

# Una mirada alternativa de los estudios sectoriales\*

JUAN MARTÍN GRAÑA \*\*  
 PAULA CESANA \*\*\*  
 GUIDO WEKSLER \*\*\*\*

El artículo propone un marco teórico alternativo para estudiar cadenas productivas, centrado sobre el análisis de la industria automotriz en la Argentina. Para ello, se presentan indicadores que muestran dos aspectos centrales del funcionamiento de una cadena: el tipo de capital que opera en cada eslabón y su relación con características específicas de la economía nacional.

A partir de esos dos ejes se puede determinar que los capitales de la industria automotriz argentina presentan un rezago productivo creciente respecto de los estándares internacionales. La renta de la tierra, redirigida bajo distintos mecanismos, ha sido históricamente la compensación central para dicho rezago. Sin embargo, ésta es apropiada principalmente por las empresas terminales, permitiendo su valorización sin necesidad de desarrollarse tecnológicamente en el país. En tal marco, es una necesidad transformar esta dinámica de funcionamiento para evitar una mayor dependencia de la otra fuente de compensación ya presente: el deterioro de las condiciones de trabajo.

**Palabras clave:** Cadena de valor - Industria automotriz - Argentina.

**realidad económica** 307 (2016) pp. 59-92  
 ISSN 0325-1926

---

\* Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT 20620100100010BA y 20020120300010BA y Proyecto PICT-AGENCIA (2012-1923).

\*\* Doctor en Economía, UBA. Investigador asistente del CONICET en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo CEPED. [juan.m.grana@gmail.com](mailto:juan.m.grana@gmail.com)

\*\*\* Licenciada en Economía, UBA. Maestranda en Economía, UBA. Becaria de investigación en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo CEPED. [pau.cesana@gmail.com](mailto:pau.cesana@gmail.com)

\*\*\*\* Licenciado en Economía UBA. Becario de investigación del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo CEPED. [guidowe45@gmail.com](mailto:guidowe45@gmail.com)

## An alternative approach to sectoral studies

The article proposes an alternative framework for studying productive chains, applying it to the analysis of the automotive industry in Argentina. In turn, it presents a series of indicators showing two central aspects of the functioning of the chain: the type of capital operating on each link, and its relationship with specific characteristics of the national economy.

Through these two aspects, the individual capitals of Argentina automotive industry can be regarded as increasingly lagging with international standards, which has been historically compensated by land rent, through different mechanisms. However, those compensations are mostly appropriate by terminals, allowing valuation without technological development in the country. The transformation of this form of functioning is presented as the only alternative to greater reliance on the other source of compensation already present: the deterioration of working conditions.

Keywords: Value chain - Automotive - Argentina.

Fecha de recepción: septiembre de 2016

Fecha de aceptación: febrero de 2017

## Introducción

Sobre la base del enfoque de las Cadenas Globales de Valor (en adelante, CGV), los estudios acerca de una rama de la producción tienen generalmente un doble objetivo. En primer lugar, se proponen brindar una descripción precisa del funcionamiento de la misma en un período temporal y en una determinada dimensión geográfica. Así, existe una extensa gama de “tipos” de informes, desde los que intentan captar las dinámicas de cambio en la estructura de las ramas de la producción abarcando largos períodos temporales, hasta otros que se abocan a brindar una buena imagen de las mismas y así explicar la relevancia que tiene su funcionamiento actual para el conjunto de la economía. En segundo lugar, estos estudios se proponen aportar a la construcción de una herramienta consistente para el diseño de políticas económicas que fomenten el desarrollo de los sectores estudiados<sup>1</sup>.

A nuestro entender, estos informes se sostienen implícitamente sobre dos posiciones que aquí nos interesa discutir. Por un lado, que los capitales tienen en general la misma potencialidad para concentrarse, esto es, ninguno tiene vedado definitivamente su crecimiento o su capacidad para lograr mejores condiciones de valorización, cuestión que depende, en última instancia, de la generación o no de “barreras a la entrada” (Gereffi, 1996). Por otro lado, de lo anterior se desprende que todos los países tienen la posibilidad de desarrollarse económicamente, justamente a través de la generación de capitales con aquellas características. Por ello, la prescripción de política económica para los diferentes países tiene un carácter, si no único, muy similar.

En este marco, el objetivo de este trabajo es, a partir de discutir esas dos proposiciones, presentar un marco de análisis alternativo para abordar el estudio de sectores y su potencialidad de desarrollo en determinados países. Para esbozar los fundamentos de nuestra propuesta comenzaremos, en la Sección 1, con un breve repaso del enfoque tradicional de las CGV, para luego plantear ciertas problemáticas que, a nuestro entender, presenta esta teoría. En la Sección 2, desarrollaremos un planteo teórico alternativo que intenta dar cuenta de la relevancia, tanto de la diferenciación entre los capitales como de características específicas de los paí-

<sup>1</sup> Usaremos en el artículo la denominación “rama” o “cadena” de producción para referirnos al agregado de las distintas actividades que se realizan para la producción y comercialización de una cierta mercancía; y “eslabones” o “sectores” para los subconjuntos de actividades o tareas que componen dicho proceso de producción. En el caso concreto que estudiaremos, la rama/cadena automotriz está comprendida por los sectores/eslabones autopartistas, de terminales, de provisión de insumos básicos, entre otros.

ses, para el estudio de entramados productivos. Luego, en la Sección 3, realizaremos un análisis de la cadena de valor automotriz en el nivel mundial y en la Argentina para mostrar hasta qué punto su desempeño se encuentra marcado por estas dos temáticas comúnmente ausentes en los estudios al respecto. Las conclusiones y líneas a futuro se presentan en la última sección.

## 1. El enfoque tradicional y sus limitaciones

La teoría de las CGV proporciona una explicación acerca de cómo se realiza la producción, distribución y apropiación en las distintas ramas de la producción, reconociendo ciertas relaciones específicas que caracterizan las etapas de adquisición de los insumos y su posterior procesamiento, y las etapas de distribución, *marketing* y consumo de los productos finales (Gereffi *et al.*, 1994). Este enfoque basa su explicación del funcionamiento de cada cadena de valor sobre el poder de mercado que otorgan a ciertas firmas detentar el monopolio sobre ciertos “activos escasos” -como una marca o una determinada tecnología- y en la capacidad de utilizarlos como barreras a la entrada (Kaplinsky, 2000). Desde esta perspectiva, se destaca la importancia de reconocer en cada una de ellas un eslabón principal en el cual las firmas actúan como “comandantes” o “líderes” (Humphrey y Schmitz, 2001). Así, se señala la existencia de una estructura de gobierno al interior de cada cadena -entendida como relaciones de autoridad y poder- como una de las dimensiones propias que caracteriza a cada una de ellas. La distribución del valor generado en la cadena se explica como un resultado de la relativa “intensidad” de la competencia en sus diferentes eslabones (Gereffi *et al.*, 1994). De esta forma, la valorización de las “firmas líderes” obedece a su capacidad de generar barreras a la entrada, de modo de generar distintos tipos de rentas -definidas como retornos a sus activos escasos-. A su vez, a raíz del poder que les permite “controlar” las cadenas, estas firmas pueden incluso determinar la ganancia que obtiene el resto de los eslabones (Gereffi, 2001).

En este marco, la literatura pone énfasis en una primera distinción entre las cadenas de valor. Por un lado, las cadenas “comandadas por los productores”, y por el otro, las “comandadas por los compradores” (Gereffi *et al.*, 1994; Humphrey y Schmitz, 2001). Ante la falta de adecuación de la caracterización original para con la variedad de formas de vinculación verificadas en las investigaciones, esta clasificación fue complejizada, a través de la caracterización del vínculo entre las empresas de la cadena según las: capacidades de los proveedores y complejidad y codificabilidad de la transacción (Gereffi *et al.*, 2005).

Sin dejar de reconocer que desde el enfoque de las CGV se ha contribuido con extensas investigaciones empíricas sobre nuevas formas de producción global y de relaciones entre los capitales, señalaremos dos problemáticas que surgen a raíz de la noción de “activo escaso”.

En primer lugar, la identificación de los distintos tipos de capitales sobre la base de los activos que poseen es una visión de carácter estático, ya que surge de “tomar una foto” de los activos que presentan unas y otras empresas en un determinado momento del tiempo. Este procedimiento omite explicar cómo ciertas empresas lograron en primera instancia hacerse de dichos “activos escasos” y otras no. Es decir, la propia teoría CGV omite explicar de dónde brotan las distintas capacidades para acceder a dicha fuente de valorización diferencial. De esta forma, la teoría reconoce que existen diferencias reales entre las empresas, pero no logra explicar su origen (Starosta, 2010). A su vez, esta visión estática entra en conflicto al intentar explicar las transformaciones que se dan en la estructura de cada cadena y en los vínculos al interior de la misma. Ante esto, la respuesta de la teoría CGV consiste en “tomar una nueva foto” y describir los cambios que ocurren en una cadena respecto de su funcionamiento previo. Expresión de ello es la necesidad de actualizar las tipologías, sin reflexionar sobre el porqué de la transformación en las estructuras de mercado (Starosta, 2010; Cesana y Weksler, 2015).

Otra problemática es que la noción de “poder de mercado” -pilar fundamental de la teoría CGV para explicar la valorización diferencial de las empresas- se vincula necesariamente a considerar que la competencia entre capitales se acota únicamente a la rama de la producción en la que cada uno se desempeña. De esta forma, se concluye que las firmas que operan en sectores con pocos competidores, a raíz de la existencia de barreras a la entrada, cuentan con la capacidad de determinar sus precios o las condiciones de vinculación con el resto de los capitales a voluntad, como si no hubiera límite alguno para ello. Sin embargo, al mismo tiempo, son estas empresas -que aparentemente poseen una posición privilegiada permanente al carecer de presiones competitivas- las que continuamente incorporan innovaciones en sus procesos productivos y llevan adelante una extensa gama de estrategias de competencia -desarrollo de marcas, dispositivos de publicidad, etc.-. Esta aparente contradicción se resuelve al reconocer que la competencia es un proceso global, donde el conjunto de capitales de todas las ramas puján por vender a una demanda social solvente que no manejan (Iñigo Carrera, 2008; Cesana y Weksler, 2015).

Finalmente, tampoco la teoría CGV reconoce diferencias fundamentales entre países. Si bien distingue entre países “desarrollados” y “en desarrollo”, se asume implícitamente que todos cuentan con las mismas poten-

cias para insertarse en una cadena de valor. Esto queda claro al analizar las prescripciones de política económica que se respaldan en esta teoría. En su versión más simple, presente en los informes de los organismos internacionales, la prescripción de política es integrarse a las cadenas de globales de valor como una vía rápida hacia el desarrollo y la industrialización (Dalle *et al.*, 2013). En sus versiones más complejas, se señala la necesidad de una política estatal activa, que brinde incentivos adecuados para que las empresas puedan “escalar” en las cadenas de producción hacia actividades de mayor valor agregado, proceso al que llaman *upgrading* industrial (Gereffi *et al.*, 2001; Humphrey y Schmitz, 2002). Pese a reconocer el rol del Estado, comúnmente se sostiene que el resultado último de esta estrategia depende de las firmas líderes (Bair, 2005; Gereffi, 1996). Sin embargo, esto también acarrea un problema, ya que no queda claro cómo un proceso de *upgrading* empresarial se traslada al conjunto de la economía y de la población, que es en el nivel donde tradicionalmente se sitúa la pregunta sobre el desarrollo. Tampoco se considera cómo la inserción de una firma en una cadena de valor se relaciona con la integración del país a la economía global (Bair, 2005). En conjunto, al proporcionar una política económica genérica se subestiman las particularidades de las diferentes economías nacionales y sus potencialidades para albergar procesos productivos más complejos, al tiempo que situar la mirada únicamente en el progreso de las empresas deja sin responder la pregunta general acerca del desarrollo de los países.

## **2. La doble determinación que enfrenta la conformación de una cadena de valor**

En los siguientes apartados presentaremos un marco teórico alternativo al de la teoría de las CGV. Particularmente, nos centraremos en argumentar por qué es importante reconocer, por un lado, diferencias esenciales entre los capitales, y por otro, características específicas de los países por el rol que adquieren en la “división internacional del trabajo” -en particular, desarrollaremos aquellas de la Argentina-.

### **2.1. La especificidad proveniente de la diferenciación cualitativa de los capitales<sup>2</sup>**

El modo de producción capitalista tiene como objeto la producción de plusvalor en escala ampliada. Esto se pone en movimiento a través de capitales individuales que compiten por valorizarse. En este proceso, éstos buscan reducir sus costos de producción para, o bien obtener una

---

<sup>2</sup> Esta sección reconoce sus bases en Iñigo Carrera (2007 y 2008) y Marx (2011 [1867]).

ganancia extraordinaria, o bien seguir valorizándose como partes del capital social sin ser expulsados de la producción. La forma normal o “pura” en que esto se realiza es el aumento de la productividad del trabajo, que tiene como consecuencia un aumento de la escala de la producción y un menor valor individual del producto. Mediado por una posterior reducción del precio comercial, esto permitirá realizar una mayor masa de mercancías en el mercado<sup>3</sup>.

Este proceso no se realiza de manera inmediata ni homogénea entre todos los capitales que componen una rama de producción. En efecto, la magnitud de la demanda social solvente puede no ser suficiente para que todos los capitales realicen tal salto técnico. De esta forma, la dinámica de la competencia encierra una diferenciación de los capitales, entre aquellos que avanzan hacia la nueva escala de concentración necesaria para competir de manera normal, y aquellos que van quedando rezagados productivamente. Los primeros se erigen como “capitales medios” y participan activamente en la formación de la tasa media de ganancia. Los segundos, al verse privados de continuar operando normalmente, quedan rezagados en la competencia y pueden seguir distintos caminos: permanecer en la rama y abastecer una demanda “residual”; migrar hacia otra rama de la producción o, finalmente, liquidar sus activos y convertirse en capitales prestados a interés. En cualquier caso, quedan determinados como “pequeños capitales” al poseer un menor monto y productividad que la socialmente vigente en su rama, lo que conlleva una menor capacidad de valorización. El límite de su valorización específica queda vinculado con la tasa de interés que obtendrían en caso de liquidarse y prestarse<sup>4</sup>.

En ciertos sectores de la producción, las condiciones técnicas pueden implicar que no haya diferencias relevantes entre los costos de los capitales pequeños y medios. Ello ocurre cuando la utilización de técnicas más modernas -asequibles únicamente por capitales medios-, no elevan suficientemente la productividad o reducen suficientemente los costos como para generar una brecha en la capacidad de valorización. Ello podría ocurrir porque los procesos de producción enfrentan condicionamientos naturales no controlables -como la imposibilidad de avanzar sobre ciertos ciclos naturales del suelo o del ganado en la producción

<sup>3</sup> El proceso de competencia entre fragmentos de capital, en su afán de valorización, encierra así el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo y la tendencia general a la concentración del capital (Marx, 2011: [1867]).

<sup>4</sup> Shaikh (2006 [1991]) reconoce un proceso similar: “(...) la tasa media de ganancia no funciona, y no puede hacerlo, como un determinante directo de las decisiones de los capitales, puesto que no está “dada” para ningún capital individual. Lo que está dado para un capital individual, sin embargo, es una tasa de interés (...)” (p.106).

agropecuaria-, porque el trabajo realizado es relativamente más simple y/o barato por lo cual no se automatiza, o porque -aun existiendo técnicas que generen dicha brecha- la escala necesaria para hacerla rentable no se condice con la demanda social solvente, comprometiendo también la permanencia de capitales medios en el sector.

En estos casos, el precio al que los pequeños capitales se valorizan -compuesto por el costo más la tasa de interés- puede ser menor al precio de producción de los capitales medios -compuesto por el costo más la tasa media de ganancia-. Así, las condiciones técnicas del sector pueden “expulsar” a los capitales medios, prevaleciendo allí únicamente pequeños capitales. En ese contexto, la competencia entre éstos mantiene el precio al límite de su valorización específica. Un punto fundamental que se desprende de ello es que si un capital medio se vincula con capitales pequeños en la circulación, éste accede a una fuente de valorización extraordinaria, ya que tiene la capacidad de comprar (vender) por debajo (encima) del precio de producción<sup>5</sup>. Ésta es la determinación más simple del vínculo entre pequeños capitales y capitales medios, que deja de todos modos entrever cuál es su contenido: la apropiación de una masa de ganancia extraordinaria por parte de los capitales medios<sup>6</sup>.

Particularmente, los procesos de vinculación entre capitales medios y pequeños cobran gran relevancia a partir de la década de los setenta. Esto se debe a que, mediada por una serie de innovaciones tecnológicas, se intensifica la estrategia de desintegración vertical de la producción como forma particular de competencia entre los capitales medios. En ese proceso, juegan un rol destacado la robotización de las cadenas de mon-

<sup>5</sup> La transferencia de plusvalía entre capitales al interior de una cadena no sólo se realiza a través del precio al que se intercambian las mercancías, pese a ser éste uno de los mecanismos más generales y visibles. Estas transferencias pueden darse a través de todo tipo de condiciones que afecten a los tiempos de circulación y costos de cada capital (Starosta, 2010). Entre ellos, podemos encontrar condicionamientos en la producción -requisitos sobre los subproductos o insumos, políticas de control de calidad, exigencias de disponibilidad de stocks-, y otros propios del intercambio -plazos y formas de pago, imposición de “ventas atadas”, pago de regalías por “transferencia de tecnología”, establecimiento de cantidades/precios máximos o mínimos para la venta, etc.-.

<sup>6</sup> Si el precio se ubicara por encima del que corresponde a la valorización específica de los pequeños capitales, serían éstos los que estarían apropiando una ganancia extraordinaria. Pero dado que esta ganancia adicional no proviene del desarrollo de las fuerzas productivas, sino justamente de la incapacidad para desarrollarlas, los pequeños capitales no tienen la potencia de apropiarla. Antes bien, se desataría un proceso de competencia entre ellos que tendería a llevar el precio a aquel que corresponde al límite de su valorización, perdiendo, por lo tanto, la posibilidad de apropiar la ganancia extraordinaria. Los capitales medios, por su lado, tienen la capacidad de retener la ganancia extraordinaria a través de la ampliación de su escala.



taje y la programación, lo que reduce los costos de las series cortas de producción -más acorde con la escala de los pequeños capitales- así como el desarrollo de tecnologías asociadas con la información, transporte y comunicación, que permiten una gestión global de la producción. La mayor coordinación necesaria entre los distintos capitales individuales que quedan ahora a cargo de cada una de las etapas del proceso productivo se expresa en la multiplicación de las redes contractuales en las que quedan insertas las empresas (Coriat, 1992; Fröbel *et al.*, 1980; Kicillof y Nahón, 2009), esto es, el nacimiento de las “cadenas globales de valor”.

Con el enfoque teórico que venimos desarrollando en este apartado, comprendemos la conformación de las cadenas de valor como una forma de organización de la producción global de plusvalía bajo la cual compiten los capitales medios y logran potenciar su valorización (Starosta, 2010). En concreto, la desintegración vertical potencia a los capitales medios por una doble vía: por un lado, a través de la reducción de costos de producción, de acumulación de inventarios y del aumento en la velocidad de rotación del capital. Por el otro, mediante la apropiación de plusvalía extraordinaria por la vinculación con los pequeños capitales, realizada bajo los diversos condicionamientos impuestos a ellos tanto en la producción como en la circulación. En este sentido, las formas contractuales de las “cadenas globales de valor” son la forma en que los capitales medios se aseguran la apropiación continua de ganancias extraordinarias que se les escapa a los pequeños capitales. En un sentido similar, el “poder de mercado” que aparece como el determinante de las distintas capacidades de valorización en la teoría CGV, es expresión de la diferencia cualitativa y cuantitativa entre los capitales medios y rezagados (Starosta, 2010). En particular, la menor valorización de estos últimos surge de su incapacidad para poner en movimiento la productividad del trabajo normal para ese momento. Esto implica que los pequeños capitales, aunque puedan concentrarse, centralizarse y adoptar o desarrollar nuevas tecnologías, no son capitales medios “en potencia” sino que son los que ya han quedado rezagados en el proceso de concentración del capital. Esta imposibilidad para alcanzar a los capitales medios radica, particularmente, en la menor masa de ganancia con la que cuentan para invertir, ya que su menor tasa de ganancia es aplicada a su vez sobre un menor monto de capital.

## **2.2. La especificidad proveniente del rol en la división internacional del trabajo. El caso argentino<sup>7</sup>**

Como mencionamos, en el modo de producción capitalista, la producción de plusvalor -y con ello, la producción de la propia relación social-

<sup>7</sup> Esta sección reconoce sus bases en Iñigo Carrera (2007 y 2008).

se realiza en escala ampliada. Esto implica que es, inherentemente, un sistema de contenido mundial, dada su potencia de expandirse sin límite ni de reconocer frontera política alguna. Sin embargo, el capital social se encuentra recortado por estas mismas fronteras políticas, tomando estos fragmentos la forma de espacios nacionales de acumulación (Iñigo Carrera, 2008). Éstos pueden jugar diferentes roles en lo que se conoce como la “división internacional del trabajo” (Fröbel *et al.*, 1980; Cazón *et al.*, 2015). En su primera etapa, se destacan típicamente dos. Por un lado, aquellos países que presentan un desarrollo industrial tal que producen la generalidad de las mercancías, o países “clásicos”. Dentro de éstos, se ubican los países de Europa Occidental y Estados Unidos. Por otro lado, aquellos que se insertan en el comercio mundial especializados en la producción de mercancías portadoras de renta de la tierra, ya sean agrarias o mineras, en virtud de condiciones naturales que les permiten alcanzar una productividad del trabajo mayor. El caso típico de éstos lo constituyen los países de América latina y algunas regiones de África o Asia<sup>8</sup>.

En este sentido, entendemos que el rasgo fundamental de una economía como la argentina es la existencia de condiciones agroecológicas que permiten alcanzar una alta productividad del trabajo en la producción de mercancías agrarias. Esta mayor productividad abarata la fuerza de trabajo, por lo que la puesta en producción de las tierras argentinas es una fuente de plusvalía relativa para la acumulación de capital en el nivel mundial. Como contracara, el carácter privado del trabajo determina que fluya hacia la Argentina una masa de plusvalía no producida localmente, bajo la forma de renta de la tierra, constituyendo una detracción a la capacidad mundial de acumulación (Iñigo Carrera, 2007). A priori, esto implicaría la posibilidad de una potenciación de la acumulación de capital en la Argentina. Sin embargo, esa posibilidad depende del curso que siga la renta de la tierra.

Quien apropia primariamente la renta de la tierra es la clase terrateniente, pero ella puede ser también apropiada por los capitales individuales, bajo distintos mecanismos. Entre éstos, destacamos: a) los impuestos a la exportación, a través de los cuales la renta se torna recaudación del Estado, a ser desembolsada bajo distintas formas de gasto público<sup>9</sup>; b) la sobrevaluación de la moneda, que determina que, como la moneda nacional representa más valor internacionalmente del que repre-

<sup>8</sup> Los demás países no tienen un rol tan claro en esta etapa histórica ya que no participan de manera relevante en la división internacional del trabajo.

<sup>9</sup> Este gasto puede tener diferentes modalidades, desde subsidios directos hasta la generación de demanda social solvente -ya sea demanda directa por parte del Estado o vía políticas de gasto que aumenten el salario-. Otras formas de compensación directa por parte del Estado son las exenciones impositivas.

senta internamente, parte de la masa de valor de las exportaciones quede “retenida” en la mediación cambiaria, a ser apropiada por quienes utilizan divisas -los que importan, los que remiten utilidades, etc.-; c) por el efecto de “a” y “b”, el abaratamiento de las mercancías agrarias en el mercado interno, y por lo tanto, de la fuerza de trabajo que utilizan los capitales radicados en la Argentina (Iñigo Carrera, 2007).

Estos mecanismos de apropiación de renta de la tierra configuran ciertas características sobre la acumulación de capital en la Argentina. En este sentido, la sobrevaluación de la moneda -históricamente, uno de los mecanismos principales de apropiación- determina una traba a la exportación de mercancías no portadoras de renta de la tierra, por lo que los capitales que producen este tipo de mercancías ven su escala restringida a la del mercado interno<sup>10</sup>. Esto se conjuga con aquellas problemáticas características de la industrialización tardía -productividad menor, tecnología obsoleta, etc.- lo que permite afirmar el carácter de “rezagados” o “pequeños” de los capitales industriales que operan localmente. De esta forma, si bien el rol de la Argentina como productor de mercancías agrarias para el mercado mundial es totalmente claro durante el llamado “modelo agroexportador”, éste no cambia de manera estructural durante los procesos de “industrialización por sustitución de importaciones”.

La apropiación de renta de la tierra por parte de los capitales que se ubican localmente constituye, en este sentido, una compensación a su menor productividad, por lo cual, a pesar de tener mayores costos de producción, pueden seguir operando, y no necesariamente están imposibilitados de apropiarse la tasa general de ganancia. Tal compensación abre la posibilidad de que incluso los capitales extranjeros que mundialmente estén a la vanguardia de la productividad -es decir, que sean capitales medios- puedan valorizarse en la Argentina sin necesidad de poner en movimiento esta productividad. Antes bien, se radican localmente restringiendo su escala para abastecer el mercado interno, por lo que son *fragmentos* de capitales medios<sup>11</sup> (Iñigo Carrera, 2008). Hacia fines de los sesenta, el desarrollo industrial que resulta de esta especificidad implica la coexistencia de tres “tipos” de capitales industriales: los vinculados con el procesamiento de materias primas exportables, los pequeños capitales nacionales y los fragmentos de capitales medios extranjeros.

<sup>10</sup> Esto es así siempre y cuando no reciban una compensación tal que supere la magnitud de la sobrevaluación.

<sup>11</sup> La forma en que típicamente se valorizan es mediante el uso de tecnologías obsoletas para las condiciones medias de producción -maquinaria amortizada, o que en otros ámbitos se habrían visto forzados a descartar-, subsidios, exenciones impositivas, posibilidad de vender por encima del precio internacional, entre otros (Schvarzer, 1996).

De esta forma, la primera determinación de los capitales que operan en la Argentina es que son fuertemente dependientes de la magnitud de la renta de la tierra apropiable. Pero la cuestión no se agota aquí. Dado el carácter cíclico que tiene la magnitud de renta de la tierra que fluye al país, ésta no se encuentra constantemente disponible en el volumen necesario para sostener al conjunto de los capitales locales. Ello resulta en que la forma de acumulación de capital en la Argentina -como en otras vinculadas con la producción de mercancías portadoras de renta- presenta un carácter marcadamente cíclico. A su vez, dado su carácter de pequeños capitales, van quedando progresivamente más alejados de los estándares de productividad internacional, lo que hace crecer la necesidad de compensaciones sin correlato en la disponibilidad de las mismas, todo lo cual exacerba el carácter volátil de la acumulación.

Ahora bien, los roles que tienen los países en la división internacional del trabajo no son estáticos, sino que las transformaciones en el plano productivo tienen la potencia de modificarlos. En particular, a través de las mencionadas revoluciones productivas de la década de los setenta, se inicia una serie de procesos que reconfiguran la estructura global de la acumulación de capital, dando lugar a lo que se conoce como la “nueva división internacional del trabajo” (Alcorta, 1999; Fitzsimons, 2016; Fröbel *et al.*, 1980; Kaplinsky, 1989). Un elemento clave de este proceso es la posibilidad de deslocalizar la producción que, en definitiva, es una forma particular de la estrategia de desintegración vertical: no sólo los capitales pueden desprenderse de las partes más simples de los procesos productivos, sino que pueden abastecerse desde cualquier lugar del mundo, y en particular, desde aquellos países en los que la fuerza de trabajo es más barata. Con el desarrollo de este proceso, surgen nuevos roles en la división internacional del trabajo, de los cuales hay dos que resultan aquí fundamentales. En primer lugar, los países que producen las partes más complejas de los procesos productivos, los “ex-clásicos”. En segundo lugar, aquellos que producen mercancías industriales de baja complejidad, con orientación al mercado mundial, sobre la base de las condiciones de venta de la fuerza de trabajo, como los del Sudeste Asiático (Cazón *et al.*, 2015; Iñigo Carrera, 2008).

En este contexto, surge una doble amenaza para los capitales que operan en países como la Argentina: por un lado, el notable aumento de productividad en los países centrales; por otro, la aparición de nuevos países que compiten en la producción industrial sobre la base de menores salarios. Ante esto, la renta se revela insuficiente de manera *estructural* para sostener el proceso de acumulación nacional bajo su forma previa. Bajo la forma de la liberalización comercial y financiera, comienza a gestarse un violento proceso de concentración de capital al interior de las fronte-

ras nacionales, caracterizado principalmente por la quiebra de pequeños capitales. Como consecuencia, la acumulación de capital local desde ese momento requiere sostenidamente fuentes adicionales de compensación, como la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y el endeudamiento externo (Iñigo Carrera, 2007; Graña; 2013; Kennedy, 2015; Jaccoud *et al*, 2015). En otras palabras, una magnitud de renta y/o endeudamiento que resulte insuficiente provoca una profundización o intensificación de las condiciones desfavorables en las cuales se vende la fuerza de trabajo, atentando contra la posibilidad misma de reproducción de la clase trabajadora argentina.

A lo largo de las diferentes etapas, vemos que la renta de la tierra no ha cumplido su rol como “potenciador” de la acumulación de capital local, más allá de que ha permitido liberar coyunturalmente a la fuerza de trabajo de compensar extraordinariamente a los capitales rezagados. Esto pone de manifiesto que la recirculación de la renta no se acota necesariamente al ámbito nacional de acumulación, sino que encuentra camino hacia la acumulación de capital mundial. Entre sus mecanismos se encuentra el pago de la deuda externa pública, la remisión de utilidades y dividendos de las empresas que operan localmente y la simple relación de capitales pequeños locales y sus proveedores o clientes en el extranjero en línea con lo desarrollado en el apartado anterior.

\*\*\*

A partir de lo desarrollado en esta sección sostenemos que, para analizar una cadena productiva, deben reconocerse dos determinaciones. Por un lado, la existencia de capitales cualitativamente distintos y la conformación de sectores de la producción específicos de uno u otro tipo de capitales. Por el otro, las especificidades de los ámbitos nacionales que hacen más o menos viable el desarrollo en ellos de unas u otras actividades productivas.

Al observar un país como la Argentina, señalamos que la apropiación y circulación de la renta de la tierra bajo distintas vías es un determinante fundamental de la forma concreta que toma la acumulación de capital localmente. En este sentido, el ciclo económico nacional presentaría un rasgo particular. Al carácter cíclico normal de la acumulación capitalista se le agrega la relación entre el rezago productivo y la disponibilidad de fuentes de compensación. En ese contexto, las cadenas de valor que se asientan sobre territorio nacional dependen de esa disponibilidad que, ante la diferenciación cualitativa de los capitales, termina potenciando particularmente a los capitales medios, ya sea directamente o mediante sus fragmentos que operan localmente.

En otras palabras, la especificidad nacional impone un determinante

adicional a la diferenciación cualitativa de los capitales, ya que no sólo se distribuirá la plusvalía generada por la cadena sino también el conjunto de compensaciones disponibles. Entendemos que esta característica de nuestro país debe tenerse en cuenta no sólo para entender en concreto el funcionamiento de cierta cadena, sino también a la hora de discutir las potencialidades de las usuales recetas de política económica.

### **3. Identificación de las especificidades en las cadenas de valor. El caso automotriz**

A partir del reconocimiento de las especificidades en movimiento, el resto del artículo está orientado a avanzar en la caracterización de ambos niveles de análisis, a través de una serie de indicadores preliminares que proponemos.

Por un lado, respecto de la configuración mundial de las cadenas de valor, consideramos que lo central reside en identificar el tipo de capital que opera en cada eslabón, y analizar los vínculos entre ellos. En primera instancia, el estudio histórico de las mismas arroja evidencias sobre esta cuestión ya que puede mostrar, a partir de las reconfiguraciones del proceso productivo y las estrategias de los capitales, qué capital se está potenciando. Adicionalmente, el grado de concentración de cada eslabón suele reflejar la presencia de uno u otro tipo de capital, aunque resulta necesario complementar dicho indicador analizando la magnitud del capital adelantado en ellos. La información sobre la magnitud de inversión en Investigación y Desarrollo también es una buena manera de analizar la forma de competencia que prima en cada eslabón como indicador del tipo de capital que opera allí. Finalmente, otro rasgo de particular importancia en el estudio global de una cadena es el análisis de las características materiales o técnicas de los procesos productivos que rigen sus distintos eslabones. Un primer panorama al respecto surge de estudiar las estructuras de costos de los mismos. En particular, tanto el peso que ocupa el capital variable sobre los costos totales, como el tipo de fuerza de trabajo necesaria en cada eslabón, son variables relevantes para comprender la localización geográfica de éstos.

Por el otro lado, respecto de la especificidad nacional, consideramos que lo fundamental es, primero, identificar la magnitud del rezago productivo con información vinculada con la productividad. Luego, sobre la base de las mencionadas características técnicas de los eslabones, identificar la capacidad de las distintas cadenas de valor -distinguiendo por eslabones en la medida que sea posible- de acceder a las diferentes fuentes de compensación: el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, o la renta de la tierra.

La capacidad relativa que presenta cada eslabón para acceder a la primera fuente -y la magnitud de la compensación- vendrían dadas tanto por el tipo de fuerza de trabajo que emplea, como por el peso del capital variable sobre el total. El indicador más directo del efectivo acceso a ella es la comparación internacional del poder adquisitivo de las remuneraciones pagadas en cada eslabón -al que se sumarían otros vinculados con las condiciones de trabajo-, pero se encuentran menos disponibles. Estos permitirían captar la compensación del rezago basada directamente sobre el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores.

Para la identificación del acceso a la renta de la tierra, es posible diferenciar entre mecanismos “directos” e “indirectos” de apropiación de renta. Los “directos” están vinculados con la participación en una cadena de producción de mercancías que portan renta de la tierra, o bien a la venta de otras mercancías a los perceptores directos de la misma, los terratenientes. Entre los “indirectos” se encuentran: 1) la redistribución de renta asociada con la sobrevaluación del tipo de cambio, para la cual brindan información los datos de comercio internacional, 2) la posibilidad de pagar menores salarios sin afectar la capacidad de reproducción de los trabajadores, gracias al abaratamiento de sus medios de vida, para lo cual es necesario la valuación del salario en una moneda de capacidad de representar valor constante (Fitzsimons y Guevara, 2016) y 3) el conjunto de compensaciones que el Estado otorga directamente sobre la base de recursos tributarios obtenidos de la renta, observables en políticas específicas de protección, créditos, entre otros. En términos generales, todos estos mecanismos están, en primera instancia, vinculados con la magnitud y formas de apropiación de la renta en cada momento.

A modo de ejemplo podría señalarse lo siguiente, en aquellos procesos productivos donde, en condiciones normales, la masa salarial tiene un escaso peso en la estructura de costos, las empresas difícilmente puedan compensar en gran medida su rezago productivo por las condiciones de venta de la fuerza de trabajo -sea mediante el deterioro de las condiciones de empleo o el abaratamiento de la fuerza de trabajo- ya que este componente no resultaría significativo. De manera contraria, en aquellos con un peso importante de la masa salarial, tendería a ser más relevante ese tipo de compensación.

A continuación, avanzaremos hacia la identificación de estos elementos para el caso de la cadena automotriz en las últimas dos décadas. Elegimos trabajar con esta cadena ya que es sumamente estudiada en el nivel mundial y en la Argentina, por lo cual la disponibilidad de información está relativamente asegurada. A su vez, es lo suficientemente relevante en escala nacional como para que su análisis nos aporte información sobre las tendencias de la economía y las particularidades secto-

riales. Para la comparación internacional nos referiremos a Estados Unidos en razón de que es uno de los mercados automotrices más grandes del planeta, donde se localiza un conjunto de capitales de tamaño relevante. Por ello, aun reconociendo la parcialidad del estudio, consideramos suficiente para describir el sector en escala mundial. Finalmente, la información refiere a los años 2004 ó 2007 en función del último Censo Económico disponible en nuestro país y el de año más cercano a éste en Estados Unidos, respectivamente.

### ***3.1. Configuración actual de la cadena mundial automotriz***

Hacia la segunda década del siglo pasado, se abandonaron las técnicas artesanales con las cuales se fabricaban los automóviles desde su invención cuando, impulsada por la empresa Ford, se inició la utilización de la línea de ensamblaje para la fabricación masiva de vehículos estandarizados. A partir de allí, se configuró el modelo de producción “fordista” que regiría hasta la década de los setenta, en el cual, según el propio Ford, la organización óptima del trabajo se lograba ordenando a personas y máquinas en el montaje de productos uniformes (Narodowski y Remes Lenicov, 2014). Tal modelo de producción era predominantemente impulsado por la “gran empresa” dedicada a la producción en serie de un reducido número de modelos de autos, organizada a su interior con “talleres por piezas” que contaban con máquinas y trabajadores “especializados” para las mismas (Coriat, 2000: [1979]). En este contexto, al integrar en su interior la mayoría de las tareas productivas, el grueso de las relaciones comerciales establecidas por las empresas automotrices tenía como contraparte a otros capitales medios: los grandes proveedores de insumos básicos<sup>12</sup>.

Hacia la década de los setenta, esa forma de organización de la producción comenzó a enfrentar dificultades para sostener la valorización de las empresas. Por un lado, por problemas irresueltos vinculados con la gestión de la fuerza de trabajo y, por el otro, porque la creciente heterogeneidad de la fuerza de trabajo demandaba la ampliación de los modelos a producir, lo cual entra en choque con la característica línea de producción rígida del fordismo (Graña, 2013).

<sup>12</sup> Si bien existen ciertas pequeñas empresas dedicadas a la fabricación y provisión de autopartes, su generalización como un verdadero “eslabón” de la rama no se efectiviza sino a partir del abandono del régimen fordista. En dicho régimen, la producción autopartista estaba integrada y al mismo tiempo relegada a la condición de apéndice de la industria terminal, dedicando su producción a la refacción del parque automotor en circulación. Después, en el período de reestructuración posterior a la crisis de 1979-1982, este segmento tomó relevancia como parte de la estrategia de adopción del nuevo paradigma en el cual la producción se habría de estructurar en una red global (Rodríguez, 2013).



Así, comienzan a experimentarse nuevas formas de producción que involucran el uso de plataformas comunes y la flexibilización de la línea de montaje. En ese contexto, las empresas logran abaratar los costos de diseño y también cuentan con la capacidad de modificar rápidamente las características y los volúmenes de producción, acorde con los cambios súbitos de la demanda (Humphrey y Memedovic, 2003; Narodowski y Remes Lenicov, 2014; Fitzsimons y Guevara, 2016). Mediada por estos avances tecnológicos, emerge como nueva estrategia de valorización de las empresas automotrices el desprendimiento de la producción de ciertos componentes -y luego también de la producción de conjuntos y subconjuntos-, para retener en su interior principalmente el proceso de diseño, ensamble y pintura final del producto. Estos últimos se realizan con una importante automatización productiva desplegada a lo largo de diferentes líneas de montaje. Se conforma así, por un lado, un eslabón propio de empresas “terminales” que, si bien manejan distintos perfiles productivos, es relativamente homogéneo. Por el otro, se desarrollan proveedores de autopartes que se vinculan con las terminales a través de la subcontratación. Dentro del eslabón “autopartista” se agrupan un conjunto de empresas sumamente heterogéneas. Se distinguen así distintos “anillos” de proveedores, en relación con el rol que ocupan en el proceso productivo y al vínculo que éstos establecen con las terminales. Los “anillos” de empresas a cargo de las partes y piezas más simples presentan una alta atomización, escasa dinámica tecnológica, y la competencia suele ser directamente vía precios (CIECTI, 2012a).

En la actualidad, las terminales se vinculan con un pequeño número de proveedores que le suministran partes complejas, conjuntos, o subconjuntos, a través del establecimiento de contratos de largo plazo<sup>13,14</sup>. Entre estos proveedores se destacan, a partir de la década de los noventa, los “proveedores globales”, empresas más concentradas que cuentan con la capacidad de “segur” a las empresas terminales hacia donde éstas localizan sus filiales, tienen la capacidad de ofrecer “soluciones integrales”, y participan juntamente con las terminales en el desarrollo de nuevos modelos e innovaciones de proceso (Humphrey y Memedovic, 2003). A su vez, progresivamente pasan a ser estos proveedores los que se vinculan con los autopartistas de los anillos inferiores, para la provisión de las partes y piezas más simples. De esta forma, las terminales se aseguran

<sup>13</sup> Estos procesos han determinado una mayor heterogeneidad en el eslabón autopartista. Anteriormente, las terminales realizaban una mayor cantidad de actividades de manufactura y ensamble dentro de su unidad productiva, por lo que no existía una jerarquía tan marcada entre las empresas del sector autopartista (Motta, 2006).

<sup>14</sup> El resto de las piezas de las cuales se proveen las terminales son en general producto de otras cadenas de valor como la metalmecánica y la electrónica (Narodowski y Remes Lenicov, 2014).

**Cuadro 1.** Indicadores de la especificidad de la rama automotriz. Estados Unidos.

|                 | Indicador de Escala (2007)   | Indicador de Concentración (2007) |                          | Indicador de Composición Orgánica (2007)   | Indicador de gasto en I+D (2011) |
|-----------------|--|-----------------------------------|--------------------------|--|----------------------------------|
|                 | Valor de activos depreciables por establecimiento (miles de dólares) | VBP primeras 4 firmas %           | VBP primeras 20 firmas % | Masa salarial como % de los costos totales | I+D como % del VA                |
| Terminales      | 163.379.859  | 68,1                              | 97,3                     | 8,7  | 31,0                             |
| Autopartes      | 13.537.697   | 19,1                              | 42,4                     | 22,3                                       | 6,6                              |
| Total industria | 9.282.780  | 36,1                              | 63,3                     | 20,9                                       | 10,6                             |

Fuente: Economic Census 2007-United States Census Bureau, BEA.

minimizar los costos de monitoreo y control de calidad (Humphrey y Memedovic, 2003).

Es en este contexto que entra en vigencia el análisis de la rama automotriz bajo la lógica de “cadena de valor” al distinguirse claramente el eslabón de las terminales del eslabón autopartista. En el **cuadro 1**, presentamos tres indicadores que permiten aproximarnos a la identificación del tipo de capital que opera en cada eslabón de la cadena automotriz, y por ende, también a ciertas diferencias en el funcionamiento de los mismos, principalmente en lo que hace a la forma de competencia que prima en ellos<sup>15</sup>.

Como se observa, el eslabón de las “terminales” tiene un capital fijo invertido por establecimiento que es 12 veces más grande al de la “autopartes”. A su vez, el sector “terminales” se encuentra fuertemente concentrado en tanto las primeras 4 empresas representan el 68 % del valor bruto de la producción, mientras que las primeras 20 alrededor del 97 %<sup>16</sup>. En el caso de las autopartes, los valores son mucho más reducidos, con 19 % y 42 % respectivamente. En este sentido, junto con las

<sup>15</sup> En función de la disponibilidad de información estadística, todas las empresas productoras de partes se hallan condensadas en el eslabón “autopartes”. Reconocemos esto como un limitante de los indicadores presentados, particularmente para dar cuenta de la heterogeneidad de este eslabón y sus recientes procesos de transformación.

<sup>16</sup> En el nivel global, para el año 2001, 13 terminales representaban alrededor del 87% de la producción mundial de vehículos, estadística que incluso subestima el nivel de concentración ya que algunas empresas son también dueñas de parte de productores más pequeños (Humphrey y Memedovic, 2003).

demás evidencias presentes en la literatura, se podría sostener que las empresas terminales operan como capitales medios, mientras las autopartistas serían pequeños capitales, con importantes disparidades a su interior<sup>17</sup>.

Por último, el peso de la masa salarial en la estructura de costos de cada sector sugeriría que la “composición orgánica” en las terminales es mayor a la del sector autopartista, en tanto la masa salarial sólo representa el 9 % en las primeras y cerca del 22 % en las segundas. La magnitud de la diferencia se pone más de manifiesto teniendo en cuenta que, según las mismas fuentes del **cuadro 1**, el salario medio neto anual en el sector autopartista es, para 2007, apenas el 61,8 % del de las terminales<sup>18</sup>.

Finalmente, el mayor peso del gasto en I+D como porcentaje del valor agregado sectorial que presentan las terminales (31 %) respecto del sector autopartista (apenas el 6,6 %), indicaría que es en el primero de estos sectores donde prima la introducción sucesiva de innovaciones como forma normal de competencia (CIECTI, 2012b), lo que también sugeriría que es allí donde se ubican los capitales medios de la rama.

Como vemos, en comparación con el eslabón de las terminales, el autopartista presenta una menor escala del capital invertido, menor grado de concentración y de complejidad tecnológica de sus procesos. Al interior del eslabón autopartista, estas diferencias se agudizan a medida que nos enfocamos en los anillos de proveedores más “alejados” de las terminales (CIECTI, 2012b). A su vez, y a diferencia del carácter “simétrico” que regía típicamente las relaciones de intercambio entre proveedores de insumos básicos y las empresas automotrices durante el fordismo, las vinculaciones entre las terminales y los autopartistas en la reconfiguración actual de la rama guardan distintos grados de asimetría, siendo más acentuada en los anillos inferiores que en los superiores. El vínculo estrictamente mercantil que rige los intercambios en los anillos inferiores, en los cuales las autopartistas compiten directamente vía reducción de precios (Humphrey y Memedovic, 2003), expresa de manera más cruda la

<sup>17</sup> Resta señalar que la provisión de insumos básicos suele estar aún a cargo de empresas fuertemente concentradas en los niveles global o regional, es decir, de otros capitales medios. A su vez, intervienen en la cadena otra serie de pequeños capitales como son los mayoristas y talleres que abastecen al mercado de reposición, y las empresas que proveen servicios de comercialización, distribución y financiamiento, siendo la concesionaria la figura más tradicional. Esta última se vincula con las terminales mediante contratos de largo plazo, actuando en la generalidad de los casos por cuenta y riesgo propio, pero utilizando la marca y los símbolos distintivos del fabricante.

<sup>18</sup> Estas evidencias marcaría también la mayor potencialidad del eslabón autopartista para apropiarse recursos del abaratamiento o deterioro de las condiciones de empleo de sus trabajadores.

“liberación” de plusvalía hacia los siguientes eslabones de la cadena. Por otro lado, la diferencia cualitativa entre los capitales medios automotrices y sus proveedores directos se expresa en el mayor poder de negociación de los primeros para establecer las condiciones de los contratos, tanto en lo que hace a precios y cantidades pactadas como a una serie de estrictas especificaciones de producto -en cuanto a criterios de estándares de calidad, tecnológicos y de innovación- que deben cumplir los últimos<sup>19</sup>. Todas éstas no son sino formas concretas en que se realiza la valorización diferencial que distingue a uno y otro tipo de capital.

Si bien los procesos de concentración en los anillos superiores -en particular, en lo referido a los “proveedores globales”- han aumentado la “simetría” de las relaciones con las terminales, se reconoce que las autopartistas no dejan por ello de ser dependientes de aquéllas (Alcorta, 1999; CIECTI, 2012b; OIT, 2005). Ante esto, corresponde indagar cuál es el contenido detrás de este vínculo más “simétrico”: una posibilidad es que la mayor capacidad de valorización de los proveedores globales sea una forma a través de la cual las terminales aseguran su propia valorización, por ejemplo, porque logran vincularse con un menor número de empresas y desligarse de ciertos costos de innovación o control. En cualquier caso, entendemos que la posibilidad misma de que estos proveedores globales se concentren y logren una mayor valorización -y lo mismo rige para los pequeños capitales en general- no está dada, como señala la teoría CGV, por un desarrollo autónomo de las capacidades de estas empresas, sino que sucede, en todo caso, como reflejo del proceso de concentración de los capitales medios de las terminales, que se realizan necesariamente en una mayor escala.

### ***3.2. Configuración y evolución de la cadena automotriz en la Argentina<sup>20</sup>. Presentación de la necesidad de compensaciones***

Al analizar el desempeño de la cadena de valor automotriz en la Argentina “a fronteras cerradas” puede parecer que ésta sostiene condiciones de competencia similares a las que tiene la cadena de valor en el nivel mundial. En efecto, como puede observarse en el **cuadro 2**, el grado de concentración de la producción en nuestro país es casi idéntico a aquel que muestra la industria operando en condiciones medias (**cu-**

<sup>19</sup> Relaciones de este carácter se reproducen también entre los pequeños capitales de distintos montos que habitan unos y otros anillos autopartistas. Sin embargo, es difícil sostener que los autopartistas más grandes tengan una capacidad similar a la de las terminales para retener la plusvalía liberada obtenida de los capitales más pequeños, la cual quizá continúa su ciclo hasta aquéllas.

<sup>20</sup> Para una descripción pormenorizada de la historia de la cadena en la Argentina, ver Morero (2013).

**Cuadro 2.** Concentración del valor bruto de producción a precios básicos en los primeros 4 y 20 locales, en miles de pesos. Argentina, 2003.

|                     | Indicador de Concentración |      |             |       |
|---------------------|----------------------------|------|-------------|-------|
|                     | Primeros 4                 |      | Primeros 20 |       |
|                     | VBPPb                      | %    | VBPPb       | %     |
| Terminales          | 3.618.557                  | 61,1 | 5.922.642   | 100,0 |
| Autopartes          | 1.175.726                  | 21,3 | 2.490.497   | 45,1  |
| Promedio industrial | 87.415.589                 | 42,6 | 148.898.855 | 72,6  |

Fuente: CNE 2004/2005 – INDEC.

Nota: El "promedio industrial" de concentración surge de un promedio simple del grado de concentración en cada uno de los eslabones de la industria.

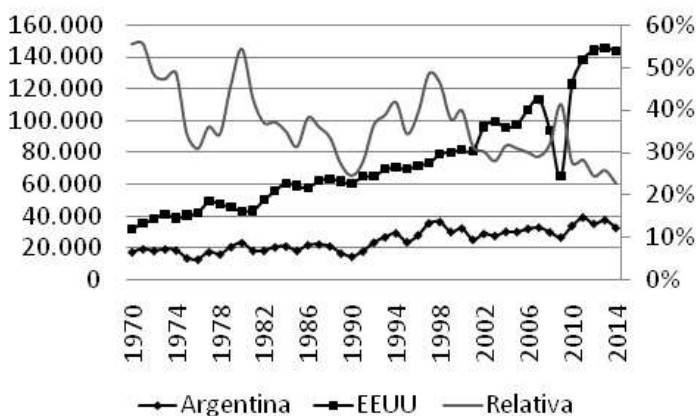
**dro 1).** Aquí se pone de manifiesto el alto nivel de concentración de la producción en el eslabón de terminales, en el que los primeros 4 locales alcanzan el 61,1 % del valor bruto de producción, superando ampliamente el 21,3 % de la producción que abarcan los cuatro primeros locales del eslabón autopartista y un nivel promedio de concentración por ramas industriales del 42,6 por ciento<sup>21</sup>.

A su vez, como era de esperar, la evolución de la productividad del trabajo de la rama automotriz en su conjunto muestra históricamente una tendencia creciente. El **gráfico 1** permite apreciar esta tendencia en los últimos 45 años, período en el cual la productividad ha aumentado aproximadamente un 87 %. En conjunto, hasta aquí se podría afirmar que la evolución de la industria automotriz en la Argentina se corresponde con un proceso genuino de acumulación de capital, es decir, que se basa sobre el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo.

Sin embargo, si volvemos a observar el **gráfico 1**, al analizar la evolución de la productividad en términos internacionales notamos que en la Argentina presenta un nivel menor y un ritmo de crecimiento inferior a la de la industria que opera en condiciones medias. Así, entre 1970 y 2014, el aumento de la productividad en Estados Unidos (356 %) ha sido notablemente mayor que en nuestro país; haciendo caer la productividad relativa desde un 56% al comienzo del período hacia un 23% en la actualidad. Esto evidencia que la rama automotriz local no sólo no opera en las condiciones normales de producción sino que progresivamente aumenta su rezago respecto de los estándares internacionales.

<sup>21</sup> En función de cómo se presenta la información en el Censo Económico, los datos para la Argentina refieren a locales, mientras que para Estados Unidos refieren a empresas.

**Gráfico 1.** Valor agregado por obrero en la industria automotriz Argentina y Estados Unidos, dólares de 1985 (eje izquierdo). Productividad relativa Argentina/Estados Unidos (eje derecho). 1970-2014.



Fuente: PADI-CEPAL, Fichas Sectoriales-CEP, BEA.

Si buscamos la explicación a tal desempeño encontramos que surge tanto de las reducidas escalas de producción con las que operan las terminales en el país<sup>22</sup> como de las tecnologías utilizadas, que presentan un rezago respecto de los estándares internacionales (CIECTI, 2012a; Santarcángelo y Perrone, 2013). Por el lado del eslabón autopartista se puede sostener el mismo argumento (Motta, 2006).

En otras palabras, la cadena en la Argentina presenta los mismos rasgos que en Estados Unidos pero en una escala marcadamente reducida. En este sentido, se podría afirmar que los capitales que operan en la cadena automotriz son todos pequeños capitales, en tanto han quedado atrás en el proceso de concentración del capital. Sin embargo, estos capitales automotrices que producen en la Argentina a pequeña escala y con tecnologías atrasadas, son fragmentos de capitales automotrices que en sus países de origen están al frente del desarrollo de la capacidad productiva del trabajo<sup>23</sup>. El hecho que estos capitales extranjeros opten por radi-

<sup>22</sup> Reflejo de esto es que, sobre datos de EC07-United States Census Bureau, OICA y Porta et al. (2014), para el año 2007, el cociente entre la cantidad de vehículos producidos y la cantidad de empleados de la rama automotriz en Estados Unidos duplica el de la Argentina. Fitzsimons y Guevara (2016) obtienen similares conclusiones.

<sup>23</sup> En la Argentina, las 11 empresas terminales que operan son: Ford, General Motors (EUA), Volkswagen (Alemania), Toyota (Japón), PSA Peugeot-Citroën (Francia), FCA (Italia), Renault (Francia), Mercedes Benz (Alemania), Honda (Japón), Iveco (Italia) y Scania (Suecia).

carse ellos mismos en países como la Argentina muestra que es más rentable abastecer el mercado regional produciendo con baja productividad que hacerlo a través de exportaciones producidas en condiciones normales<sup>24</sup>. Como desarrollamos en la sección anterior, entendemos que esto es sólo posible gracias a que en la Argentina fluye hacia los capitales industriales una masa de ganancia extraordinaria cuyas fuentes principales son la renta de la tierra y las condiciones de venta de la fuerza de trabajo.

A partir de aquí, desde el estudio de las condiciones concretas en que opera cada cadena, podemos analizar la existencia o preponderancia relativa de estas dos fuentes de compensación. El **cuadro 3** muestra una aproximación a la estructura de costos de la industria automotriz, desagregada en terminales y autopartes. Como puede observarse el peso de la masa salarial para las terminales en la Argentina es de 5,3 %, mientras que los insumos y bienes de equipo durable representan en conjunto casi un 88 %. En el caso de las autopartes, el peso de la masa salarial es significativamente mayor<sup>25</sup>.

Ahora bien, en comparación con Estados Unidos, se observa que en ambos eslabones el peso de la masa salarial en la estructura de costos es significativamente menor en la Argentina (ver **cuadros 1 y 3**). A priori, sería esperable que la relación fuera inversa, dadas las brechas tecnológicas locales y su menor automatización respecto de los “estándares internacionales”. A nuestro entender, esto se explica porque los capitales de la industria automotriz que operan localmente tienen la capacidad de desembolsar menos capital para adquirir su fuerza de trabajo. Por un lado, efectivamente por su abaratamiento en función de la circulación a menor valor de los mercancías agrarias que forman parte de su canasta de consumo -sobreevaluación y retenciones de por medio- pero además por el deterioro de las condiciones de empleo en la Argentina *vis a vis* Estados Unidos (Fitzsimons y Guevara, 2016).

Si observamos al interior de la cadena se observan diferencias importantes. Al igual que lo visto en Estados Unidos, aquí se replica la mayor “tecnificación” del eslabón terminales. Pero tales guarismos esconden la importante brecha salarial entre eslabones (cercana al 50 % en 2007,

<sup>24</sup> En este sentido, parte de la literatura destaca que durante la década de los noventa gran parte del crecimiento de la industria automotriz tuvo lugar en países en desarrollo, debido a que en los países desarrollados obtenían una baja rentabilidad (Humphrey y Memedovic, 2003).

<sup>25</sup> Como señalamos más arriba, podría ser relevante el acceso a los “insumos primarios” como mecanismo “directo” de compensación, pero en el caso de la industria automotriz no lo son por lo señalado en la nota al pie 16: los proveedores de los insumos industriales suelen ser capitales medios.

**Cuadro 3.** Estimación de la estructura de costos para la industria automotriz en la Argentina (2004).

|                                      | Terminales % | Autopartes % |
|--------------------------------------|--------------|--------------|
| Insumos Agrarios                     | 0            | 0,1          |
| Otros Insumos primarios              | 0            | 0,8          |
| <b>Insumos Industriales</b>          | <b>84,3</b>  | <b>75,9</b>  |
| <b>Medios de producción durables</b> | <b>3,7</b>   | <b>1,8</b>   |
| Servicios                            | 6,7          | 10,3         |
| <b>Masa salarial</b>                 | <b>5,3</b>   | <b>11,1</b>  |

Fuente: Elaboración propia sobre Cuadro de Utilización Intermedia de Bienes Nacionales e Importados (2004)-INDEC, CNE 2004/2005-INDEC y Porta et al. (2014).

Porta *et al.*, 2014) y la menor la calidad del vínculo laboral en las autopartistas (Barrera, 2012). Sin embargo, es difícil pensar que -dado el peso de la masa salarial en la estructura de costos en condiciones normales, lo que nos indicaría el dato de EUA-, la compensación por la fuerza de trabajo -sea por su abaratamiento o por el deterioro de sus condiciones de vida- alcance a cubrir la importantísima brecha de productividad existente. Esto indicaría que la compensación principal de la industria automotriz, y a su interior de las terminales automotrices, debe provenir de otros mecanismos vinculados con la renta de la tierra. Para encontrarlos avancemos sobre sus particularidades en la Argentina.

Un primer rasgo destacable se vincula con las estrategias regionales bajo las cuales las automotrices se instalan en nuestro país, amparándose en el marco del Régimen Automotriz y Régimen Autopartista, sancionados durante la década de los noventa<sup>26</sup>. Por ello, es necesario analizar de qué forma surge y opera este régimen y cómo entendemos que éste sirve para dar vía a la apropiación de renta de la tierra.

En los años noventa, la sobrevaluación cambiaria, en conjunto con la

<sup>26</sup> Previo a las reglamentaciones de los noventa, la industria automotriz operaba en la Argentina con una fuerte orientación hacia el mercado interno, lo cual generó durante la ISI efectos favorables en el empleo y en el entramado productivo (Santarcángelo y Pinazo, 2009). No obstante, acarrea fuertes problemas de productividad, ligados con la producción en pequeña escala, reforzada por el hecho de que, ante la falta de complementación productiva, las terminales tenían una importante diversificación de modelos. A comienzos de la década de los ochenta, varias terminales comenzaron a retirarse del país y la industria automotriz sufrió en su conjunto una fuerte contracción (Arza y López, 2008). En todo este período, la capacidad de valorización de los capitales automotrices que operaban localmente -subsidiarias de capitales extranjeros- se sustentó principalmente sobre la puesta en movimiento de capital fijo que resultaba obsoleto en sus países de origen (Fitzsimons, 2016).



ausencia de impuestos a la importación, facilitó un importante proceso de concentración industrial. A nuestro entender, en la industria automotriz, este proceso tuvo un doble aspecto. Por un lado, la incorporación de tecnología y de técnicas de organización de la producción por parte de las terminales. Por otro, la quiebra de pequeños capitales nacionales de la industria de autopartes, en gran medida reemplazados por los “proveedores globales” o autopartistas extranjeros.

El proceso de tecnificación tuvo como resultado un aumento de la escala de producción de las terminales automotrices y la reducción del *mix* de producción. En parte, además de las ventajas dadas por la sobrevaluación y la apertura, el Régimen Automotriz impulsó esas estrategias garantizando a las terminales un espacio ampliado de valorización, principalmente a través del establecimiento de un arancel externo común y el sistema de comercio compensado que reduce los aranceles entre países del Mercosur (García y Graña, 2015). A partir de entonces, las terminales han tenido una estrategia de complementación productiva entre los socios más grandes: la Argentina y Brasil<sup>27</sup>.

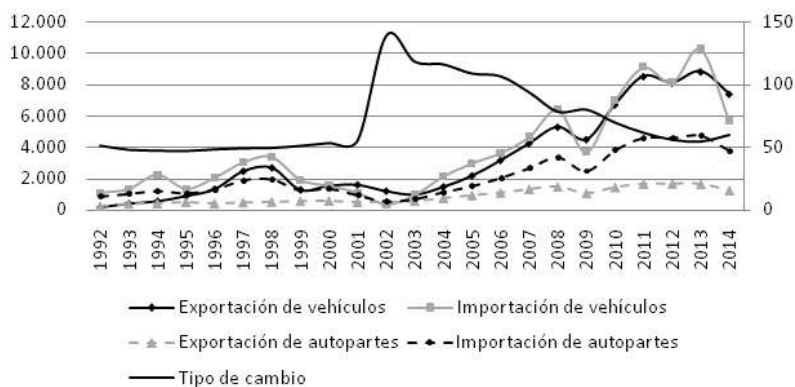
De esta forma, una de las compensaciones más claras que tiene esta industria es que, si el tipo de cambio se encuentra sobrevaluado, cada importación realizada por capitales localizados en la Argentina representa una apropiación de renta de la tierra, como fuente que sostiene aquel tipo de cambio. Como evidencia de ello se torna relevante analizar de manera conjunta la evolución del tipo de cambio y de la balanza comercial del sector, junto con los principales destinos de importación y exportación (Müller, 2016).

Como se puede observar en el **gráfico 2**, y se encuentra explícitamente señalado en los acuerdos regionales, el intercambio de vehículos terminados se encuentra relativamente compensado. De allí que la apropiación de renta que se realiza a través de la importación de vehículos abarataados por la sobrevaluación se compensa *grosso modo* con la exportación.

En este sentido, lo central del proceso de compensación es el comercio de autopartes, donde el intercambio es fuertemente deficitario. En otras palabras, la integración nacional de la producción es baja para la

<sup>27</sup> En particular, Brasil se especializa en los modelos más pequeños. Existen además asimetrías entre los países vecinos, siendo Brasil el principal receptor de inversiones, y en donde se localizan las pocas actividades de mayor valor agregado que se han radicado regionalmente, como la adaptación de modelos para el mercado regional. También se radican allí los principales proveedores globales, dificultando para la Argentina la producción de autopartes. Una de las posibles razones para esta dinámica es la mayor escala del mercado brasileño, que se replica en las mayores escalas de las terminales automotrices. Otra razón posibles es la batería de incentivos fiscales otorgados (Arza y López, 2008; CENDA, 2008; CIECTI, 2012a; Santarcangelo y Pinazo, 2009).

**Gráfico 2.** Evolución de las exportaciones e importaciones de vehículos y autopartes (en millones de dólares, eje izquierdo) y tipo de cambio real (promedio 2006-2007=100, eje derecho), 1992-2014.



Fuente: Fichas Sectoriales-CEP, Jaccoud et al. (2015).

Argentina, de manera que las terminales compren sus autopartes abaratas sobre la base de la sobrevaluación. Esto es, a las ya beneficiosas condiciones de compra-venta que establecían con los pequeños capitales autopartistas, ahora las terminales le adicionan un abaratamiento adicional en función de la apropiación de renta de la tierra portada en la sobrevaluación.

Más aún, se puede comprobar el fundamental rol de la importación abarata de autopartes en la valorización de las terminales al analizar la estructura arancelaria de la cadena. Como señalan varios autores, la protección efectiva en los vehículos es notablemente más alta que en las autopartes. De este modo, las terminales locales pueden importar, libres de arancel y abarataados por la sobrevaluación, los componentes de los vehículos que -aun pese a la sobrevaluación- logran exportar gracias a los acuerdos del Mercosur (Arza y López, 2008; CIECTI, 2012b). De manera relacionada, el mayor arancel sobre los vehículos da la posibilidad de elevar el precio de venta en el mercado regional por encima del “precio internacional” en el que circulan normalmente esos bienes (CENDA, 2008; Fitzsimons y Guevara, 2016)<sup>28</sup>. La posibilidad de realizar esas mercancías encarecidas puede vincularse con la apropiación directa de renta de la tierra, si es que se adquieren esos vehículos como medios de pro-

<sup>28</sup> La existencia de cupos a la importación y licencias no automáticas de importación pueden interpretarse como mecanismos de compensación que operan en el mismo sentido que las tarifas arancelarias.

ducción agropecuarios o para consumo de los terratenientes (las conocidas *pick-ups*)<sup>29</sup>; o bien, si es adquirido por la clase trabajadora, a una compensación -en principio- lograda a costa del encarecimiento de la fuerza de trabajo local para todos los demás capitales.

Para completar el compendio de compensaciones que perciben las terminales automotrices podemos señalar que, más allá de las que abaratan las partes componentes de su capital, al cerrar su ciclo de producción enfrentan la posibilidad de remitir utilidades ampliadas, nuevamente, por la sobrevaluación cambiaria<sup>30</sup>.

Finalmente, la cadena ha recibido una serie de subsidios y políticas específicas que pueden en este marco interpretarse como compensaciones “indirectas”, mediante las cuales bajo distintos mecanismos se redistribuyen porciones de la renta apropiada a través de impuestos por el Estado. Entre ellos, se destacan principalmente los reintegros por la compra de autopartes locales, exenciones del pago de impuestos, regímenes especiales de promoción sectorial y créditos otorgados, tanto para la producción como para la compra de automóviles. Estos mecanismos son la forma común bajo la cual las empresas terminales y proveedores globales definen la localización de sus establecimientos productivos (CENDA, 2008; Arza y López, 2008). A estos se suman las políticas específicas para acelerar la renovación de automóviles en mercados de bajo poder adquisitivo o en ciclos recesivos, como el “Plan Canje”, PROCREAUTO, “A rodar”, etcétera.

### ***Breve comentario sobre la evolución de la cadena de valor en la Argentina***

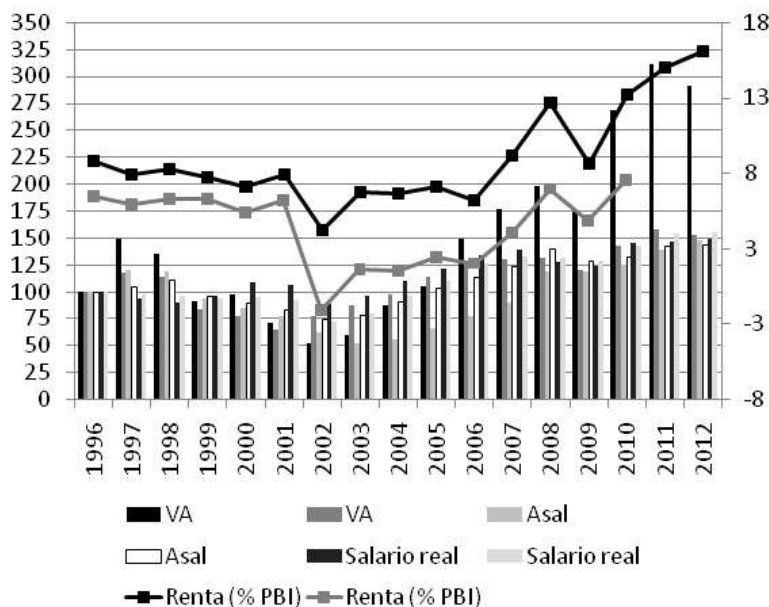
Con el análisis primero de la necesidad de compensaciones en función del rezago productivo en la Argentina, las condiciones estructurales de funcionamiento de esta cadena y los principales mecanismos de compensación, veamos sintéticamente cómo ella ha evolucionado en relación con la disponibilidad de su principal fuente de compensación.

Evidentemente, esta cadena de valor, como cualquier otra en la Argentina, muestra una relación muy estrecha con el ciclo de la renta, tanto en la recesión como en la expansión (**gráfico 3**). En función de la reconfiguración productiva ocurrida durante el período, lo que se observa es que el importante crecimiento del eslabón terminales no tuvo un

<sup>29</sup> Para un desarrollo completo de este mecanismo y la relevancia que tiene para la industria automotriz argentina desde su conformación, ver Fitzsimons y Guevara (2016).

<sup>30</sup> Según datos del BCRA, ha remitido al exterior unos 1.205 millones de dólares entre 2003 y 2014, un 5% del total del período.

**Gráfico 3.** Evolución del valor agregado, asalariados, salario real de las terminales y autopartes (1996=100, eje izquierdo) renta de la tierra total y renta apropiada secundariamente (como porcentaje del producto, eje derecho). 1996-2012.



Fuente: Porta et al. (2014) e Iñigo Carrera (2007).

efecto relevante sobre el autopartista, dado que el primero triplica su valor agregado entre 1996 y 2012, mientras que el segundo apenas crece un 50 por ciento.

En relación con la generación de puestos de trabajo no se observan grandes diferencias entre ambos eslabones de la cadena. Ambos ampliaron su masa de trabajadores alrededor del 40 % respecto de 1996, sin embargo, la evolución en las “terminales” es mucho más cíclica ya que, en el pozo de 2002, habían reducido un 50 % su personal, mientras que las “autopartistas”, un 25 %. En sentido contrario, dada la evolución diferencial del producto y la similar en el empleo, la productividad evolucionó de manera muy dispar, profundizando la diferencia entre eslabones. En el caso de los salarios la evolución también es similar para ambos eslabones de la cadena, posiblemente por la forma de negociación colectiva vigente (Castillo *et al*, 2006).

#### 4. Conclusiones

En el presente artículo argumentamos acerca de la relevancia de reconocer dos determinaciones específicas que hacen al desenvolvimiento de la acumulación de capital: la diferenciación cualitativa de los capitales entre medios y pequeños y las características específicas que tienen los diferentes países. Aunque estos rasgos suelen aparecer en los estudios sectoriales, comúnmente son dejados de lado o minimizados a la hora de plantear las posibilidades de desarrollo del sector, cadena o país estudiado. A diferencia de lo anterior, consideramos fundamental para encarar dicho objetivo, partir del reconocimiento de que no todos los capitales poseen las mismas potencialidades ni todos los países la misma especificidad. En la Argentina, como explicamos previamente, esta doble determinación implica que al interior de una cierta cadena productiva, a la transferencia de plusvalía desde los capitales pequeños hacia los medios -fruto de dicha diferenciación- se añade la circulación de un conjunto de compensaciones disponibles para cubrir el rezago productivo.

A partir del caso de estudio que tomamos, hemos visto que la cadena automotriz es liderada por capitales medios en el eslabón de las terminales, y que en la Argentina presenta la particularidad de que las filiales se radican con importantes brechas productivas. La inserción local de estas actividades puede entenderse, como hemos presentado, por la apropiación de compensaciones extraordinarias, fundamentalmente de renta de la tierra y, en menor medida, de las condiciones de venta de la fuerza de trabajo. De allí que el ciclo de acumulación de esta industria sea tan errático como el de su principal fuente de compensación.

Como señalamos, estas compensaciones, lejos de desarrollar empresas nacionales en esta industria, son apropiadas por filiales de terminales extranjeras -mediante los diferentes mecanismos señalados- y se remiten al exterior como utilidades y dividendos. De esta forma, terminan potenciando la valorización de un capital individual que no tiene aquí la necesidad de desarrollar las fuerzas productivas del trabajo. A esto se suma que, dada la importante dinámica tecnológica de esta industria en la escala mundial, este funcionamiento no hace más que ampliar el rezago productivo en el tiempo. En consecuencia, la magnitud de compensaciones necesarias es también creciente. Ante esta configuración, se nos presenta un primer interrogante, cuya respuesta es tal vez accesible, aunque desalentadora: ¿cómo se sostendrá esa demanda incrementada de compensaciones? Sin embargo, esta pregunta podría ser eludida, encarando una más difícil de contestar, pero mucho más alentadora: ¿cómo transformar productivamente la cadena para evitar la necesidad de compensaciones?

Frente a estos rasgos, es difícil pensar que la estrategia de *upgrading* sea siquiera posible. No sólo por la distancia existente entre los rasgos de los capitales medios que operan en los eslabones privilegiados -“terminal” y “anillo 1”- y las autopartistas nacionales y las dificultades para lograr un volumen de capital mayor, innovación, etc. Además, la posibilidad de ingresar en esos eslabones depende de acumular capital más rápido que las empresas ya presentes y, si no crece la demanda social solvente como para admitir otro capital de esa escala, desplazar a los que allí producen. Esto es prácticamente irrealizable si los pequeños capitales pierden parte de su ganancia en la circulación. Ahora bien, dada la existencia de renta de la tierra parecería que esa valorización extraordinaria no sería problemática. Pero sus mecanismos de apropiación implican que: a) la renta es apropiada por los pequeños capitales -en la compra abaratada de insumos y fuerza de trabajo- pero, dada su forma de valorización, la misma continúa su circulación hacia los medios o b) directamente se opone al objetivo buscado de acceder al mercado mundial para elevar su escala de acumulación, como sería el caso específico de la sobrevaluación.

Aunque de manera exploratoria, el marco de investigación que presentamos tiene como potencia tanto comprender el funcionamiento local de distintas cadenas, como también constituir una herramienta para repensar la transformación de la estructura productiva argentina. En particular, y como futura línea de investigación, la comparación de distintas cadenas en el nivel nacional mediante estos indicadores permitiría comprender qué eslabones de ellas presentan mayores posibilidades para operar con capitales medios en nuestro país. Para ello, es fundamental discutir de qué otra manera, si es acaso posible, podría realizarse la recirculación y apropiación de la renta de la tierra, en pos de potenciar el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo.

## Bibliografía

- Alcorta, L. (1999), “Flexible automation and location of production in developing countries”, *The European Journal of Development Research*, 11(1), pp. 147-175.
- Arza, V., y López, A. (2008), “El caso argentino”, en A. López (coord.), *La industria automotriz en el Mercosur*, Red Mercosur, pp. 53-148.
- Bair, J. (2005), “Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward”, *Competition & Change*, 9(2), pp. 153-180.
- Barletta, F.; Kataishi R. y Yoguel, G. (2013), “La trama automotriz argentina: dinámica reciente, capacidades tecnológicas y conducta”, en Stumpo G. y Rivas D. (comp.), *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI*, CEPAL, mayo.

- Barrera, F. (2012), “Informalidad y transferencia de valor en las cadenas productivas de la Argentina. Un estudio a partir de la matriz insumo-producto”, *Si Somos Americanos. Revista de Estudios Transfronterizos*, 12(2), pp. 153-180.
- Castillo, V.; Rojo, S.; Rotondo, S. y Yoguel, G. (2006), “El complejo automotor: empleo, trayectorias y negociación colectiva”, en *Trabajo, ocupación y empleo: especialización productiva, tramas y negociación colectiva*, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Serie Estudios N° 4, abril.
- Cazón, F.; Graña, J. M.; Kozłowski, D. y Lastra, F. (2015), “Nueva división internacional del trabajo, diferenciación y superpoblación relativa: un análisis de sus relaciones y determinaciones”, *VIII Jornadas de Economía Crítica*, Universidad Nacional de Río Cuarto.
- CENDA (2008), “El complejo automotriz argentino: las terminales a la promoción y el desarrollo industrial al descenso”, *Notas de la economía argentina*, Edición 05, agosto.
- Cesana, P. y Weksler, G. (2015), “La industria argentina en el marco de las formas actuales de competencia. El caso de las cadenas de valor automotriz y textil”, *V Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- CIECTI (2012a), *Análisis tecnológico prospectivo sectorial*, trabajo N° 1, marzo.
- CIECTI (2012b), *Análisis Tecnológico Sectorial*, trabajo N° 2, cuarto trimestre.
- Coriat, B. (1992), *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, Siglo XXI, México.
- Coriat, B. (2000: [1979]), *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Siglo XXI, México.
- Dalle, D.; Fossati, V. y Lavopa, F. (2013), “Cadenas globales de valor y políticas de desarrollo: trazando los límites de las visiones liberales de inserción a la economía global”, *Revista Argentina de Economía Internacional*, Centro de Economía Internacional, Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, N° 2, pp. 3-16.
- Fitzsimons, A. (2016), “Proceso de trabajo e internacionalización del capital: determinantes globales del “atraso” tecnológico de la industria automotriz argentina en las décadas de 1950 y 1960”, *Trabajo y Sociedad*, N° 26, pp. 225-240.
- Fitzsimons, A. y Guevara, S. (2016), “Transnational corporations and the restructuring of the Argentine automotive industry: change or continuity”, mimeo.
- Fröbel F.; Heinrichs, J. y Kreye, O. (1980), *La nueva división internacional del trabajo: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Siglo XXI, Madrid.
- García N. y Graña, J. M. (2015), “Tendencias generales de la integración productiva y asociatividad empresarial en el Mercosur”, en Trucco, P. (coord.), *Socios en la Integración Productiva. La estrategia asociativa de las empresas en el Mercosur*, Editorial Teseo, Buenos Aires (ISBN: 978-987-72-3049-9).

- Gereffi, G. (2001), "Shifting governance structures in global commodity chains, with special reference to the internet", *American Behavioural Scientist*, 44(10), pp. 1616-1637.
- Gereffi, G. (1996), "Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control Among Nations and Firms in International Industries", *Competition and Change*, 1(4), pp. 427-439.
- Gereffi, G.; Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005), "The governance of global value chains", *Review of International Political Economy*, 12(1), pp. 78-104.
- Gereffi, G.; Humphrey, J.; Kaplinsky, R. y Sturgeon, T. (2001), "Introduction: Globalisation, Value Chains and Development", *IDS Bulletin*, 32(3), pp. 1-8.
- Gereffi, G.; Korzeniewicz, M. y Korzeniewicz, R. (1994), "Introduction: Global Commodity Chains", en Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (coord.) *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger Publishers, Westport.
- Graña, J. M. (2013), *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX*, Tesis doctoral, Doctorado en Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Humphrey, J. y Memedovic, O. (2003), "The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries", *Sectoral Studies Series*, UNIDO.
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2001), "Governance in global value chains", *IDS bulletin*, 32(3), pp. 19-29.
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2002), "How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters", *Regional Studies*, 36(9), pp. 1017-1027.
- Iñigo Carrera, J. (2007), *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa, 1882-2004*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2008), *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Jaccoud, F.; Arakaki, A.; Monteforte, E.; Pacífico, L.; Graña, J. M. y Kennedy, D. (2015), "Estructura productiva y reproducción de la fuerza de trabajo: la vigencia de los limitantes estructurales de la economía argentina", *Cuadernos de Economía Crítica*, Sociedad de Economía Crítica, Buenos Aires, Año 1, N° 2, pp.79-112.
- Kaplinsky, R. (1989), "'Technological revolution' and the international division of labour in manufacturing: A place for the Third World?" *The European Journal of Development Research*, 1(1), pp. 5-37.
- Kaplinsky, R. (2000), "Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis?" *The Journal of Development Studies*, 37(2), pp. 117-146.



- Kennedy, D. (2015), “Las tensiones actuales de la economía argentina como resultado de la evolución de los determinantes estructurales de su ciclo económico”, *Revista Ensayos de Economía*, 24(45), pp. 129-153.
- Kicillof, A. y Nahón, C. (2009), “Crisis mundial y transformación en la estructura productiva: de la “Edad de oro a la transnacionalización del capital” *Documento de Trabajo N° 9*, CENDA, Buenos Aires.
- Marx, K. (2011: [1867]), *El Capital. Crítica de la Economía Política I*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Morero, H. (2013), “El proceso de internacionalización de la trama automotriz argentina”, *Revista H-industri@*, N° 12.
- Motta, J. (2006), “La reestructuración del sector autopartista a nivel internacional”, *Actualidad Económica*, N° 58, pp. 27-32.
- Müller, A. (2016), “La industria automotriz y el sector externo: un análisis”, *Documento de trabajo*, N° 46, CESP, Buenos Aires.
- Narodowski, P. y Remes Lenicov, M. (2014), “El poderoso sector de la siderometalmecánica y la industria del automóvil”, en Narodowski, P. y Remes Lenicov, M. (coord.), *Geografía Económica Mundial (GEM), Un enfoque centro-periferia, Volumen II. Las cadenas globales de valor*, UNM Editora.
- Novick, M.; Rotondo, S. y Yoguel, G. (2008), “El rol de las políticas públicas en la relación entre tramas locales y cadenas globales: el caso de la industria automotriz en Argentina”, *Investigaciones Laborales*, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires.
- OIT (2005), “Tendencias de la industria automotriz que afectan a los proveedores de componentes”, *Informe para debate de la reunión tripartita*, Ginebra.
- Porta, F.; Santarcángelo J. y Schteingart, D. (2014), “Excedente y desarrollo industrial en Argentina: situación y desafíos”, *Documento de Trabajo N° 59*, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina.
- Rodríguez, C. (2013), “Oligopolio y competencia mundial en la industria automotriz. La emergencia del Toyotismo y la caída del Fordismo”, *Economía Informa*, N° 383, pp. 107-128.
- Santarcángelo, J. (2013), “Dinámica productiva y generación de empleo en el sector automotriz. Argentina durante la postconvertibilidad”, *Ensayos de Economía*, 23(42), pp. 133-155.
- Santarcángelo, J. y Pinazo, G. (2009), “La reindustrialización en la posconvertibilidad: una mirada desde el sector automotriz”, *Revista Realidad Económica* 247, pp. 38-61.
- Santarcángelo, J. y Perrone, G. (2013), “Transformaciones, rentabilidad y empleo en la cúpula industrial. Análisis de la cúpula automotriz en la post-Convertibilidad”, *Revista H-industri@*, N° 10.
- Schvarzer, J. (1996), *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Planeta, Buenos Aires.

- Shaikh, A. ([1991] 2006), *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Ediciones ryr, Buenos Aires.
- Starosta, G. (2010), “Global commodity chains and the Marxian law of value”, *Antipode*, 42(2), pp. 433-465.
- Yoguel, G.; Novick, M. y Marín, A. (2001), “Estilos de vinculación, procesos de innovación y tecnologías de gestión social en una trama productiva del complejo automotriz argentino”, *Revista Redes*, 8(17), pp.11-57.