

## *Imperialismo*

### **¿Vehículos del imperialismo?**

La industria automotriz y las deficiencias  
de la teoría del imperialismo/dependentismo

*Ianina Harari*

Centro de Estudios e Investigación en Ciencias Sociales  
(CEICS)

#### **Resumen**

En este artículo se analiza la incursión de terminales extranjeras en la industria automotriz argentina. Se hace hincapié en la lógica que motiva su instalación en el país, además de cómo se desenvuelve su actividad. El eje de trabajo será debatir con las teorías dependentistas y su visión acerca de la naturaleza de las inversiones extranjeras en los llamados países subdesarrollados. Intentaremos demostrar que la afluencia de capitales y su comportamiento en el mercado interno fueron regidas por elementos económicos.

#### **Palabras clave**

Industria automotriz – Dependentismo – Imperialismo

#### **Abstract**

In this article we analyze the incursion of foreigners terminal in the Argentine motor vehicle industry. We emphasized in the logic that motivates its installation in the country, and how its activity is developed. The axis of this paper is the debate with the dependency theory and its vision over the nature of the foreign investments in the so-called underdeveloped countries. We will try to demonstrate that the inflow of the capitals and its behavior in the internal market were governed by economic elements.

#### **Key words**

Motor vehicle industry – Dependency Theory – Imperialism

Durante la década del '60 se produjo una oleada de inversiones extranjeras hacia la Argentina y otros países de similar tamaño. En el caso de la rama automotriz, de escaso desarrollo previo, la afluencia de capitales provocó una súbita expansión. Sin embargo, el boom de producción no generó una industria que alcanzase una productividad media a nivel mundial. Este fenómeno fue interpretado dentro de la teoría de corrientes dependientistas como un mecanismo propio del imperialismo, mediante el cual mantiene el sometimiento de países como la Argentina, al profundizar su dependencia e impedirle desarrollarse económicamente.

En este artículo abordaremos críticamente diversos autores que han planteado este problema. No es nuestra intención realizar un estado de la cuestión exhaustivo, el cual sería imposible en los marcos de este artículo, sino examinar algunos de los principales argumentos que se han presentado para explicar la afluencia de capitales hacia los llamados países subdesarrollados. Luego, pasaremos al análisis empírico de la dinámica del mercado automotriz y las causas que motivaron la instalación de terminales extranjeras en el país. El período que tomamos abarca desde la instalación masiva de terminales hasta la crisis de mediados de los '70, luego de la cual la fisionomía de la rama cambia<sup>1</sup>. Pretendemos aportar elementos para el debate con las visiones dependientistas en favor de una explicación que parta del desarrollo concreto de las relaciones capitalistas a nivel mundial y nacional.

<sup>1</sup>El análisis de la crisis de los '70 y la consecuente reestructuración de la rama, no será abordado en este trabajo. Creemos que un análisis de este proceso debe incluir otros fenómenos que trascienden los objetivos del presente artículo. Algunos de ellos deberían ser: la centralización de capitales, el abandono de ciertas políticas proteccionistas, la introducción de nuevos métodos de producción, en especial el pasaje hacia la gran industria, un avance sobre las conquistas de la clase obrera que determinaron mayores niveles de explotación, etc.

## Los sinsabores de la teoría

Desde el marxismo, el problema del imperialismo aparece hacia fines del siglo XIX y principios del XX mediante la polémica que establece Lenin con Luxemburgo y Kautsky sobre cuáles eran las tendencias económicas predominantes de la etapa. Para Luxemburgo el mecanismo central era la exportación de mercancías necesaria para subsanar la crisis que ella caracterizaba como de sub-consumo. Por su parte, Kautsky plantea que los países imperialistas exportan capital para garantizarse el aprovisionamiento de materias primas baratas y en abundancia, de las que carecen por la desproporción entre la industria y el agro. En cambio, Lenin considera que además de la búsqueda de materias primas baratas, los países imperialistas necesitan exportar capital para escapar a las consecuencias de la sobre acumulación, dada por la preeminencia del capital financiero. Con sus diferencias, coinciden en la importancia de la extracción de materias primas como determinante del accionar imperialista. En la concepción de los clásicos, según la cual los países imperialistas imponen a la periferia la venta de materias primas a precio vil, aparece implícita la tesis de que la comercialización de las materias primas queda sujeta a elementos extraeconómicos, por fuera de la lógica mercantil.<sup>2</sup>

Avanzado el siglo XX, la teoría del imperialismo debió dar cuenta de otro fenómeno ya no relacionado con la comercialización de materias primas: la gran afluencia de capitales extranjeros a la producción urbana de los llamados países “dependientes”, “subdesarrollados” o “del tercer mundo”.

En términos de “intercambio desigual” y “desarrollo desigual y combinado”, Ernest Mandel<sup>3</sup> intenta dar una explicación a este fenómeno que ya no está relacionado con la extracción de materias primas.

<sup>2</sup>De esta forma, se desconoce el rol de la renta absoluta y de la renta diferencial en la formación de los precios de las materias primas, como por ejemplo en la producción agropecuaria. Tanto la renta absoluta como la renta diferencial implican la existencia de una masa de valor que, debido a la menor composición orgánica de la rama, debería fluir hacia las ramas de mayor composición orgánica de capital en el proceso de igualación de la tasa media de ganancia. Sin embargo, este valor es retenido dentro de la rama por la necesidad de garantizar la renta absoluta y —si fuera el caso— la renta diferencial al terrateniente. De esto surge que los bienes agrarios, en vez de ser castigados por la voluntad política del imperialismo, son beneficiados por la existencia de la renta absoluta y diferencial.

<sup>3</sup>Mandel, Ernest: *El capitalismo tardío*, ERA, México, 1978. Traducción corroborada con Mandel, E.: *Late capitalism*, Verso, Londres, 1978.

Mandel señala que luego de la Segunda Guerra Mundial, en la etapa que considera como “capitalismo tardío”, se produciría un creciente interés por parte del imperialismo de industrializar los países “subdesarrollados” para poder exportar capital fijo. La tecnología moderna utilizada en las industrias de los países subdesarrollados sería en realidad aquella descartada en los países imperialistas. Para Mandel, este fenómeno habría agravado el intercambio desigual y acentuado las diferencias entre la tasa de plusvalía de los países imperialistas y los subdesarrollados. La brecha entre ambas tasas de plusvalía se habría ampliado porque los países centrales desarrollarían en forma exclusiva la plusvalía relativa, mientras que los periféricos habrían incrementado la plusvalía absoluta.

La afirmación del autor de que en los países imperialistas no es posible aumentar la plusvalía absoluta, además de ser simplista, omite el hecho del brutal incremento de la intensidad del trabajo que se dio en ellos, en especial en las tareas pagadas a destajo y realizadas sobre la cadena de montaje. En estos casos, el cambio técnico, si lo hubiere, y la mayor división del trabajo implican, por cierto, un aumento de la plusvalía relativa, pero que va acompañado de un incremento de la plusvalía absoluta por medio de la aceleración de todos los tiempos de trabajo y la disminución de tiempos muertos.<sup>4</sup>

Igualmente errada es su fundamentación del supuesto predominio de la plusvalía absoluta en los países periféricos. Aquí, parece incurrir en un equívoco teórico:

“Exactamente lo contrario [a la extracción de plusvalía relativa en los países centrales] es cierto en los países subdesarrollados. En ellos, los comienzos de la industrialización y el consiguiente aumento de la productividad social media del trabajo permite que los costos de la reproducción de la fuerza de trabajo caigan significativamente...”<sup>5</sup>

Mandel afirma que en los países subdesarrollados se produce un aumento en la productividad media del trabajo, lo cual deprime el costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Pero este proceso es precisamente el que opera en el incremento de la plusvalía relativa que

<sup>4</sup>Si bien en otros pasajes de su libro, Mandel parece comprender que la plusvalía absoluta y relativa pueden desarrollarse en forma simultánea, como lo muestra Marx en el cap. XIII de *El Capital*, en este punto su explicación acerca del desarrollo de ambas en distintos países es errada.

<sup>5</sup>Mandel: op. cit., p. 67

se funda en el aumento de la productividad del trabajo y, por ende, el abaratamiento de la fuerza de trabajo que conduce a una reducción del tiempo de trabajo socialmente necesario y un incremento proporcional del plusvalor.

Por otro lado, Mandel señala como causas de la depreciación del valor de la fuerza de trabajo en los países periféricos la existencia de un elevado ejército de reserva y un bajo nivel de organización de la clase obrera. Pero estos determinantes generales no se verifican en todos los casos, especialmente el argentino. Así da un ejemplo de la historia argentina que es cuestionable: el del período que va desde el '56 al '60. Efectivamente, se produjo allí una caída salarial pero por otras razones. Estos años son conocidos comúnmente como el período de la resistencia peronista por el ascenso que se produce en la lucha obrera. Durante el mismo, e incluso hasta el '76, se producen constantes intentos fracasados de incrementar la productividad por parte de la burguesía. Esta situación no es comparable con el período dictatorial brasilero, como lo hace el autor, ya que en la Argentina, al menos hasta 1976, no existía ni un bajo nivel de organización obrera ni un elevado ejército de reserva que permitiera mantener el costo de la fuerza de trabajo deprimido.

Otro autor que intenta dar una explicación del fenómeno desde la teoría del imperialismo es Ruy Marini<sup>6</sup> que analiza el caso brasilero como un sub imperialismo. El autor plantea que durante la dictadura militar del '64 se produjo una política de integración al imperialismo mediante la búsqueda de inversiones extranjeras. El aumento de la productividad que se generó con la instalación de las empresas extranjeras, habría producido desempleo, lo cual habría impedido la creación de un mercado acorde al desarrollo industrial. Esto se evidenciaría en altos niveles de capacidad ociosa. Además, en Brasil la industrialización se habría centrado en bienes suntuarios, fuera del alcance del consumo popular. Estos bienes no integran el valor de la fuerza de trabajo, que es super-explotada, debido a que los trabajadores no serían parte del mercado que los capitalistas intentan ganar. Marini reconoce que ésta no es una peculiaridad brasilera, sino que es un rasgo propio del capitalismo. Sin embargo, señala que en los países centrales esta tendencia sería contrarrestada mediante la adaptación de la tecnología al mercado interno y la expansión hacia mercados externos, algo que no demuestra. Esto en Brasil no sería posible debido a que la tecnología

<sup>6</sup>Marini, Ruy Mauro: *La dialéctica del desarrollo capitalista en Brasil. Subdesarrollo y revolución*, Siglo XXI, 1985.

no era controlada por la burguesía local, sino por las empresas extranjeras, y que los mercados externos se encontraban dominados por las empresas de países imperialistas. Por esta razón, la burguesía brasileña se vería obligada a asociarse al capital imperialista ofreciéndole la posibilidad de una ganancia extraordinaria merced a la baratura de la fuerza de trabajo.

El planteo de Marini presenta algunas debilidades. Por empezar, sobreestima a posibilidad de adaptación tecnológica que atribuye a los países centrales. Por un lado, Marini no presenta ejemplos u otro tipo de evidencia al respecto. Por el otro, no parece pensar el problema en términos históricos. Aunque, hasta cierto punto la adaptación a escalas menores fuese efectivamente posible en los países centrales durante un cierto período, esta situación no puede mantenerse indefinidamente en el tiempo. Pues, aun sin capacidad ociosa, la tecnología adaptada a menor escala, implica en términos económicos mayores costos productivos totales. Por lo tanto, aquellos capitales que estuvieran en esa situación habrían de ser los que, llegado el momento de crisis, perecieran frente a capitales que tienen mayor escala. Por otro lado, los dos mecanismos que Marini atribuye a las industrias de países centrales parecen contradecirse entre sí: si adaptan la tecnología para el mercado interno no queda claro cuál es el impulso para buscar expandir sus mercados.

Por añadidura, sus hipótesis no se corresponden con lo que efectivamente sucedió en los países latinoamericanos, al menos en lo que respecta a la industria automotriz, una de las principales receptoras de inversiones directas de capital extranjero. No es cierto que la tecnología utilizada en países periféricos no estuviera adaptada a la escala de los mercados internos. Como veremos más adelante, las plantas automotrices latinoamericanas empleaban muchas veces equipos diferentes de los de los países centrales, que podían adaptarse a la escala de producción local.

Para el caso de la Argentina, Jorge Schvarzer<sup>7</sup> ha analizado la instalación de empresas extranjeras con énfasis en el caso automotriz. El autor afirma que las trasnacionales traían al país el mínimo de capital posible, que consistía en equipos viejos y obsoletos. Esto obedecía al reducido tamaño del mercado local. Al igual que Marini considera que

las empresas deberían haber adaptado el diseño de la maquinaria y los equipos a la menor escala local. El autor explica que las plantas se conformaron como un híbrido que no alcanzaba el óptimo internacional y que existía una alta cantidad de empresas para el tamaño del mercado. Pero luego afirma que en el mercado existía poca competencia. Por otro lado, contradiciéndose, plantea que se invertía un gran esfuerzo en buscar la adaptación de las plantas al mercado interno. Además, señala las empresas que presentaron planes de producción de pocas unidades tenían una escasa actitud fabril y previsiones cortoplacistas. Casualmente, él mismo da el ejemplo de que Ford no habría hecho esto, pero sí General Motors, a la cual acusa de tener una producción ínfima respecto a lo que producía en los Estados Unidos. Por último, acusa a las empresas trasnacionales de instalar plantas cuyo tamaño era muy reducido respecto al de sus matrices. Es decir, el autor mantiene una posición contradictoria: afirma simultáneamente que había demasiadas empresas y poca competencia; que hubo adaptación a la escala chica del mercado local —lo cual fue correcto y a su vez errático— y asimismo que no la hubo. Como veremos más adelante, el tamaño reducido de las plantas y la producción no obedece a una falta de voluntad de las empresas. Schvarzer contrapone este supuesto comportamiento negativo de las terminales extranjeras con la experiencia de Siam Di Tella. Sin embargo esta firma debió abandonar la producción automotriz por su menor escala y competitividad, y vender sus instalaciones a Kaiser. Como veremos, aquí no fue el capital imperialista quien salió ganando de la transacción, sino al contrario.

Schvarzer señala que desde el Estado se intentó fomentar las exportaciones como medio para ampliar el mercado, pero que las terminales se oponían porque en general los contratos con las matrices le impedían vender en mercados externos. Pero él mismo refuta esto cuando dice que, a pesar de una supuesta oposición por parte de las terminales se realizaron exportaciones a Cuba, incluso por parte de terminales como Ford, que supuestamente tenían esto prohibido por el bloqueo impuesto a la isla desde Estados Unidos. La idea de que las filiales se oponían a la exportación es refutada también por Rhys Jenkins<sup>8</sup>, quien muestra que las grandes empresas, como Ford, habían tenido a comienzos de los '70 la política de incentivar las exportaciones de sus

<sup>7</sup>Schvarzer, Jorge: *La industria que supimos conseguir*, Ediciones Cooperativas, Bs. As., 2000. Schvarzer fue discípulo de Milcíades Peña y bajo el seudónimo de Victor Testa, desarrolló sus argumentos con mayor detalle. Las posiciones de Peña pueden encontrarse en *Industrialización y clases sociales en la Argentina*, Hyspamerica, Bs.As., 1986.

<sup>8</sup>Jenkins, Rhys: "Internationalization of Capital and the Semi-Industrialized Countries: The Case of the Motor Industry", en *Review of Radical Political Economics*, Vol. 17, No. 1-2, 1985.

filiales. Los países en donde esta posibilidad no prosperó fueron aquellos cuyo mercado interno era pequeño, como el argentino.

Finalmente, otro elemento que ve como negativo del comportamiento de las filiales es que se esperaba que con la producción local se aliviara la escasez de divisas, pero su efecto fue el contrario, debido a la remisión de utilidades y remesas a las matrices así como al empleo de partes importadas. Como veremos más adelante, el empleo de partes importadas es una consecuencia más del tamaño reducido del capitalismo argentino y no el producto de un comportamiento mal intencionado de las empresas transnacionales.

Un planteo que nos parece más acertado respecto al comportamiento de las empresas extranjeras es el de Juan Iñigo Carrera<sup>9</sup>. Este autor plantea que, para la época en que se instalan en la Argentina, el grado de concentración que habían alcanzado los capitales medios a nivel mundial excedía el tamaño del mercado argentino. Para poder operar productivamente en el país, el capital medio debe fraccionarse y actuar como un capital chico. El autor plantea que en la Argentina se instala capital chatarra, en el sentido en que es un capital que no podría valorizarse como capital medio en el mercado mundial, dado que no sería competitivo. En el mercado local se convierte en un capital chico pero que puede valorizarse como un capital medio merced a algún elemento compensatorio. El elemento compensatorio principal es la renta diferencial de la tierra que es apropiada no sólo mediante subsidios, sino gracias a la protección que obtienen y los elevados precios a los que pueden vender sus mercancías, siempre en el mercado local. Éstos no son precios usureros, sino que se corresponden a la escala que utilizan. La apropiación de renta diferencial no sólo es un atributo del capital extranjero, sino que es, en este período, la condición de existencia de cualquier capital industrial que subsiste en el país, incluidos los nacionales.

### La lógica de las terminales

En la Argentina, la instalación de capitales en la rama automotriz es promovida por los gobiernos de Perón y Frondizi, para dar solución al problema del abastecimiento de vehículos<sup>10</sup> ante el crónico déficit de

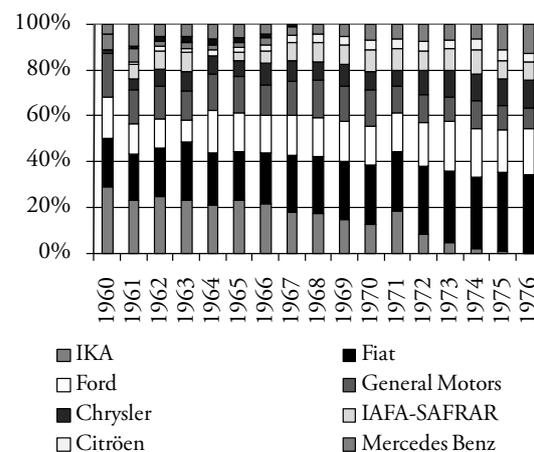
<sup>9</sup>Iñigo Carrera, Juan: *La acumulación de capital en la Argentina*, CICP, Bs. As., 1998.

<sup>10</sup>Una aproximación detallada al surgimiento de la industria automotriz en la Argentina puede verse en: Harari, Ianina: "Crónica de una privatización anunciada: alcances y límites de la producción automotriz bajo el peronismo", en *Anuario CEICS*

la balanza de pagos. La política de incentivo a la radicación de empresas automotrices fue seguida luego de la Segunda Guerra Mundial por gran parte de los países que anteriormente se abastecían mediante importaciones.<sup>11</sup>

La cantidad de empresas que se instalan en la rama ascendió a 20, entre nacionales y extranjeras, en los primeros años de la década del '60. Hacia mediados de la década del '70, la cantidad de firmas se reducirá a casi la mitad. Este proceso de concentración se da a favor de las empresas extranjeras debido a su mayor productividad.

**Cuadro 1: Porcentaje de ventas de automóviles por empresa sobre el total de la rama entre 1960 y 1976**



Fuente: Elaboración propia en base a Sourrouille, Juan: *Transnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*, Nueva Imagen, México, 1980.

Las empresas nacionales que se habían embarcado en la producción automotriz debieron retirarse de la producción hacia fines de los '60. Un caso ejemplificador es el de Siam Di Tella, idealizado por Jorge Schvarzer. La empresa vende en 1966 su planta a Industrias Kaiser

2007, Ediciones RyR, Bs. As., 2007.

<sup>11</sup>Baranson, Jack: *La industria automotriz en los países en desarrollo*, Serie de Estudios del personal del Banco Mundial, Editorial Tecnos, Madrid, 1971

Argentina. La transacción se había realizado con balances fraguados, como se descubre luego de realizada la venta. El hecho es reconocido públicamente por la Bolsa de Comercio<sup>12</sup>. Este caso desmiente la visión de un capital nacional con grandes potencialidades ya que su quiebra obedece a su falta de competitividad. Este hecho, que Schvarzer no menciona en su libro sobre la empresa<sup>13</sup>, muestra también que en esta ocasión el capital nacional sacó provecho de un capital extranjero.

La política que fomenta la inversión extranjera es seguida también por otros países como Brasil y México y fue uno de los elementos que impulsó a las terminales a instalar plantas en el exterior para ganar estos mercados. En la rama automotriz existe, además, una razón de mayor peso para la radicación de plantas, que es el costo del transporte. A determinado tamaño y distancia del centro de consumo, resulta económicamente conveniente instalar una planta debido al costo del transporte. El transporte de un automóvil terminado resulta más costoso que el de las piezas sin ensamblar, por una cuestión de espacio del flete.<sup>14</sup> Por lo tanto, la instalación de una planta armadora puede resultar una ventaja frente a competidores que exportan automóviles terminados. Esto sucede no sólo entre países, sino también en el interior de un territorio nacional como en el caso de Estados Unidos. Además, la instalación de terminales para ganar mercados no siempre se da entre países “centrales” y periféricos, sino también de un país “central” a otro de su misma categoría, como es el caso de los capitales japoneses que hacen pie en Estados Unidos para ganar posiciones en uno de los principales mercados del mundo.

Esta dinámica de la rama no fue una novedad de la segunda mitad del siglo XX sino que es un fenómeno que ya se observaba en las primeras décadas. En la Argentina, por ejemplo, durante los años '10 y '20 se instalan terminales de Ford y General Motors, que deberán cesar sus actividades con el inicio de la Segunda Guerra. Ya en esa época, el auto semiensamblado ocupa 401 pies cúbicos, mientras que el mismo vehículo sin ensamblar, 176 pies cúbicos, lo cual les otorgaba una ventaja del 15% en los precios respecto a los importados<sup>15</sup>. Vemos, entonces, que la instalación de plantas es una de las formas que adquirió la

<sup>12</sup>Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, nº 3.174, 7/3/1966.

<sup>13</sup>Schvarzer, J. y Rougier, M.: *Las Grandes Empresas No Mueren De Pie: El (O)caso De SIAM, Norma, Bs.As., 2006.*

<sup>14</sup>ADEFA: *Los factores que distorsionan la formación de los costos en la industria automotriz*, 1969. Tomo I, Primera parte, I. 1, p.19.

<sup>15</sup>Phelps, Dudley: *Migration of industry to South America*, McGRAW- Hill Book Company, New York –London, 1936, p. 72.

competencia en esta rama e implicó un proceso de concentración de capitales a nivel mundial.

“Para que esas operaciones de transferencia industrial tengan éxito es preciso dotarlas de recursos suficientes y personal competente. Las empresas grandes están en mejores condiciones que las pequeñas para llevar a cabo esas operaciones [...] La actual tendencia a instalar fábricas en el extranjero ha incrementado las inversiones de capital necesarias para mantener o ampliar la participación de una empresa en el mercado mundial. Estas inversiones comprenden tanto la construcción de las fábricas como la creación de servicios de ingeniería y proyectos y sistemas de comercialización y distribución.”<sup>16</sup>

Es decir, que para subsistir en el mercado mundial y no perder posiciones, las grandes empresas se vieron obligadas a producir en distintos países. A la luz de la competencia mundial, se entiende que los capitales chicos, nacionales o extranjeros, hayan salido perjudicados si no lograban adecuarse a las condiciones que el mercado exigía. Por ejemplo, Citroën tuvo malos resultados en la Argentina hasta que logró reducir sus precios, aumentar las ventas y alcanzar un volumen de producción que le fuera rentable.<sup>17</sup>

Evidentemente, el tamaño del mercado argentino resultó atractivo para el capital que decidió invertir en el país. Si bien el mercado argentino representaba una fracción chica respecto al estadounidense, por ejemplo, no se encontraba entre los más chicos del mundo, según puede verse en la comparación de la producción para 1965.

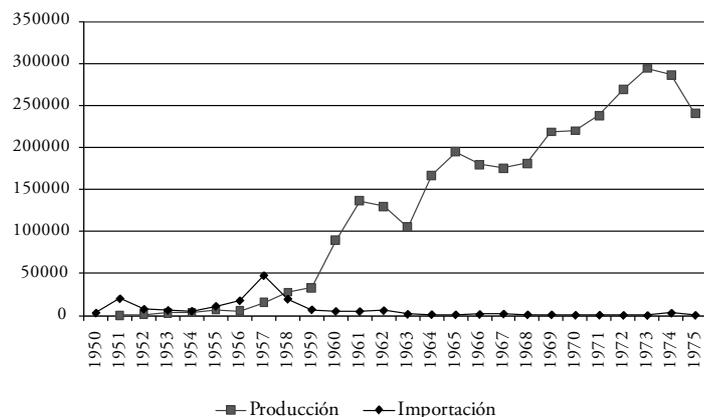
<sup>16</sup>Baranson, op. cit., p. 28 y 29.

<sup>17</sup>Idem, p. 29.

**Cuadro 2: Producción automotriz por país, 1965<sup>18</sup>**

Estados Unidos	11.112.000
Alemania Occidental	3.055.700
Japón	1.870.500
España	212.500
Argentina	196.800
Brasil	180.800
México	126.700
Venezuela	53.500
Portugal	37.000

Fuente: Baranson, Jack: *La industria automotriz en los países en desarrollo*, Serie de Estudios del personal del Banco Mundial, Editorial Tecnos, Madrid, 1971

**Cuadro 3: Producción e importación automotriz entre 1950 y 1976**

Fuente: Elaboración propia en base a ADEFA: Anuario 1977

<sup>18</sup>Si bien el dato de la producción es indirecto, ya que habría que agregar la importación para poder mensurar la demanda, en general la importación suele ser marginal respecto a la producción local, por las razones ya expuestas sobre la dinámica de la rama. La afluencia de capitales ha estado en relación con el tamaño de mercado. De hecho en aquellos países donde el mismo era demasiado chico, no se ha llegado a generar una industria local.

La radicación de terminales logró incrementar tanto la producción como la productividad de la rama. Se produjo un incremento en más de un 80% de la producción entre 1959 y 1976, a la vez que una disminución de las importaciones. Asimismo, se produjo un crecimiento exponencial del parque automotor en el país. En parte el crecimiento del mercado automotriz puede explicarse, por una demanda contenida en los años previos dadas las dificultades de importación de vehículos y la falta de producción local. La falta de oferta había generado problemas tanto en la renovación como en la ampliación del parque automotor<sup>19</sup>. Adicionalmente, el inicio de la producción local y el aumento de la productividad que impusieron las terminales pudo haber provocado una disminución en los precios de los automóviles, ampliando el mercado para los mismos.

Esto implicó un crecimiento del mercado para las autopartistas, que abastecían, en promedio para 1972, más del 87% de las piezas que las terminales adquirían en el país, siendo el resto provisto por sus subsidiarias.<sup>20</sup> No obstante, la industria automotriz no alcanzó en todo el período la productividad media a nivel mundial y ni siquiera la brasileña.<sup>21</sup> Se ha señalado como posible causa el carácter oligopólico de la rama.<sup>22</sup> Sin embargo, la instalación de 20 firmas es un número elevado como para hablar de oligopolio. Por añadidura, el número de firmas que funcionaban en el mercado local no es muy diferente al de otros países. Las empresas que concentran entre el 80% y el 90% de la producción son seis en la Argentina. Esta cifra es mayor a la de Brasil donde ese porcentaje lo manejan tres firmas. Es igual que en México y mayor que en Francia, España y Alemania occidental. Es inferior a Japón, pero sólo por dos empresas.<sup>23</sup> No parece radicar allí el problema.

Otra explicación sugiere que el diseño de políticas ha resultado ineficiente.<sup>24</sup> Pero una comparación internacional nos muestra que las

<sup>19</sup>Sobre este punto ver: Harari, Ianina: "Crónica de una privatización anunciada: alcances y límites de la producción automotriz bajo el peronismo", en *Anuario CEICS 2007*, Ediciones ryr, 2007.

<sup>20</sup>Comisión Especial Investigadora del Mercado Automotriz: *Análisis económico de la industria de autopiezas*, Cuarto Informe, Honorable Cámara de Diputados de la Nación Argentina, s/f.

<sup>21</sup>Baranson, op. cit.

<sup>22</sup>La caracterización de la rama como oligopólica puede encontrarse en Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo: *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*, Siglo XXI, Bs. As., 2004.

<sup>23</sup>Baranson, op. cit.

<sup>24</sup>Ver Bellini, Claudio: "Negocios, poder y política industrial en los orígenes de la

políticas que se impusieron fueron similares a las de varios países, en especial Brasil y México, tanto en lo que respecta a la obligación de utilizar piezas nacionales como en el resto de los aspectos más relevantes<sup>25</sup>. Este tipo de explicaciones sugiere que la cantidad de empresas instaladas fue demasiado grande respecto al mercado y que, además, la cantidad de modelos producidos por cada empresa resultaba excesiva. Por un lado, en cuanto a la cantidad de empresas instaladas, el número no resulta distinto del de otros países de tamaño similar. Además, como se ha señalado, la cantidad de empresas disminuyó luego por efecto de la competencia interna. Por otro lado, parecería que la diversificación de modelos estaba relacionada con la necesidad de incrementar las ventas. La vía para lograrlo, siendo un mercado chico, era ampliar la producción de distintos productos.<sup>26</sup>

Sobre el problema de la escala de las plantas que se instalaron y la tecnología que se utilizó, hemos señalado varias posiciones. Sin embargo, creemos que si las fábricas que se crearon eran más atrasadas que en sus países de origen se debe al tamaño del mercado en el cual operaban. Un volumen de producción como el que existía en el país no justificaba la utilización de la última tecnología disponible a nivel internacional. Para la época se calculaba que el volumen mínimo de producción para poner en funcionamiento una línea automotriz, sólo con producción de motores, era de 250 mil unidades anuales con la tecnología más avanzada de la época.<sup>27</sup> La escala debía aumentar si se incorporaba la producción de piezas, debido a que estos procesos se encontraban más mecanizados que el ensamble de piezas para armar un motor o montar un automóvil, en donde la maquinaria que se utiliza es menor.<sup>28</sup>

Pero en la Argentina el volumen total de la producción no alcanzaba siquiera esa escala mínima. Esta cifra sólo se alcanzó, y se superó levemente, entre 1972 y 1974, luego de lo cual sobrevino la crisis del sector.<sup>29</sup> En la industria terminal argentina, donde además se fabricaban varias autopartes, no era económicamente viable la utilización de

---

industria automotriz argentina, 1943-1958", en *Revista de Historia Industrial*, N° 31, 2006.

<sup>25</sup>Lifschitz, Edgardo: "Comportamiento y proyección de la industria de automotores en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil y México", en *Comercio exterior*, vol. 32, N°7, México, julio de 1982; Jenkins, op. cit.; Baranson, op. cit.

<sup>26</sup>Baranson, op. cit.

<sup>27</sup>ADEFA, op. cit., p. 20.

<sup>28</sup>Baranson, op. cit.

<sup>29</sup>ADEFA, *Anuario 2007*.

la última tecnología existente.<sup>30</sup> Como ejemplo, en 1965, la empresa más chica del mercado norteamericano, American Motors, producía sólo en Estados Unidos 346.000 unidades, mientras que General Motors, la más grande, más de 5 millones.<sup>31</sup>

Aún así, la tecnología que trajeron las terminales al país no era necesariamente vieja en cantidad de años de existencia. Según ADEFA, la edad media de la maquinaria era menor a 10 años.<sup>32</sup> Pero más allá de la edad de la maquinaria, la tecnología que se instala en el país tiene un carácter más atrasado por su menor mecanización y, sobre todo, por el menor grado de especialización de la maquinaria. Como explica ADEFA, los mayores volúmenes de producción implicarían la utilización de máquinas herramientas de tipo específico que, a diferencia de las universales, permiten acelerar el ritmo de trabajo. La utilización de máquinas universales implicaba, además, una elevada cantidad de tiempos muertos dedicados a la preparación de las máquinas para los diferentes lotes de producción. Pero para el capital, el empleo de las máquinas más modernas sólo era rentable a volúmenes elevados de producción porque, en aquel momento, las más específicas sólo podían utilizarse para un solo modelo y debían ser amortizadas en el tiempo de vida de éste.<sup>33</sup>

Va de suyo que en un mercado que de conjunto supera levemente las 200 mil unidades, no sería racional instalar maquinarias para una producción como la que alcanzan las empresas en otros países. Por otro lado, las empresas contaban con capacidad ociosa con la maquinaria instalada, que rondaba el 40%,<sup>34</sup> por lo cual traer equipos con mayor capacidad productiva hubiera sido antieconómico para ellas.

Podría argumentarse que la exportación hubiera sido una alternativa para incrementar la escala de producción y, de esta forma, poder incrementar la productividad, pero que la misma no fue buscada. Esta posibilidad fue impulsada tanto por terminales como por autopartistas<sup>35</sup>. Pero si en la Argentina no fue posible, se debió a que la industria local no contaba con una productividad a la altura de poder competir, al menos, en el mercado latinoamericano. Brasil, el mayor competidor

---

<sup>30</sup>Baranson, op. cit.

<sup>31</sup>Idem.

<sup>32</sup>ADEFA, op. cit., p. 5.

<sup>33</sup>ADEFA, op. cit., pp. 13 y 14.

<sup>34</sup>ADEFA, op. cit., p. 3.

<sup>35</sup>CIFARA: *Estudio técnico-económico de la industria nacional del transporte*, 1970; y ADEFA: *Los factores que distorsionan la formación de los costos en la industria automotriz*, 1969.

que tenía el país, contaba, por el contrario, con una mayor productividad dada la escala de sus fábricas que operaban en un mercado interno mayor. En 1957 Brasil producía 30.542 autos; la Argentina apenas supera la mitad, con 15.635 vehículos fabricados.<sup>36</sup> Esta diferencia se mantuvo durante la primera parte de la década del '60, pero tendió a incrementarse cada vez más a partir de fines de la década<sup>37</sup>. Las ventas dentro del mercado brasileño crecían a mayor ritmo que en la Argentina, a lo que se le sumaba un crecimiento de las exportaciones desde principios de los '70. La Argentina, en cambio, sólo consigue exportar pequeñas cantidades entre 1974 y 1976 gracias a acuerdos gubernamentales con Chile y Cuba. Debido a la diferencia de mercado, las automotrices brasileras alcanzaron una escala mayor que la Argentina. Por ejemplo, en 1974 Ford Brasil fabricaba 175.800 vehículos y General Motors 182.300, es decir que individualmente producían más de la mitad del total de Argentina que para ese año fue de unos 286.300 autos. La escala superior explicaba, en parte, los menores costos brasileros. En 1965, para un camión ligero estos eran en Brasil 1,7 veces mayores que en los Estados Unidos, mientras que en la Argentina esa diferencia en contra ascendía a 2,5 veces.<sup>38</sup> La mayor escala permite un incremento de la productividad. Así, la producción de un obrero brasileño en 1975 era más del doble que la de un argentino: 8,8 autos por obrero contra 4,3 de la Argentina.<sup>39</sup> El hecho de que las empresas transnacionales instalaran plantas con distinta capacidad en los diversos países, implica que sí existió una adaptación a los mercados locales.

El tamaño del mercado argentino afectaba a la industria autopartista cuya escala también resultaba chica y por lo tanto afectaba la tecnología empleada. La baja productividad autopartista se expresaba en que los precios de las partes nacionales se encontraban muy por encima del costo de importación, incluyendo el flete, de las mismas piezas<sup>40</sup>.

<sup>36</sup>Asociación de Fábricas de Automotores: *Publicación estadística anual*, 1966 y Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores: *Anuario estadístico 2008*.

<sup>37</sup>Las cifras de 1965, donde Argentina aventaja a Brasil, son excepcionales.

<sup>38</sup>Baranson, op. cit., p.45.

<sup>39</sup>Cálculos propios en base a Asociación de Fábricas de Automotores: *Publicación estadística anual*, 1966 y Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores: *Anuario estadístico 2008*.

<sup>40</sup>Baranson, op. cit.

**Cuadro 4: Comparación de los precios de diversos elementos, septiembre de 1965. En dólares**

Pieza o elemento	Producido y trasladado desde Estados Unidos (precio CIF)	Producido en la Argentina
Motor de seis cilindros	419,83	588,65
Transmisión	87,75	99,57
Eje posterior	87,33	151,11
Juego de arranque	17,38	37,34
Generador (12 voltios)	17,79	31,51
Neumáticos (15")	15,09	24,41
Rueda (15")	3,67	5,87
Pistón	1,80	3,99
Radiador	17,49	38,27
Bloque de cilindros	47,94	96,74
Cigüeñal	15,21	53,53
Árbol de levas	4,44	8,63
Volante	3,86	7,93
Distribuidor	9,59	13,41
Batería	11,86	23,55
Embrague	13,79	22,66
Bomba de gasolina	6,24	5,23

Fuente: Baranson, Jack: *La industria automotriz en los países en desarrollo*, Serie de Estudios del personal del Banco Mundial, Editorial Tecnos, Madrid, 1971

Esto se expresa en el costo que implicaba para una fábrica la utilización de materiales locales. Mientras en Estados Unidos los mismos eran de U\$S 770,24, en la Argentina este costo ascendía a U\$S 2.534,99<sup>41</sup>.

A pesar de esta desventaja, las terminales se veían obligadas a utilizar partes nacionales. El régimen legal que regía la actividad automotriz, aprobado en 1965 mediante el Decreto 3.642, otorgaba protección a la industria local tanto de partes como terminales. El régimen incrementó la exigencia de contenido nacional que debía alcanzar el 96% en 1968 para automóviles, y 88% para vehículos de transporte. Hasta 1964, la integración nacional debía ser del 90% y 80% respectivamente. En cuanto a la importación de partes permitidas, debían abonar un recargo de 20% para camiones y 40% para autos. Las importaciones marginales debían pagar un recargo de 100%, con excepción de las provenientes de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

<sup>41</sup>Idem. Se debe tener en cuenta que mientras en la Argentina además del costo de los materiales nacionales se añadían los importados, en Estados Unidos todas las compras eran locales.

(ALALC). Las mismas pasan a ser consideradas de integración nacional y a pagar recargo del 5% y no podían exceder el 6% del valor de producción de la fábrica local. Además, se cierra el acceso a nuevas fábricas.<sup>42</sup> Esta legislación, si bien beneficia a las terminales ya instaladas, favorece los intereses del sector autopartista, de origen predominantemente nacional. En 1971, este régimen es renovado prácticamente sin modificaciones, a pesar de la oposición de las terminales extranjeras, que bregaban por la eliminación de las cláusulas que las obligaba a utilizar partes nacionales. Contrariamente a lo que podría esperarse, el capital nacional impuso sus intereses por sobre el extranjero. Sólo a partir de 1976, luego del estallido de la crisis, las terminales lograrán imponerse.

### Conclusiones

El caso automotriz nos permite reflexionar sobre algunos de los problemas que plantea la teoría del imperialismo. En primer lugar, respecto a las razones por las cuales los capitales llamados imperialistas se radican en países de menor desarrollo. Ciertamente la ampliación de mercados, en especial mediante la búsqueda de mercados externos, es una necesidad propia del capital y constituye una de las formas en que se intenta contrarrestar la caída de la tasa de ganancia, por medio de incrementar la masa de ganancia. Esto no anula la competencia. Los capitales más concentrados logran atravesar la crisis, mientras que el resto perece.

Hemos visto también que en la industria automotriz existe un determinante adicional para la instalación de plantas en los mercados locales. Se trata de una dinámica propia de la rama que responde a razones económicas. A una distancia elevada, resulta más económica la construcción de una planta terminal cercana al lugar de consumo, si la escala lo justifica, que el traslado de un automóvil ya ensamblado, porque de esta manera se reduce el costo del flete.

En cuanto al problema de la tecnología que utilizan, no parece verificarse que la maquinaria instalada fuera necesariamente vieja en términos temporales. Más bien lo que parece suceder es que se utiliza una tecnología con una productividad menor respecto a la que utilizan en los principales mercados como el estadounidense, lo cual permite adaptarla a una escala inferior, como es la del mercado local.

El comportamiento económico de las terminales no parece diferir de la lógica general del capital, al igual que el de las empresas nacionales. Éstas últimas se comportan de manera similar. Pero aquí entra a jugar la influencia del elemento político. A diferencia de lo que se creía, la presión política por parte de los autopartistas locales se impuso por sobre los intereses de las terminales. De esta forma, lograron obligarlas a utilizar partes de origen nacional en un porcentaje elevado. Es cierto que las terminales gozaban también de protección. Pero les hubiera sido más rentable utilizar partes importadas. De todas formas, este elemento político perderá fuerza ante la agudización de la crisis, cuando la inviabilidad de sostener un aparato industrial ineficiente se manifestará con mayor crudeza, como sucederá en 1976.

Las teorías que adjudican al capital proveniente de países con mayor nivel de acumulación un comportamiento peculiar, no logran explicar la dinámica que la rama automotriz adquiere en la Argentina y en el mercado mundial. Por el contrario, incurren en una serie de argumentos erróneos y contradictorios.

Recibido: 15-01-2010 - Aceptado: 20-02-2010

<sup>42</sup>Sourrouille, Juan: *Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*, Nueva Imagen, México, 1980.