alrededores, Santa Fe), la distancia respecto de ellas permitió la formación de algunas estructuras urbanas relativamente independientes con niveles variables de progreso industrial, apoyadas en expansiones naturales alrededor de su área central (Dorfman, 1970).

Pero lo que imprimió el carácter dinámico a la economía local no fue tanto la emergencia de esta manufactura incipiente, artesanal y restringida al mercado local, sino la consolidación de actividades agropecuarias<sup>8</sup> y el eslabonamiento hacia delante de industrias procesadoras de primer grado (harinas, frigoríficos, cerveza) dirigidas a la exportación y al mercado metropolitano (Cignetti, 1988). Si bien esta región se insertaba como espacio marginal dentro del área pampeana, su crecimiento fue suficiente para generar además la expansión de un sector comercial ligado a las actividades agrarias que, con el tiempo, transformaría a Bahía Blanca en un nodo de comunicación y trasbordo con el mercado patagónico. Así, acopiadores, consignatarios, agentes de barraca y rematadores conformaron una pequeña burguesía que operó en estrecha vinculación con la agricultura (Monacci, 1988; Asdrúbal, 1988).

Desde 1890 y durante casi cincuenta años, Bahía Blanca se expandió generando excedentes en el sector primario y agroindustrial y transfiriendo una parte de ellos a actividades comerciales conexas que conformaron una pequeña burguesía y de donde emanaron dirigentes locales.

---

### 3. LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN VERSIÓN LOCAL

---

Las décadas de 1950 y 1960 representaron un nuevo ciclo expansivo de la economía local debido a una ola de inversiones significativas en infraestructura pública y vial (construcción de la planta separadora de gases, extensión de la red de gas y de servicios sanitarios, construcción de rutas y caminos de acceso) y el flujo creciente de embarques de frutas provenientes del valle de Río Negro que salían por el puerto

7 Entre 1895 y 1914 la población local se multiplicó por 4, superando al final de este período los 70 mil habitantes. En términos relativos también se registró un incremento de la concentración poblacional en la región; mientras que a fines del siglo XIX Bahía Blanca reunía al 1,5 por ciento de la población bonaerense, en 1914 este guarismo ascendía a 3,5 por ciento.

8 Primeramente dedicadas a la cría de ganado y, posteriormente al cultivo de cereales, a partir del asentamiento de colonias de inmigrantes.

de Bahía Blanca. Esto generó un flujo de inversiones en capacidad de almacenamiento y conservación que revitalizaron el rol del puerto vecino de Ingeniero White.

Tradicionalmente en los estudios sobre la economía local suele asociarse esta evolución en coincidencia con la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), política que caracteriza a una buena parte del proceso de desarrollo a nivel nacional<sup>9</sup>. Sin embargo, la coincidencia es sólo parcial en el tiempo ya que, según un informe elaborado por el municipio (MBB, 1998), la primera etapa del período sustitutivo, que en líneas generales suele ubicarse entre 1930 y 1952, no significó en el ámbito local un impacto positivo en el número de locales industriales ni en la participación del sector manufacturero local en el valor agregado a nivel provincial (cercano al 8 por ciento entre 1950 y 1968)<sup>10</sup>. De modo que, mientras a nivel nacional, la primera fase de la ISI (conocida como ISI "fácil", dado el rápido crecimiento de la industria liviana de bienes de consumo) fue la que mostró mayores tasas de expansión industrial, Bahía Blanca, en cambio, no experimentó en forma apreciable los efectos de dicha política.

No obstante, a principios de la década de 1970, cuando a nivel nacional el sector manufacturero ya había encontrado un techo a su desarrollo (ISI "difícil", manifiesta desde mediados de 1950, por las dificultades de avanzar hacia la producción de bienes intermedios y de capital), el sector metalmeccánico bahiense experimentó una importante expansión reflejada en significativos del número de locales y ocupación industriales y diversificación hacia ramas proveedoras de herramientas para el agro. Esto representó una significativa transformación en la estructura manufacturera del distrito disminuyendo el nivel de especialización que el área mostraba en el sector agroalimentario hacia mediados de los 60.

Este período significó el nacimiento de firmas industriales proveedoras del sector primario y comercial (insumos agrícolas, instalaciones de acopio, envases,

9 La estrategia de sustitución de importaciones, aplicada en dosis variables en varios países latinoamericanos a partir de la década de 1930 y hasta principios los 70, tenía como objetivo modificar la estructura del producto de los países disminuyendo el peso del sector primario y aumentando significativamente el aporte del sector industrial. Se pretendía que, con la industrialización, mejorasen los términos de intercambio de las economías atrasadas, se redujese por ende su dependencia comercial y tecnológica de los países centrales y se difundiese con más fluidez el progreso técnico. La implementación de esta política se apoyaba en aranceles a la importación de bienes de consumo, tipos de cambio reales diferenciales por sector (en promedio más altos para la industria que para el agro) y estímulo a la importación de bienes de capital. El argumento de la protección se apoyaba en la idea de que, al inicio, un sector industrial local infantil enfrentaría desventajas de costos y de escala frente a rivales extranjeros. Su resguardo temporal de la competencia externa permitiría, en teoría superar ese rezago hasta alcanzar niveles competitivos (Ocampo, 2001)

10 Como se menciona al inicio, una restricción que imposibilita presentar un análisis mas detallado es la ausencia de estadísticas desagregadas por distrito hasta 1964.

aberturas, muebles, etc.) de los centros urbanos contiguos de menor tamaño relativo. La existencia de altos costos de transporte del producto terminado significó que este conjunto de actividades, lideradas por el sector metalmeccánico, aprovechara las ventajas derivadas de la segmentación regional y se expandiera hacia mercados protegidos de la competencia proveniente de la capital (especialmente el patagónico y el SO del área pampeana).

Durante el decenio de 1960, se inicia a nivel nacional un nuevo ciclo de reconversión industrial y redefinición del esquema sustitutivo orientado a la fabricación de bienes de capital e insumos intermedios, en respuesta a una serie de decretos sancionados durante 1961 y 1967, cuyo objetivo central era el desarrollo de los sectores de petroquímica, siderurgia y celulosa (Rofman y Romero, 1998). La implementación de estas políticas de promoción industrial se basó en el otorgamiento de exenciones impositivas y precios subsidiados de las materias primas para los sectores promovidos junto con la clasificación de las distintas regiones del interior del país de acuerdo a criterios de desarrollo relativo y potencial, que deberían indicar prioridades en la localización de estas actividades.

En el ámbito local, la firma Dow Chemical manifestó interés por construir una planta petroquímica, no sólo como reacción a los incentivos locacionales establecidos por la promoción de inversiones sino también como parte de una estrategia global de deslocalización de la producción hacia las áreas productoras de las materias primas. Si bien la instalación de la corporación multinacional no llegó a efectivizarse debido a la concesión exclusiva de los beneficios promocionales a empresas de capital nacional, esta iniciativa constituyó un precedente en la decisión del gobierno de llevar adelante el proyecto, que se concretó a mediados de los 80.

En conjunto, la expansión de la base territorial de operaciones y la incipiente diversificación del tejido manufacturero alimentaron la difusión del slogan "*Bahía Blanca, puerta y puerto del sur argentino*" entre dirigentes locales, como rasgo identificador de la economía local (Formiga y Schneider, 2002). Por un lado, para las nacientes producciones en las ramas metalmeccánica, plásticos, textil y de maderas, Bahía Blanca oficiaba de puerta de entrada para el mercado patagónico. Por otro, para las inversiones proyectadas en el sector petroquímico y la consolidación del sector agropecuario la ciudad emergía como puerto de salida hacia los mercados internacionales. La doble funcionalidad de la economía local contribuyó a propulsar la idea -especialmente entre la burguesía, funcionarios e incluso parte del sector académico locales- de haber alcanzado un "piso" en el grado de desarrollo que evitaría regresiones en el futuro<sup>11</sup>.

11 Todavía en la actualidad, varias páginas web de instituciones de educación superior, empresas privadas (de cablevisión, inmobiliarias, etc.) y de medios de comunicación locales presentan a la



Se debe advertir, sin embargo, el carácter endeble de este rasgo, basado especialmente para las actividades de base regional (no exportables a otros países o, incluso, regiones más alejadas dentro de Argentina) en la existencia de fricciones territoriales que obstaculizaban la competencia de proveedores en otras localizaciones y en la inexistencia de competidores en los mercados de destino. Estos elementos pueden ser difícilmente controlados endógenamente y, por ende, cualquier cambio puede afectar significativamente la trayectoria de crecimiento local.

---

#### 4. EL NUEVO PERFIL INDUSTRIAL POST-SUSTITUTIVO DE LA ECONOMÍA BAHIENSE

---

La progresiva derogación del régimen de protección arancelaria a la producción nacional a partir de 1976 y la creciente concentración empresaria en los sectores productores de insumos intermedios afectó significativamente la viabilidad de las empresas metalmecánicas, principalmente en los estratos de menor tamaño relativo. A nivel local, este fenómeno significó el estancamiento del sector, agravado, además, por la aparición de competidores en otras localidades del sur del país. La pérdida de posiciones del sector manufacturero en la economía local se reflejó en una sustancial caída del número de locales industriales; en 1985 Bahía Blanca contaba apenas con poco más del 70 por ciento de los establecimientos registrados en 1974 y apenas el 56 por ciento de los relevados en 1964<sup>12</sup>.

ciudad con ese slogan. Ver por ejemplo, [www.frbb.utn.edu.ar/enief2003/bahiablanca.html](http://www.frbb.utn.edu.ar/enief2003/bahiablanca.html), [afa2004.uns.edu.ar/1eraCircular.htm](http://afa2004.uns.edu.ar/1eraCircular.htm) en páginas web universitarias, o varios artículos del diario local de mayor circulación disponibles en [www.lanuevaprovincia.com.ar](http://www.lanuevaprovincia.com.ar), entre otros.

- 12 Algunos autores e incluso voceros de una fracción de la burguesía industrial han sostenido que tanto la duración como la velocidad de salida de una política proteccionista afectan el proceso de adaptación de la industria manufacturera a condiciones competitivas de operación (Alonso y Garcimartín, 2005). Si, en particular, el proteccionismo argentino tuvo o no suficiente prolongación y la apertura comercial iniciada desde fines de los 70 y profundizada durante los 90 resultó abrupta es fuente aún de controversias. De todos modos, discutir aquí si las políticas macroeconómicas e industriales implementadas en Argentina han frenado sus resultados a causa de interrupciones imprevistas se considera en este caso poco relevante ya que para ello sería necesario evaluar en cada caso el tiempo requerido para comenzar a recoger los frutos de las medidas y evaluar si se abandonaron repentina o gradualmente. Un razonamiento de este tipo parece mucho más sensible a la subjetividad que a la objetividad que pretende todo análisis científico. Desde una concepción marxista, si se considera que la agenda de políticas públicas está moldeada por los intereses de la clase dominante (minoritaria), las políticas que tiendan a favorecer el crecimiento del mercado interno y, por ende, del ingreso per cápita, siempre serán insuficientes para las clases dominadas (asalariados, pequeña burguesía).

Adicionalmente, las medidas de promoción otorgadas a fines de los 70 a los puertos patagónicos restaron la importancia del puerto bahiense como nodo de canalización externa de la producción frutihortícola y pesquera, aumentando la participación relativa de los cereales y combustibles en el tráfico portuario.

El crecimiento de la economía urbana, hasta el período anterior, se centraba en el sector terciario, financiado con las rentas agropecuarias del ámbito rural circundante y los ingresos industriales derivados de la fuerte presencia en el sur del país. Esta situación se vio alterada por la importancia relativa que fueron adquiriendo ciudades norpatagónicas y la consecuente pérdida de posiciones relativas en dichos mercados<sup>13</sup>. Este fenómeno significó la redefinición del rol de Bahía Blanca como “centro de trasbordo”, fraccionamiento y distribución de bienes y servicios y la desaparición de las ventajas que las firmas regionales ostentaban como consecuencia de la segmentación geográfica del territorio en su conjunto. En conjunto, estos fenómenos convirtieron al lema “puerta & puerto” impulsado por la elite bahiense en un ideal, más que en un rasgo descriptivo de la posición relativa de la economía local.

La década de los ochenta representa, por otro lado, el inicio de una reorientación del perfil de la industria local con la puesta en marcha del complejo petroquímico. A pesar de que la iniciativa de instalación del polo se remonta a principios de la década de 1970, recién en 1981 comenzaron a operar dos de las plantas proyectadas y, posteriormente, en 1986, se sumaron las plantas satélites<sup>14</sup>. La composición inicial del capital reunía una participación mayoritaria del Estado nacional en Petroquímica Bahía Blanca (PBB) y sociedades mixtas con participación minoritaria del Estado para las plantas satélites.

La decisión de localización del polo petroquímico en Bahía Blanca se basó en la disponibilidad de gas natural proveniente del cruce de dos gasoductos principales en cercanías a la ciudad (y la inminente construcción de una estación compresora

- 13 La región patagónica experimentó un marcado crecimiento poblacional tanto en términos absolutos como relativos, impulsado por un intenso flujo migratorio. La corriente estuvo compuesta principalmente por migraciones internas, ante la propagación de algunos proyectos industriales (industria electrónica en Tierra del Fuego, hilado sintético en Chubut), favorecidos por regulaciones estatales de promoción sectorial. En este proceso también influyó la creciente atracción demográfica de la expansión de la actividad frutihortícola en el Alto Valle del Río Negro y el margen favorable de financiamiento público derivado de las regalías petrogasíferas en las provincias de Chubut, Neuquén y Santa Cruz (Rofman, 2000).
- 14 La viabilidad de este proyecto se concreta con las medidas de promoción industrial puestas en marcha a partir de 1976. El cambio en la política económica no sólo significó un fuerte impulso a las actividades financieras, sino la aguda concentración en determinadas ramas y corporaciones productivas (Aspiazu, 1988). Las reasignaciones sectoriales dentro de la actividad industrial señalan a las actividades de transformación de recursos naturales (papel, químicas, plásticas, petroquímicas, aluminio, etc.), principales ramas beneficiarias de los regímenes de promoción industrial, como las más dinámicas (Bisang *et al*, 1995).

de gases y extractora de gases licuados), la dotación de recursos salinos en el área (que aseguraba otro de los principales insumos del complejo) y la proximidad al puerto como infraestructura que permitiría la exportación de los excedentes.

Si bien es cierto que el emprendimiento difícilmente se hubiera concretado sin la concurrencia de otros elementos, como la existencia de una red de infraestructura de soporte (vial, energética, de vivienda, etc.), la aglomeración de firmas prestadoras de servicios y centros de investigación de reconocido prestigio académico, estos factores fueron secundarios en la elección del emplazamiento (Gorenstein, 1993). Los factores que intervinieron críticamente en la concreción del proyecto reflejan una estrategia adoptada a nivel nacional exógena al sistema regional. Según Gorenstein (*op cit*), el territorio no evidencia esfuerzos endógenamente construidos sino meramente condiciones físicas y geográficas que facilitaron la viabilidad del emprendimiento.

Con todo, el inicio de esta actividad significó la ampliación y diversificación de la base regional de exportación y explica la mayor parte del aumento en el valor agregado de la industria local en el período 1974-1985 (Gorenstein, 1989). El resto del sector manufacturero local sufrió, sin embargo, una significativa contracción, en ese mismo período, especialmente en las ramas metalmecánica y textil. Este acontecimiento significó, además, la diferenciación del grupo de grandes plantas, dentro del conjunto de actividades identificadas con el aprovechamiento de las ventajas comparativas locales (recursos agropecuarios, localización estratégica, etc.), debido a que su lógica de funcionamiento y modos de vinculación con el entorno muestran características radicalmente distintas del resto del sistema productivo.

A pocos años de puesta en marcha del polo petroquímico, la sanción de la Ley de Emergencia Económica (1989) y los decretos de desregulación del sector energético de principios de la década de 1990 significaron la derogación de los mecanismos especiales para el sector petroquímico en la provisión de insumos y, consecuentemente, el aumento de los costos operativos. Por otro lado, la apertura comercial iniciada a principios de la década de los 90 indujo cierta convergencia entre los precios domésticos y los internacionales, eliminando el subsidio las ventas al mercado interno durante la década anterior. Estos elementos impactaron negativamente sobre la rentabilidad de la actividad petroquímica (Chudnosvky *et al*, 1996). La desregulación de todas las etapas del sector petrolero, operada entre 1989 y 1991, y la promulgación posterior de la ley de hidrocarburos generaron un estímulo para algunas empresas petroquímicas a integrar la producción de materias primas.

En el ámbito local, la reformulación del papel del Estado en la actividad se tradujo en la privatización de las plantas del polo petroquímico, completada entre 1990 y 1995. Los nuevos operadores (pertenecientes a grupos multinacionales) pusieron en marcha un plan de reestructuración de las plantas mediante despidos,

programas de retiro voluntario y anticipado (Gorenstein *et al*, 1999) y tercerización de las operaciones complementarias como limpieza, mantenimiento de equipos, seguridad, etc. (Burachik, 1999). El impacto local de estos fenómenos se reflejó en: a) el auge de emprendimientos en el sector comercial y de servicios caracterizados como “actividades refugio”, concentrados en el rubro servicios personales, de baja productividad y con rápido agotamiento del ciclo de vida del negocio; y b) la conformación de pequeñas firmas periféricas dedicadas a atender las nuevas demandas de las grandes empresas (Gorenstein *et al*, *op cit*; Dichiara, 2002).

El sector terciario fue el espacio receptor de la fuerza de trabajo desplazada por los procesos de privatización y reconversión productiva implementados durante el primer quinquenio de 1990. Sin embargo, se debe destacar que, en el caso local, la reestructuración de las grandes plantas liberó mano de obra calificada (unos 800 puestos) que posteriormente se orientó hacia la conformación de pequeñas empresas de servicios a la producción. Este desplazamiento generó, una ola de nuevos emprendimientos productivos, por un lado, y un ambiente capaz de asistir al proceso de tercerización impulsado por las grandes plantas (Gorenstein *et al*, 1999; Gorenstein y Burachik, 1998). La aparición de nuevas firmas en la rama de servicios a la producción indujo, además, un cambio en la edad media y orientación del conjunto de actividades regionales protegidas de la competencia extra-regional. Mientras que el sector metalmeccánico lideró la composición de este grupo durante la ISI y el sector petroquímico durante los 80, en la última década la aparición de firmas de instalación, mantenimiento y reparación de equipos ganó participación relativa en el segmento.

El nacimiento de estos emprendimientos parece haber respondido también al plan de inversiones del grupo de grandes plantas localizadas en Bahía Blanca (concentradas en los rubros de petroquímica, energía y oleaginosos) destinadas a ampliar la capacidad y abrir nuevas líneas de producción. En el período 1995-2001 se concretó la apertura de una planta de urea y fertilizantes, la ampliación de las líneas de producción del complejo petroquímico y la construcción de una planta fraccionadora de gases licuados. Esta estrategia de ampliación responde al significativo crecimiento que el conjunto de grandes firmas experimentó durante la década de 1990, explicado por el incremento de los envíos al mercado externo y de los precios, así como el inicio del procesamiento y comercialización de granos en 1996 (Dichiara, *op cit*). En conjunto, se estima que el monto requerido para poner en marcha estos emprendimientos alcanzó los u\$s 1700 millones. La ejecución de estos proyectos provocó un aumento en el número de firmas especializadas en montaje, instalación de equipos y construcción industrial dedicadas a satisfacer el excedente de demanda generado por los proyectos de inversión (Burachik, *op cit*).

CUADRO 1  
**EL SECTOR INDUSTRIAL BAHIENSE EN LAS ESTADÍSTICAS OFICIALES**

	1964	1974	1985	1993
Locales (1)	1248	987	701	795
Ocupados (2)	10068	9529	8759	7226
Tamaño medio (1)/(2)	8,1	9,7	12,5	9,1

Fuente: Elaboración propia basada en censos económicos

Sin duda, la localización del complejo petroquímico y oleaginoso, intensivos en capital y recursos naturales y, por lo tanto, con significativas economías de escala, ocupa un lugar destacado en la estructura productiva bahiense. En 2000, este grupo de establecimientos representaba menos del 1 por ciento de los locales industriales de Bahía Blanca, generaba casi el 58 por ciento del valor agregado por el sector manufacturero local y el 10 por ciento del empleo industrial asalariado de la ciudad (Dichiara, 2002). En términos de remuneraciones, la masa salarial abonada por las empresas del complejo duplica al gasto municipal en salarios. Las plantas aportan, además, el 10 por ciento de la recaudación total de tasas municipales (CREEBBA, 2004). Sin embargo, a pesar de que el impacto de la operación de las plantas sobre la economía local es significativo, su importancia ha declinado en términos absolutos y relativos incluso después de la reestructuración de principios de los 90 y, paradójicamente, de la ampliación de la capacidad instalada (Cuadro 4.2). El impacto de la actividad de estas firmas sobre el resto de las actividades productivas de la región es reducido considerando la magnitud de los consumos intermedios. Sólo el 8,6 por ciento de los insumos intermedios y servicios (a excepción de los agrícolas) son adquiridos a proveedores locales. No obstante, estas compras significan casi la mitad de la facturación de dichos proveedores y en términos absolutos equiparan al presupuesto municipal de un año (Dichiara, *op cit*; CREEBBA, *op cit*). Es desde el punto de vista medioambiental que la actividad de las grandes plantas evidencia los mayores impactos sobre el medio local: durante el año 2000 se registraron dos escapes de cloro de una de las plantas del complejo; las empresas descargan, además, sus efluentes en el estuario local afectando al medio acuático y a la pesca comercial. Hasta el momento no hay cifras oficiales que estimen la magnitud de las pérdidas presentes y futuras derivadas de esta actividad, aunque algunos medios han señalado una mayor incidencia de enfermedades respiratorias, pulmonares y oncológicas entre la población residente en los barrios de emplazamiento del complejo (Prensa Obrera, 21/08/2003).

CUADRO 2  
**GRANDES PLANTAS LOCALES. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO**

Año	Ocupados totales	Incidencia en ocupación industrial	Fuente
1993	2754	38,1	Gorenstein <i>et al</i> , 1999
1996	1936	18,0	Dichiara <i>et al</i> , 1997
2002	1100	9,2	CREEBBA, 2004

Fuente: Elaboración propia en base a fuentes citadas

En suma, los efectos de arrastre de la instalación de grandes plantas en Bahía Blanca se sintetizan en (i) elevada absorción de mano de obra calificada, especialmente al inicio y hasta su privatización aunque declinante con la inversión, (ii) reconversión de plantillas de personal de mantenimiento en pequeñas empresas que, por un lado, generan mayor empleo pero, por otro, contraen y expanden sus planteles al ritmo impuesto por las grandes plantas, restando estabilidad a los nuevos puestos de trabajo<sup>15</sup>, (iii) alta dependencia no recíproca de las grandes plantas por parte de los proveedores locales y (iv) efectos perjudiciales sobre la salud de la población y el medioambiente por la emisión de gases y sustancias contaminantes. Desde una perspectiva teórica, Burachik (1999) explica que la instalación de grandes plantas de proceso continuo (como las aquí analizadas) estimula escasos o nulos eslabonamientos “virtuosos” con redes de pequeños proveedores debido, precisamente, a la naturaleza verticalmente integrada y completamente mecanizada del proceso productivo. En estos casos, resulta imposible fragmentar en pequeñas fases la producción, inhabilitando la participación de proveedores de partes y piezas<sup>16</sup>. La tercerización se remite aquí sólo a tareas periféricas del proceso central, donde el proveedor no interviene en aspectos críticos de la producción, que es donde se encuentran las mayores potencialidades de transferencia de conocimientos y de establecimiento de lazos de colaboración. La explicación, apoyada en los aportes de Harrison y de Williamson sobre los límites de la firma y la teoría de contratos, ayuda a comprender la escasa evidencia empírica de experiencias exitosas derivadas de la radicación de complejos con características similares al local.

Un segundo elemento que caracteriza a este período es la concentración de los mercados, cuya expresión en la expansión de firmas líderes de jerarquía nacional, especialmente del sector Alimentos, hacia mercados anteriormente no atendidos.

- 15 Las tareas tercerizadas hacia pequeñas empresas operan como elemento variabilizador de costos anteriormente fijos (mano de obra, esencialmente).
- 16 Esto no ocurre en industrias como la automotriz, la de confecciones o la del calzado, donde es posible encontrar la mayor parte de la evidencia de casos de desarrollo local motorizados por redes de pequeños proveedores gobernados, a su vez, por una firma de gran dimensión.

La caída en los márgenes de beneficio en los centros urbanos más poblados provocó (a) la ocupación de nuevos mercados geográficos, de menor tamaño relativo y donde tradicionalmente dominaban firmas locales y (b) la ampliación de la cartera de productos en algunos rubros de consumo típicamente urbano<sup>17</sup>. En el caso local, la apertura y crecimiento posterior de grandes superficies de ventas posibilitó el ingreso exitoso de las grandes empresas alimenticias y la consecuente pérdida de posiciones de los establecimientos locales de la rama (Dichiara y Gorenstein, 1996). El impacto del avance de las líderes y el crecimiento de las cadenas de comercialización se manifestó en el repliegue de las firmas locales hacia espacios con menor grado de transabilidad, como la apertura de locales de venta directa al público o el reparto domiciliario de los productos.

Por su parte, los procesos de transnacionalización y concentración empresarial que se difundieron en los principales complejos agroalimentarios del país también impactaron fuertemente en la composición y funcionamiento de la estructura agroalimentaria local-regional. Las actividades agroalimentarias se transformaron en uno de los sectores industriales de mayor atracción de la inversión extranjera directa y esta dinámica se verifica en el ámbito local. Durante los últimos años, plantas de capital local de cierta magnitud (Oleaginosa Moreno, Manera) han sido adquiridas por una firma multinacional, mientras que otras firmas de menor tamaño fueron desplazadas del mercado.

En suma, los hechos que caracterizan la última etapa de la historia industrial bahiense insinúan, por un lado, que la consolidación del grupo de grandes plantas está adquiriendo una configuración más cercana al enclave que a la articulación de los recursos locales. Por otro lado, la expansión generalizada de las firmas líderes y la concentración empresarial en las fases de distribución estrecharon gran parte de los nichos que dieron lugar a la producción industrial local. Esta dinámica abre algunos interrogantes acerca de la validez de la centralidad atribuida a Bahía Blanca respecto de la región patagónica y sus perspectivas de desarrollo.

---

## 5. LAS DISTINTAS GENERACIONES DEL APARATO MANUFACTURERO LOCAL: RASGOS EVOLUTIVOS ESTILIZADOS

---

Una lectura de los trabajos que describen la historia manufacturera local (Rey *et al*, 1980; Weinberg, 1988; Gorenstein 1989; MBB, 1998) permite visualizar que

17 En particular, la incorporación de alimentos frescos envasados al vacío y el desarrollo de nuevas presentaciones en rubros como aguas gasificadas, provocaron un aumento de la disputabilidad en las actividades artesanales.

la coexistencia de estos elementos dio lugar a la génesis de tres tipos de establecimientos con trayectorias diferenciadas y cuya expansión puede ser explicada en función de distintos factores. Así, pueden identificarse en el tiempo tres grupos de firmas industriales claramente diferenciados en su oferta, estructura y mercados de destino (véase Cuadro 5.1).

Por un lado, se distingue un conjunto numeroso de establecimientos dedicados a satisfacer las demandas más elementales de la población urbana local, concentradas especialmente en la provisión de alimentos perecederos, productos para la atención sanitaria y servicios residenciales. Este sector, que actualmente concentra la mayor parte de los establecimientos manufactureros locales, tiene su génesis a finales del siglo pasado, a partir del asentamiento poblacional que le dio características urbanas a la ciudad. La dinámica de este segmento de firmas responde básicamente a la evolución del tamaño de mercado y a las tendencias generales de las tecnologías de comercialización.

En segundo lugar, es posible identificar en el tiempo actividades dedicadas a la producción estandarizada, de mayor dimensión, centradas en la transformación primaria de insumos agropecuarios. Este segmento tuvo su origen a principios del período agro exportador experimentado en Argentina durante las décadas de 1880 a 1930. La oferta de materias primas de la región determinó el nacimiento de una estrecha gama de actividades industriales apoyadas en el sector agropecuario, dedicadas inicialmente a la elaboración de productos derivados de la molienda. Esta agrupación cuenta con la presencia de un número reducido de firmas de mayor tamaño relativo que contratan una porción sustantiva del empleo industrial local y cuya proyección supera el mercado regional. Esta colección de actividades experimentó sucesivas reorientaciones en su perfil de especialización, acompañando los ciclos de acumulación a nivel nacional.



CUADRO 3  
**FASES DE LA INDUSTRIALIZACIÓN LOCAL**

PERÍODO	PRINCIPALES FENÓMENOS	PRODUCCIONES UR- BANAS	ACTIVIDADES "PROTEGIDAS"	BASE EXPORTABLE
Agro exportador 1880-1930	aumento poblacional liderado por la inmigración; expansión del excedente del sector primario; formación de la pequeña burguesía comercial;	a principios del período tuvo lugar el nacimiento de pequeños establecimientos artesanales	desarrollo embrionario	dacimiento y consolidación
ISI 1940-1976	incremento de la infraestructura urbana y vial; protección comercial a la producción nacional; proyecto instalación polo petroquímico;		crecimiento del sector metalúrgico y de insumos para el agro (equipamiento).	expansión de actividades de molienda, frigoríficos y pastas secas al ámbito nacional
Los ochenta 1976-1991	crecimiento centros norpatagónicos; levantamiento progresivo de la protección comercial a nivel nacional; puesta en marcha del polo petroquímico;		estancamiento por la aparición de competidores locales en las ciudades patagónicas.	reorientación hacia petroquímica y oleaginosos.
Los noventa 1991-2000	Reforma del estado, privatización del polo y desregulación del mercado energético; aumento de la tasa de desempleo como consecuencia de la reestructuración productiva de las privatizadas; grandes inversiones en actividades intensivas en escala;	aparición de sustitutos que desplazan productos artesanales locales (sodas, pastas frescas envasadas, muebles)	aumento del peso relativo de firmas de servicios a la producción.	ampliación capacidad instalada.
Principal factor de atracción regional		tamaño del mercado local	distancia y ubicación geográfica	disponibilidad de materias primas

Fuente: Elaboración propia

En tercer lugar, es posible identificar un conjunto de empresas en una mayor diversidad de rubros, cuya lógica de funcionamiento se explica por la explotación de un nicho de mercado protegido por la distancia<sup>18</sup>. La incomunicación de otros centros urbanos determinó hacia mediados de la década de 1940 la concreción de algunas iniciativas productivas tendientes a satisfacer las demandas provenientes del sector comercial y de servicios de localidades adyacentes y las derivadas del sector agropecuario. Este sector nació a partir de la cercanía a un conjunto discontinuo de localidades de menor tamaño que Bahía Blanca que no alcanzaban la escala mínima para justificar la producción local de ciertos bienes y la coexistencia de fricciones territoriales (que restringían el abastecimiento de dichos bienes desde orígenes más alejados). Precisamente, la génesis y dinámica de este grupo de actividades permite distinguir, entre otros factores, la modalidad del proceso de acumulación regional típico en la mayoría de los países de América latina del desarrollo regional de los países desarrollados, tradicionalmente más integrados desde el punto de vista geográfico.

Este repaso de la historia de la industria en Bahía Blanca permite destacar los siguientes elementos distintivos de su estructura y evolución, útiles para comprender las perspectivas de crecimiento:

a) *Grupos de actividades productivas diferenciados*. Los tres grupos de firmas que aloja el sector manufacturero local explotan diferentes atributos del territorio: las *producciones urbano-artesanales*, originadas en el creciente asentamiento poblacional durante la segunda mitad del siglo pasado, están ligadas a la dinámica urbana; las *actividades regionales protegidas*, emergentes de la segmentación geográfica y la adyacencia a otros centros urbanos de menor tamaño relativo; la *producción exportable*, dominado por firmas principalmente medianas y un número reducido de grandes plantas, nacidas a partir de la disponibilidad de materias primas agropecuarias y la función nodal de la región. En términos de la discusión teórica sobre las fuentes exógenas y endógenas de desarrollo local, el núcleo dinámico histórico del sector industrial bahiense parece haberse asentado en sectores tradicionalmente endógenos (complejo agroalimentario), actualmente en proceso de integración a redes transnacionales. Sin embargo, en períodos de declive relativo del núcleo pionero, se apuntó a la integración exógena de otras actividades (complejo petroquímico) que fueron progresiva y parcialmente endogeneizadas sobre la base

18 Como sostiene Benko (1998), la distancia no sólo representa un obstáculo al aumentar costos, demoras y riesgos propios del transporte, también puede representar una ventaja al alejar la competencia. Esto significa que la desventaja de la lejanía de proveedores y clientes puede verse atenuada por el alejamiento de competidores, facilitando la tarea del productor.

de procesos de creación de pequeñas empresas por parte de antiguos trabajadores de las grandes plantas<sup>19</sup>. Sin embargo, a pesar de constituir un núcleo dinámico endógeno en términos del aprovechamiento de materias primas e infraestructura de la región, estas actividades no reportan un desarrollo local gestado endógenamente al no impulsar prácticamente otros eslabonamientos que la compra de granos y de servicios de mantenimiento y generar, en esos casos, más dependencia que autonomía en los proveedores locales<sup>20</sup>.

b) *Vulnerabilidad ante la competencia extra local*. El alto porcentaje de actividades urbanas y protegidas en la población de empresas manufactureras locales, basado en la explotación de mercados espacialmente resguardados de la competencia externa, ha hecho confluir las fases de estancamiento y recuperación de la actividad industrial local con los períodos de avance y retroceso, en ese orden, de la oferta proveniente de otras regiones<sup>21</sup>. Es posible argumentar que la emergencia de ciertas actividades industriales en el tejido productivo local ha dependido esencialmente de los requerimientos del sector primario y del tamaño poblacional. Sin embargo, el desempeño histórico del sector manufacturero en términos del número de locales y del empleo parece estar supeditado a la aparición y consolidación de nichos regionales.

c) *Evolución paralela al ciclo nacional*. Aunque el surgimiento y desaparición de los distintos grupos de actividades parece haber respondido a factores localizados (tamaño de mercado, abundancia de recursos naturales, proximidad a otros centros, etc.), en términos sectoriales refleja, sin embargo, una evolución análoga al ciclo nacional. Sucesivamente, el predominio de frigoríficos seguido de la aparición de un grupo relativamente importante de actividades metalmeccánicas y la instalación posterior del complejo petroquímico ligado a un proceso de expansión de la producción de *commodities* basados en recursos naturales indican que la evolución

- 19 Esta interpretación fue convenientemente sugerida por uno de los referis anónimos del comité de esta revista.
- 20 El desarrollo local endógeno implica un fenómeno más complejo en el cual las firmas y, en general, instituciones locales (agencias públicas de fomento, cámaras empresariales, instituciones de enseñanza, etc.) se articulan entre sí y con otros agentes foráneos dando lugar a un proceso de aumento de las capacidades de asimilación de nuevas tecnologías y de establecimiento de relaciones de colaboración entre las empresas locales y entre éstas y agentes del exterior (Vazquez Barquero, 1999, entre otros).
- 21 La debilidad histórica del sector manufacturero local frente al ingreso de productos de otras regiones es un rasgo común en los estudios empíricos del sector manufacturero en el interior del país: a mediados de 1880 la llegada del ferrocarril es documentada como uno de los factores que constituyeron una amenaza para la industria local, apoyada en las actividades de nicho (Balan, 1978; Rey *et al*, 1980). Un siglo después, la expansión geográfica de firmas extra locales provocó el retroceso de un grupo numeroso de pequeñas empresas en la rama alimenticia, con impacto significativo sobre el desempeño del sector manufacturero local en su conjunto (Gorenstein y Burachik, *op cit*).

del sector industrial local ha acompañado las distintas etapas de la industrialización nacional. En términos de Gorenstein (1998: 483), la industria local ha seguido un ciclo de “readaptación positiva”.

d) *Desarticulación y dualización de la estructura productiva*. Como corolario de c) y d), desde finales de los 80, la disminución de los costos de transporte, la liberalización comercial y la desregulación de los mercados han desencadenado un proceso tendiente a la consolidación de una estructura productiva dual: por un lado, un conjunto de establecimientos orientados a la exportación (petroquímica, combustibles, agroindustria) y, por el otro, un grupo heterogéneo de micro y pequeñas empresas dedicadas al abastecimiento del mercado local y regional (Gorenstein y Burachik, 1998). Esto implica una mayor diferenciación entre los tres grupos identificados al inicio de esta sección debido a la regresión de las actividades artesanales y protegidas hacia nichos con menor grado de transabilidad, el estrechamiento de los mercados del grupo que opera como proveedor del *hinterland* y a la orientación por parte de la base de exportación (agroindustria) a operaciones con menor vinculación con la región en términos de ventas, absorción de empleo directo, indirecto y demandas a otros sectores.

e) *Predominio del sector terciario*. El peso que el sector comercial adquirió durante las primeras décadas del siglo veinte hizo que la actividad industrial, aun en sus períodos expansivos, nunca lograra superar el predominio del movimiento mercantil en la economía urbana. Esto se vio posteriormente reforzado por la caída sostenida en el número de locales industriales registrada a partir de mediados de los 70. Este fenómeno tiene su correlato en la estructura social local, con la supremacía de una pequeña burguesía ligada al sector terciario (Rey *et al*, 1980); un hecho que, *a priori*, podría considerarse como un factor territorial específico, condicionante del proceso de desarrollo industrial en la región.

f) *Desacople entre visiones y conductas institucionales*. La visión de una doble funcionalidad de la región (*puerta & puerto*) por parte de las instituciones locales (burguesía y funcionarios públicos) para garantizar un sendero de desarrollo progresivo se contraponen no sólo a su evolución posterior (dualismo creciente, menor transabilidad de producciones pequeñas, extranjerización de actividades exportables, etc.) sino también a las conductas exhibidas. Las actividades dinámicas han sido aquellas donde la región cuenta con ventajas comparativas históricas naturales, sin depender prácticamente de conductas innovadoras. El resto del aparato productivo bahiense y, en particular, el manufacturero sólo registró expansiones ante restricciones a la competencia foránea (Viego, 2004).

---

## 6. DISCUSIÓN

---

A modo de síntesis, los elementos que describen la evolución reciente de la industria bahiense sugieren que el conjunto de pequeñas y medianas empresas (concentradas en actividades urbano-artesanales, protegidas de la competencia espacial y, en menor proporción, en exportables) experimenta un retroceso como resultado de una serie de factores, entre los que se destacan: la reestructuración del sector agroalimentario, el surgimiento y posterior repliegue de otros centros urbanos en el sur del país, los avances tecnológicos en transporte y comunicaciones, los procesos de privatización y reforma del Estado y la escasa capacidad de articulación de las empresas de mayor tamaño con el entorno productivo local. La reciente salida del esquema de caja de conversión y la devaluación del peso no consiguieron revertir esta dinámica<sup>22</sup>.

Alternativamente y pretendiendo una mayor simplificación aún, se pueden proponer dos posibles razones sugeridas por Dorfman (1970) para explicar el rudimentario desarrollo que el sector industrial alcanzó en Argentina, igualmente válidas en el caso local: por un lado, así como la emergencia de un mercado determinó la aparición de establecimientos fabriles en regiones del interior del país, su exiguo crecimiento (o su expansión errática determinada por oleadas inmigratorias) influyó también sobre su desarrollo. Por otro lado, la expansión de las actividades transformadoras de materias primas, de carácter exportable, se ve frecuentemente limitada a ciclos de restricción de la oferta mundial y condicionada por una menor tasa de ganancia<sup>23</sup>.

Finalmente, con relación a la primacía de Bahía Blanca por sobre una extensa región patagónica vale decir que: (i) la función nodal ("puerta & puerto") atribuida

- 22 Los resultados positivos para la región se limitan a un aumento del caudal de ingresos en pesos, derivado del alza en la cotización del dólar y la fuerte especialización en productos de exportación (aceites, petroquímicos, cereales). La (escasa) sustitución de importados por manufactura local ocurre fuera de la región.
- 23 Algunos autores "responsabilizan" a la burguesía (local y nacional) del subdesarrollo industrial y sus aspectos territoriales diferenciándola de la conducta empresarial observada en las áreas centrales (Sabato, 1991; Schvarzer, 1996; Basualdo, 2001, entre otros). Mientras que los empresarios nativos exhibirían, para este enfoque, una preferencia excesiva por la liquidez, el corto plazo y la pasividad tecnológica, los de los espacios desarrollados serían más proclives a asumir riesgos, a realizar inversiones con horizontes de recuperación más amplios y a incorporar nuevas técnicas. Como analizar la validez de hipótesis escapa al objetivo aquí planteado, sólo se menciona que Sartelli (1996) rebate cada uno de sus argumentos. Para este último autor, cuya postura y fundamentos se comparten aquí, el comportamiento de la clase dominante no difiere sustancialmente entre economías desarrolladas y subdesarrolladas; lo que explica el atraso de ciertas áreas sería el modo en que los espacios periféricos pueden ser articulados al mercado mundial que, aunque puede implicar avances respecto de sus situación previa e incluso olas de alto crecimiento, los deja invariablemente rezagados comparados a los territorios pioneros y líderes.

por empresarios y funcionarios locales fue un rasgo transitorio más que permanente. El abastecimiento a otras regiones desde la localidad ha dependido en buena medida de la ausencia de competidores en los lugares de destino y de costos de traslado prohibitivos desde otras ciudades proveedoras (Buenos Aires, Rosario, etc.). El crecimiento poblacional y la mejora de la infraestructura de comunicaciones erosiona la posición privilegiada para las firmas proveedoras locales respecto de competidores de otras regiones, atenuando la centralidad de la región respecto del sur del país. (ii) Por otra parte, el rol de lugar de acceso y de salida de mercadería elogiado por la elite económica ha favorecido especialmente al conjunto de grandes plantas que, como se vio, poseen escasos vínculos con el resto de la región. Así, esta función potencialmente virtuosa termina siendo capitalizada en establecimientos particulares (de gran tamaño, además), sin conseguir traducirse en un desarrollo más equilibrado del conjunto de actividades productivas y, menos aún, en un progreso en el bienestar social<sup>24</sup>.

En suma, las perspectivas de crecimiento manufacturero, sector sobre el cual suelen reposar las expectativas de recuperación y desarrollo localizados, parecen encuadrarse para el caso bahiense, y al igual que en varios otros centros urbanos del interior de Argentina, en un proceso errático y con tendencia al estancamiento. Lo errático proviene de la dependencia (a) del avance o retroceso que experimenten los rivales foráneos sobre el mercado local, para el caso de las actividades protegidas y (b) de la evolución (exógena) de los precios y las condiciones de mercado en las actividades exportables (cereales, combustibles, polietileno, etc.). Por su parte, la tendencia al estancamiento se basa en que (c) las actividades protegidas, para crecer, necesitan un mercado local a su vez creciente, elemento ausente desde hace ya varias décadas tanto en el plano demográfico como desde la distribución del ingreso<sup>25</sup> y (d) las ramas exportables encuentran cada vez más desvinculado su propio crecimiento del de la región anfitriona debido a la debilidad de los eslabonamientos locales.

24 El aglomerado sigue exhibiendo tasas de desempleo superiores a la media nacional.

25 Un bajo crecimiento demográfico combinado con un reparto del ingreso cada vez más desigual dan por resultado un estrechamiento del tamaño del mercado local, factor crítico para la expansión de las ramas de base urbana.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO JA Y GARCIMARTÍN C (2005): Apertura Comercial y estrategia de desarrollo; *Policy Paper 02/05* Instituto Complutense de Estudios Internacionales.
- ASDRÚBAL (1988): Economía; en Weinberg F (ed.) (1988): *Manuel de Historia*.
- ASPIAZU D (1988): La promoción industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial; *Documento de Trabajo No. 27*; Buenos Aires: Cepal.
- BALAN J (1978); Una cuestión regional en la Argentina: burguesías provinciales y mercado nacional en el desarrollo agroexportador; *Desarrollo Económico* 69: 49-87.
- BASUALDO E (2001): *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001)*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmas Ediciones.
- BISANG R, BURACHIK G y KATZ J (1995): *Hacia un nuevo modelo de organización industrial. El sector manufacturero argentino en los 90*; Buenos Aires: Alianza.
- BENKO G (1998): *La ciencia regional*; Bahía Blanca: Ediuns Colección Sociedad y Territorio.
- BURACHIK G (1999): Relaciones cliente-proveedor local: las plantas de proceso continuo en Argentina; *Comercio Exterior* 49(12): 1070-1083.
- CIGNETTI AM (1988): La consolidación 1835-1880; en Weinberg F (ed.).
- CREEBBA (2004): Aporte Directo del sector petroquímico a la economía local; *Indicadores de Actividad Económica* No. 73; marzo.
- CHUDNOVSKY D, PORTA F, LOPEZ A y CHIDIAC M (1996): *Los límites de la apertura*; Buenos Aires: Alianza Editorial.
- DE MATTOS C (1999): Modelos de crecimiento endógeno. Una lectura desde los territorios de la periferia; *Estudios Avanzados* 13 (36): 183-208.
- DICHIARA R (2002): Impacto económico del polo petroquímico en la región y el país; IPA - AIQBB: *II Jornadas de Actualización Petroquímica*; Bahía Blanca, 24-25 octubre.
- DICHIARA R (1997): Impacto DE las empresas de la Cámara Regional de la Industria en la Actividad Económica de Bahía Blanca y la Región; *Informe Técnico*; Departamento de Economía UNS.
- DICHIARA R y GORENSTEIN S (1996): Pymes del sector alimentos en Bahía Blanca: perfiles empresariales y estrategias de supervivencia; *CEB Informe de Coyuntura*, 6 (59), set.
- DORFMAN (1970): *Historia de la industria argentina*; Buenos Aires: Solar Hachette.
- FORMIGA N y SCHNEIDER N (2002): Deterioro de sectores centrales en el proceso de desarrollo urbano. Caso de la Estación Sud en Bahía Blanca; *Encuentros Humboldt Online*.

- <http://www.elistas.net/lista/encuentrohumboldt/archivo/indice/145/msg/186/>  
 FUNDASUR (1995): Perfil industrial de Bahía Blanca; *Documento de Trabajo* UNSUR.
- GORENSTEIN S (1989): Región SO de la provincia de Buenos Aires. Evolución y perspectivas; *tesis de Magister en Economía*; Departamento de Economía UNSUR.
- GORENSTEIN S (1993): El complejo petroquímico Bahía Blanca: algunas reflexiones sobre sus implicancias espaciales; *Desarrollo Económico* 32 (128): 575-601.
- GORENSTEIN S (2005): Nueva institucionalidad y proyección local tras la privatización portuaria argentina. Los casos de Bahía Blanca y Rosario; *EURE*; 31 (92): 105-122.
- GORENSTEIN S y BURACHIK G (1998): Creación de locales industriales en Bahía Blanca 1985-1994. Caracterización de los principales elementos de atracción y desplazamiento; *EURE* 24(71): 57-74.
- GORENSTEIN S, CERIONI L y SCUDELATI M (1999): Repercusiones laborales de los procesos de privatización en Bahía Blanca; *Estudios del Trabajo* Nro. 17.
- MUNICIPALIDAD DE BAHÍA BLANCA (1998): *Plan Estratégico*.
- MONACCI G (1988): Economía; en Weinberg F (ed.).
- OCAMPO JA (2001): Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI; *Revista de la Cepal* No. 76: 25-40.
- PRENSA OBRERA (2003): *¿Qué intereses defiende el municipio de Bahía Blanca?*; No. 814, 21 set.
- REY M, ERRAZU D y ABRAHAM N (1980): Historia de la industria en Bahía Blanca; *Documento de Trabajo*, Departamento de Ciencias Sociales UNSUR.
- ROFMAN A (2000): *Desarrollo regional y exclusión social. Transformaciones y crisis en la Argentina contemporánea*; Buenos Aires: Amorrortu.
- ROFMAN A y ROMERO R (1988): *Sistema socioeconómico y estructura regional en la Argentina*; Buenos Aires: Amorrortu.
- SABATO JF (1991): *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- SARTELLI E (1996): El enigma de proteo. A propósito de Jorge F Sabato, Larry Sawers y el estancamiento de la economía argentina. *Ciclos* 6(10).
- SCHVARZER J (1996): *La industria que supimos conseguir*; Buenos Aires: Planeta.
- VAZQUEZ BARQUERO A (1999): *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*; Madrid: Pirámide.
- VIEGO V (2003): Los problemas del desarrollo industrial en regiones periféricas. El caso de Bahía Blanca; *Tesis de maestría*: Universidad Internacional de Andalucía.
- WEINBERG F (ed.) (1988): *Manual de Historia de Bahía Blanca*; Departamento de Ciencias Sociales, UNSUR.