

# Tasa de ganancia en la industria argentina en el siglo XX. Medición para empresas seleccionadas: automotrices, autopartistas y metalúrgicas (1947-1967)

*Damián Andrés Bil  
Ianina Harari  
Jonathan Bastida Bellot*

## **Introducción**

Varios estudios analizaron transformaciones o continuidades durante la etapa conocida como de “industrialización por sustitución de importaciones” (ISI). En ese marco, la industria recibió buena parte de la atención. Sectores como automotriz, siderurgia, maquinaria agrícola, bienes de consumo, generaron trabajos desde diferentes perspectivas que buscaban dar cuenta de las particularidades de estas ramas durante aquellas décadas: los elementos de la estructura productiva, la intervención del estado (políticas, marco regulatorio), pautas de consumo, etc. (entre otros, ADEFA: 1969; Baranson: 1971; Remes Lenicov: 1974; Sourrouille: 1980; Salerno, López Conde et al.: 1989; Belini: 2006; Barbero y Motta: 2007; Harari: 2007; Ianni: 2008; Harari: 2011; Fitzsimons: 2013; Fitzsimons: 2014; Harari: 2014; Picabea: 2014).

Por su parte, los estudios sobre la rentabilidad empresaria son menos abundantes. Existen casos destacables para firmas y sectores específicos de la

producción, como el caso automotriz (Sourrouille, 1980); aunque en líneas generales es un trabajo pendiente la reconstrucción de este tipo de indicadores para las empresas industriales durante el período. A nuestro entender, este abordaje permitirá profundizar el conocimiento sobre la forma en que se reprodujeron estos capitales, sus momentos de expansión, y sus crisis.

En primer término, exponemos la metodología de trabajo utilizada. En segunda instancia, describimos las condiciones del mercado interno durante la etapa, sobre todo en el sector automotriz. A continuación, presentamos los cálculos propios de tasa de ganancia por empresa y luego un análisis de los mismos, con próximas líneas de indagación.

Como fuente primordial utilizamos los balances contables y memorias de ejercicio existentes en el *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*. Es decir, analizaremos empresas que cotizaban en la Bolsa de Buenos Aires, y que debían presentar periódicamente los balances completos al organismo. Complementamos con información y estadística oficial, estudios de las cámaras empresarias y aportes de otros autores.

### **Estado de la cuestión y metodología del cálculo**

Medir la tasa de ganancia (TG) nos acerca a entender la forma en que se valoriza el capital, y permite contar con elementos para evaluar el estado de la acumulación. La TG expresa la relación

que existe entre el capital que se adelanta al comienzo de un ejercicio y la utilidad o ganancia al finalizar dicho período. El capital adelantado está compuesto de capital constante fijo (maquinarias, edificios), constante circulante (materias consumidas), y capital variable al inicio del ciclo (masa salarial) (ver Kornbliht y Dachevsky: 2011). Entendemos que para los capitales individuales, el capital constante se expresa en los balances contables bajo ciertos conceptos incluidos en el activo, como bienes de uso y de cambio; o bien como el patrimonio neto de la compañía (activo menos pasivo). La ganancia es la magnitud de ingresos de todo el ejercicio en cuestión. En el balance, aparece informada en sus diversos momentos: como ganancia bruta (ingreso de ventas menos costos directos e impuestos) y como utilidad del ejercicio (el neto, descontado pago de dividendos y otros gastos).

Varios autores trabajaron con la medición de la TG para sectores específicos de la producción y para el conjunto de la economía. Por ejemplo, entre los segundos Iñigo Carrera (2007) para 1882-2004, Michelena (2009) para la etapa 1960-2007; Manzanelli (2011) en el período del primer gobierno kirchnerista (2003-2007); y Maito (2013; 2014) para 1910-2011.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Una revisión crítica de algunas de estas aproximaciones en Mussi, Rodríguez Cybulski et al. (2011).

Entre los estudios particulares, hay mediciones sobre la rentabilidad del capital en el agro (Reca y Verstraeten, 1977). Dos análisis pioneros, en tanto plantean discusiones metodológicas y obtienen resultados relevantes, son los de Petrei (1973) y Guerberoff (1977). Petrei calcula la tasa de ganancia de 590 corporaciones industriales de la Argentina entre 1961 y 1967. Guerberoff hace lo propio con balances contables de 50 empresas para el período 1949-1967. Los autores advierten sobre un elemento recurrente de la economía local que afecta la medición, como es la elevada inflación estructural de la economía argentina.<sup>2</sup>

Como señalamos, para el caso automotriz Sourrouille (1980) analizó balances de firmas terminales automotrices y calculó la rentabilidad del sector con diferentes métodos: márgenes de utilidad, márgenes sobre ventas, etc. Como estos cálculos no consideran el capital adelantado, que como señalamos es lo que permite dar cuenta de la valorización del capital, el autor avanza con diversas cuentas sobre el patrimonio neto, actualizado por método de inventario. Ello le permite arribar a conclusiones, ya entrada la década del '70, que retomaremos en la sección correspondiente. Si bien utilizamos balances de otras empresas, los aportes del autor pueden ponerse en discusión con nuestras mediciones.

---

<sup>2</sup>Una revisión más extensa del debate Petrei – Guerberoff en Bastida Bellot et al. (2014).

## **El cálculo de la tasa de ganancia a partir de empresas individuales**

Decidimos en este texto plasmar los resultados de un primer cálculo de la TG de empresas particulares, pertenecientes a los sectores automotriz, autopartista y metalúrgico, entre 1947 y 1967.<sup>3</sup> Estas firmas cotizaban en la Bolsa de Comercio porteña, por lo cual obtuvimos sus balances de los boletines que dicha entidad editaba de manera semanal. Nuestra muestra se compone de diecinueve firmas: ocho autopartistas, seis metalúrgicas-siderúrgicas y cinco terminales automotrices. Cubrimos el período 1947-1967, según la disponibilidad de datos para dichas empresas. Entre las automotrices, obtuvimos información de Autoar, Citroën, IKA, IASF y Siam Automotor. Para autopartes, contamos con Borgward, Daneri, Fevré y Basset, Fric-Rot, Metalúrgica Tandil, Protto Hermanos, Sudamericana BTB y Tidem. Entre las productoras de productos de acero y hierro, están Acindar, Establecimientos Metalúrgicos Santa Rosa, Industrias Metalúrgicas Haedo, La Cantábrica, Siam y Siat. Para el sector de autopartes y de insumos siderúrgicos y metalúrgicos, las señaladas fueron líderes en sus mercados; mientras que en el caso de terminales, son capitales menores que quiebran rápidamente a mediados de los años '60,

---

<sup>3</sup>Una primera versión de este texto en Bil y Bastida Bellot (2014).

con la excepción parcial de IKA. Las filiales de multinacionales no cotizaban en Bolsa, lo cual nos impide reconstruir su rentabilidad en esta instancia. Lo suplimos provisoriamente con los datos de Sourrouille, que sirven como indicador para enriquecer el ejercicio. Aun así, nuestro estudio tiene importancia al incorporar la comparación entre dos etapas diferentes del proceso de acumulación de capital en Argentina, como ser el período de los primeros gobiernos peronistas (1948-1955), caracterizados en general como un proceso de industrialización “fácil” o “liviana”, y el período de la etapa desarrollista que se abre a partir del golpe de 1955 (1956-1967). Esta etapa incluye lo que es la etapa de instalación de los capitales automotrices, como asimismo la primera depuración de la actividad que provoca la salida de las terminales nacionales para la segunda mitad de los años '60.

En cuanto al indicador a construir, cabe realizar algunos señalamientos. Como señalamos, Marx identificaba la TG como la relación entre capital adelantado y resultados. Para el capital adelantado debían considerarse el constante fijo (en realidad el stock de capital) y el constante circulante, y el capital variable. Desde ya, en los balances no figuran esas expresiones, sino que debemos seleccionar los ítems que responden a esos conceptos marxistas. Es decir, encontrar en el balance los renglones que se ajustan al numerador y al denominador de la ecuación. En ese sentido,

consideramos que hay dos formas fundamentales de medir la TG según los indicadores que se escojan: como rentabilidad de la operación productiva directa, tomando como *ganancia* la ganancia operativa (el valor de ventas restado el costo de fabricación), que figura en el Cuadro de Ganancias y Pérdidas. O bien buscando develar la rentabilidad de la firma en su conjunto, tomando como *ganancia* la utilidad neta del ejercicio, que representaría el resultado de toda la operatoria de la compañía. Para el denominador de la cuenta, el capital adelantado, se toma en la primera instancia los bienes de uso (capital fijo, terrenos, etc.) y los bienes de cambio (mercancías producidas, en curso de producción, materias primas, etc.), del ejercicio previo puesto que es capital que se adelanta al comienzo de la actividad. El cociente de esta operación muestra el resultado de la actividad “fabril”, sin tomar en cuenta gastos de administración y comercialización, impuestos, activo-pasivo financiero, dividendos o regalías de firmas controladas, etc. Si bien la actividad productiva no está escindida del funcionamiento de la empresa en su conjunto, puede ser un indicador útil para comprender la situación de la producción de bienes. Si queremos trabajar con la rentabilidad de la compañía, considerando toda su operación (ingreso total y descontados los gastos por todo concepto) podemos tomar como capital adelantado la figura de Patrimonio Neto, que representa la resta entre activo y pasivo.

En nuestro caso, para este artículo optamos por calcular la TG en base a la operatoria total de la actividad (utilidad del ejercicio sobre Patrimonio Neto), que a nuestro entender posibilita observar la situación general de la empresa en cuestión.

Obtenidas las cifras correspondientes de los balances, el problema fue que para el caso argentino existe una inflación anual considerable, que altera los valores reales de los balances. No solo tiende a distorsionarlos, sino que implica revalúos y ajustes en los propios balances que agregan dificultades a la hora de considerar las series como uniformes. En ese sentido, existen diferentes métodos de ajuste por inflación según el rubro del balance que se deba ajustar (ver Arnaudo, 1967). Para realizar un trabajo minucioso en ese aspecto, contamos con la dificultad de falta de datos diarios o al menos mensuales (lo que podría ser el Libro diario o el Libro mayor), que permitan ajustar los rubros de los balances de forma precisa. Eso dificulta ajustar ítems particularmente sensibles como los bienes de cambio o los de uso. Por eso, en este trabajo realizamos una primera corrección, quedando pendiente para futuros avances un ajuste rubro por rubro con las metodologías existentes.

Para realizar nuestra cuenta, debíamos ajustar las cifras a medidas comparables. Dividir utilidades de un año contra el patrimonio neto del anterior tenía el inconveniente de desconocer la inflación acumulada durante esos doce meses de duración

del ejercicio. Lo que realizamos para reducir el impacto de la inflación anual fue ajustar las utilidades de cada empresa, año a año con el fin de pasarla a una magnitud comparable con los valores del momento de comienzo del ejercicio, con el siguiente método:

$$Utilidades_x = \frac{Utilidades_{x-1}}{Inflación Anual + 1}$$

Donde “x” es el año. Sobre la inflación, si entre x y x+1 la misma fue por caso del 21%, el “índice de inflación anual + 1” en ese año será 1,21. Para calcular la inflación anual utilizamos el índice de precios al consumidor informado por INDEC, en su serie desde 1943 hasta la actualidad. Cabe aclarar que medimos la inflación anual no de diciembre a diciembre, sino en relación a las fechas de apertura-cierre de balance de cada firma. Por eso no hay un solo índice de inflación anual sino tantos como meses de cierre de ejercicio distintos contiene la muestra. De esta forma, si bien falta en próximos avances depurar otros elementos vinculados a la valuación de ciertos activos, consideramos poder realizar un cálculo adecuado de la TG.

En base a la muestra de empresas por rama, para los promedios generales por sector, lo que hicimos fue acumular el “capital adelantado” y las ganancias, y realizamos luego una comparación entre los dos períodos en cuestión: 1948-55 y 1956-67. Esto con excepción de las terminales

Damián Bil, Ianina Harari y Jonathan Bastida Bellot

automotrices, que se instalan a mediados de los años '50, por lo que solo contamos con información para la segunda etapa.

Por último, decidimos omitir los salarios dentro del capital adelantado, puesto que debemos conocer la velocidad de rotación por firma. Queda pendiente para futuras mejoras incorporar este elemento. Asimismo, es posible pensar otras líneas de interpretación con este tipo de fuentes. Por ejemplo, el estudio de diferencias de rentabilidad dentro de un mismo consorcio con subsidiarias, analizar el peso del endeudamiento por firma, los déficits en términos económicos para alcanzar niveles adecuados de productividad que se perciben en las Memorias entre varios otros.

### **El desarrollo de la industria argentina en el período**

Durante el período, la industria argentina no logró revertir su baja eficiencia en términos internacionales. En general operaba con mayores costos, debido a un mercado pequeño que permitía una escala reducida y a precios internos de los insumos más elevados. Su productividad era menor a la de la media internacional. De todas formas, el capital que acumulaba en el mercado interno logró reproducirse. La tasa de ganancia industrial, según estudios sobre el período (Iñigo Carrera: 2007), alcanzó niveles comparables a la de los EEUU, mediante las transferencias al capital, mediadas por el estado, por diversos mecanismos:

subsidios, créditos a tasas de interés negativa, sistema de aranceles o protección de hecho para la industria local, tipo de cambio favorable, permisos de importación, entre otros. Así se compensaba la menor productividad del capital local.<sup>4</sup>

La industria metalúrgica y siderúrgica contaba con varias décadas de existencia. Los primeros talleres surgieron al calor del ingreso de la Argentina en el mercado mundial como exportador de cereales. Ya para la década de 1910, una buena cantidad de establecimientos había alcanzado dimensiones considerables, aunque mantenían un retraso técnico considerable con los líderes mundiales en lo que respecta a la organización del trabajo (Grande Cobián, 2002). Al igual que veremos para el caso automotriz, la reducción de importaciones por la guerra y la crisis de fines de los '40, junto a los programas de declaración de interés nacional, generaron un espacio para el crecimiento de determinados capitales en el mercado interno. En 1946, el gobierno dictó medidas para instalar una acería integrada y expandir la laminación, aunque sin demasiado éxito. Aún así, empresas privadas de terminación y laminación pudieron ampliar su operación a partir de la importación de maquinarias e insumos por tipo de cambio preferencial y permisos especiales. Como señala Belini (2005), la protección a la industria

---

<sup>4</sup>Para un análisis más extenso de cómo funcionaban estos mecanismos, ver Bil et al. (2010)

laminadora generó un incremento en la producción. Asimismo, la difusión de actividades consumidoras (automotriz, maquinaria agrícola, construcción), amplió en gran medida la base de mercado. Aunque el retraso en el proyecto de SOMISA provocó que se instalara una capacidad de laminación muy superior a la de producción de acero, generando problemas de capacidad ociosa. Hasta mediados de la década de 1950, la política para el sector tendió a proteger ciertos renglones, otorgar algunos créditos específicos y permitir importación de bienes de capital. A partir de 1958, se buscó atraer al capital extranjero. La afluencia de capitales provocó un crecimiento del sector de bienes básicos e intermedios de cierta importancia. Luego, protección (mediante programas como Compre Argentino), exenciones impositivas, apoyo crediticio y la puesta en marcha de SOMISA permitieron cierta integración de esta actividad con otros sectores consumidores de hierro y acero (2008). En este contexto, las firmas metalúrgicas ampliaron su operatoria, con un mercado en crecimiento a partir de la protección y de la expansión de otras ramas consumidoras de insumos.

Una de ellas fue el complejo automotriz (terminales y autopartistas). En cuanto a la industria automotriz, se instaló en el país a mediados de los '50, relacionado con una serie de circunstancias generales de ese entonces. Por un lado, la crisis del '30 y la Segunda Guerra provocaron una caída

drástica de importaciones, provocando un envejecimiento del parque. Por otro, la crisis de divisas de comienzos de los '50 redujo las posibilidades de incorporar vehículos una vez que el mercado mundial reinició su funcionamiento "normal". En esta coyuntura, el gobierno decidió incrementar la producción local buscando estabilizar la balanza y abastecer la demanda creciente de vehículos. En 1951 se incorporó al sector al régimen de promoción industrial. En 1953 se sancionó la Ley de Inversiones Extranjeras, planteando condiciones para la instalación de firmas internacionales de forma directa o por asociación con capital local. Así se radicó Industrias Kaiser Argentina (IKA) y posteriormente Mercedes, Ford, Citroën, Siam Di Tella. La producción local se inició con IAME, que produjo diferentes vehículos durante algunos años. Las necesidades de IAME para la fabricación provocó la expansión de proveedores en varias zonas, incluso con financiamiento del Estado a esos autopartistas (Harari: 2007).

El decreto 3693, de marzo de 1959, prohibió la importación de vehículos específicos.<sup>5</sup> Asimismo, estableció elevados aranceles para ciertos productos. En 1962, la partida "automóviles cuyo peso y/o costo en fábrica [...] sean superiores en

---

<sup>5</sup>En enero de 1964 se prohíbe la importación de mercancías incluidas en la partida "Automóviles y coupés". En *Guía Práctica del Exportador y del Importador* (AA.VV., Año VIII n° 85, enero de 1964).

Damián Bil, Ianina Harari y Jonathan Bastida Bellot

kilogramos a 1.500 y/o U\$S 2.000” contaba con un arancel nominal del 1.000% (AA.VV.: Año VI, n° 68, agosto 1962). Se establecieron ventajas cambiarias y arancelarias para las terminales que usaran partes nacionales, y la provisión de divisas para equipamiento.

En este marco, se instalaron muchas terminales. Por caso, en 1960 existían 23 fabricantes. Pero rápidamente, desde mediados de la década, cambios en la normativa legal, el afianzamiento de firmas multinacionales con mayor capacidad financiera, y las consiguientes diferencias de la capacidad competitiva redundaron en la quiebra de todas las nacionales. En 1970 quedaban solo diez empresas, con una producción que era el doble.

A su vez, la industria de proveedores se expandió, bajo la protección del mercado para partes y piezas, debido a que los vehículos nacionales debían contar con una elevada integración de componentes fabricados en el país, por encima del 90%. El ciclo de crecimiento de este subsector puede fecharse en torno a la Segunda Guerra, cuando al escasear los repuestos importados las firmas locales logran cierta expansión para mantener operable el parque. Mediante las normativas señaladas, consiguieron protección de hecho en la plaza doméstica.

Las firmas autopartistas para este período tienen distinto origen: capitales extranjeros, talleres que ya fabricaban para reposición o reparaban, empresas que se dedicaban a otros productos y se volcaron al rubro, antiguos importadores que ante restricciones

debieron fabricar en el país y nuevas firmas controladas por las terminales. Durante los '60, se modernizó con la instalación de compañías internacionales. Algunas fundaron filiales, y otras optaron por otorgar licencias a capitales locales para fabricar productos con su marca. En 1967, la Secretaría de Industria registraba casi 1.400 establecimientos de autopartes, con poco menos de la mitad de ellos fabricando de forma exclusiva equipo original, mientras que el resto se dedicaba al mercado de reposición o producía para ambos usos. Si bien varias empresas ya existían, la mayor parte de las firmas nodales comenzó a operar cuando se constituyó el complejo automotriz a mediados de los años '50 (Parrellada: 1970). 250 de esas firmas (cerca de una quinta parte del total), facturaban el 80% del total de ventas de equipo original. En este grupo se encuentran las compañías cuya tasa de ganancia reconstruimos en este ejercicio.

Las inversiones alcanzaron sus máximos en 1961 y 1962, debido a que en esos años el régimen automotriz incrementó la exigencia de integración nacional en los vehículos terminados. Las compras desde la terminal tuvieron una evolución irregular, siguiendo el volumen de producción de vehículos y la demanda del mercado interno. Eso se reflejará en la rentabilidad de las empresas, como observaremos.

**Tabla I. Compras de la terminal a la autopartista e inversiones de la autopartista, millones de m\$N de 1967, 1960-1967**

<b>Año</b>	<b>Compras</b>	<b>Inversiones</b>
1960	31.760	7.243
1961	49.360	10.877
1962	52.950	12.249
1963	39.890	5.233
1964	92.400	4.242
1965	122.370	5.357
1966	114.570	5.569
1967	111.600	7.745

Fuente: en base a Parrellada (1970: 83 y 85)

### **Aproximación a la medición de la tasa de ganancia empresarial en el primer período del mercado protegido (1945-1967)**

Procesamos la información disponible en los Balances contables de las empresas tal como indicamos en el acápite metodológico. Lo que hicimos fue reconstruir la tasa de ganancia de los capitales en cuestión de manera agregada, para construir una tasa “sectorial”, o al menos de las compañías relevantes. Una vez exhibidos los resultados, pasamos al abordaje por empresa.

Cabe realizar aquí una advertencia. En primer término, el sector de terminales automotrices no cuenta con datos para el período 1948-1955 ya que la industria automotriz inició actividades en la segunda mitad de la década de 1950. A su vez, no contamos para este sector específico con la

información necesaria para evaluar el devenir de las firmas foráneas, que eran las más importantes. En ese sentido, contamos solamente con los balances de Industrias Kaiser Argentina (IKA). El resto de los balances del subsector terminal son de firmas nacionales, que tienen un período de vida efímero, de pocos años hasta su quiebra, todas antes de 1967 (Autoar, IASF, Siam). Aun así, el cálculo posibilita señalar tendencias, que servirán como aporte para estudiar la actividad y avanzar en otros trabajos.

**Tabla II. Tasa de ganancia de empresas metalúrgicas-siderúrgicas, terminales y autopartistas agregadas, 1948-1967.**

	<b>Metales- acero</b>	<b>Terminales</b>	<b>Autopartistas</b>
<b>Promedio 1948-55</b>	21,2%		35,8%
<b>Promedio 1956-67</b>	16,6%	0,8%	21,8%
<b>Promedio 1948-67</b>	18,4%	0,8%	27,4%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Balances contables de empresas.

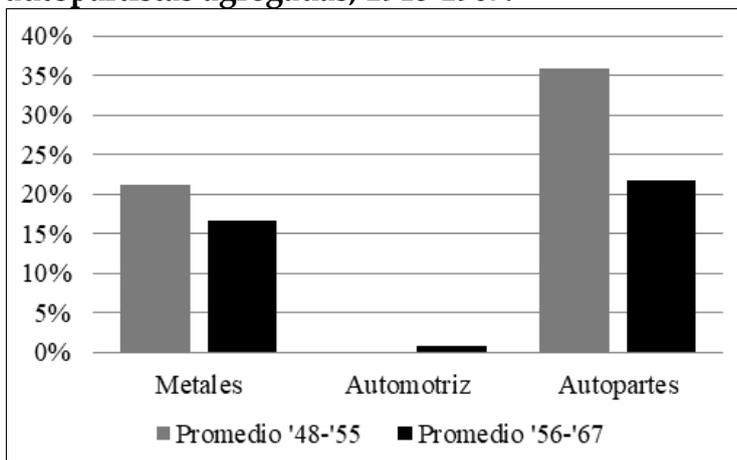
La gráfica nos permite realizar algunas aproximaciones. En principio, en los sectores con los que contamos con observables para toda la serie (metales y autopartes) se percibe que la tasa de rentabilidad disminuye en ambos sub períodos,

especialmente en el caso autopartista. En cuanto a las terminales la tasa es muy baja, menos de un punto. Esto se relaciona con la existencia de quebrantos cada vez mayores, debido a la incorporación en el cálculo de firmas nacionales que entran en bancarrota durante esos años. Incluso IKA tendrá períodos de déficit en sus utilidades (Bil y Harari, 2017), por distintos motivos, que llevaron a la compañía a su venta a la Renault. Ciertamente, el indicador de rentabilidad para terminales no puede ser tomado como representativo de la performance de todo el sector, debido a que expresa la situación contable de empresas que quebraron o vendieron sus activos. No obstante, es útil como señal de las dificultades de ciertas compañías, en particular del capital nacional que termina derrotado por las grandes multinacionales que se instalan entre fines de los '50 y comienzos de los '60.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup>Los problemas tecnológicos y de escala del capital nacional en automotriz, en comparación con la situación de las filiales de empresas extranjeras, pueden verse en Harari (2011).

**Gráfico 1. Tasa de ganancia de empresas metalúrgicas-siderúrgicas, terminales y autopartistas agregadas, 1948-1967.**

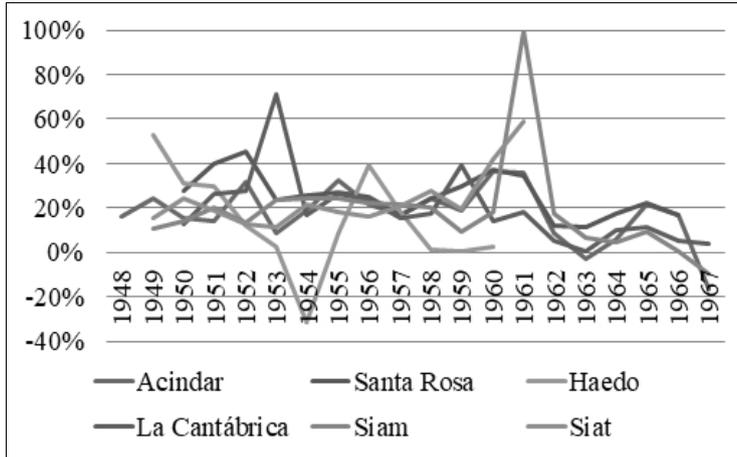


Fuente: elaboración propia en base a datos de Balances contables de empresas.

Para autopartes, llama la atención la elevada rentabilidad de las firmas seleccionadas para el lapso 1948-55. El período coincide con la sanción de los regímenes de protección a la industria metalmeccánica y otras, y con la instalación del IAME para la producción de vehículos, entidad que financiará a varios proveedores. Luego, cuando se erige el complejo automotor a partir de mediados de los '50, crece la inversión en las autopartistas (también con aporte de firmas extranjeras) y la tasa de ganancia cae de manera considerable.

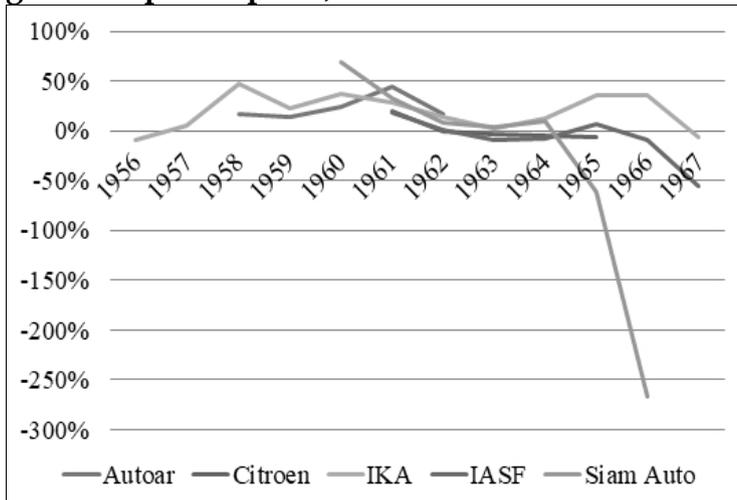
En cuanto a los capitales particulares, obtuvimos los siguientes resultados.

**Gráfico 2. Empresas siderúrgicas y metalúrgicas seleccionadas. Tasa de ganancia por empresa, 1948-1967.**



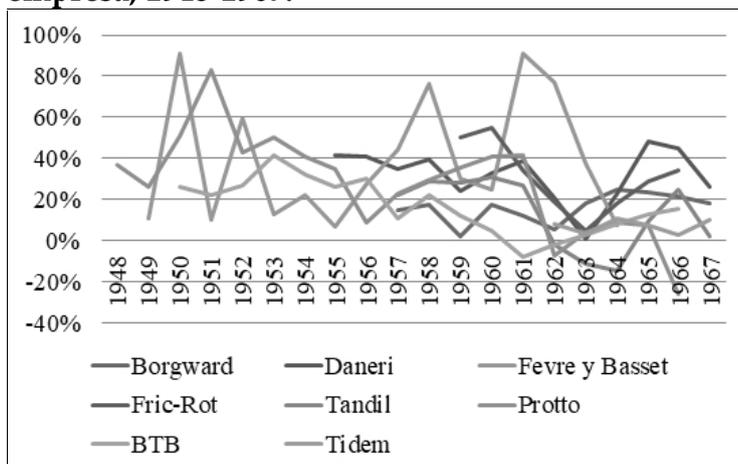
Fuente: ver gráfico 1.

**Gráfico 3. Terminales automotrices. Tasa de ganancia por empresa, 1956-1967.**



Fuente: ver gráfico 1.

**Gráfico 4. Autopartistas. Tasa de ganancia por empresa, 1948-1967.**



Fuente: ver gráfico 1.

A nivel de capital individual, tenemos una tasa de rentabilidad relativamente elevada para los de autopartes, al menos hasta finales de los '50 y comienzos de los '60. Una de las firmas que impulsa la tasa es Fevré y Basset, que entre 1959-60 se convierte en el socio local de Chrysler en la radicación de esta compañía en el mercado interno. Desde 1962 el nivel general se estabiliza, registrando un promedio del 14% para los últimos seis años del período bajo estudio. Es probable que esto último se deba al incremento de inversiones y a la actualización del capital fijo en el sector de autoparte, consecuencia de la aparición del complejo automotor, que incrementó la magnitud del patrimonio de las compañías. Para la industria

de metales, constatamos una situación similar, aunque con niveles más bajos. Hasta 1961, la evolución es positiva, con un promedio del 23% y un máximo en 1961 de casi 50%. A partir de 1962 inicia un ciclo descendente, al igual que para autopartes producto de un súbito incremento en el patrimonio de las firmas estudiadas que no es acompañado por las utilidades en la misma medida.

Para el caso de terminales, tenemos una situación particular vinculada a lo que comentamos previamente: la muestra se compone de firmas pequeñas nacionales, que irán quebrando a lo largo de la década. Las excepciones son IKA (que de todas formas por sus problemas financieros termina absorbida por Renault) y Citroen como filial de una empresa multinacional, aunque cabe aclarar que la sucursal de Argentina de esta compañía francesa no pudo consolidarse en el mercado doméstico durante ese período. Lo cierto es que durante los primeros años, de 1956 a 1961, la tasa de rentabilidad llega casi al 20%. Esto podría deberse en buena medida a la demanda insatisfecha durante esos años y a la protección del mercado, que generaban altos precios de venta (Sourrouille, 1980; Jenkins, 1985; Fitzsimons, 2014). Como señalaba Sourrouille, las utilidades sobre ventas fueron en el bienio 1960-61 casi tres veces más elevadas que luego de 1964, cuando la demanda se estabilizó. A partir de 1962, la tasa de ganancia de las firmas observadas disminuye y se

vuelve negativa, acumulando un promedio de -18%. Esto se relaciona con el proceso descrito previamente: con dificultades durante los primeros años de la década, a partir de 1965 ingresan en una crisis profunda. Como consecuencia, algunas cerrarán (como IASF, Autoar y Siam Automotores, esta última con un escándalo bursátil, con alteración de balances incluida). IKA, como indicamos, venderá su operatoria a Renault. La quiebra de estas compañías se explica en gran parte por la imposibilidad de competir con las filiales de empresas multinacionales que se instalan a partir de la sanción del régimen automotor en 1959, y a modificaciones de ese régimen durante los primeros años de los '60, que establece montos mínimos de inversión para recibir los beneficios diversos que estipulaba la legislación. Estas últimas contaban con superioridad técnica y una mayor capacidad financiera para consolidarse en el marco doméstico.

Otros autores trabajaron con datos de las empresas multinacionales. Sourrouille (1980) indaga sobre distintos cálculos de rentabilidad para estudiar la performance de estas compañías. Utiliza indicadores como utilidad sobre ventas, que estima como un aproximado debido a que no pondera la inversión o capital adelantado para la producción. Luego, da un paso más en el análisis de la valorización del capital calculando una alícuota en base a utilidades sobre patrimonio neto. A nuestro entender, los cálculos que aquí realizamos son

compatibles con los del estudio de Sourrouille. Quien fuera ministro de economía de Alfonsín identifica en 1963 una crisis seria del sector, lo cual aparece en nuestra cuenta (lo que se expresa en un -1,4% de tasa de ganancia). Luego observa una leve recuperación, aunque nunca alcance los guarismos de inicios de los '60. Encuentra una nueva tendencia descendente de la rentabilidad que se abre en 1967, descenso que en 1970 se acelera. En nuestras cuentas, ese fenómeno lo hallamos de forma aguda unos años antes, en el bienio 1966-67 (habiendo iniciado el movimiento de caída en 1962-63). Consideramos que es coincidente con el análisis de Sourrouille: nuestro cálculo muestra una anticipación y una mayor velocidad y profundidad de la crisis, debido a que utilizamos balances de firmas que quebraron antes y de manera estrepitosa. Según el autor mencionado:

“(...) si bien tasas de utilidad con respecto al patrimonio superiores al 20% como las alcanzadas en 1960-61 son realmente importantes, los niveles posteriores a 1966 no parecen muy llamativos. Como señala White al analizar el caso norteamericano en la posguerra, ésta es una industria de ganancias superiores a lo normal, cualquiera sea la forma en que se las mida, y este resultado no debería sorprender en una actividad con tales niveles de concentración y de barreras a la entrada. General Motors ganó 20,2% anual

promedio sobre su patrimonio consolidado a nivel internacional entre 1960 y 1973 y Chrysler, con varios años con pérdidas, promedió en ese mismo período 10,5%. Segundo, la rotación del patrimonio, que sólo supera el nivel de dos veces y media en dos años de los catorce estudiados, parece ubicarse por debajo de lo que marca la experiencia internacional, en donde superar ese umbral en empresas muy integradas no parece una meta muy difícil, en tanto que empresas que operan con una alta relación relativa de capital ajeno o propio (Chrysler o Fiat, por ejemplo) rotan normalmente por encima de cuatro" (Sourrouille: 1980, pp. 213-214).

El autor sitúa los comienzos de la crisis a mediados de los '60, lo que puede confirmarse con los cálculos que realizamos en base a las empresas menos competitivas.

Resta, en futuros avances, continuar con la etapa posterior hasta por lo menos 1980, incorporando otras empresas. Ello permitirá estudiar la crisis económica de la segunda mitad de los '70 y los efectos que tienen los cambios macroeconómicos en ese período.

### **Conclusiones**

Realizamos aquí una somera aproximación a la rentabilidad de capitales industriales en la

Damián Bil, Ianina Harari y Jonathan Bastida Bellot

Argentina en la segunda mitad del siglo pasado. Reconstruimos indicadores de ganancia, tomando como insumos la utilidad del ejercicio y el patrimonio neto de las compañías estudiadas. Esta información se encontró disponible en las “Memorias y Balances Contables”, en el *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*.

En primer término, reseñamos brevemente la historia de los tres sectores, concentrándonos en la situación del período bajo estudio. Mencionamos su surgimiento a partir de la protección del mercado interno y de las transferencias por diferentes vías desde el Estado. Ello otorgó ciertas condiciones que posibilitaron la expansión de la operatoria y de la ganancia de las firmas que se instalaron. A tal punto que, desde finales de los '50, capitales extranjeros atraídos por estas actividades realizaron inversiones, contratos de licencias o directamente instalaron plantas propias.

Posteriormente, medimos la tasa de ganancia en el período, subdividiendo en dos etapas el análisis, vinculada la primera a la expansión de las firmas y la segunda a la modernización de los sectores y a la aparición de los primeros síntomas de la crisis. Para las tres ramas, observamos cómo la tasa de ganancia alcanza valores elevados hacia finales de los años '50 y comienzos de los '60, para descender a niveles incluso negativos (como en la industria terminal automotriz) durante el transcurso de esa década. Ello pudo deberse a distintos factores: inversión desde comienzos de la década de 1960

con nuevas reglamentaciones legales, que incrementaron el capital de las empresas a una velocidad superior a la de las utilidades; el hecho de tomar en el cálculo capitales locales que enfrentaban dificultades de financiamiento y rezagos en la productividad contra grandes firmas multinacionales; entre otros.

Para el caso de las terminales, logramos reconstruir el indicador para firmas nacionales. El resultado es que a mediados de los '60 la actividad se sumió en una crisis. Esta tendencia también se percibe en el cálculo de Sourrouille, aunque el punto de inicio de la crisis para este autor es posterior. Esto se debe a que su muestra se concentra en los capitales más importantes de la actividad (las filiales de empresas multinacionales).

De todas maneras, es necesario aclarar que dentro de cada rama los capitales individuales tienen distintos comportamientos particulares, que es necesario analizar. Algunos tienen años de mayor rentabilidad que la media (Fevré y Basset, Siat, Protto Hnos.), mientras que otros entran en crisis más agudas que preanuncian su quiebra (Siam Automotores). Es necesario analizar cada caso puntual, a partir de las *Memorias* y de los datos específicos del balance, para entender qué es lo que se esconde detrás de esos comportamientos del nivel de ganancias. Será una tarea para futuros trabajos.

El ejercicio aquí expuesto plantea una serie de pasos a seguir. Primero, extender el cálculo para la

Damián Bil, Ianina Harari y Jonathan Bastida Bellot

siguiente etapa del período, hasta 1980. Eso permitirá ver, al menos para el caso automotor, el momento de dominio de las firmas extranjeras y la decadencia del sector a fines de los años '70.

El trabajo con Memorias y Balances contables habilita a su vez otros abordajes: el análisis de las diferencias que podrían existir entre la rentabilidad de una empresa individual y la de sus subsidiarias; el peso de las finanzas y el crédito o el endeudamiento en la reproducción de los capitales individuales; y el relevamiento de las evaluaciones de los directorios de las compañías en las respectivas *Memorias*, lo que nos puede dar indicios de los problemas que ocupaban a los capitalistas del sector. Además, puede colaborar en la resolución de interrogantes como la relación entre capitales de diverso tamaño, en particular dentro de lo que se conoce como “cadena de valor” de una mercancía y el nexo entre el capital local y el extranjero. Esa será la tarea de los próximos trabajos.

## **Anexo: actividad y año de fundación de empresas analizadas<sup>7</sup>**

### *Terminales*

- **Autoar S.A.I.C.:** fabricación de automotores. Autorizada por el Poder Ejecutivo en 1949.
- **Citroën Argentina S.A.I.C.:** fabricación de automotores. Autorizada por el Poder Ejecutivo en junio de 1958.
- **IKA (Industrias Kaiser Argentina S.A.I.C. y F.):** fabricación de vehículos automotores. Autorizada por el Poder Ejecutivo en febrero de 1955. Radicada en Córdoba.
- **Industria Automotriz Santa Fe S.A. (IASF) - Fábrica Argentina de Vehículos DKW y Auto Union:** fabricación de automotores. Autorizada por el Poder Ejecutivo de Santa Fe en octubre de 1959.
- **Siam Di Tella Automotores S.A.I.C.I. y F.:** fabricación de automotores. Autorizada por el Poder Ejecutivo en junio de 1959.

### *Autopartistas*

- **E. Daneri S.A.I. y C.:** fábrica de aros para pistones y camisas centrifugadas para cilindros. Autorizada por el Poder Ejecutivo en enero de 1955. Radicada en Rosario.
- **Sociedad Anónima Protto Hermanos - Ruedas y llantas automotrices, industriales y afines:**

---

<sup>7</sup>A partir de información en “Reseñas informativas” en el *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*.

Damián Bil, Ianina Harari y Jonathan Bastida Bellot

fábrica de ruedas y llantas de acero. La Sociedad inició sus actividades en el año 1945.

- **Compañía Sudamericana B.T.B. S.A.:** fábrica de cojinetes a bolillas y a rodillos. Autorizada por el Poder Ejecutivo en 1938.
- **Tidem S.A.I.C.I. y F.:** industria metalúrgica, fábrica de filtros para la industria automotriz, tractores, camiones y equipos estacionarios. Autorizada por el Poder Ejecutivo en 1959.
- **Borgward Argentina S.A.I.C.I.:** importación, comercialización y fabricación de Motores y productos metalúrgicos en general. Autorizada por el Poder Ejecutivo en septiembre de 1954.

#### *Metalurgia – Siderurgia*

- **Acindar - Industria Argentina de Aceros S.A.:** producción y venta de aceros laminados para la construcción, alambrón, flejes, alambres galvanizados (lisos, de púas y tejidos), alambres negros, clavos (puntas París y cajoneros), caños negros y galvanizados, etc. Autorización por el Poder Ejecutivo de la Provincia de Santa Fe en diciembre de 1942. Radicada en Rosario.
- **Establecimiento Metalúrgicos Santa Rosa S.A.:** explotación industrial y mercantil de la metalurgia en general. Autorización del Poder Ejecutivo en mayo de 1943. Ciudad de Buenos Aires.
- **Industria Metalúrgica Haedo S.A.C.:** fábrica de artefactos eléctricos para iluminación y afines. Autorización del Poder Ejecutivo en diciembre de 1946.

- **La Cantábrica Sociedad Anónima Metalúrgica, Industrial y Comercial:** fundición y laminación de hierro, fabricación de máquinas agrícolas y artículos rurales. Autorizada por Decreto del S.G. de la Nación en junio de 1902.
- **S.I.A.M. Sociedad Industrial Americana Maquinarias Di Tella Ltda.:** fabricación y venta de máquinas. Autorizada por el Poder Ejecutivo en noviembre de 1927.
- **S.I.A.T. Sociedad Industrial Argentina Tubos de Acero S.A.:** elaboración de tubos de acero, cobre y cilindros para gas envasado. Autorizada por el Poder Ejecutivo en enero de 1948.

### **Bibliografía**

- AA.VV. (varios años), *Guía Práctica del Exportador e Importador*, Buenos Aires, Coudreau - Sorrondegui.
- ADEFA (1969), *La industria automotriz argentina*, Buenos Aires, Asociación de Fábricas de Automotores de Argentina.
- Arnaudo, Aldo (1967), *Efectos de la inflación sobre las empresas. Metodología*, Buenos Aires, FIEL.
- Baranson, Jack (1971), *La industria automotriz en los países en desarrollo*, Madrid, Editorial Tecnos.
- Barbero, María y Jorge Motta (2007), "Trayectoria de la industria automotriz en la Argentina desde sus inicios hasta fines de la década de 1990", en María Delfini et al, *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*, Buenos Aires, Prometeo, pp. 189-230.

Damián Bil, Ianina Harari y Jonathan Bastida Bellot

- Bastida Bellot, Jonathan; Damián Bil et al (2014), “Aproximación a la rentabilidad de las ramas autopartista, automotriz y siderúrgica argentina durante el período de sustitución (1950-1970) en base a balances”, *VII Jornadas de Economía Crítica*, La Plata, Sociedad de Economía Crítica.
- Belini, Claudio (2005), “Política industrial e industria siderúrgica en tiempos de Perón, 1946-1955”, *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Año XIII, Vol. XIII, n° 28, pp. 89-113.
- Belini, Claudio (2006), “Negocios, poder y política industrial en los orígenes de la industria automotriz argentina, 1943-1958”, en *Revista de Historia Industrial*, n° 31, pp. 109-135.
- Bil, Damián; Fernando Dachevsky y Juan Kornhblitt (2011), “La <<industrialización por sustitución de importaciones>> en la Argentina a la luz de los datos empíricos”, en Sartelli, Eduardo (director), *La crisis orgánica de la sociedad Argentina*, Buenos Aires, Oficina de Publicaciones de la Facultad de Filosofía y Letras (UBA), pp. 31-74.
- Bil, Damián e Ianina Harari (2017), “Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina, 1955-1967”, *Páginas*, revista de la Escuela de Historia de la Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional de Rosario, vol. 9, n° 21, pp. 123-151.
- Fitzsimons, Alejandro (2013), “¿Por qué las multinacionales automotrices instalan fábricas en América Latina? Desarrollo del proceso de trabajo

y organización internacional de las empresas de la rama (1910-1970)", *VIII Jornadas de Estudios Sociales de la Economía*. IDAES, Buenos Aires, IDAES.

- Fitzsimons, Alejandro (2014), "Notas sobre la valorización de los capitales extranjeros automotrices en Argentina (1959-63)", *VII Jornadas de Economía Crítica*. La Plata, Sociedad de Economía Política.
- Grande Cobián, Leonardo (2002), "El eslabón perdido de la metalurgia argentina. Procesos de trabajo en los orígenes de la metalurgia argentina, 1870-1920", *Razón y Revolución*, n° 9 (Reedición electrónica), pp. 1-10.
- Guerberoff, Simón (1977), "Un análisis de la performance del segmento industrial estable y su impacto en el modelo de crecimiento económico argentino (1949-1967)", *Desarrollo económico*, Vol. 16, n° 64, pp. 467-504.
- Harari, Ianina (2007), "Crónica de una privatización anunciada: alcances y límites de la producción automotriz bajo el peronismo", *Anuario CEICS* n° 1, pp. 47-70.
- Harari, Ianina (2011), *Evolución y transformación del proceso de trabajo en la industria automotriz entre 1952 y 1976*, Tesis de Doctorado, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Harari, Ianina (2014), "El fracaso de las tentativas exportadoras en la industria automotriz argentina entre 1960 y 1976", *Regional and Sectoral Economic Studies* vol 14, n° 2, pp. 177-192.

Damián Bil, Ianina Harari y Jonathan Bastida Bellot

- Ianni, Valeria (2008), "La especificidad del desarrollo de la industria automotriz en la Argentina, 1959-1963", *Estudios Ibero-Americanos*, Vol. XXXIV, n° 2, pp. 97-113.
- Iñigo Carrera, Juan (2007), *La formación económica de la sociedad argentina*, Buenos Aires, Imago Mundi.
- Jenkyns, Rhys (1985), "Internationalization of Capital and the Semi-industrialized Countries: The Case of the Motor Industry", *Review of Radical Political Economics*, vol. 17, n° 1-2, pp. 59-81.
- Kornblihtt, Juan y Fernando Dachevsky (2011), *Aproximación a los problemas metodológicos de la medición de la tasa de ganancia y la renta de la tierra petrolera*, Buenos Aires, Documento de Jóvenes Investigadores del Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA.
- Liaudat, Maia (2008), "Industria y política pública. Los alcances de la intervención estatal en el desempeño del sector siderúrgico en Argentina. 1947-1976", *H-Industria*, Año 2, n° 3, pp. 1-29.
- Maito, Esteban Ezequiel (2013), "La Argentina y la tendencia descendente de la tasa de ganancia 1910-2011", *Realidad Económica*, n° 275, pp 127-152.
- Maito, Esteban Ezequiel (2014), "La transitoriedad histórica del capital. La tendencia descendente de la tasa de ganancia desde el siglo XIX", *Razón y Revolución*, n° 26, pp. 129-159.
- Manzanelli, Pablo (2011), "Evolución y dinámica de la tasa general de ganancia en la

Argentina reciente”, *Realidad Económica*, n° 256, pp. 29-61.

- “Memoria y Balance” (empresas seleccionadas), *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires* (varios números).
- Michelena, Gabriel (2009). “La evolución de la tasa de ganancia en Argentina (1960-2007): caída y recuperación”, en *Realidad Económica*, n° 248, pp. 83-106.
- Mussi, Emiliano; Viviana Rodríguez Cybulski, et al. (2011), “Aproximación a la medición de la rentabilidad de un capital individual a partir de la tasa de ganancia. Caso Techint”, *IV Jornadas de Economía Crítica*, Córdoba, Sociedad de Economía Crítica.
- Parrellada, Ernesto (1970), *La industria automotriz en la Argentina*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Petrei, Amalio Humberto (1973), “Rates of Return to Physical Capital in Manufacturing Industries in Argentina”, *Oxford Economy Papers*, Vol. 25, n° 3, pp. 378-404.
- Picabea, Juan (2014), “Modelo de acumulación y cambio tecnológico en torno a la creación del corredor automotriz argentino (1952-1960)”, *Revista de Historia Americana y Argentina (Mendoza)*, Vol. 49, n° 2, pp. 155-186.
- Reca, Lucio y Juan Verstraeten (1977), “La formación del producto agropecuario argentino: antecedentes y posibilidades”, *Desarrollo económico*, Vol. 17, n° 67, pp. 371-389.

Damián Bil, Ianina Harari y Jonathan Bastida Bellot

- Remes Lenicov, Jorge (1974), “Algunos resultados de la política desarrollista (1958-64): el caso de la industria automotriz”, AA.VV., *Problemas económicos argentinos. Diagnóstico y política*, Buenos Aires, Macchi, pp. 75-136.
- Salerno, Horacio; Marcelo López Conde, et al. (1989), *Sub-bloque automotriz: evolución 1973-1984 de algunos indicadores censales*, Buenos Aires, Secretaría de Industria y Comercio Exterior.
- Sourrouille, Juan Vital (1980), *Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina, México*, Nueva Imagen.