

# LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LAS REGIONES PERIFÉRICAS

María Emilia Estrada<sup>1</sup>; Mabel Nélica Giménez<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Universidad Nacional del Sur, Argentina. E-mail: mestrada@criba.edu.ar

<sup>2</sup> Universidad Nacional del Sur, Argentina. E-mail: mgimenez@criba.edu.ar

Recibido: 2 Mayo 2008 / Revisado: 29 Mayo 2008 / Aceptado: 3 Junio 2008 / Publicación Online: 15 Junio 2008

**Resumen:** En este artículo se presenta la incidencia que sobre las regiones periféricas del moderno sistema mundial tiene tanto la globalización económica como la inversión extranjera directa. Partiendo del estudio de caso de la Argentina en las últimas décadas del siglo XX, se comprueba la intensificación de la heterogeneidad en el desarrollo con la aceleración del proceso globalizador y qué responsabilidad tiene la IED (Inversión Extranjera Directa) en ello. Tras revisar el marco conceptual de la IED, se aborda la IED en la Argentina de los noventa y la IED en el ámbito local.

**Palabras Clave:** Argentina, Globalización económica, inversión extranjera directa, neoliberalismo, regiones periféricas.

## INTRODUCCIÓN

La paulatina consolidación de los procesos espaciales de funcionamiento en redes, la valorización de nuevas pautas de localización industrial, el fin del Estado del Bienestar y la movilidad creciente de bienes, firmas y capitales en el marco de la “globalización” son los hechos más sobresalientes que en las últimas décadas conforman un nuevo escenario socio-económico para el desarrollo de los distintos ámbitos territoriales.

Estos cambios repercutieron en las regiones, teniendo en algunas ciudades de la periferia capitalista efectos “desbastadores”, intensificando aún más las desigualdades económicas y de bienestar (De Mattos, 1999: 16-17).

En el plano nacional, numerosos aportes dan cuenta de las distintas problemáticas regionales (en muchos casos históricas) intensificadas a partir de los '90 con el impacto de las políticas de ajuste, la reforma del Estado y las medidas de apertura y desregulación externa (Rofman; Romero, 1996; Manzanal, 1999; Rofman, 1999; Salvia, 1999; etc.).

La evidencia parece confirmar la hipótesis myrdaliana de que el libre juego de las fuerzas de mercado desencadena una “causación circular acumulativa” que conduce a ensanchar la brecha entre las regiones de mayor desarrollo y las periféricas.

Si bien, la heterogeneidad en el desarrollo es algo innato al capitalismo y no es correcto circunscribirlo al período de globalización ha habido un agravamiento de sus tendencias a partir de esta.

Los ámbitos locales, ahora huérfanos de la política proteccionista y subsidiadora del Estado, debieron reforzar los esfuerzos por incorporarse al sistema global emergente intentando conformar un escenario atractivo a partir de ciertas características territoriales (basadas principalmente en particularidades locales y/o estructuras sociales heredadas) y, en los términos de Coriat y Taddéi (1995), encontrar la forma “seducir” (o conservar) inversiones tanto nacionales como foráneas, principalmente aquellas que valorizan de mejor manera sus recursos, en particular la mano de obra.

A diferencia de los países desarrollados donde las regiones se disputan la radicación de empresas nacionales o extranjeras, en las

regiones periféricas donde el dinamismo de inversión es muy bajo la competencia por el capital se presenta como un problema de atracción de IED.

En este contexto, la atracción de IED se ha considerado por las regiones denominadas periféricas (zonas industriales fordistas, áreas excluidas dentro del sistema territorial imperante en la etapa fordista o regiones no favorecidas en nueva dinámica de localizaciones industriales) como uno de los factores posibles de la generación de un proceso de desarrollo local/regional sostenido (no solamente económico, sino también social y cultural).

En el marco anteriormente reseñado, el presente ensayo tiene por objetivo específico analizar el papel que juega la estructura económica de la ciudad de Bahía Blanca<sup>1</sup> como factor de atracción de algunas de las inversiones extranjeras directas (IED) que se localizaron en el ámbito nacional a partir de los años '90<sup>2</sup> y la repercusión de dichas inversiones en la configuración del sector industrial local<sup>3</sup>.

El presente artículo se desarrollará de acuerdo al siguiente orden. En primer lugar, se presentará un marco conceptual para el análisis de IED, en segundo lugar, se realizarán algunas consideraciones acerca del nuevo escenario macroeconómico en el plano nacional y de las IED localizadas en este, a partir de los '90; en tercer lugar, se analizarán las inversiones llevadas a cabo en el ámbito local y sus repercusiones en el mismo. Por último, se ofrecen las principales reflexiones derivadas de este trabajo.

## 1. MARCO CONCEPTUAL PARA LAS IED

Antes de introducir el análisis del caso argentino es conveniente plantear un marco conceptual para entender los determinantes, modalidades e impactos de los flujos de IED.

El marco analítico más abarcativo para analizar flujos de IED, así como el carácter y objetivos de las estrategias de las empresas transnacionales (ET), es el llamado *paradigma ecléctico*, desarrollado por Dunning (1988).

La primera condición para que una firma decida internacionalizar su producción es contar con ciertas ventajas de propiedad que le permitan posicionarse mejor que otros inversores en el mercado receptor. Las ventajas de propiedad de

una firma pueden derivar de la posesión de ciertos activos intangibles (patentes, marcas, capacidades tecnológicas y de *management*, etc.) generalmente vinculados al carácter no codificable de los conocimientos tecnológicos y al desarrollo de procesos internos de aprendizaje, y/o de las ventajas que surgen del *common governance* de actividades diversas pero complementarias, incluyendo las que específicamente derivan de la propia multinacionalidad de la empresa.

En segundo lugar, debe ser más rentable aprovechar esas ventajas de propiedad a través de la incorporación y organización de una nueva unidad productiva dentro de la red de activos de la firma que hacerlo vía exportación desde el país de origen, o a través de la concesión de licencias de producción de dichos bienes y servicios a otras firmas, lo que la literatura denomina ventajas de internalización.

Por último, las ET aprovecharán sus ventajas de propiedad de forma internalizada en un determinado mercado, si el país elegido posee alguna ventaja de localización que justifique una inversión en dicho país en lugar de abastecerlo vía exportaciones. Entre las ventajas de localización más importantes se encuentran la posesión, costo y calidad de los recursos naturales o recursos "creados" (recursos humanos calificados, *know how* tecnológico, infraestructura, instituciones, etc.), el tamaño y características del mercado, el grado de estabilidad política y económica, la disponibilidad y costo de la infraestructura, los costos de transporte, el nivel del tipo de cambio y el esquema de política económica (grado de apertura al capital extranjero, política comercial, regímenes de incentivos, política fiscal), entre otros.

Sobre la base de este marco analítico, Dunning (1994) clasifica a las IED, de acuerdo a su motivación, en cuatro grandes tipos: *resource seeking*, *market seeking*, *efficiency seeking* y *strategic asset seeking*. Las dos primeras modalidades hacen referencia a los objetivos de la inversión inicial de una ET, mientras que las dos restantes corresponden básicamente a modos de expansión de una firma ya establecida. *Resource seeking* son las inversiones orientadas a explotar recursos naturales, o mano de obra no calificada, cuya disponibilidad, es obviamente, la principal ventaja de localización que ofrece el país receptor. Las inversiones *market seeking* se dirigen a explotar el mercado doméstico del país

receptor (y eventualmente el de los países cercanos) (Chundovsky; López, 1998; Chundovsky; López, 1999).

Las inversiones *market seeking* son seguidas en algunas ocasiones por inversiones *efficiency seeking*, en las cuales se busca racionalizar la producción para explotar economías de especialización y de ámbito. Tanto los procesos de integración regional como la reducción de los costos de transporte y los avances en las telecomunicaciones favorecen este tipo de estrategias, ya que frecuentemente se materializan a través de procesos de complementación, tanto comercial como productiva, de las operaciones de las filiales de la corporación transnacional.

Por último, las estrategias denominadas *strategic asset seeking* es adquirir recursos y capacidades que pueden contribuir a la firma inversora a mantener y acrecentar sus capacidades competitivas centrales en los mercados regionales o globales. Los activos estratégicos que buscan las ET pueden ir desde capacidades de innovación y estructuras organizacionales, hasta el acceso a canales de distribución o el logro de un mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores en mercados con los cuales no están familiarizados. (Chundovsky y López, 1998).

La anterior clasificación proveerá de un marco conceptual para el encuadramiento de las IED que se localización en el ámbito nacional en la década de los 90.

Sin embargo cabe preguntarse que se puede esperar de estas inversiones y en particular que es posible esperar de las inversiones localizadas en ámbito regional.

De acuerdo a las estrategias y objetivos de las ET la UNCTAD (1994) ha distinguido varios caminos evolutivos que pueden desarrollar las IED. Las estrategias *market seeking* en algunos casos dan lugar a la instalación de filiales *stand alone*, que replicaban, en menor escala, la organización de la casa matriz, generalmente con la excepción de las actividades de I&D, que tienden a centralizarse en el país de origen (UNCTAD, 1994). En otros casos se pasa a estrategias de “integración simple”, en las cuales la filial se especializa en algunas etapas de la cadena de valor en las que involucran el empleo intensivo de mano de obra, en el marco de relaciones definidas por la casa matriz.

Finalmente, la UNCTAD (1994) define un tipo de estrategias que denomina de “integración compleja”, en la cual las ET transforman sus filiales en parte integrante de redes de distribución y producción integradas regional o globalmente.

Así, la cadena de valor se separa en funciones (ensamblaje, finanzas, I&D, *marketing*, etc.) que se localizan allí donde pueden desarrollarse de manera más eficiente para la corporación.

Obviamente, las estrategias seguidas por las ET y su integración en base a los requerimientos locales definen el impacto de la inversión en el medio donde se localiza.

Por otro lado, debe ponerse en consideración las estrategias que son esperables que desarrolle el territorio receptor de las IED.

A menos en la teoría cabría de esperar que ámbito local busque establecer ciertas relaciones con las IED, en términos de vínculos mercantiles y no mercantiles entre las IED y las restantes empresas locales, grado de colaboración con instituciones y centros de investigación, efectos de *spin-off*<sup>A</sup>, estímulo a la innovación, un saldo de entrada/salida de capital positivo y el aumento de los salarios industriales, entre otros factores. (Caravaca, 1996).

## 2. LAS IED EN LA ARGENTINA DE LOS '90

Si bien las IED se concentran históricamente en los países de la OCDE, la participación relativa de estos flujos ha ido aumentando en las últimas décadas en los países en desarrollo. Entre 1980 y 1990 la inversión en los países en vías de desarrollo fué del 4,1% y entre 1991 y 1996 ascendió al 36% del total de las IED, de los cuales, América Latina absorbió el 10% y los países que integran el Mercosur y Chile un 3,2% (Russo, 1999).

El incremento notorio de las IED en las regiones capitalistas periféricas en la década de '90 puede ser explicado por un lado por el enorme exceso de liquidez internacional que había a principios de los 90, y falta de oportunidades de inversión en los países desarrollados y por otro lado, por el marco regulatorio y las condiciones generales que ofrecen estas regiones a las IED. A continuación se presentará el caso de la Argentina.

La economía argentina, en la década de los '90, se desarrolló bajo un nuevo esquema macroeconómico cuyos rasgos centrales son la reforma del Estado, la apertura externa y la constitución del Mercosur<sup>5</sup>.

Estos cambios estructurales se encuentran vinculados al nuevo "saber dominante" en materia de crecimiento y de políticas públicas instaurado a nivel mundial. A mediados de la década del '70 se produce el quiebre del modelo ideológico que sustentaba el "Estado Benefactor", bajo nuevas pautas de corte neoclásico, comenzaron a aplicarse políticas relacionadas con la liberalización económica y la desregulación (De Mattos, 1999). En la Argentina, recién en la década del '90 se dieron las condiciones socio-políticas que permitieron la reestructuración "activa" del Estado: el apoyo del empresariado, los sindicatos controlados y debilitados y las fuerzas armadas desgastadas, entre otros factores (Manzanal, 1995; Ciccolella, 1999).

Varios autores (Kosacoff; Porta, 1998; Russo, 1999) coinciden en señalar a la Argentina de los '90 como un escenario atractivo para las IED, entre los argumentos esgrimidos se encuentran: las políticas de reforma estructural (especialmente las privatizaciones de empresas públicas, la desregulación de las actividades y mercados, y la liberalización comercial); la estabilización monetaria (Plan de Convertibilidad), junto con la reactivación de la demanda interna; la renegociación de la deuda externa; y principalmente, un nuevo y benévolo marco legal para las IED<sup>6</sup>. A lo anteriormente debe añadirse la apreciación cambiaria cuyo efecto es aumentar el valor en dólares del mercado doméstico.

Para la Argentina las IED entre 1990 y 1999 alcanzaron una cifra más de once veces mayor (US\$ 67624 millones) que la obtenida en la década anterior. Los flujos de IED presentan una tendencia ascendente a lo largo de los años 1990: de US\$ 3612 millones anuales en 1992-1993, pasan a US\$ 5397 millones entre 1994 y 1996 y a US\$ 13312 millones en 1997-1999. Los flujos de IED han estado en la mayor parte de los años 1990 por encima del 2% del PBI, y del 10% de la inversión bruta en capital fijo (Chundovsky; López, 2000).

La evolución de la IED durante la década presenta no sólo cambios cuantitativos sino también en cuanto a las modalidades predominantes de ingreso. Así, entre 1990 y

1992, un 67,5% del total de IED correspondió a operaciones de privatización. Esa proporción va descendiendo a medida que progresa la década, pasando a algo más de 11% entre 1994 y 1996, para volver a subir levemente entre 1997 y 1999 (cuando llega al 13,6% del total de IED). Paralelamente, crece el peso de las adquisiciones de firmas privadas existentes como modalidad de ingreso de IED. Entre 1992-1993 las adquisiciones o "cambio de manos" de las empresas privadas representaron algo menos de un 7% de la IED de dicho período. Entre 1994 y 1996, dicha modalidad representó alrededor del 30% de la IED, proporción que asciende a más de 50% en 1997-1999. Así, las compras de empresas existentes, incluyendo privatizaciones, constituyen en toda la década un componente fundamental del ingreso de IED, alcanzando cerca de un 57% del total de dicho ingreso entre 1992 y 1999 (Chundovsky; López, 2000).

La tendencia creciente de IED se mantuvo a lo largo de la década del noventa aun cuando en 1993 se produjo el descenso en la IED correspondiente a privatizaciones (debido al agotamiento de tal proceso) o a fines de 1994 cuando se desató la crisis mexicana, a pesar de los efectos recesivos que tuvo dicha crisis en las economías de la región y en la Argentina en particular (Kulfas, 1997).

En cuanto al destino sectorial de las IED, los datos obtenidos muestran que en el período 1990-1998 las IED estuvieron destinadas principalmente a los siguientes sectores: actividades extractivas: petróleo, gas y minería (11%), industria manufacturera (36%), infraestructura y comunicaciones (46,7%) (Russo, 1999).

En lo referente a la localización territorial de dichas inversiones se observa que aproximadamente 2/3 de las inversiones se establecieron en la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA) y en la región pampeana.

La magnitud alcanzada por los flujos de IED dio cabida a la hipótesis formulada por algunos analistas y *policy makers* de que las ET generarían y liderarían una nueva fase de desarrollo, dado el rol clave de las ET en los países periféricos, como la Argentina, en términos de reestructuración industrial, activos tecnológicos, modernización organizacional y acceso a canales de comercialización internacional (Chundovsky; López, 1998).

Las IED que se localizaron en plano nacional mayoritariamente fueron del tipo *resource seeking* (inversiones orientadas a explotar recursos naturales) e inversiones *market seeking* (inversiones orientadas a explotar el mercado doméstico).

Las inversiones destinadas a satisfacer el mercado interno pueden dividirse en dos: en primer lugar, las IED destinadas al aprovechamiento de mercados cautivos generados por el proceso de privatización. En segundo lugar aquellas que se localizaron en los grandes/ medianos centros metropolitanos con cierta infraestructura de servicios con el objeto de explotar el mercado local, lo cual condujo a la concentración de las IED en los principales nodos geográficos: Capital Federal, Córdoba, Rosario, etc. (Ciccolella, 1999; Russo, 1999).

### 3. IED EN EL ÁMBITO LOCAL

Las IED localizadas en la última década en la ciudad de Bahía Blanca, representan aproximadamente el 10% de las inversiones localizadas en el país<sup>7</sup>.

Las IED en el plano local están vinculadas, por un lado, a las privatizaciones principalmente del Polo Petroquímico y las IED realizadas y proyectadas en el ámbito del Parque Industrial luego de la adquisición. Y por otro lado, las inversiones que se realizaron en el sector de servicios, atraídas por la demanda local. Estas últimas despreciables en monto respecto de las primeras es por ello que el análisis se centrara en el impacto del primer tipo de inversiones a las que se hace referencia.

Las IED que se localizaron en el plano local con el objeto de satisfacer la demanda se concentraron en lo que algunos autores denominan como de “servicios banales” (Ciccolella, 1999: 7), haciendo referencia de esta forma a los servicios vinculados con el consumo (y no con la producción) como lo son la construcción de dos *shopping centers*, localización de dos grandes firmas de la comercialización minorista y la ampliación de la capacidad hotelera. Las inversiones realizadas por las firmas de la comercialización minorista han generado solo un impacto positivo aislado en el nivel de empleo en el sector vinculado con la construcción en el período de instalación. Por otro lado, su localización en el ámbito local (como consecuencia de la competencia espacial de las grandes operadores) endureció la

competencia en la distribución minorista y modificaron las formas y modalidades de empleo (Gorenstein, 1999).

Dentro del primer grupo de IED se encuentran, como ya se mencionó, las vinculadas a las privatizaciones del Polo Petroquímico de Bahía Blanca<sup>8</sup> y del frigorífico CAP; y por otro, a las grandes inversiones realizadas en plantas de proceso continuo: las del polo petroquímico y la separadora de gas que les provee la materia prima básica, dos refinerías, una fábrica de asfalto y dos aceiteras. Es importante remarcar que la mayor parte de la IED fue adquisición y no *greenfield*.

La adquisición de las plantas existentes y las inversiones posteriores en el ámbito local se vinculan con ciertos factores presentes en el plano local como lo son la cercanía a la materia prima principal (como es el caso de las aceiteras y las petroquímicas), la existencia de un nodo en el sistema gasífero (refinería de petróleo y separadora de gas), junto con salida portuaria y una aglomeración urbana de tamaño intermedio con ciertas capacidades desarrolladas como lo son las actividades científica y tecnológica, militar y portuaria.

Las inversiones efectuadas en los distintos proyectos, según datos suministrados por la Municipalidad, alcanzan entre 1992 y 1998 un monto aproximado de 2,8 millones de dólares en cuanto a las inversiones programadas y en ejecución el monto aproximado es de 1,7 millones de dólares.

De esta forma, el sector industrial local queda constituido hacia fines de los '90 por dos conjuntos claramente diferenciados de actividades manufactureras. Por un lado, se puede observar un reducido grupo de grandes establecimientos internacionalizados; a este grupo pertenecen las empresas que integran el complejo petroquímico, las refinerías de petróleo y las fábricas procesadoras de materias primas agropecuarias (aceites vegetales). Por otro lado, se encuentra un conjunto heterogéneo de pequeñas y medianas empresas, que conforman el 96% de los locales industriales (Gorenstein; Quartucci y Scudelati, 1999). Una alta proporción de estas pequeñas y medianas empresas se orienta a la fabricación de alimentos, productos metálicos y muebles teniendo por objetivo el abastecimiento del mercado local/regional (y en algunos casos el sur del país).

A continuación se presentaran las repercusiones más destacadas que han tenido las IED en el sector industrial local. Debe tenerse en cuenta algunas plantas como MEGA y PROFERTIL aún no se encuentran en pleno funcionamiento.

El impacto de las IED puede ser medido en términos directos e indirectos a través de la generación de empleo en el plano local y montos salariales, gastos realizados a proveedores locales, erogaciones tributarias locales, entre otros.

En términos de generación de empleo, en primer lugar se hará referencia a la reducción del personal empleado en forma directa y al aumento de empleo indirecto generado a partir de la tercerización de ciertas actividades.

A partir de la privatización, las plantas Polo Petroquímico comenzaron un proceso de racionalización que dio por resultado la reducción del personal y la tercerización de muchas de las actividades (principalmente de servicios técnicos y de mantenimiento). Esto impulsó a algunos ex-empleados, que habían recorrido un sendero de aprendizaje en dichas firmas, a fundar empresas proveedoras, esto se conoce en la literatura como efectos de *spin-off*. Para muchos empleados calificados esta fue la única alternativa posible ante un mercado de trabajo local con un alto nivel de desempleo.<sup>9</sup> En el caso de PBB esto fue inducido por la propia empresa (como suele ocurrir en Japón) (Burachick, 1999).

Estos nuevos emprendimientos industriales, en su mayoría pequeñas empresas de servicios de mantenimiento, reparaciones, montajes industriales y de ingeniería civil, constituyen un alto porcentaje de las Pymes industriales “nacidas” y “sobrevivientes” en los noventa.

Las relaciones proveedor/cliente que se desarrollan entre las firmas presenta ciertos rasgos que merecen ser destacados. A diferencia de los vínculos establecidos en un sistema JIT, estos están definidos para el corto plazo realizando tareas “sobre pedidos” lo que torna la relación insegura y carente de toda complementariedad entre estas y sus grandes demandantes (Burachick, 1999).

La relación de dependencia de las firmas proveedoras de servicios no es otra cosa que parte del proceso de flexibilización laboral llevado a cabo en esta última década. Dichas

firmas reciben el trato de “empleados” y no de proveedoras, lo cual condiciona su crecimiento (Burachick, 1999).

Asimismo, y a pesar de que, la actividad petroquímica se caracteriza por un bajo nivel de ocupación de mano de obra calificada, las cifras involucradas en la contratación de servicios con empresas locales, así como los montos globales por retribuciones al personal, representan cifras importantes, para la dimensión de la economía bahiense.

Según estimaciones (CREBBA, Trabajo Cámara) los costos de producción asignables a las plantas localizadas en Bahía Blanca rondarían los 1.100 millones de pesos. La mayor parte de este monto (aproximadamente 950 millones de pesos) se destina a retribución de los factores productivos: retribuciones al trabajo y retribución al capital, el cual está compuesto, básicamente, por las amortizaciones e impuestos.

Dentro de los insumos, uno de los rubros que revisten mayor importancia para la economía local es el que engloba las remuneraciones por servicios. El mismo, asciende a, aproximadamente, 53 millones de pesos, y en él están incluidas diversas actividades, tales como servicios de seguridad y vigilancia, limpieza, de transporte de empleados, comedor, etc., como así también los servicios de mantenimiento industrial.

De este total, unos 40 millones de pesos corresponderían a servicios contratados con empresas de Bahía Blanca y su zona de influencia. El Municipio local está coordinando un proceso de intensificación del acercamiento entre ambos sectores (Empresas del Polo Petroquímico y Pymes locales).

El total de remuneraciones pagadas por todas las empresas del complejo petroquímico, durante 2000, ascendió aproximadamente a 75 millones de pesos, de los cuales se estima que alrededor de 50 millones de pesos se volcaron en la economía local.<sup>10</sup>

En cuanto al personal ocupado en forma directa por estas plantas, el mismo asciende, aproximadamente, a 2200 personas. En lo referido a la composición, se observa una alta participación de profesionales y técnicos; la mayoría de ellos, formados en ámbitos académicos locales.

Cabe hacer notar que los salarios medios pagados por el complejo se encuentran por encima del promedio del sector industrial en su conjunto.

Respecto de las retribuciones al capital, que incluyen, entre otras, amortizaciones e impuestos, se engloban impuestos de carácter nacional, provincial y municipal. Cabe mencionar que parte de las nuevas inversiones se vio favorecida por la implementación de planes de promoción de radicación de industrias, tanto provinciales como municipales, los cuales contemplan, entre otras cosas, la exención en el pago de algunos impuestos y tasas. A partir del año 2001 debe contemplarse la denominada "tasa ambiental" la que es fruto del cuestionamiento por parte de la población local de la actividad del sector por su impacto en el medio ambiente. Dicha tasa, según estimaciones, significaría un costo adicional, para el conjunto de empresas, de aproximadamente 1,5 millones anuales de pesos.

### CONSIDERACIONES FINALES

En el presente trabajo se ha tratado de analizar el impacto de las IED en la configuración del sector industrial local, en el marco de una economía globalizada. Al mismo tiempo intentó determinar las capacidades propias del territorio que inhiben o potencian las posibilidades de desarrollo local.

En primer lugar, debe observarse que las pautas de localización del capital global solo beneficia a ciertas regiones o más específicamente ciertas ciudades lo cual refuerza aún más las tendencias imperantes en dichas regiones periféricas. En este contexto se ve reforzada la competencia por la atracción de IED como una panacea para el desarrollo de los espacios locales periféricos.

Sin embargo, la puja de en las regiones de la periferia capitalista por atraer IED ni el éxito de la localización de IED resuelven el problema del desarrollo dado que este se ve condicionado por el tipo de IED que se localiza en el ámbito local/regional.

A través de una evaluación preliminar se puede vislumbrar que para muchos territorios las inversiones que atraídas por ciertas particularidades territoriales como lo pueden ser la mano de obra barata o la existencia de recursos naturales no generaran efectos multiplicadores en el desarrollo local.

En este contexto resulta de interés plantear los siguientes interrogantes: ¿En qué medida dichas inversiones han contribuido a reducir las disparidades regionales y a promover las zonas con dificultades? ¿Todas las IED generan empleo local? ¿Cuál es el saldo de entrada/salida de capital?

En el plano local es importante remarcar que el principal factor de localización o factor de atracción local es la combinación de recursos naturales presentes en dicho ámbito sumado a que la mayor parte de la IED fue adquisición y no *greenfield*, este es el primer dato para caracterizar el bajo impacto de la IED en el plano local/regional.

Por otro lado, las escasas relaciones de complementariedad productiva presentadas por las IED en los dos casos mencionados (Polo Petroquímico e inversiones en el sector servicios) se traducen en reducidas posibilidades de establecer algún tipo de encadenamiento entre sí. Principalmente esto se debe al tipo de estructura productiva y en segundo lugar, tal como hacen referencia Gorenstein; Quartucci y Scudelati (1999) a la organización espacial de funcionamiento de estas firmas. Por ejemplo, las grandes firmas productoras de insumos plásticos, por ejemplo, realizan las fases de fraccionamiento y distribución en Buenos Aires (apuntando al abastecimiento de los principales mercados nacionales de consumo y a la exportación) eliminando, de este modo, cualquier ventaja de localización en Bahía Blanca para la fabricación de los distintos productos derivados. Los grandes procesadores de materias primas agropecuarias, por su parte, o bien se basan en procesos productivos que dejan poco espacio para una elaboración ulterior (alimentos balanceados, frigoríficos y pastas secas) en unidades económicas de pequeña escala, o bien están casi exclusivamente orientados a la exportación (pesca y aceites vegetales) (Gorenstein; Quartucci y Scudelati, 1999). En este contexto surgen dos reflexiones la primera vinculada a las estrategias de seducción de inversiones desplegadas por los territorios periféricos, las cuales deben ser direccionadas buscando lograr una atraktividad bien dirigida. La segunda reflexión se vincula a la posibilidad de capitalizar por parte del territorio local las IED asentadas en el plano local que por sus características no generan o desarrollan efectos sinérgicos en el entorno. Lo cual plantea un nuevo desafío y un esfuerzo adicional que debe ser forjado por todos los

agentes de desarrollo local. Si embargo, cabe plantear si la capacidad desplegada desde el ámbito local alcanza como para direccionar las IED hacia la motorización del desarrollo local, claramente la respuesta es negativa. El marco legal, las políticas sectoriales, y en última instancia las directrices de la política nacional son las que delinearán los senderos posibles de desarrollo más allá del esfuerzo local.

## BIBLIOGRAFÍA

- Burachik, G. (1999), "Relaciones cliente-proveedor local: las plantas de proceso continuo en Argentina". *Revista Comercio Exterior*, XLIX-12.
- Ciccolella, Pablo (1999), *Grandes inversiones y dinámicas metropolitanas. Buenos Aires: ciudad global o ciudad dual del siglo XXI*. Buenos Aires, Instituto de Geografía, FFYL, UBA.
- Coriat, B.; Taddei, D. (1995), "Un nuevo arte de seducción: la "atractividad" del territorio", en *Made in France. Cómo enfrentar los desafíos de la competitividad industrial*. Buenos Aires, Alianza, 333-371.
- Chudnovsky, D.; López, A. (1998), "Las estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina y Brasil. ¿Qué hay de nuevo en los noventa?". *Desarrollo Económico*, Numero Especial, 38.
- " (1999), "Las empresas multinacionales de América Latina. Características, evolución y perspectivas". *Boletín Informativo Techint*, 297.
- " (2000), "El boom de inversión extranjera directa en Argentina en los años 1990: características, determinantes e impactos", trabajo presentado en la Primera Ronda de la Red de Investigaciones Económicas del Mercosur, como parte del proyecto "Inversión extranjera directa en el Mercosur: factores de atracción, patrones de comercio e implicancias de política", coordinado por el Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT), Buenos Aires, Octubre del 2000.
- Delgado Cabeza, M. (1998), "La Globalización ¿nuevo orden o crisis del viejo?". *Desde el Sur*.
- De Mattos, Carlos (1999), "Nuevas teorías del crecimiento económico: lectura desde la perspectiva de los territorios de la periferia", en A. Barbeito; A. Geymonat y R. Roig (comps.), *Globalización y políticas de desarrollo territorial*. Universidad Nacional de Río Cuarto, UNRC.
- Dunning, J. (1994), "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment". *Trasnational Corporations*, III-1.
- Gorenstein, S (1997), "Las nuevas formas de declive urbano-regional en la Argentina de los noventa: el caso de Bahía Blanca en el Sudoeste Bonaerense", en *Impactos y perspectivas*. Fondo de cultura económica, 479-502.
- " ; Burachik, G. (1998a), "Creación de locales industriales en Bahía Blanca (1985-1994): caracterización de los principales factores de atracción y de desplazamiento". *EURE*, XXIV-71, 57-74.
- " (1998b), "Nuevos enfoques en las políticas territoriales. Primeras evidencias en la Provincia de Buenos Aires", en S. Gorenstein; R. Bustos Cara (comps.), *Ciudades y regiones frente al avance de la Globalización*. Bahía Blanca, EDIUNS.
- Gorenstein, S.; Cerioni, L. y Scudelati, M. (1996), "Repercusiones laborales de los procesos de privatización en Bahía Blanca". Trabajo N° 35 del 3° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Buenos Aires, ASET/UBA.
- Kulfas, M. (1997), "Características de la inversión extranjera en Argentina en la década del noventa". Asociación Argentina de Economía Política, Bahía Blanca [documento en línea] Disponible desde Internet en: <<http://www.aaep.org.ar/espa/anales/96-98.htm>>.
- Malecki, E.; Tödtling, F. (1995), *La nueva economía flexible: Estructuración de instituciones regionales y locales para enfrentar la competencia a nivel mundial*. Santiago de Chile, ILPES.
- Manzanal, M. (1995), "Economías regionales, globalización y ajuste en la realidad regional argentina: ¿Reestructuración o difusión de la pobreza?". *Realidad Económica*, 134.
- " (1999), "La cuestión regional en la Argentina de fin de siglo". *Realidad Económica*, 166.
- Méndez, R. (1997), *Geografía Económica. La lógica espacial de capitalismo global*. Barcelona, Ariel.
- Rofman, A. (1999), *Las economías regionales a fines del siglo XX. Los circuitos del petróleo, del carbón y del azúcar*. Buenos Aires, Ariel.
- Russo, C. (1999), *Transformaciones del escenario de la Argentina del nuevo milenio: políticas y distribución regional de las inversiones extranjeras*. Buenos Aires, UBA.
- Salvia, A. (1999), *La Patagonia de los Noventa*. Buenos Aires, La Colmena.
- UNCTAD (1994), *World Investment Report 1994. Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. Ginebra.



**NOTAS**

<sup>1</sup> Bahía Blanca es una ciudad intermedia ubicada al sudoeste de la Provincia de Buenos Aires (principal provincia de la Argentina).

<sup>2</sup> Las IED que se llevan a cabo en los '90 se enmarcan dentro del contexto que define la globalización económica, los cambios tecnológicos (y sus múltiples aplicaciones) y la reforma del Estado Nacional.

<sup>3</sup> No es el objeto de este trabajo realizar un seguimiento del sector industrial a lo largo de los últimos diez años, ni caracterizar exhaustivamente el sector manufacturero local. Para ello puede consultarse los trabajos de: Gorenstein; Burachik (1998), Gorenstein (1997), Gorenstein; Quartucci y Scudelati (1999), Gorenstein (1999).

<sup>4</sup> Personal que con ciertas capacidades se desprende de la firma iniciar una actividad propia fundamentalmente basada en dichas capacidades adquiridas.

<sup>5</sup> Unión aduanera imperfecta integrada junto a los países vecinos Brasil, Uruguay y Paraguay.

<sup>6</sup> La ley referente a las IED se modifica en 1993 con el fin de otorgar nuevos o mayores beneficios que incentiven la localización en el ámbito nacional. Este nuevo marco legal no exige el registro de las IED ni solicitud de autorización oficial para operar en determinados sectores, por otro lado, no establece controles ni restricciones para la entrada o la repatriación del capital; asimismo, debe señalarse que las IED gozan de igualdad de condiciones impositivas y de legislación laboral con las empresas nacionales (Russo, 1999).

<sup>7</sup> La población del partido de Bahía Blanca según la estimación del INDEC para el año 2000 ascendió a 306.277 personas.

<sup>8</sup> La privatización consistió en la venta de Petroquímica Bahía Blanca, Polisor y HDP (antes Petropol) al grupo estadounidense Dow Chemical; y de la planta CVM (Monómeros Vinílicos), PVC (antes INDUPA) y Clorosada (antes INDUCLOR) al grupo belga SOLVAY, ocurrido en 1994.

<sup>9</sup> El nivel alcanzado por la tasa de desempleo (la que se halló durante la última década entre las más elevadas del país) puede ser explicado por dos factores, por un lado, por el proceso de traspaso de las empresas públicas a manos de los agentes privados (no sólo en lo que respecta al complejo petroquímico, sino también a las privatizaciones del puerto, las telecomunicaciones, la distribución de energía eléctrica y gas natural) y por otro lado, por las racionalizaciones de personal efectuadas en los principales establecimientos industriales (Polo Petroquímico, frigorífico CAP y los Talleres Aeronavales Centrales) y en el sector bancario. Hacia 1994 la reconversión daba por resultado la destrucción de alrededor de 3800 puestos de trabajo (Gorenstein; Cerioni y Scudelati, 1996).

<sup>10</sup> Las erogaciones de la Municipalidad de Bahía Blanca en gastos de personal ascienden a 30 millones de pesos anuales.