

Nuevas formas industriales periféricas en el marco de los cambios en la división internacional del trabajo: un análisis de caso desde Argentina

New peripheral industrial forms in the context of changes in the international division of labor: a case analysis from Argentina

Dr. Germán Pinazo

(UNGS) - germanpinazo@hotmail.com

Resumen:

Este trabajo pretende analizar las consecuencias más relevantes de las transformaciones recientes en las estrategias de las empresas transnacionales ubicadas en el segmento terminal de la industria automotriz argentina. Se pretende aportar tanto al conocimiento de las consecuencias que tiene la denominada nueva división internacional del trabajo sobre los países periféricos, como a la reflexión sobre el rol de la industria en la problemática del desarrollo económico. La hipótesis principal del trabajo es que dichas empresas han pasado de una estrategia basada en la sobreamortización de capital, a otra basada en el aprovechamiento de costos diferenciales de la mano de obra.

Palabras Clave: Desarrollo Económico, Industrialización, Enclave, Automotriz.

Abstract:

This paper attempts to analyze the most relevant consequences of the recent changes in the strategies of the transnational corporations located in the terminal segment of the Argentinean automotive industry. It is intended to provide both to the knowledge of the consequences of the new international division of labor on the peripheral countries, and to the reflection on the role of industry in the problem of economic development. The main hypothesis of this work is that these companies have gone from a strategy based on over-amortization of capital, to another based on the use of differential costs of labor.

Keywords: Economic Development, Industrialization, Enclave, Automotive.

Fecha de recepción: 26/08/13

Fecha de aprobación: 11/10/13

Nuevas formas industriales periféricas en el marco de los cambios en la división internacional del trabajo: un análisis de caso desde Argentina.

1. Introducción: relevancia del objeto de estudio y principal hipótesis.

Este trabajo pretende analizar algunas de las consecuencias económico-sociales más relevantes de los cambios recientes en las estrategias productivas locales de las empresas transnacionales ubicadas en el segmento terminal de la industria automotriz argentina. El período elegido es el que transcurre entre los años 2002 y 2010 dado que, como veremos, es allí donde se consolidan estas consecuencias.

Entendemos que el estudio de dichas transformaciones aporta en dos sentidos íntimamente vinculados. En primer lugar y fundamentalmente, aporta al conocimiento de lo que denominaremos como las consecuencias de la nueva división internacional del trabajo sobre los países periféricos. Y, en segundo lugar y en términos más generales, aporta a la reflexión acerca del rol de la industria en la problemática del desarrollo económico.

Sobre la primera cuestión podemos decir que desde distintas corrientes teóricas existe un cierto consenso en que estamos asistiendo a una nueva etapa en términos de transnacionalización del capital. Muy esquemáticamente, ciertos desarrollos tecnológicos acaecidos durante al menos los últimos 30 años (fundamentalmente aquellos vinculados a la informática, y al desarrollo en las comunicaciones), aplicados tanto a procesos de producción, como de gestión y comercialización de mercancías, han dado lugar a lo que desde distintas corrientes teóricas se ha denominado procesos de internacionalización de la producción (Arceo, 2005; Arrighi, 1997; Gereffi, 2001; y otros). En pocas palabras, hoy los distintos eslabones o segmentos que componen la producción de una misma mercancía final, pueden ser divididos entre distintos países en función de distintos objetivos e incentivos.

Esto ha modificado dramáticamente tanto la forma de producir manufacturas, como el lugar que ocupan los distintos países en la producción global de las mismas, así como el modo en que se articulan los distintos actores sociales involucrados en la producción manufacturera (capitales con capacidad de operar a escala transnacional, capitales locales de países de altos ingresos, capitales locales de países de bajos ingresos, trabajadores de países de bajos ingresos, trabajadores de países de altos ingresos, etc), o las consecuencias que la producción industrial puede tener para el país que las produce.

Ahora bien, este consenso al momento de reconocer que la producción industrial se encuentra atravesando profundas transformaciones, no se extiende en lo que atañe al análisis de las consecuencias que estos procesos

de transnacionalización productiva tienen para los países periféricos, en una discusión que retoma muchos de los elementos del debate que tuvo lugar a mediados del siglo pasado, entre teóricos del desarrollo y de la teoría de la dependencia (Gereffi, 2001). Esquemáticamente, lo que se discute es, como mostraremos en profundidad más adelante, en qué medida estos cambios en la división internacional del trabajo constituyen una oportunidad para que los países periféricos se inserten y ganen espacios en nuevas formas globales de producción, o en qué medida son simplemente estrategias llevadas adelante por el capital transnacional para reducir costos, que consolidan el lugar subordinado y de pobreza de estos países.

Este trabajo entonces pretende aportar principalmente a este debate. Como señala una parte importante de la literatura sobre la nueva división internacional del trabajo (Gereffi, 2001, Kaplinsky, 2005, Minian, 2009), la cuestión sobre las consecuencias de estos nuevos fenómenos aún necesita de una importante acumulación estadística¹, que pueda ser ordenada en función de distintas particularidades, tanto de las cadenas productivas, como de los países involucrados. En este sentido, nuestro análisis estará basado en una de las transformaciones productivas más importantes que ha sufrido el sector industrial argentino en los últimos 30 años: la de su industria automotriz. Entendemos que hay especialmente dos cuestiones que sintetizan su relevancia. En primer lugar, la producción de automóviles es uno de los ejemplos paradigmáticos de la literatura sobre segmentación internacional de la producción. En segundo lugar, la Argentina es considerada por una parte importante de la literatura como uno de los países de ingresos medios en la región supuestamente más capacitados para aprovechar las ventajas del nuevo contexto de segmentación global de la producción (Bresser-Pereira, 2007).

Ahora bien, decimos especialmente porque, además de lo anterior, la producción de automóviles ha sido en la Argentina, tanto a mediados del siglo XX como en la actualidad (es decir, en los momentos históricos de mayor crecimiento industrial), la principal locomotora del desarrollo industrial argentino. Es más, como mostraremos, la producción de automóviles fue a mediados del siglo XX la actividad económica que, de manera casi excluyente, sirvió como ordenadora de un particular proyecto económico político, sobre la base del cual la Argentina transitó sus mejores años en términos de empleo y distribución del ingreso; y es en la actualidad, de un modo casi excluyente, el principal impulsor de la recuperación de la

¹ En relación, por ejemplo, a las consecuencias sobre el empleo en países periféricos, Minian (2009, p. 17) señala lo siguiente: “La relación entre segmentación y empleo cuenta con evidencia empírica aún extremadamente limitada y parcial (...) La información sobre el impacto de la segmentación sobre el mercado laboral es casi inexistente para países emergentes”. En el capítulo V de este trabajo presentaremos una estimación de dichas consecuencias para la industria automotriz argentina.

producción manufacturera en nuestro país (siendo apenas el 7% de la industria argentina en 2002, explicó el 25% del crecimiento de la actividad entre 2002 y 2010), en momentos donde ésta ha recuperado un rol protagónico tanto como motora del crecimiento económico como de la generación de empleo .

En este sentido, y en línea con el segundo aporte que decíamos a los inicios de esta introducción que esperamos que haga este trabajo, entendemos que estudiar las consecuencias de los cambios en las estrategias productivas de las empresas transnacionales ubicadas en el segmento terminal de la industria automotriz puede contribuir, además de lo señalado anteriormente, a problematizar en torno a la discusión que podemos denominar como la cuestión de la industrialización en el problema del desarrollo económico. Efectivamente, la industria ha funcionado históricamente en este tipo de discusiones como algo más que una actividad económica y reaparece valorada en la actualidad en virtud de su supuesta capacidad de hacer conciliar los objetivos del crecimiento económico y el bienestar social.

Contrario a lo que suponen este tipo de discursos, la hipótesis principal de nuestro trabajo es que las empresas terminales han pasado de una estrategia basada en la sobreamortización de capital en los mercados periféricos, a una estrategia que combina una tendencia a la homogeneización global de la fuerza de trabajo y su producto, con el aprovechamiento de los costos diferenciales de la mano de obra en países de bajos ingresos. Mostraremos que en base a la posibilidad de fabricar en la periferia productos de última tecnología, con altos parámetros de productividad pero bajos salarios, las empresas con capacidad de operar a escala transnacional pueden obtener una sobreganancia en los países de bajos ingresos en relación a la que obtienen en sus países de origen. A esto lo llamaremos *renta global por sobreexplotación*, y su estudio nos llevará al análisis de información que aún no ha sido estudiada sobre la industria automotriz argentina (comparaciones de productividad laboral entre países de bajos y altos ingresos, entre países y empresas, y comparaciones de rentabilidad y costos, entre otras cuestiones).

Por último, sostendremos que estas novedosas estrategias de valorización están directamente vinculadas con los enormes niveles de desarticulación local que exhibe la nueva producción automotriz. Mostraremos los modos en que, en virtud de las transformaciones antes mencionadas, la industria ha pasado de ser una actividad nacionalmente integrada (con importantes efectos multiplicadores sobre el entramado local), a una actividad de ensamble de insumos importados, que se dedica casi exclusivamente al aprovechamiento de los costos relativamente bajos de la mano de obra local, con importantes consecuencias negativas sobre el sector externo. De allí que entendamos que es posible hablar, como intentaremos

mostrar, de la industria automotriz argentina como una actividad parecida a las viejas actividades de enclave², pero que, en lugar de aprovechar la productividad diferencial del trabajo aplicado a los recursos naturales aprovecha los diferenciales salariales en contextos de homogeneidad del rendimiento de la fuerza de trabajo.

2. El problema de la ganancia y de la renta en la nueva división internacional del trabajo

La ganancia capitalista no tiene otro fundamento que la diferencia entre el precio de la mercancía fuerza de trabajo (el salario) y el valor que resulta de la utilización de la misma durante el proceso productivo, dirigido y apropiado por el capitalista. Ahora bien, como de lo hablamos es de un proceso de organización del trabajo *social*, la ganancia de cada capitalista no depende sólo de la diferencia que cada uno pueda establecer en el contrato individual y privado que establece con cada asalariado. En el conocido Tomo III de *El Capital*, Marx señala que, si suponemos que el capital tiende a moverse con facilidad hacia las ramas que arrojen mayores tasas de ganancia (lo que depende centralmente del grado de explotación de la fuerza de trabajo³ en cada una y de la composición orgánica del capital⁴), es lógico pensar que las mismas serán compensadas entre sí hasta formar una tasa media (Marx 1999, p. 164).

La breve digresión anterior es fundamental, en la medida en que cualquier discusión sobre el problema de la valorización del capital en el marco de la nueva división internacional del trabajo precisa, previamente, de una discusión sobre el problema de la ganancia. La ganancia es (como lo fue en todas las transformaciones históricas previas del modo de producción capitalista) el motor de la transformaciones que dan lugar a lo que

² La palabra “enclave” tiene una rica historia en el pensamiento latinoamericano sobre la problemática del desarrollo. Esquemáticamente, podemos decir que se ha utilizado para referirse a actividades que compartían tres características que las hacían antitéticas de lo que idealmente debía ser una actividad económica que promueva el desarrollo: a) situada geográficamente en países periféricos era controlada directamente por el capital extranjero; b) se encontraba dedicada al aprovechamiento de los recursos naturales de los países periféricos, y se orientaba fundamentalmente a la exportación de los productos derivados de los mismos; c) si bien, en ciertos casos, presentaba característica técnicas y sistemas de comercialización propios de los países centrales, su influencia sobre el desarrollo tecnológico de las sociedades locales era escaso. Al respecto se pueden consultar a Cardoso y Faletto (1969) o a Furtado (1966), entre otros.

³ El grado de explotación de la fuerza de trabajo no expresa otra cosa que el grado en que se produce la diferencia antes mencionada entre precio de la fuerza de trabajo y valor generado por la utilización de la misma.

⁴ La relación entre lo que el capitalista invierte en capital constante (maquinaria, equipo e insumos intermedios) y variable (mercancía fuerza de trabajo, fundamento de la ganancia).

denominamos como nueva división del trabajo (Kaplinsky, 2000, 2005; Astarita, 2006, Marini, 1996). La tasa media de ganancia es en este sentido, aunque difícilmente la podamos medir o encontrar en nuestros análisis empíricos⁵, una categoría a partir de la cual ordenar el análisis de los problemas de valorización del capital.

Ahora bien, existe un cierto consenso entre autores de distintas corrientes teóricas en cuanto a que el problema de la así denominada nueva división internacional del trabajo está motorizado por la obtención de lo que se denomina como nuevas rentas globales (Kaplinsky 2005; Dabat et al, 2007; Sztulwark, 2012; Gerrefi, 2001). Podemos decir que la renta puede ser definida, en un alto nivel de abstracción, como una sobreganancia del capital vinculada a la existencia de diferencias entre los costos individuales de producción y los costos medios. Generalmente utilizamos el término para el análisis de las sobreganancias que están vinculadas a la productividad diferencial de ciertos factores de la producción, a su eventual escasez, y/o a la propiedad privada de dichos factores (que puede limitar la competencia y la formación de una tasa media de ganancia). Lo que señalan estos autores es que, en la actualidad, existe un nuevo tipo de renta asociado a nuevas capacidades de fragmentar espacialmente la producción, ampliando las escalas y redefiniendo los procesos de diseño, dirección, logística, ensamble y comercialización Dabat et al (2007, p. 14).

Planteado esquemáticamente, podemos decir que la renta global se produce allí donde se han redefinido las condiciones de los procesos de movilidad internacional del capital, y por lo tanto, las condiciones para la formación de costos y precios y a escalas regionales o globales. Así, si la renta internacional era la sobreganancia derivada de condiciones productivas y/o tecnológicas diferenciales en contextos donde costos y precios internacionales seguían definiéndose a escalas nacionales, las rentas globales resultan de procesos donde las condiciones tecnológicas tienden a homogeneizarse a escala global. En contextos donde precios y costos tienden a igualarse a escala internacional, esta novedosa renta global se deriva de la capacidad de los capitales que intervienen en estas nuevas cadenas, de reducir sus costos unitarios, o introducir barreras a la competencia, a partir de su capacidad de gestionar la producción simultánea en distintas locaciones, o de controlar las redes de producción y comercialización, la logística, las marcas, etc. En otras palabras, esta nueva

⁵ Es decir, no debemos esperar que el capitalista efectivamente retire dinero en proporción a la magnitud del capital consumido por él en el proceso productivo, en la medida en que al menos tres elementos son más complejos que la simplificación que aparece en el Tomo III de El Capital: a) los trabajos desarrollados por la clase trabajadora no son homogéneos y simples, b) pueden existir importantes restricciones a la movilidad del capital y c) el factor temporal lleva a que nunca encontremos los fenómenos tal y como aparecen en el esquema del tomo III. Esto no significa que éste no represente las tendencias que operan en la realidad capitalista.

forma de renta se deriva de la capacidad de gestionar las distintas particularidades de los territorios productivos⁶.

Ahora bien, para hablar de la industria automotriz argentina nos interesa introducir la categoría de renta global por sobre-explotación. La misma pretende poner en primer lugar ciertas relaciones que, aunque simples, no aparecen generalmente explicitadas en las discusiones sobre el problema de la nueva división internacional del trabajo. Los términos valorización por sobre-explotación aparecen originalmente en los trabajos de Ruy Mauro Marini para definir la forma de valorización propia del capital industrial en general, y transnacional en particular, en la periferia latinoamericana a mediados del siglo pasado. Básicamente, lo que señalaba Marini era que, en contexto de fuertes barreras a la movilidad de capital (Osorio, 2004, p. 92) la acumulación del capital en la periferia encontraba en el pago de la mercancía fuerza de trabajo por debajo de su valor uno de sus pilares fundamentales (Marini, 1973).

Sin entrar en el fuerte debate que produjo el planteo de Marini, podemos decir aquí que nos interesa recuperar las categorías del autor para hablar de una relación de valorización específica donde, en contextos de fuerte movilidad de capital y tecnología (pero no de mano de obra), las empresas transnacionales tienen la capacidad de elevar fuertemente el rendimiento de la fuerza de trabajo y la calidad de los productos derivados, sin la necesidad de elevar de manera concomitante el salario. En otras palabras, el traslado de segmentos productivos enteros a regiones de bajos ingresos puede ser leído como una forma de reducir el precio de la mercancía fuerza de trabajo, en contextos donde puede asegurarse la homogeneidad de su rendimiento. Aquí la renta es la sobreganancia que se obtiene en el país de bajos ingresos en relación a la ganancia media, que se deriva de la posibilidad de igualar el rendimiento de la fuerza de trabajo pero no su remuneración. Y el término sobre-explotación no viene a expresar otra cosa que la diferencia entre la relación rendimiento/precio que se logra en las regiones de bajos salarios en relación a la media.

Es importante hacer notar que, si bien Marini no habla específicamente de renta global por sobre-explotación, en sus últimos trabajos, cuando se dedica al análisis del fenómeno de la nueva división internacional del trabajo, señala algo muy parecido a lo que estamos proponiendo aquí⁷.

⁶ Que esta nueva forma de renta tienda a ser predominante no quiere decir que se diluyan las formas tradicionales, o que no puedan articularse. Ciertas empresas eligen determinadas locaciones que, por ejemplo, por el tipo de recursos humanos con los que cuentan, les permiten desarrollar con menores costos ciertas innovaciones tecnológicas que, en la medida en que no se difundan generalizadamente, les permiten reducir los costos unitarios de un proceso productivo que no necesariamente ocurre en el mismo lugar.

⁷ Sobre este tema, se puede consultar a Martins (2007, p. 18).

De lo que se trata de aquí en más es de observar justamente de qué modo las transformaciones recientes en la industria automotriz argentina han derivado en la posibilidad de homogeneizar el rendimiento de la fuerza de trabajo pero con costos diferenciales, y en qué medida esto ha tenido consecuencias sobre la industria doméstica en virtud del lugar periférico que ocupa la plaza argentina en la nueva división internacional de la producción de automóviles.

3. La industria automotriz argentina en el período 2002-2010: la consolidación de una plataforma de ensamble.

En este apartado intentaremos mostrar que la devaluación monetaria que tuvo lugar en la Argentina en el año 2002, dio lugar a una particular combinación de circunstancias (fundamentalmente, disminución de los salarios en dólares y crecimiento en el rendimiento de la fuerza de trabajo) a partir de las cuales se consolidaron ciertas tendencias y rasgos de la industria automotriz que comenzaron a desarrollarse en los '90, y que, según lo dicho en el apartado anterior, pretendemos analizar en este capítulo desde la categorías de renta global por sobre-explotación. En esta línea, lo primer que nos interesa mostrar aquí son los pisos históricos en los que se encontrara el salario en el período que pretendemos analizar.

En primer lugar, debemos decir que la devaluación monetaria de 2002 supuso una contracción del salario medio industrial en dólares del orden del 70%, tomando los datos promedio de dicho año en relación al 2001 (Centro de Estudios para la Producción (CEP) 2011, Ferreres, 2004). Estamos hablando de un salario en dólares que, en promedio, se mantendrá entre 2002 y 2007 en valores cercanos al 60% del valor de 2001, llegando recién en 2008 a alcanzar los pisos en los que se encontrara a finales de la convertibilidad. En términos de su poder adquisitivo, es un salario que se encontraba, en 2004-2005, entre un 40 y 45% por debajo del valor que supiera tener a principios de la década del '70.

Decíamos entonces que esta importante contracción del salario industrial en dólares coincide con un momento de la industria automotriz argentina donde se están consolidando ciertas transformaciones iniciadas en la década del '90. Esquemáticamente, en los años '90 en la Argentina las empresas terminales comienzan un proceso de renovación estratégica que reconoce tres dimensiones complementarias: a) un proceso de renovación tecnológica generalizada en las plataformas de ensamble; b) un proceso de reorganización en las relaciones laborales íntimamente vinculado al punto anterior; c) un proceso de reorganización regional/global en el abastecimiento de insumos y racionalización en la estructura de proveedores.

Como veremos en los datos que presentaremos a continuación, la articulación de estas transformaciones permitió a las empresas terminales fabricar en la periferia argentina modelos de última generación, con parámetros de productividad que se acercan, o en algunos casos superan, los estándares internacionales existentes en países con una historia mucho más importante en la fabricación de automóviles, así como de una escala mucho mayor. Más específicamente, la renovación en las plataformas de ensamble dio lugar (junto a la nueva regulación de las relaciones laborales) tanto a incrementos significativos en la productividad laboral, a partir de la robotización de varios de los segmentos del proceso productivo y la introducción de sistemas de autodetección de fallas, como a la obtención de economías de gama que se derivan de la posibilidad de fabricar distintos modelos con una misma plataforma (plataforma flexible). A su vez, la reorganización en el abastecimiento de insumos consistió en, por un lado, el desprendimiento de varios segmentos productivos que pasaron a desarrollarse en la industria autopartista, y por el otro, en importación del grueso de los componentes autopartistas que pasaron a estar fabricados por proveedores globales⁸. Todo esto, se consolidará, como veremos y vimos, en momentos donde los salarios argentinos se encontraban particularmente deprimidos en términos históricos.

En línea con lo anterior, en el cuadro 1 podemos apreciar dos cosas. Por un lado, la evolución de la cantidad de modelos producidos localmente por las principales empresas terminales del sector y, por el otro, los nuevos modelos producidos localmente entre 2002 y 2010 (junto a su antigüedad en términos internacionales). Como vemos en relación a lo que mencionáramos como profundización de los procesos iniciados en los '90, el 2010 no sólo es un año donde máximos históricos en materia de modelos producidos localmente, sino donde además se observa un fenómeno históricamente novedoso como es la producción local de modelos nuevos en términos internacionales.

⁸ La globalización de los proveedores autopartistas ha permitido reducir ostensiblemente el costo de los insumos y contribuyó a la estandarización global de los productos. La estrategia para estos nuevos proveedores globales consiste en, como profundizaremos en las conclusiones, instalarse en determinados países que funcionan como centros de abastecimiento regionales, racionalizando una estructura de proveedores que antes se localizaba en todos los centros donde hubiera plataformas terminales.

Cuadro n° 1

Cantidad total de modelos, modelos nuevos y antigüedad de los mismos, producidos por empresas terminales. Período 2002-2010.

	Cantidad de Modelos Producidos Localmente			Modelos nuevos que producen	Lanzamiento en Argentina	Antigüedad de los modelos	Observaciones
	2010	2005	1997				
Peugeot	6	4	4	307	2004	2000	
				207	2008	2006	9 modelos. Primer país fuera de Francia en producirlo
				408	2010	2010	Plan que incluye inversiones por US\$ 100 millones en 2005 y otro de \$700 millones entre 2007 y 2010. Se fabrica en Francia, China y Argentina.
FIAT	2	0	4	Palio (nueva generación)	2008	2008	Se dedica con su firma
VW	3	2	2	Suran	2006		1300 millones de pesos anunciados en junio de 2008 (plan hasta 2011) para ampliar instalaciones con miras a la producción de la nueva pick-up y la fabricación de cajas de velocidades para exportaciones.
				Fox	2006	2004	Originalmente fabricado en Brasil para exportar a Sudamérica.
				Amarok	2009	2009	Primera pick-up VW, diseñada para comercializar en AL. Se vende en todo el mundo.
Ford	2	2	2	Ranger			500 millones de dólares invertidos para el lanzamiento de ambos modelos. En pachecho se renueva toda la capacidad para el armado de la

							carrocería de la Pick-up.
Renault	6	4	5	Focus			
				Symbol	2008	2008	
				Fluence	2010	2010	500 millones de dólares invertidos en Santa Isabel
GM	3	3	2	Corsa Combo	2008		
				Corsa II	2002	2002	
				Agile	2009	2009	
Toyota	2	1	1	Hilux SW4	2005	2005	
Daimler Chrysler - Mercedes Benz	2	2	2	-	-	-	Se dedica básicamente a la producción de omnibus o chásis para omnibus.
Total	26	18	22				

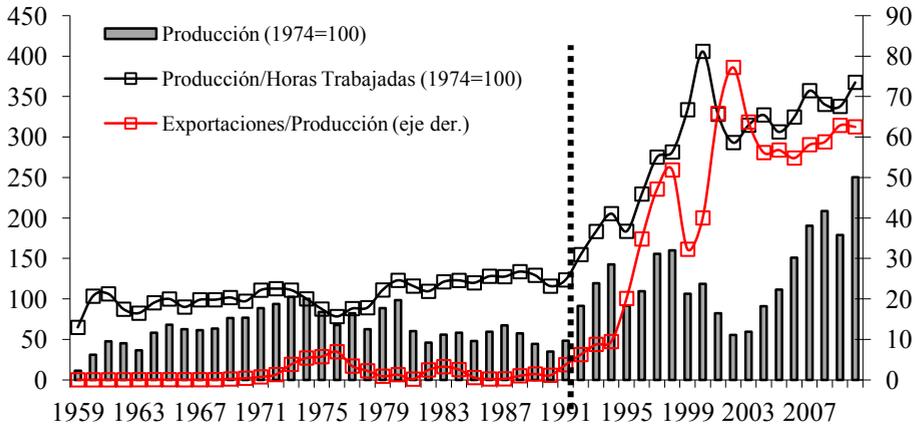
Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Asociación de Fabricantes de Automotores de la Argentina (ADEFSA), entrevistas, www.auto-historia.com.ar y datos de la prensa.

Ahora bien, este fenómeno de nuevos modelos producidos localmente no es otra cosa que el desarrollo o el despliegue de las potenciales economías de escala y gama vinculadas a la idea de plataformas de ensamble flexible que mencionáramos anteriormente. Efectivamente, la mayoría de estos nuevos modelos están fabricados utilizando las mismas plataformas que fueron diseñadas para la fabricación de modelos previos de las marcas. Por citar algunas ejemplos, el modelo 207 de Peugeot se fabrica sobre la base de una adaptación de la misma plataforma que se utiliza para fabricar el modelo 206; el modelo Fluence de Renault es la tercera generación de automóviles fabricados con la plataforma originalmente pensada para la fabricación del modelo Megane; y el Chevrolet Agile es una adaptación del Chevrolet Corsa segunda generación.

Si ahora observamos cómo evolucionan en el largo plazo la producción final de automóviles, la productividad laboral y el coeficiente exportador de la industria, podremos apreciar también ciertas cuestiones interesantes. En primer lugar, parece corroborarse la idea según la cual la década del '90 debe ser interpretada como un punto de quiebre en la historia de la industria automotriz (Santargángo et al, 2009). Como vemos, tanto la productividad laboral como el coeficiente exportador de la industria experimentan las mayores variaciones durante ese período, ya que tanto antes, como después, los parámetros se mantienen prácticamente constantes. En segundo lugar, los datos corroboran también, al menos en lo que tiene que ver con estas dimensiones que hemos considerado relevantes, la idea según la cual el período 2002-2010 debe ser interpretado como un momento de maduración de las transformaciones iniciadas en la década anterior.

Gráfico n° 1

Producción final de vehículos, productividad laboral horaria y peso de las exportaciones en la producción final. Segmento terminal de la industria automotriz. 1959-2010.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de ADEFA.

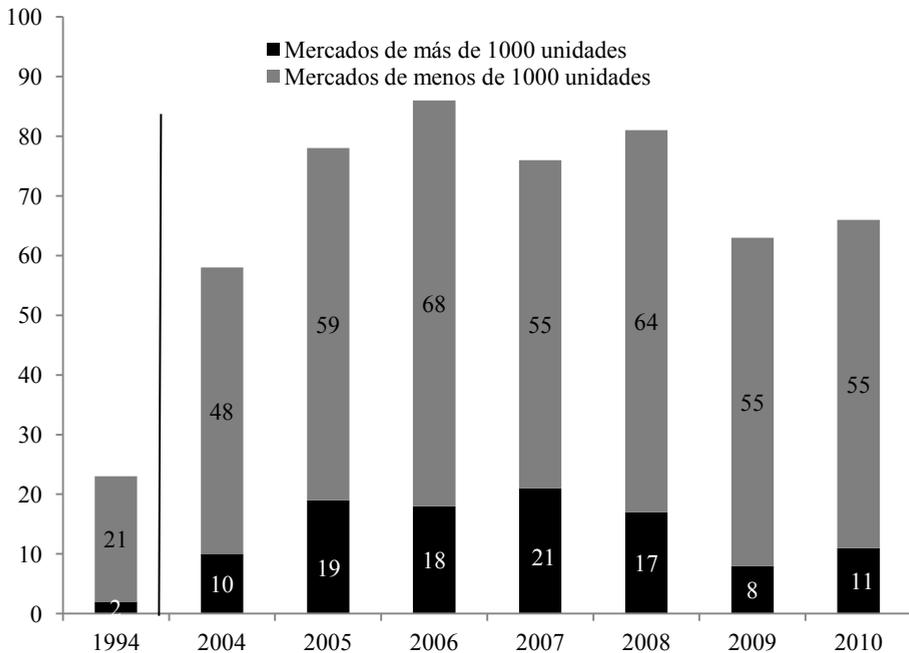
Efectivamente, puede observarse, no sólo que la productividad laboral horaria y el coeficiente exportador se mantienen constantes durante estos años, sino que lo hacen en niveles sensiblemente superiores a los de los años previos. En lo que respecta a la productividad laboral horaria, esta se ubica, en el promedio 2002-2010, casi un 8% por encima del promedio 1996-2001⁹; y en lo que respecta al coeficiente exportador, este se encuentra, en el período de la posconvertibilidad, un 135% por encima de los años previos (tomando como referencia los mismos años utilizados para hablar de la productividad laboral). Debemos decir también que en este nuevo período la industria exporta año a año, en promedio, el equivalente al 65% de todos los automóviles que produce. Por último, no debemos olvidarnos de los niveles de producción. La industria no sólo registra records en dicha materia en los años 2007, 2008 y 2010, sino que, en promedio tomando en conjunto el período 2002-2010 (incluidos los pisos de 2002-2003), la industria produce por año el equivalente a 412 mil automóviles; esto es, más que cuarenta de los cuarenta y dos años que transcurren entre 1959 y 2001 (quitando los records de 1997 y 1998).

⁹ Debemos notar que estos años incluyen los años de crisis donde la caída en las horas trabajadas influyen sensiblemente sobre el indicador.

Ahora bien, es importante observar detenidamente un poco más la cuestión de las exportaciones. La industria argentina no sólo se transforma en una actividad que dedica una parte mayoritaria de su producción al mercado externo, sino que lo hace, en el período posterior a la devaluación, con una significativa diversificación de sus mercados. Efectivamente, si bien el mercado brasileño es por diversos factores (cercanía, tamaño y políticas arancelarias) el principal destino de las exportaciones de automóviles, es posible observar que existen una importante cantidad de mercados de más de 1000 vehículos.

En lo que sigue entonces, realizaremos un análisis un poco más detallado sobre el problema de la productividad laboral, los costos salariales y la rentabilidad.

Gráfico n° 2
Cantidad de mercados de exportación de la industria automotriz según tamaño



Fuente: Elaboración propia sobre la base de ADEFA.

3.1. Una mirada global sobre las similitudes y diferencias en los parámetros de productividad laboral y costos salariales: una introducción al problema de la rentabilidad.

Podemos decir que comparar la productividad laboral de distintas industrias o empresas, es una forma de comparar sus capacidades productivas, máxime si estamos hablando de una misma actividad industrial, que produce el mismo tipo de bienes. En este sentido, en el cuadro que sigue presentamos información correspondiente a la cantidad de automóviles producidos por trabajador por año, para los años 2005 y 2008, tomando como unidad de análisis tanto a distintas empresas productoras de automóviles a nivel global, como a distintos países donde históricamente se han fabricado automóviles. La información nos permite comparar la capacidad productiva de la industria argentina en relación tanto a las principales empresas productoras de automóviles¹⁰ como a los países más importantes en términos de cantidad de vehículos producidos, y observar en qué medida las transformaciones analizadas anteriormente han redundado en un acercamiento de la industria local a los estándares internacionales en la materia.

El mismo fue construido sobre la base de la información de las cámaras empresarias de cada país, y de los balances anuales públicos de las empresas terminales automotrices que ofrecen datos de su operatoria global. Si bien el indicador no es en todos los casos lo preciso que hubiésemos deseado para el fenómeno que aquí nos ocupa (lo ideal es conocer las horas trabajadas por año en cada industria y en cada empresa¹¹), no deja de brindarnos información sumamente importante a los fines de este trabajo.

Como podemos observar, la industria automotriz Argentina se ubica, pese a las enormes diferencias en términos de la cantidad de vehículos producidos, en niveles similares (o incluso superiores en algunos casos) de producto por obrero ocupado a los de industrias históricamente mucho más desarrolladas tecnológicamente. Efectivamente, siendo en 2008 apenas el 10%, el 23% y el 15% de industrias mucho más grandes en términos de cantidad de vehículos producidos como la alemana, la francesa o la coreana del sur respectivamente, la industria automotriz argentina ha llegado a producir más vehículos por año por obrero ocupado que la primera y la tercera, y casi la misma cantidad que la segunda.

¹⁰ Hemos elegido las mayores productoras de automóviles que a su vez tienen su casa matriz en los países de mayor producción (Estados Unidos, Francia, Alemania y Japón), y hemos calculado el producto por obrero ocupado global de las mismas.

¹¹ De esta manera podríamos saber si las variaciones en el producto por obrero ocupado corresponden a variaciones en la extensión de la jornada laboral o a cambios en la intensidad del trabajo propiamente dicho.

Además, es interesante observar que esta nivelación se corrobora cuando observamos los datos de la producción y el empleo a nivel de las principales empresas productoras de automóviles a nivel mundial. Efectivamente, la producción de automóviles radicada en la Argentina exhibió, tanto en 2008 como en 2005, parámetros de productividad (medida en términos de producto por obrero ocupado) mayores a los exhibidos por las principales empresas europeas y norteamericanas cuando analizamos su operatoria global.

Cuadro n° 2

Producción final de vehículos, cantidad de empleados, y producto por obrero ocupado del segmento terminal de la industria automotriz en países, marcas y años seleccionados.

	2008					2005		
	Producción anual (miles de unidades)	Personal empleado (miles de personas)	Automóviles por obrero ocupado por año	Horas trabajadas por año por trabajador	Vehículos por hora trabajada	Producción anual (miles de unidades)	Personal empleado (miles de personas)	Automóviles por obrero ocupado por año
Toyota	8547	316	27			7338	141	52
Renault	2421	129	19			2515	126	20
VW	6346	369	17			5219	344	15
Ford	5047	217	23			6497	300	22
Alemania	6046	482	13			5758	517	11
Francia	2569	150	17			3549	168	21
Reino Unido	1650	77	21			1803	86	21
Italia	1024	69	15			1038	68	15
Korea	3827	246	16					
Estados Unidos	8694	204	43	2132	20	11947	252	47
Argentina	597	28	21	1511	14	320	16	20
Brasil	3216	109	30			2531	94	27
México	2168	58	37	2151	17			

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ADEFA, ANFAVEA¹², INEGI¹³, BLS, KAMA¹⁴, OICA¹⁵ y CCFA¹⁶, y reportes anuales de las empresas.

¹² Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores (Brasil).

¹³ Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (México).

¹⁴ Asociación Coreana de Fabricantes de Automóviles.

¹⁵ Organización Internacional de Constructores de Automóviles.

¹⁶ Comité de Constructores Franceses De Automóviles (de donde surge además la información relativa al empleo de países europeos).

Por otro lado, los datos muestran que aún parece existir una importante distancia entre la industria estadounidense y la Argentina e, incluso, una diferencia significativa entre ésta última y su par mexicana y brasileña. Sin embargo, cuando incluimos (en estos casos para los cuales contamos con la información) las horas trabajadas por año, vemos que estas diferencias se matizan un poco. Si en términos de producto por obrero ocupado, las industrias norteamericana y mexicana exhibían en 2008 una productividad que se encontraba un 95% y 75% por encima de la Argentina, cuando incluimos las horas trabajadas por año estas diferencias se reducen significativamente hasta ubicarse en torno al 41% y 23% respectivamente. En otras palabras, parece ser que una parte importante de las diferencias de productividad entre las industrias de estos países, cuando la medimos en términos de producto por obrero ocupado, no está vinculada estrictamente a la capacidad productiva del trabajo por hora trabajada, sino a la cantidad de horas trabajadas por ocupado por año; es decir, a la extensión de la jornada laboral y no a la intensidad del trabajo.

Ahora bien, más allá de las múltiples y meticulosas lecturas que puedan hacerse de la información presentada, lo que nos interesa destacar aquí es que parece ser que, efectivamente, los incrementos registrados en la productividad laboral de la industria argentina han redundado en un achicamiento sustantivo de las brechas en la materia con los países históricamente más desarrollados. Resumiendo sintéticamente dos de los aspectos cruciales de lo analizado hasta aquí, podemos decir entonces que la industria argentina no sólo ha logrado producir localmente modelos de vehículos de última generación tecnológica en los últimos años, sino que parece haberlo hecho acercándose (o igualando en algunos casos) la capacidad productiva de la fuerza de trabajo de las industrias más avanzadas en la materia del planeta.

En otro orden de cuestiones, en el cuadro 5 podemos observar que, contrario a lo que sucede con la productividad laboral, existe una importantísima diferencia entre los salarios horarios pagados en la industria automotriz argentina y los imperantes en países desarrollados (e incluso no desarrollados)¹⁷. Efectivamente, si utilizamos como fuente los datos que provee ADEFA, los costos salariales en la Argentina han sido, en casi todos los años del período posterior a la devaluación, sensiblemente más bajos, no sólo en comparación con industrias ubicadas en países de altos ingresos, sino en relación también a las industrias ubicadas en países de ingresos medios como Korea del Sur o Brasil (e incluso, en algunos años, en comparación también con la industria taiwanesa). Y, a pesar de que es posible observar que esta brecha salarial parece haberse reducido en parte

¹⁷ La información surge principalmente de las estadísticas que publica la oficina de estadísticas laborales de Estados Unidos, que cuenta con información para un importante conjunto de países para el período que transcurre entre los años 1992 y 2010.

entre los años 2008-2010, especialmente en relación con Brasil, esto no nos impide afirmar que el costo salarial en la Argentina es, durante los años que transcurren entre 2002 y 2010, sensiblemente inferior al vigente en industrias que exhiben una productividad laboral similar a la Argentina.

Adicionalmente, un elemento interesante a tener en cuenta es que, tomando ahora los datos del Ministerio de Trabajo de la Nación¹⁸, podemos apreciar que las remuneraciones nominales registraron incrementos anuales que promediaron en torno al 17% entre 2001 y 2010, que en términos reales se tradujeron en aumentos que superaron el 100% entre esos años. Adicionalmente, podremos observar que si en 1995 un trabajador ubicado en dicho sector cobrara el equivalente al 198% de la remuneración promedio del conjunto de trabajadores registrados en la Argentina, para 2010 esa relación se ubicaba en el 242%.

En otras palabras entonces, y recapitulando parte de lo visto hasta aquí, si bien el conjunto de transformaciones que hemos venido analizando han derivado en incrementos significativos de la capacidad productiva de la fuerza de trabajo utilizada en el segmento terminal de la industria automotriz, estos no han sido acompañados, en la misma magnitud, por variaciones en el costo en dólares de dicha fuerza de trabajo. Particularmente, los años que le siguen a la devaluación de 2002 (particularmente hasta 2007-2008) son años donde coinciden tanto la maduración de las transformaciones iniciadas años antes en términos de modelos producidos y condiciones tecnológicas de producción, como momentos donde el precio de la fuerza de trabajo en la industria se encuentra particularmente reducido en términos internacionales. Más específicamente, si comparamos lo que sucede en la industria Argentina con los datos presentados para los países de donde son originarias las empresas transnacionales que producen en nuestro país (Francia, Alemania, Estados Unidos y Japón), veremos que las diferencias salariales son particularmente notorias, en contextos donde la capacidad productiva local no guarda significativas diferencias.

El análisis de esta situación, donde la industria Argentina parece haber conseguido equiparar el rendimiento de la fuerza de trabajo a los estándares internacionales, manteniendo una importante diferencia en el costo de la misma, es la que nos obliga ahora (en sintonía con la discusión presentada a inicios del capítulo) a preguntarnos por la rentabilidad de la actividad productiva local.

¹⁸Aunque los datos del Ministerio sólo se refieren a los empleados registrados, su utilización nos permite comparar la realidad de los trabajadores automotrices con la de los trabajadores ubicados en otros sectores económicos.

Cuadro n° 3:

Costo salarial horario de la industria automotriz en distintos países.
1992-2010.

	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Argentina (ADEFSA)	..	5,16	6,46	5,06	8,10	6,09	2,68	3,39	4,65	5,01
Estados Unidos	25,06	26,87	27,74	26,71	28,67	32,37	33,97	33,84	29,22	29,04
Brasil	10,52	10,55	7,27	4,94	5,85	9,35	14,62	17,22
Canada	23,39	22,95	23,43	22,67	22,76	24,06	31,56	36,84	37,64	37,33
Mexico	2,69	3,07	1,90	2,19	2,93	3,53	3,36	3,72
Australia	..	14,13	16,92	15,31	15,32	16,23	24,88	27,84
Korea del Sur	..	7,69	11,16	7,23	10,50	12,02	14,47	19,10	21,99	23,42
Taiwan	6,72	6,93	6,97	6,87	7,35	7,05	7,48	8,47	9,05	8,76
Austria	29,17	26,60	23,68	24,13	32,71	34,09	48,31	44,30
Bélgica	29,80	26,28	23,53	25,50	35,14	37,49	..	53,91
Dinamarca	18,90	47,59	46,77
Finlandia	19,10	18,13	20,84	19,09	17,33	19,49	27,61	29,49
Francia	..	19,59	21,74	19,37	17,53	19,72	27,97	29,36	48,01	44,88
Alemania	34,65	31,20	32,17	44,64	46,41	59,59	54,80
Hungría	4,70	6,68	7,08	11,46	9,78
Irlanda	9,99	9,35	10,82	11,06	11,44	13,04	19,23	21,74
Italia	21,32	17,43	19,53	18,17	15,92	17,31	24,25	25,73	38,28	36,61
Holanda	18,53	42,38	..
Polonia	3,57	3,37	3,92	4,84	6,23	10,90	9,44
España	18,68	15,87	17,24	15,84	14,61	15,60	22,13	24,95	35,36	33,56
Reino Unido	17,29	16,03	17,35	20,61	19,47	21,64	30,10	31,80	39,41	34,78

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ADEFSA, Bureau of Labour Statistics (BLS) y INEGI.

3.2. El problema de las rentabilidades diferenciales a nivel global: una aproximación a partir de los balances de las empresas transnacionales y algunos elementos de su estructura de costos.

Aunque sumamente importante a los fines de este trabajo, y arduo en términos de recopilación de datos, analizar las rentabilidades globales de las empresas transnacionales fabricantes de automóviles, no es sí mismo una tarea compleja. Tampoco lo es, aunque no se haya hecho aún, analizar las

rentabilidades locales de esas mismas empresas, para luego realizar un ejercicio de comparación.

En lo que sigue presentamos un análisis¹⁹ sobre dos tipos de indicadores de rentabilidad: la denominada Rentabilidad sobre Activos y la Rentabilidad sobre Patrimonio Neto. Lo que se mide, como su nombre lo indica, es la relación entre la ganancia empresarial (medida como los ingresos totales por ventas menos los gastos totales y las depreciaciones) y sus activos y patrimonio neto, respectivamente.

En términos de unidades de análisis, lo que haremos será comparar los niveles de rentabilidad global de cuatro de las compañías productoras de automóviles más importantes del mundo (hemos elegido a su vez empresas cuyas casas matrices son originarias tanto de Estados Unidos, como de Europa y Japón), con la rentabilidad promedio que exhiben, o bien el conjunto de empresas terminales existentes en la Argentina, o bien sólo las filiales locales de esas cuatro compañías, según sea la disponibilidad de la información. Entendemos que el análisis conjunto de estos datos nos permite realizar una radiografía interesante de la rentabilidad de las distintas empresas terminales y de la posición diferencial de las filiales argentinas. Efectivamente, la comparación directa de los primeros indicadores mencionados nos muestra rudimentariamente el nivel de rentabilidad relativo de las empresas argentinas, pero, además, la comparación de la relación entre la rentabilidad sobre patrimonio neto y la rentabilidad sobre activos, nos permite observar qué papel juega el factor de apalancamiento financiero en esas rentabilidades²⁰.

¹⁹ Las empresas publican anualmente sus balances, desde donde puede consultarse toda la información vinculada al problema de la rentabilidad (los ingresos operativos, antes y después de la depreciación y amortización del capital, los activos, pasivos y el patrimonio neto, así como los datos de producción, ventas y distinto tipo de gastos vinculados a las mismas). En Argentina, muchos de estos datos son publicados periódicamente por distintas agencias gubernamentales, como el Banco Central de la República Argentina (BCRA) o el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). También pueden consultarse los balances de las filiales locales de las empresas transnacionales en la Inspección General de Justicia.

²⁰ Cuanto mayor es el factor de apalancamiento, mayor es el rol que han jugado los pasivos de la empresa en la consecución de esas rentabilidades, y por ende, mayores serán los intereses que tendrá que pagar a futuro la empresa

Cuadro n° 4:

Rentabilidad sobre Activos, Patrimonio Neto y Operativa de la industria automotriz argentina y de empresas seleccionadas (globales).

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Promedio 2005-2010
Rentabilidad sobre Activos	Renault		4,7	4,9	4,3	4,0	0,9	-4,8	4,8	2,4
	VW		-	0,8	2,0	2,8	2,8	0,5	3,6	2,1
	General Motors	0,7	0,8	-2,1	-0,7	0,0	0,0	-3,2	4,7	-0,2
	Toyota		5,6	5,1	5,1	5,3	5,3	-1,4	0,7	3,4
	Argentina			3,4	7,4	8,5	5,7	0,1	2,9	4,7
Rentabilidad sobre Patrimonio Neto	Renault		13,5	17,1	17,0	13,5	3,9	-17,7	15,6	9,0
	VW		-	6,9	6,7	20,5	17,7	3,4	18,5	12,2
	General Motors	13,0	13,1	-41,1	-	-0,1	-	-19,6	17,5	-2,9
	Toyota		15,2	13,6	14,0	14,7	14,5	-4,0	2,1	10,0
	Argentina			11,7	22,8	25,3	16,6	0,4	8,6	14,2

Fuente: Balances de empresas, Encuesta Nacional a Grandes Empresas (INDEC), y Banco Central de la República Argentina.

Como vemos en el cuadro 6, lo primero que llama la atención es que, tomando el promedio del período 2005-2010, tanto la rentabilidad sobre activos como la rentabilidad sobre patrimonio neto, es sustantivamente mayor en la industria argentina que en el conjunto de las empresas analizadas globalmente. Hablando sólo de la rentabilidad sobre activos, ésta es un 98% más elevada que la de Renault, un 123% mayor a la de VW y un 38% a la de Toyota (la relación con General Motors es lógicamente muchísimo mayor dado que esta última exhibe, para muchos de los años, resultados negativos).

Lo interesante, como segunda cuestión, es que estas diferencias se consiguen con un factor de apalancamiento menor al imperante a las empresas seleccionadas cuando las observamos en términos globales. Efectivamente, con la excepción de Toyota (cuya relación es un 8% menor a la Argentina), la industria Argentina exhibe una relación entre la rentabilidad sobre patrimonio neto y activos que es un 65% más baja que la de General Motors, un 51% más baja que la de Volkswagen y un 17% menor a la de Renault. Esto significa que los elevados niveles de rentabilidad que exhibe la industria local son conseguidos con una proporción significativamente mayor de recursos propios, que los menores niveles globales de rentabilidad de las empresas seleccionadas.

En otro orden de cuestiones y para finalizar este apartado, debemos decir también que estas diferencias no parecen estar vinculadas a un problema de desigualdades en el precio final de los productos. No sólo porque, lógicamente, si estamos hablando de una industria que estandariza tanto sus productos finales (lo que está íntimamente vinculado a sus altos coeficientes de exportación) como sus lógicas de abastecimiento de insumos, difícilmente podamos decir que las fuentes de rentabilidad extraordinaria se encuentren en una diferencia en los precios finales o incluso en los costos de los insumos; sino, además, porque empíricamente, la evidencia de la que disponemos no parece corroborar esas presunciones²¹.

Adicionalmente si, en base a la información de la que disponemos para el caso argentino, y la bibliografía que ha analizado la estructura de costos en países de los denominados desarrollados, comparamos las estructuras de costos entre una y otra economía, veremos que tampoco parece haber grandes divergencias en cuanto a los costos no laborales (cuadros 6).

Lo anterior no quiere decir que los costos no laborales (como parece desprenderse de la información anterior) no jueguen un rol en la cuestión de las rentabilidades. La información que presentamos aquí es parcial en este sentido, y las fuentes consultadas de ADEFA nos decían que, por ejemplo, los costos de energía son localmente sensiblemente más bajos a los imperantes en el resto de las principales locaciones donde se producen automóviles²². Lo que nos interesa reforzar aquí, y sobre lo que hemos argumentado, es que efectivamente, en contextos donde se han homogeneizado (en los términos de Marini que planteáramos a inicios del capítulo) técnicas, productos y rendimientos de la fuerza de trabajo, los costos salariales diferenciales de la misma en la periferia son fuentes centrales de rentabilidad extraordinaria (en los términos en que la hemos definido), independientemente de que puedan existir otros costos diferenciales que actúen reforzando²³ o neutralizando dichas diferencias.

²¹ La homogeneidad a nivel de los precios de los automóviles cuando se compara distintas economías es muy grande. Lo cual, por otra parte, no debería ser demasiado llamativo en la medida en que estamos diciendo que lo característico de la nueva estrategia productiva de las empresas terminales pasa por elegir determinadas locaciones productivas para que abastezcan la mayor cantidad de destinos posibles. Sólo a modo de ejemplo podemos decir que, en 2010, si el modelo 207 estándar de Peugeot se conseguía en los concesionarios de la Argentina por alrededor de 11.500 U\$, en Europa su precio era de U\$ 11.300, mientras que las Pick-up Ranger y Amarok, de Ford y Volkswagen respectivamente, se conseguían localmente al mismo precio que en los mercados estadounidense y europeo (entre 13 mil y 18 mil dólares dependiendo el modelo). Los datos fueron consultados en www.autofoco.com, www.autoanálisis.com.ar, www.autonews.com, www.cars.com.

²² El costo en dólares del Megavatio era en Argentina, en 2010, de 55 dólares contra los 70 dólares vigentes en Estados Unidos y los 120 vigentes en Brasil.

²³ De hecho, uno puede pensar que en contextos donde los proveedores de insumos llevan adelante procesos similares de estandarización, es posible que los costos laborales de la

Cuadro n° 5

Peso de los componentes del precio en puerta de fábrica de un automóvil promedio de la industria automotriz (fuentes alternativas). Estados Unidos²⁴ y Argentina, 2010.

□		Argentina	Estados Unidos
Mano de Obra		4	7
Partes	Motor	13	73
	Caja	6	
	Trenes	6	
	Resto	47	
Rentabilidad		10	5
Amortización, I+D, Garantía		14	15

Fuente: United States Environmental Protection Agency, 2009; “2011 Detroit 3-UAW Labor Contract Negotiation” y ADEFA.

4. Palabras a modo de cierre: La contracara de las rentas globales; desarticulación productiva y salida de divisas.

La contracara de estas rentas globales por sobre-explotación debemos buscarlas en tres cuestiones íntimamente vinculadas: los eslabonamientos productivos con la industria doméstica, los efectos multiplicadores de empleo, y las repercusiones sobre el sector externo.

La obtención de sobre-ganancias globales a través de la producción de determinados segmentos productivos en países de bajos ingresos no sólo depende de la capacidad de homologar la fuerza de trabajo y su rendimiento, sino de hacerlo sin que existan sobre costos que compensen el diferencial salarial. En este sentido, se observan tres cuestiones importantes vinculadas a los insumos en la nueva industria global de automóviles. Primero, que las terminales han relegado en empresas autopartistas una parte importante de la fabricación de insumos (manteniendo lo que tiene que ver con el diseño, el ensamble y la comercialización). Segundo, que estas autopartistas deben proveer el mismo tipo de insumo allí donde las terminales fabriquen el mismo tipo de modelo de automóviles. Tercero, que en función de lo anterior, las autopartistas han asumido escalas globales, pero, en lugar de

periferia se trasladen a los precios de algunos insumos que entran en la estructura de costos de las terminales.

²⁴ El trabajo citado analiza el promedio de costos de distintos modelos de automóviles de las empresas Ford, Chrysler y General Motors.

instalar establecimientos productivos en todas las locaciones donde deben abastecer a las empresas terminales, establecen “centros de operaciones” en determinados países periféricos, desde donde producen y abastecen a filiales anémicas ubicadas en todas las locaciones donde deben realizar entregas just in time²⁵.

La Argentina, como muchos otros países periféricos, es, por la escala de su mercado interno y por su cercanía con Brasil, una locación donde ni las terminales ni las autopartistas deciden realizar el grueso de su producción de autocomponentes. En este sentido, la contracara de los records históricos en materia de producción, crecimiento de productividad, y coeficiente exportador que exhibe la nueva industria terminal de la argentina, ha sido la desarticulación entre ésta y el segmento autopartista (que ha sido históricamente el vínculo excluyente entre la producción final de automóviles y la estructura económica doméstica), y, por ende, por un lado, la disociación entre la producción de automóviles y la generación de empleo, y, por el otro, la nueva relación que se establece entre producción de automóviles y salida de divisas (producto de las nuevas y crecientes necesidades importadoras de las nuevas industrias terminales).

En el cuadro que sigue presentamos cuatro cuestiones íntimamente vinculadas. En primer lugar, la relación entre los niveles de producción del segmento terminal y autopartista. En segundo lugar, el peso de los insumos importados en el consumo local de autopartes. Vinculado a ambas cuestiones, y en tercer lugar, el empleo asalariado total generado por la industria automotriz argentina (empleo directo generado por ambos segmentos y empleo indirecto asociado a los efectos multiplicadores de cada uno²⁶). Por último el saldo comercial del conjunto de la industria automotriz (terminal y autopartista).

²⁵ El siguiente testimonio de un directivo de una de las principales autopartistas globales, publicado por Sturgeon et al (2009, p. 18) es ilustrativo sobre la cuestión. “Los proveedores deben actual junto a las terminales como una única fuente global para lograr la ‘estandarización’. Debemos proveer la misma parte, con la misma calidad y el mismo precio en todas las locaciones. Si [las terminales] dicen que debemos ir a Argentina, debemos ir o perder el negocio, no un nuevo negocio, sino el existente. La logística se está transformando en una clave en la competitividad, debemos tener la habilidad de mover la producción allí donde están las instalaciones de las terminales.”

“Queremos que nuestras plantas estén presentes donde los vehículos son producidos. A veces nuestros clientes nos piden que nos localicemos en plantas en otros países para proveer contenido local... Nosotros seguiremos a nuestros clientes estableciendo nuestras plantas solamente en economías emergentes que poseen grandes mercados, tal como Korea del Sur, México o Brasil”.

²⁶ Para el cálculo del empleo asalariado indirecto generado por cada segmento se utilizaron, para el período 1991-2002 los multiplicadores de la matriz-insumo producto de 1997, y para el período 2003-2010 los multiplicadores de la misma matriz actualizada mediante el método RAS para el año 2007. Sobre el método RAS, se puede consultar a Dobrescu et al (2012).

Sobre la primera cuestión, podemos observar que es posible constatar que, a partir de 1994, comienza a producirse una importante disociación (inédita hasta entonces) entre el nivel de producción del segmento terminal y aquel correspondiente al segmento autopartista, que se encuentra estadísticamente correlacionada con el peso creciente de las importaciones en el consumo local de insumos autopartistas. Esta disociación está íntimamente vinculada, a su vez, al estancamiento que se observa en el empleo asalariado total asociado a la fabricación local de automóviles. Efectivamente, producto de la importancia del segmento autopartista tanto en la generación directa como indirecta²⁷ de empleo del conjunto de la trama, es el estancamiento relativo en los niveles de producción que se observan en el segmento el que explica que, en promedio y en los años de crecimiento que transcurren entre 2006 y 2010, el empleo total en la trama sea 44% inferior al promedio que registraba entre los años 1991 y 1994, en contextos de la producción de automóviles era un 49% superior. Para tener una idea de la magnitud de este estancamiento, quizás alcance con mencionar que el empleo total generado por la producción minera en 2010 se encontraba cercano a los 200 mil asalariados, según la actualización de la matriz insumo-producto con la que trabajamos.

Por último, debemos decir que esta propensión importadora también explica los abultados déficits sectoriales en materia de comercio exterior que observan especialmente en el período posterior a la devaluación de 2002. Para tener una idea cuán importante es este déficit comercial alcanza con decir que el saldo comercial acumulado del sector entre 2003 y 2010 es equivalente al 40% de las reservas internacionales existentes en la Argentina para el año 2010, en momentos donde éstas se encontraban alcanzando records históricos.

Lo que resta por señalar es que esta particular propensión importadora está lejos de ser la norma en la industria automotriz global; es decir, no es un problema exclusivamente vinculado a los nuevos modos globales/regionales de gestionar la producción. Según los datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), que sistematiza información de matrices de insumo-producto de una importante variedad de países, la Argentina exhibía en 2007 un peso de insumos importados en los valores brutos de producción similar al que exhiben industrias como la mexicana (45% teniendo en cuenta ambos segmentos; terminal y autopartista) y muy superior al imperante en países desarrollados como

²⁷ Es particularmente significativa la caída en la generación indirecta de empleo. Si bien esto no es el punto central de nuestro trabajo, es importante mencionar que esto tiene que ver con que el segmento autopartista ha quedado dominado por un reducido grupo de empresas transnacionales que realizan el grueso de su fabricación en Brasil y luego lo importan a la Argentina, reproduciendo lógicas similares de ensamble a las del segmento terminal.

Estados Unidos, o en otros países como Korea del Sur o Brasil. Es decir, lo que sucede en la industria automotriz argentina tiene que ver, efectivamente, con el problema de la nueva división internacional del trabajo, pero también, con el lugar específico de la argentina en la periferia de la misma, y con su función exclusivamente ensambladora.

Cuadro n° 6

Valores de producción, peso de insumos importados en el consumo local, generación de empleo y saldo comercial de la industria automotriz argentina.

Año	Autopartes				Terminal			Empleo asalariado Total	Saldo Comercial Total (terminal y autopartista) (Mill. Dólares)
	VBP (1997=100)	Empleo asalariado	Empleo asalariado	Empleo Indirecto	VBP (1997=100)	Empleo Asalariado	Empleo indirecto		
1.991	53,7	112,5	56.174,0	100.554,3	31,1	18.317,0	52.592,1	227.637,4	-
1.992	81,9	122,3	61.040,7	109.265,8	58,7	22.161,0	63.629,0	256.096,6	-
1.993	95,6	124,2	61.994,8	110.973,8	76,7	23.027,0	66.115,5	262.111,1	-1.871,9
1.994	100,5	125,8	62.790,2	112.397,5	91,6	25.734,0	73.887,9	274.809,6	-2.781,8
1.995	76,5	115,5	57.680,8	103.251,4	58,8	21.362,0	61.334,9	243.629,1	-1.413,3
1.996	86,0	106,1	52.979,0	94.835,0	70,2	22.728,0	65.257,0	235.799,1	-1.893,4
1.997	100,0	100,1	49.980,0	89.466,6	100,0	26.289,0	75.481,4	241.217,1	-2.324,4
1.998	93,9	96,7	48.254,2	86.377,3	102,6	22.963,0	65.931,7	223.526,2	-2.509,4
1.999	71,1	77,7	38.804,5	69.461,9	68,3	18.522,0	53.180,7	179.969,0	-1.768,8
2.000	67,6	69,3	34.605,8	61.946,2	76,0	17.381,0	49.904,6	163.837,6	-1.247,2
2.001	56,9	62,7	31.313,8	56.053,3	52,8	14.250,0	40.914,8	142.532,0	-344,7
2.002	73,0	56,3	28.105,1	50.309,4	35,7	12.166,0	34.931,2	125.511,7	380,7
2.003	78,8	60,8	30.358,5	28.801,9	38,0	12.051,0	35.639,1	106.850,4	-585,0
2.004	85,6	70,8	35.369,1	33.555,5	58,3	13.751,0	40.666,6	123.342,2	-1.719,3
2.005	96,5	82,9	41.386,9	39.264,8	71,6	16.485,0	48.752,0	145.888,7	-2.212,3
2.006	106,4	92,0	45.912,3	43.558,2	96,8	19.095,0	56.470,7	165.036,1	-2.416,4
2.007	111,5	99,0	49.416,0	46.882,2	122,0	21.768,0	64.375,7	182.441,8	-2.967,9
2.008	110,5	103,8	51.825,4	49.168,1	126,8	28.222,1	83.462,7	212.678,4	-4.347,8
2.009	96,5	95,6	47.721,0	45.274,2	112,2	27.581,5	81.568,1	202.144,8	-1.585,3
2.010	115,7	96,4	48.139,6	45.671,2	166,5	28.911,0	83.009,7	205.731,5	-2.632,2

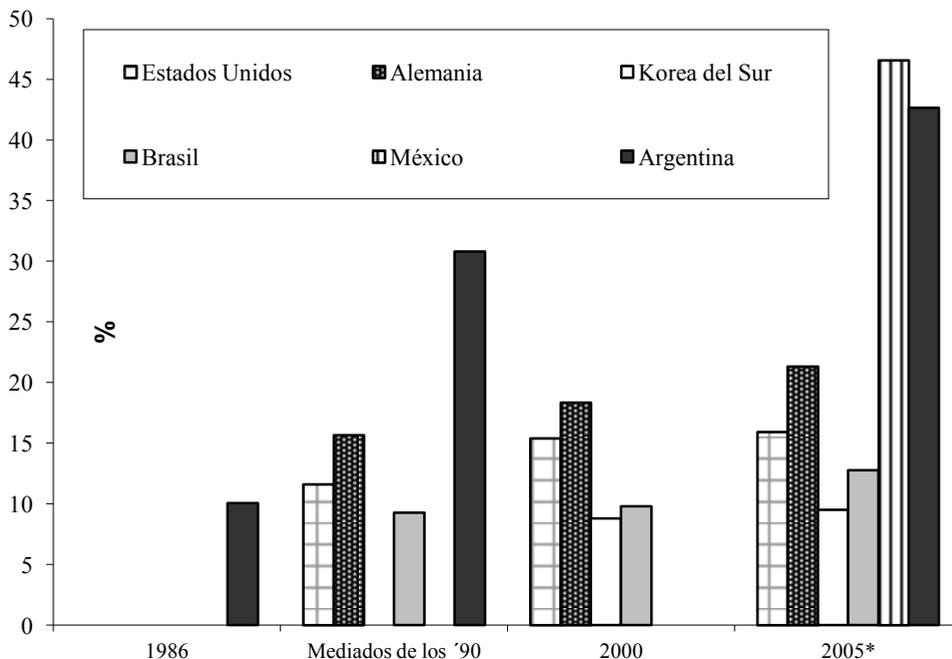
Fuente: Elaboración propia sobre la base de ADEFA y CEP (2011).

En resumidas cuentas, estamos hablando de una industria que produce modelos de última generación, con parámetros de productividad que se ubican en la frontera internacional en la materia, que, a partir de lo anterior y de los diferenciales salariales locales, obtiene enormes rentabilidades relativas en términos internacionales; pero, que como contrapartida de lo anterior, posee escasos vínculos con el entramado productivo doméstico, que exhibe una reducida (en términos relativos e históricos) capacidad generadora de empleo y que genera importantes salidas de divisas que son un importante condicionante del accionar del Estado en un país periféricos

como la Argentina. De allí que, como decíamos en nuestra introducción que entendemos que la industria automotriz argentina se ha transformado en una actividad más parecida a las viejas actividades de enclave (que, en lugar de aprovechar la productividad diferencial del trabajo aplicado a los recursos naturales aprovecha los diferenciales salariales en contextos de homogeneidad del rendimiento de la fuerza de trabajo) que a cualquier actividad que pueda contribuir al desarrollo económico, en cualquiera de los sentidos en los que puede ser pensado el término. Y entendemos, como señalábamos en la introducción, que este tipo de trabajos contribuye tanto a la acumulación de evidencias sobre el aún no saldado debate sobre las consecuencias de la nueva división internacional del trabajo sobre países periféricos, como, vinculado a lo anterior, a la discusión sobre el lugar de la industria en el denominado problema del desarrollo económico en la periferia.

Gráfico n° 3

Peso de los insumos importados en el valor de producción de la industria automotriz. Países y años seleccionados.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la OECD y la Matriz de Insumo-Producto Argentina.

Bibliografía

- Arceo, E. (2006), “El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares”, en Basualdo, Eduardo y Enrique Arceo, *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales.*, CLACSO, Buenos Aires, Agosto, pp. 27-65.
- Arceo, E. (2009). “América Latina. Los límites al crecimiento exportador sin cambio estructural”. IADE. www.iade.org.ar
- Astarita, R. (2006), *Valor, Mercado Mundial y Globalización*. Editora Kaicron.
- Bresser-Pereira, L. (2007), “Estado y mercado en el nuevo desarrollismo”. en *Revista Nueva Sociedad*, n° 210, pp.110-125.
- Cantarella, J., Katz, L., Guzmán, G. (2008), “La Industria Automotriz Argentina: Limitantes a la Integración Local de Autocomponentes”, marzo.
- Cardoso, F. H., y Faletto, E. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Siglo XXI Ed.
- Centro de Estudios para la Producción (2011), “Fichas Sectoriales 2010”.
- Dobrescu, E., Gaftea, V. (2012), “On the Accuracy of RAS Method in an Emergent Economy”, en *Revista Economic Interferences*, Vol. XIV, n° 32, Junio.
- Furtado, C. (1966). *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina*. Eudeba.
- Gereffi, G. (2001), “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización” en *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 32, número 125, México, IIEc-UNAM, pp.9-37.
- González Gómez O. (2009), “Sistemas productivos locales en cadenas mundializadas de valor en América Latina. Alcances y límites”, Junio.
- Gutman, G. E., y Gorenstein, S. (2003). “Territorio y sistemas agroalimentarios. Enfoques conceptuales y dinámicas recientes en la Argentina”. En *Revista Desarrollo Económico*, vol. 42, n° 168, enero-marzo, p. 563-587.
- Graña, J., Kennedy, D. (2008). “Salario real, costo laboral y productividad, Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación”. Documento de Trabajo, n° 12. CEPED.
- Jurgens, U. (1998), “Implanting Change: the role of indigenous transplants in transforming the German Productive Model”, en Boyer, R., Charron, E., Jurgens, U., Tolliday, S. (comp). *Between imitation and Innovation*, Oxford University Press, New York, pp. 319-341.
- Kaplinsky, R. (2000), “Globalization, and Unequalization; What can be Learned from value chain analysis?” en *Journal of Development Studies*, vol. 27, n° 2, Cambridge, pp.117-146.
- Kaplinsky, R. (2005). *Globalization, poverty and inequality: between a rock and a hard place*. Ed. Polity.
- Kosacoff, B., Todesca, J. y Adolfo V. (1991), “La transformación de la industria automotriz argentina”. DT n° 40. CEPAL.
- Marini, R. (1996). “Proceso y tendencias de la globalización capitalista”. En Marini, R. y Millán, M. (coordinadores), *La teoría social latinoamericana: subdesarrollo y dependencia*, vol. 4, p. 49-68.
- Martins, C. (2007). “Ruy Mauro Marini: marco de pensamiento contemporáneo”, en Marini, R. *Procesos y tendencias de la globalización capitalista* (antología). Ed. Prometeo.

- Minian, I. (2009), “Nuevamente sobre la segmentación internacional de la producción” en Revista Economía, UNAM, Vol.6, n°. 17, pp.46-68.
- Santarcángelo, J. y Pinazo, G. (2009), “Análisis crítico de la reindustrialización en la posconvertibilidad: una mirada desde el sector automotriz” en Revista Realidad Económica, N° 247, IADE, Buenos Aires, pp. 38-61.
- Sturgeon, T. J., Memedovic, O., Van Biesebroeck, J., & Gereffi, G. (2009). “Globalisation of the automotive industry: main features and trends”. En International Journal of Technological Learning, Innovation and Development, n° 2, 7-24.