

CAPÍTULO

1

TOMO I

**Fases del desarrollo de la industria
automotriz argentina:**

determinantes globales y especificidad nacional (1914-2017)

Alejandro Luis Fitzsimons

Fases del desarrollo de la industria automotriz argentina:

determinantes globales y especificidad nacional (1914-2017)

Alejandro Luis Fitzsimons

INTRODUCCIÓN

En este capítulo se presenta un análisis de largo plazo del desarrollo de la industria automotriz argentina, desde sus comienzos en la década de 1910 hasta la actualidad. El objetivo de este análisis es identificar sus diferentes fases de desarrollo, presentar el modo de funcionamiento de la industria en cada una de ellas y ofrecer hipótesis explicativas de las transiciones de cada etapa a la siguiente.

Utilizaremos dos ejes de análisis principales, basados en los lineamientos metodológicos y enfoques sustantivos desarrollados por Juan Iñigo Carrera y otros investigadores pertenecientes al Centro para la Investigación como Crítica Práctica (CICP) en las últimas décadas (CHARNOCK; STAROSTA, 2016; IÑIGO CARRERA, 2007; 2008a). En primer lugar, enfocamos el desarrollo de la industria automotriz en la Argentina como forma concreta de la constitución y dinámica de la división internacional del trabajo que, a su vez, deriva del proceso **global** de producción de plusvalía relativa por el capital. Esto significa que proponemos analizar las particularidades y las fases de desarrollo de la industria automotriz argentina como resultado propio del desarrollo técnico en la industria automotriz global y de los cambios organizacionales que este último trae aparejado. El segundo eje de análisis presta atención a los modos en que estas determinaciones globales de la industria automotriz se articulan con la **forma específica** que asume la acumulación de capital en la Argentina. Como veremos, esta especificidad brota del papel del país en la división internacional del trabajo como productor de materias primas, lo cual determina formas particulares de desarrollo industrial.

Sobre estas bases, periodizaremos el desarrollo de la industria automotriz argentina en tres fases. La primera de ellas, que se extiende desde 1914 hasta mediados de la década de 1950, se caracteriza por actividades simples de montaje de kits importados, complementadas por importaciones de vehículos terminados. Esta etapa local se corresponde con el predominio en el nivel mundial de la producción en serie manufacturera. La extensión y consolidación de la gran industria en el nivel global luego de la segunda guerra mundial explica en gran medida, como veremos, el pasaje a una segunda etapa en la Argentina, en la que se incorporan dentro de las

empresas terminales la mayoría de los procesos productivos de los países clásicos (es decir, estampado de partes metálicas, maquinado de partes y ensamblado de motores, transmisiones y otros componentes, etc.). Por último, veremos que la tercera etapa local, signada por la integración regional en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), responde a los cambios organizacionales derivados de la **revolución microelectrónica** y la robotización de los procesos productivos en el nivel mundial.

Veremos estas etapas en apartados sucesivos del capítulo. El argumento central del trabajo es que, no obstante las diferencias entre las etapas mencionadas, la valorización del capital de las filiales de las empresas automotrices en la Argentina ocupó un lugar específico en las **estrategias** globales de las empresas multinacionales. En efecto, las empresas automotrices locales basaron la valorización de su capital en el acceso a fuentes extraordinarias de ganancia, principalmente la apropiación de parte de la abundante renta agraria disponible en el modo argentino de acumulación. Así, estas empresas pudieron compensar la pequeña escala de operaciones y el menor nivel tecnológico, aspectos que también caracterizaron a lo largo de la historia su modo de funcionamiento local.

MANUFACTURA GLOBAL Y ENSAMBLADO SIMPLE EN ARGENTINA

En el nivel global, la industria automotriz se originó en los países clásicos de acumulación de capital, esto es, en Europa occidental y Norteamérica. En una primera etapa (fines del siglo XIX y primera década del siglo XX), la organización de la industria era estrictamente nacional. Esto es, las empresas producían vehículos íntegramente dentro de sus países de origen, abasteciendo sus respectivos mercados internos y exportando solamente a terceros países donde no existiera producción automotriz (JENKINS, 1985).

El desarrollo de la producción en serie (por ejemplo, la combinación de las técnicas organizativas desarrolladas por Taylor con la línea de montaje móvil, introducida por primera vez en 1913 por Ford) abrió la puerta para una primera internacionalización de la producción. La producción en serie era un sistema basado en una profunda división del trabajo **manual**, la simplificación de tareas, y ritmos de trabajo impuestos por la línea de montaje motorizada. En este sentido, se trata de un ejemplo bastante claro de lo que Marx denominó **manufactura**, esto es, un sistema de producción donde la herramienta seguía estando en la mano del obrero (MARX, 2000). Por cierto, la utilización de máquinas-herramientas era extendida, pero se trataba de estaciones simples, cada una de ellas bajo control de un trabajador (GRINBERG, 2011). Esta revolución técnica se introdujo y extendió primero en Estados Unidos

(EEUU), por la existencia de una abundante fuerza de trabajo y un mercado interno a esa altura mayor que los de los países europeos, donde había nacido la industria (CORIAT; FIGUEROA PERÉZ, 1994).

La introducción de la producción en serie fue acompañada por un proceso clásico de producción de plusvalor relativo: ampliación de la escala, concentración y centralización del capital, aumento de la productividad del trabajo y reducción de costos y precios (JENKINS, 1987). Pero además, la producción en serie impactó en la organización global de la industria, al sentar las bases para el surgimiento de la **empresa multinacional**, es decir, la expansión de los capitales individuales (por el momento, los estadounidenses) hacia otros países mediante la formación de subsidiarias. En efecto, la estandarización de los procesos de producción y la simplificación del trabajo de montaje abrió la posibilidad del ensamblado en los lugares de destino. Las economías de escala pasaron a ser mucho mayores en la producción de partes que en el ensamblado final (WHITE, 1971), lo que habilitó la dispersión geográfica de este último proceso de producción para abaratar costos de transporte (JENKINS, 1987). La conveniencia de una planta de ensamblado dependía de la combinación entre costos de transporte (determinados esencialmente por la distancia) y tamaño del mercado. En los países donde el mercado no era lo suficientemente grande o el costo de transporte no era muy elevado se continuó con la exportación tradicional (BARANSON, 1971). En cambio, en los mercados cuyo tamaño permitía aprovechar significativamente las ventajas en el costo unitario de transporte de las partes respecto del vehículo completo, las automotrices estadounidenses instalaron plantas de ensamblado. Fue también Ford la empresa pionera en esta forma de expansión internacional, abriendo las primeras plantas de este tipo en Gran Bretaña en 1911 y Francia en 1913, seguidas por Argentina en 1916 y Brasil en 1919.

En los mercados europeos de mayor tamaño, los capitales estadounidenses pasaron de la etapa de ensamblado a la producción integral de vehículos de manera relativamente rápida, antes de la segunda guerra mundial. Con ello se duplicaron los procesos productivos, en la medida en que el mismo capital individual desarrollaba el ciclo de producción íntegramente en dos o más países. Las filiales estadounidenses en los países europeos operaban básicamente como una empresa independiente de la casa matriz, al menos en los aspectos técnicos. Diseñaban vehículos diferentes a los estadounidenses, los producían de principio a fin en las subsidiarias, con escasa o nula coordinación internacional de los procesos productivos (JENKINS, 1987; WILKINS; ERNEST HILL, 2011).

En la Argentina, en cambio, como en otros países latinoamericanos, las plantas de montaje operaban con conjuntos completos o **kits** de partes listos para ensamblado,

exportados desde la matriz a la subsidiaria. Esta forma de internacionalización del capital, pese a suponer una menor industrialización en los países receptores (en relación con el caso europeo), implicaba de hecho una mayor articulación entre la producción de la matriz y la subsidiaria. En concreto, el ensamble en los países latinoamericanos contribuía a aumentar la escala de la producción en el país de origen de las empresas multinacionales.

La producción automotriz se insertaba así en un ámbito de acumulación de capital en el que la producción industrial en general se encontraba íntimamente vinculada con la producción agraria. En efecto, el desarrollo inicial de este ámbito estuvo determinado por su inserción en la división internacional del trabajo como productor de mercancías agrarias para el mercado mundial. Esto generó un proceso de acumulación largamente especializado en los sectores primarios que gozaban de condicionamientos naturales especialmente favorables, que permitían la obtención de ganancias extraordinarias o rentas de la tierra. En esta especificidad, la producción industrial comenzó en el siglo XIX teniendo el papel limitado de sostener la producción agraria y su circulación hacia el mercado mundial. Esto significa que el capital industrial se desarrolló únicamente en las ramas que, por su propia materialidad, necesariamente debían ubicarse dentro del país o en aquellas ramas que, por condiciones específicas, podían realizarse con una productividad del trabajo suficiente como para competir con las mercancías importadas. El resto de los medios de producción y de vida necesarios para el desarrollo de la acumulación de capital se importaban. Con la crisis de 1890 empieza un lento proceso de expansión del capital industrial que opera dentro de las fronteras nacionales, que se refuerza durante la primera guerra mundial y, más aún, luego de 1930, sobre la base del reemplazo de algunas de aquellas importaciones y del crecimiento del mercado interno con el desarrollo general del proceso de acumulación (CALIGARIS, 2016; IÑIGO CARRERA, 1998, 2008a).

Una de las ramas de inversión de capital esenciales para el desarrollo de la especificidad de la acumulación en este período se relaciona con el transporte, en especial de las mercancías agrarias desde el campo hacia los puertos y el inverso de los medios de producción importados; así como el de pasajeros en los centros urbanos. La centralidad del transporte para el desarrollo de la especificidad es tan marcada que, de hecho, el desarrollo del ferrocarril fue (junto con la navegación a vapor) el determinante central de la expansión agraria de la segunda mitad del siglo XIX. Tan es así que, para el momento en que el automóvil comenzaba a aparecer como una mercancía de producción masiva en el nivel mundial, el sistema de transporte ferroviario tanto de larga distancia como urbano estaba ya muy desarrollado en la

Argentina. En este contexto, las primeras importaciones de automóviles, de producción esencialmente artesanal y de origen sobre todo francés (HARARI, 2011), se relacionaban más con un consumo en buena medida suntuario que con la satisfacción de necesidades de transporte generales (DAVENPORT WHELPLEY, 1911). La instalación de las ensambladoras estadounidenses comenzó a cambiar esta situación, en la medida en que la producción en serie había permitido abaratar notablemente los precios de los vehículos, tornándolos cada vez más competitivos frente al transporte ferroviario. Con esto se iniciaba un proceso de varias décadas de desplazamiento de un tipo de transporte por otro.

La primera empresa en instalarse en el país fue Ford. En 1914 estableció una oficina de comercialización, vendiendo hasta 1930 más de 35 mil automóviles (NOFAL, 1989), cuya magnitud para el mercado local puede notarse si se tiene en cuenta que el parque automotor en este último año era de 48 mil vehículos (SKUPCH, 1971). En 1917, es decir, en medio de esta primera expansión de las ventas de Ford en la Argentina, la empresa instaló una planta de ensamblado local que operaba con kits importados. General Motors Corporation (GM) hizo lo propio en 1924, mientras que Chrysler continuó vendiendo vehículos terminados hasta entrada la década de 1930, cuando comenzó a ensamblar asociada a un capital nacional. Como vimos, el principal motivo del desarrollo del ensamblado en destino era la reducción de costos de transporte de los kits para ensamblado, respecto de los autos terminados (NOFAL, 1989). Además, el ensamblado de automóviles no requería de grandes economías de escala, a diferencia de la producción de partes, y tampoco de grandes inversiones. No obstante, el desarrollo de los kits de ensamblado y, por tanto, la posibilidad del ensamblado en destino, dependía directamente de las técnicas de producción en serie. Esta es la principal razón que explica que los capitales europeos, retrasados en la aplicación de estas técnicas respecto de sus contrapartes estadounidenses (NOFAL, 1989), no hayan instalado fábricas en el país, lo que a su vez los llevó a perder sus posiciones en el mercado local. Las tres principales empresas norteamericanas alcanzaron el 95% de las ventas totales en la Argentina hacia fines de la década de 1920 (SKUPCH, 1971).

La vinculación de la producción automotriz con la agraria se manifestó en esta etapa en dos características del parque. Por un lado, en la marcada importancia de los vehículos comerciales en el parque total. Por otro, en el carácter suntuario de la demanda, impulsada por la concentración de riqueza en las clases relacionadas con las todavía florecientes exportaciones agrarias; es decir, los terratenientes en primer lugar, seguidos por los capitalistas vinculados con la producción, procesamiento y comercialización de las mercancías primarias (NOFAL, 1989).

La crisis de 1930 tuvo efectos contrapuestos sobre el consumo de automóviles. Por un lado, la fuerte devaluación encareció las importaciones, mientras que el control de cambios las restringió forzosamente. Consecuentemente, se redujo el parque automotor y, en el mismo sentido, aumentó su antigüedad promedio (VITAL SOURROUILLE, 1980). Por otro lado, la misma crisis expandió la necesidad social por vehículos automotores, al deteriorar las condiciones de valorización del capital ferroviario. En efecto, este último se había desarrollado sobre la base de la apropiación de una porción de la renta agraria (IÑIGO CARRERA, 2014); por tanto, la abrupta caída de ésta eliminaba una de las bases de su valorización normal en el país. Además de la disminución de la cantidad de mercancías transportadas por la contracción de las exportaciones, los capitales ferroviarios se vieron afectados también por la devaluación y las restricciones al acceso de divisas, tanto en sus importaciones de equipos y combustibles como en su capacidad de remitir ganancias al exterior (GÁRCIA HERAS, 1987) e, incluso, en la reducción de estas ganancias medidas en divisas. La consiguiente reducción de la inversión y de la importación de equipos deterioró seriamente el sistema ferroviario (SCHVARZER, 1991). En estas condiciones, el transporte en camión se volvió crecientemente competitivo, situación acrecentada porque éstos eran operados, en buena medida, por pequeños capitales que, al valorizarse a una tasa de ganancia menor a la normal podían ofrecer en muchas circunstancias (especialmente en distancias cortas) precios más baratos que los ferrocarriles. Las mismas consideraciones valen para explicar la competencia de los colectivos urbanos con los tranvías. Como consecuencia, el transporte ferroviario empezó a perder participación en el transporte total, a manos del uso cada vez más intensivo del parque automotor existente (FITZSIMONS, 2014).

Luego de los primeros años de la década de 1930, la recuperación parcial de las exportaciones permitió, a su vez, una cierta reactivación de las actividades de ensamblado, con lo cual pudo atenderse en parte la necesidad de reposición de vehículos para la demanda acrecentada por el desarrollo de la red vial y el reemplazo del ferrocarril. Adicionalmente, la reducción de aranceles a la importación de kits contrarrestó parcialmente la persistente subvaluación del peso para la importación.

Las limitaciones a la importación surgidas desde 1930 llevaron a que comenzara a desarrollarse la producción auxiliar de partes, repuestos y servicios. El ejemplo más importante fue la producción de neumáticos, rama en la que se instalaron varios capitales extranjeros, en buena medida debido a los bajos requerimientos de escala de la rama (NOFAL, 1989). La producción de repuestos y los servicios mecánicos quedaron a cargo de pequeños capitales o productores independientes (VITAL SOURROUILLE, 1980).

La recuperación de las importaciones de la segunda mitad de la década del 1930 no iba a ser permanente 1930; al contrario, durante la segunda guerra mundial la entrada de vehículos y kits de ensamblado prácticamente se interrumpió y, a partir de entonces, seguiría una evolución muy fluctuante. Los años de expansión de posguerra (y de disponibilidad de divisas y sobrevaluación) permitieron retomar las importaciones en 1947, especialmente de vehículos de carga, para luego caer nuevamente a niveles muy bajos desde 1949.

Sin embargo, desde el punto de vista de los capitales estadounidenses dedicados al ensamblado, la recuperación de las importaciones de posguerra no había permitido retomar los niveles de actividad de la década del 1930. En el marco de una política de privilegiar las compras hacia Europa, la importación de unidades terminadas fue muy superior a los kits para ensamblado: las ventas de autos armados localmente no alcanzaron el 20% de las ventas totales entre 1946 y 1947 (BELINI, 2006). Las fábricas de ensamblado volvieron a paralizarse a partir de 1948 por la imposibilidad de obtener permisos de cambio (BELINI, 2006; NOFAL, 1989). Con un parque automotor envejecido, las importaciones en niveles bajos durante dos décadas (con excepción de los años 1937-1938 y 1947) y las ensambladoras paralizadas, hacia 1950 existía una importante demanda insatisfecha (VITAL SOURROUILLE, 1980).

EL DESARROLLO DE LA GRAN INDUSTRIA EN EL NIVEL MUNDIAL Y LA INSTALACIÓN DE FÁBRICAS DE PRODUCCIÓN INTEGRAL EN LA ARGENTINA

Hacia fines de la década de 1940 se introduce un importante cambio técnico en los sistemas productivos de la industria automotriz global. Durante la etapa predominantemente manufacturera de la primera mitad del siglo XX, la mecanización había avanzado sobre la base de la simplificación de las máquinas herramientas, cada vez más especializadas. Sin embargo, cada máquina estaba aislada de las demás, y era calibrada y controlada por un obrero especializado (GRINBERG, 2011). El cambio clave que se extendió durante la década de 1950, primeramente en EEUU, fue la conexión de las diferentes máquinas por medio de un mecanismo de transferencia del objeto de trabajo de una máquina a otra, conformando un sistema de máquinas conocido como **línea transfer** (ALLEN HOUNSHELL, 2000). El resultado fue un sistema organizado de tal forma que tanto las distintas operaciones como el traslado del objeto de trabajo se realizaban de modo automático. Poco después aparecieron las primeras máquinas herramientas de control numérico, limitadas por el momento a la producción de prototipos y matrices y al calibrado de las máquinas herramientas

tradicionales para la producción en serie. Estos sistemas fueron conocidos como **automatización fija**, puesto que los costos de configuración eran elevados y, una vez dispuesto, sólo servía para obtener un producto con muy pocas variaciones. Por esta razón, el sistema sólo era redituable en gran escala y, por consiguiente, la automatización se introdujo en la producción de tareas repetitivas y de alto volumen, como la producción de algunas partes: principalmente motores, ejes y transmisiones (ALLEN HOUNSHELL, 2000). Las prensas automáticas utilizadas en el estampado también requerían altos volúmenes de producción (WHITE, 1971). En cambio, las tareas de ensamblado final continuaron siendo en su mayor parte manuales (GRINBERG, 2011).

La **automatización** tuvo un efecto directo sobre las calificaciones laborales requeridas en la industria automotriz. En primer lugar, permitió superar el límite que la centralidad del trabajo manual imponía al proceso de degradación de atributos productivos (o descalificación) del trabajador. La difusión de los sistemas de automatización fija desplazó crecientemente al obrero del proceso inmediato de trabajo, en la medida en que el recorrido del objeto de trabajo por todas las etapas de su producción se realizaba sin su intervención. La introducción algo posterior de los sistemas de control numérico eliminó la necesidad de intervención humana en la calibración de la maquinaria y la elaboración de matrices. Ambos procesos, entonces, convergieron en la reducción de las habilidades requeridas en el proceso directo de producción (GRINBERG, 2011). En otras palabras, la automatización convirtió crecientemente al obrero en un apéndice de la maquinaria, lo que constituye uno de los rasgos definitorios de la gran industria, en oposición al sistema manufacturero (MARX, 2000).

La posibilidad de incorporar fuerza de trabajo de menor calificación y, por tanto, más barata, generó una tendencia hacia la reestructuración de la organización global de la rama. Esta fuerza de trabajo relativamente barata, pero al mismo tiempo fuertemente disciplinada, se encontraba en abundancia en el este asiático. En particular en Japón, la fuerza de trabajo de origen rural había comenzado a ser transformada en fuerza de trabajo industrial en las ramas de indumentaria y calzado antes de la segunda guerra mundial (PARK; ANDERSON, 1991). Sobre esta base, las automotrices japonesas se desarrollaron aceleradamente, incorporando los nuevos sistemas a mayor ritmo que sus competidores estadounidenses y europeos. Así en tres lustros pasaron de productores en escala limitada para el mercado interno a competidores exitosos en el mercado mundial (GRINBERG, 2011).

De esta forma, el desarrollo pleno de la gran industria desde mediados del siglo pasado fue acompañado por un proceso de internacionalización del capital de la

industria automotriz global, considerado en su conjunto. Es decir, la incorporación de nuevas regiones a la producción automotriz mundial implicó una redistribución geográfica del capital invertido total, que de este modo accedió a la explotación de fuerza de trabajo relativamente barata. Este proceso, sin embargo, no se realizó por medio de la internacionalización de los capitales individuales ya existentes en la rama, sino que sus protagonistas fueron capitales individuales nuevos. En ese sentido, la forma de internacionalización de los capitales individuales no se vio alterada, al menos en una primera etapa, por la incorporación de regiones con fuerza de trabajo barata. Al lado de los capitales individuales tradicionales surgieron otros que operaban formalmente del mismo modo que aquéllos: con un proceso productivo basado en un ámbito nacional y con una internacionalización centrada en la etapa de comercialización.

El cambio técnico relacionado con la automatización, entonces, incrementó la competencia global al abrir el campo para el desarrollo de nuevas empresas (las japonesas) que se desarrollaron desde un principio sobre la nueva base técnica y el aprovechamiento de fuerza de trabajo relativamente barata. Aunque en menor medida, las empresas europeas también comenzaron a automatizarse a mayor velocidad que la industria norteamericana, al menos en algunas regiones (WILKINS; ERNEST HILL, 2011). Como acabamos de ver, la principal **ventaja comparativa** de las automotrices japonesas (y luego de las coreanas) fue su mayor capacidad para incorporar los sistemas automáticos debido a las características de su fuerza de trabajo. Para las empresas norteamericanas, en cambio, estos sistemas resultaban menos rentables, porque la fuerza de trabajo tenía allí atributos productivos correspondientes a la base técnica de la producción en serie que, a su vez, determinaban un salario comparativamente elevado. Además, la industria norteamericana arrastraba un capital fijo materializado en maquinarias y equipos también correspondientes a la antigua base técnica: la mayoría de las fábricas habían sido construidas antes de la segunda guerra mundial. Las empresas europeas se encontraban en una situación intermedia, con menos capital fijo superviviente de la etapa manufacturera y una fuerza de trabajo más barata que la estadounidense.

Ante la creciente competencia en el mercado mundial de las empresas japonesas y europeas, las empresas norteamericanas se enfrentaban a la necesidad de descartar su antiguo capital fijo y **empezar de cero**. Sin embargo, esta estrategia chocaba con el hecho de que las maquinarias y demás instrumentos de producción conservaban valor de uso, es decir, eran materialmente aptos para ser utilizados en el proceso de trabajo, por más que fueran crecientemente incapaces de sostener la valorización del capital en la proporción correspondiente a la tasa general de ganancia. En la medida en que no estuvieran amortizados, esos medios de producción no podían

ser descartados y reemplazados por otros sin que ello implicara una pérdida importante en la magnitud del capital. En otras palabras, el impulso hacia el recambio técnico, necesario para continuar la valorización normal del capital, debía hacerse a expensas de la destrucción de parte del mismo capital. En este sentido, la existencia de capital fijo antiguo era un lastre que aletargaba la capacidad del capital estadounidense para desarrollar la productividad del trabajo.

Este – y en menor medida el europeo, también necesitado de acelerar el cambio técnico frente a la competencia japonesa – encontró en los países especializados en la producción de materias primas para el mercado mundial una forma de sobreponerse parcialmente a esta limitación. En efecto, las empresas estadounidenses y europeas comenzaron a relocalizar una parte de sus maquinarias más antiguas en la Argentina y otros países de este tipo. De este modo, reemplazaban su estrategia de exportar kits de ensamblado y vehículos terminales por la producción en destino. Esta internacionalización de la producción se basaba no en el aprovechamiento de las diferencias en las aptitudes y costos de las fuerzas de trabajo sino en las diferencias nacionales en las condiciones de valorización que permitían en Sudamérica continuar utilizando el sistema manufacturero mientras en el mundo se imponía la gran industria. El capital fijo de la industria automotriz sudamericana se conformó, entonces, por medio de la relocalización de los instrumentos de producción que a esa altura resultaban obsoletos en los países clásicos. Para los capitales individuales estadounidenses, la posibilidad de relocalizar capital en vez de descartarlo actuó como una forma de acelerar el cambio técnico en sus países de origen. Se contrarrestaba así parcialmente – en la magnitud correspondiente a la escala de los nuevos ámbitos de acumulación del capital automotriz – la dificultad del capital de los países clásicos para renovar materialmente su forma física. De hecho, el primer capital extranjero en operar en la Argentina, Kaiser Motors, se conforma directamente con el traslado de las líneas de producción que estaba utilizando en el momento del cierre de sus fábricas de vehículos livianos en los EEUU, ante las dificultades que la empresa encontraba para competir en el mercado de aquel país. Pero también las empresas líderes a nivel mundial, que se instalan desde 1959-1960, realizaron sus inversiones externas casi exclusivamente en maquinaria usada (JENKINS, 1987; SCHROEDER, 1976). La posibilidad de radicar inversiones sin dedicar efectivo desde la casa matriz parece haber sido un factor importante en la racionalidad de la gerencia de las empresas multinacionales.

Esta forma de inversión de capital basada en la relocalización de maquinaria usada redundó en la utilización de procesos productivos que estaban lejos de la vanguardia tecnológica del momento (BARANSON, 1971; NOFAL, 1989; VITAL

SOURROUILLE, 1980). En efecto, las fábricas argentinas fueron diseñadas para procesos productivos con alta participación del trabajo manual. Por ejemplo, en las plantas de maquinado las líneas de producción fueron planificadas inicialmente con máquinas universales de estación única (*single station*) y control manual, que servían para el maquinado de muchas piezas diferentes. Esto significaba que en cada estación el obrero debía cargar, posicionar, operar y descargar manualmente la máquina y, en algunos casos, también cambiar las herramientas de corte para cada secuencia de operaciones (NOFAL, 1989). Además, la transferencia del objeto de una estación a otra también se hacía manualmente (HARARI, 2011). En las plantas de estampado, por otra parte, la alta rotación de matrices impuesta por el bajo volumen de producción (BARANSON, 1971) imposibilitaba la aplicación de la automatización en la descarga de las prensas, tecnología que se utilizaba ya en los años 1950 en los EEUU (WHITE, 1971). En el ensamblado final, por último, las diferencias de escala repercutían principalmente en la velocidad de la línea de montaje, mucho más lenta en la Argentina que en los EEUU. Ello tenía por consecuencia una menor especialización de los obreros y, por consiguiente, también de la maquinaria utilizada, y por consiguiente se usaban instrumentos manuales en vez de los equipos automáticos utilizados en los EEUU (BARANSON, 1971). En suma, mientras en el nivel mundial la industria automotriz avanzaba hacia la automatización y profundización de la gran industria, en la Argentina las fábricas se organizaban en torno a un sistema predominantemente manufacturero, esto es, basado en la división del trabajo manual y no en el sistema de la maquinaria.

Estas técnicas productivas atrasadas eran consistentes, sin embargo, con la pequeña escala del mercado local a donde se destinaba la producción. Mientras en Argentina la producción alcanzó su pico en esta etapa en 1973, con casi 300 mil vehículos, por entonces la producción de los principales países europeos se ubicaba entre los dos y los cuatro millones de vehículos anuales, la de Japón en más de cinco millones y la de EEUU, en unos diez millones de vehículos anuales. Debido a la fragmentación de la industria local, tanto en términos de empresas como de modelos, la diferencia técnica de escala era aún mayor que la que sugiere la comparación de la producción en el nivel nacional. Aun en el año de máxima producción de esta etapa, sólo unos pocos modelos habían alcanzado las quince mil unidades anuales. En contraste, la escala eficiente mínima según varias estimaciones de la época eran al menos veinte veces mayores, mientras que las diferencias reales con los modelos más producidos en los EEUU y Europa eran aún más grandes (FITZSIMONS; GUEVARA, 2016).

La **estrategia** de valorización de las subsidiarias argentinas de las empresas multinacionales se enmarcaba, entonces, en la **estrategia global** de sus casas matrices. En primer lugar, la perspectiva de producir en pequeña escala para mercados protegidos sólo tenía sentido por el hecho de que las empresas podían trasladar maquinaria antigua que debían descartar en sus países de origen. En segundo lugar, las empresas utilizaban también matrices de segunda mano, lo cual explica la introducción tardía de los modelos en el mercado argentino y el mayor tiempo de producción. En otras palabras, las subsidiarias podían sostener pequeñas escalas de producción gracias a (y únicamente por) utilizar maquinaria y matrices en buena medida ya amortizados en los países de origen. En el caso de las empresas estadounidenses, esta exportación de matrices antiguas contribuía a acelerar el recambio de modelos en el país de origen. En cambio, para los capitales europeos, la producción en países como la Argentina permitía ampliar de manera relativamente significativa la escala de producción de modelos cuya producción se mantenía por períodos prolongados tanto en la casa matriz como en las filiales, permitiendo distribuir los costos generales de diseño de estos modelos. En cualquier caso, la producción local se insertaba en la estrategia general de estas empresas, especializando a las filiales en la utilización de la maquinaria y matricería más antigua y a las casas centrales a la vanguardia técnica.

De cualquier modo, las pequeñas escalas y la tecnología anticuada tuvieron consecuencias negativas importantes en la productividad del trabajo y los costos de la industria local. En efecto, la productividad era, a mediados de la década de 1960, entre dos y tres veces menor que la europea, y más de cinco veces menor que la estadounidense (ADEFA, 1969). A su vez, la baja productividad de la rama y de la industria autopartista parece haber repercutido fuertemente sobre los costos de producción, que según se ha estimado, duplicaban en 1967 los de EEUU. (BARANSON, 1971). No obstante, las subsidiarias argentinas de las empresas multinacionales pudieron valorizar su capital con tasas de ganancia normales, cuando no superiores.

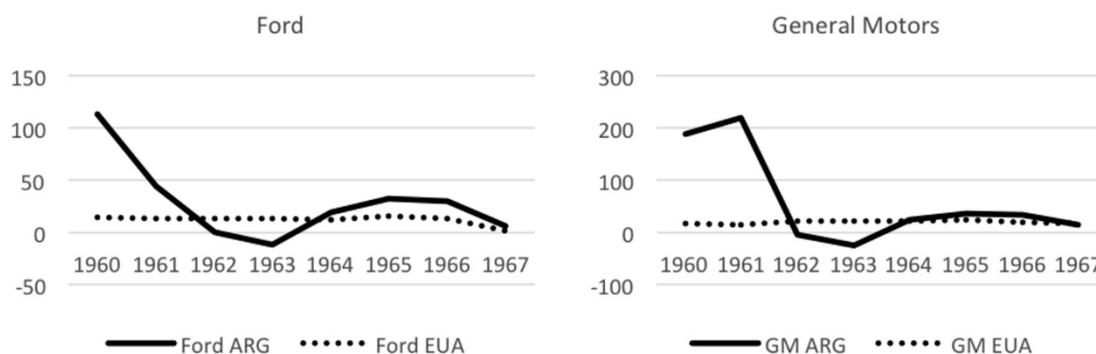


Gráfico 1 Tasa de ganancia sobre capital adelantado de GM y Ford (Argentina y EEUU)

Fuente: Autoría propia con base en Vital Sourrouille (1980) y White (1971).

Vemos en el Gráfico 1 que la tasa de ganancia de las subsidiarias estadounidenses, con excepción de la crisis local de 1962-1963, fueron superiores a las de la casa matriz, lo cual se refleja también en el promedio de 1960-1967: GM Argentina tuvo en ese período una tasa promedio de 61% frente al 20% de la empresa global y en el caso de Ford, los números son 29% y 12% respectivamente. En especial en los primeros años, los de instalación, las ganancias de las subsidiarias fueron muy altas, permitiendo una acumulación acelerada que tuvo como resultado que el capital de las empresas en los años subsiguientes fuera en esencia una acumulación de ganancias obtenidas localmente en esos primeros años, y no una inversión neta desde el exterior. Tanto Vital Sourrouille (1980) como Baranson (1971) señalan como factor explicativo de las ganancias ciertamente extraordinarias de esos años la posibilidad de importar partes (hasta el 40% del precio del vehículo) con aranceles de 30% promedio, en un mercado cuyo producto final (el vehículo terminado) se encontraba protegido con aranceles de 150% y en una situación de demanda reprimida, lo cual redundaba en altos precios de venta.

El capital de las subsidiarias sudamericanas pudo valorizarse normalmente pese a la baja productividad del trabajo y los mayores costos debido a dos condiciones particulares que suponían una **transferencia** de riqueza social desde el sector primario (principalmente el agrario) hacia el automotriz (e industrial en general). Ante todo, el desarrollo de la producción integral de automóviles en la primera mitad de la década de 1960 fue impulsado por un régimen especial de promoción, que combinaba la reducción sustancial de aranceles para la importación de partes con una prohibición de hecho a la importación de vehículos completos. A la protección arancelaria se sumaron las condiciones excepcionales de demanda (luego de décadas de restricciones a la importación sin producción local) en la determinación de precios de venta que se ubicaron marcadamente por encima de los vigentes en el mercado mundial (FITZSIMONS, 2014).

La segunda condición particular de valorización del capital en la Argentina se relaciona con las condiciones de reproducción de la clase obrera. En concreto, los salarios de los obreros automotrices se encontraban específicamente abarataados. Este abaratamiento tenía dos determinantes. El primero de ellos era el menor consumo de los obreros argentinos en relación con el estadounidense. Sin embargo, en la década de 1960 y primera mitad de la década de 1970, al menos, este no parece ser el determinante central, en la medida en que la capacidad de consumo del obrero argentino era en esa época casi tres cuartos de la del estadounidense. Resulta en esta etapa más importante el abaratamiento de las mercancías agrarias que los obreros consumían debido a las condiciones de su circulación interna. El abaratamiento de parte de los **bienes-salario** permitía pagar salarios sustancialmente más bajos en la Argentina respecto de los internacionales, sin que ello redunde en un deterioro proporcional del consumo y, por tanto, de las aptitudes productivas de los obreros automotrices. En otras palabras, el capital automotriz podía pagar salarios bajos a obreros cuyas condiciones de reproducción se asimilaban relativamente a las de obreros de salarios mucho más altos (Gráfico 2). En la medida en que esta posibilidad surge de los bajos precios internos de las mercancías agrarias, esta ventaja que —obtienen las empresas automotrices surge de la apropiación de una parte de la renta de la tierra.

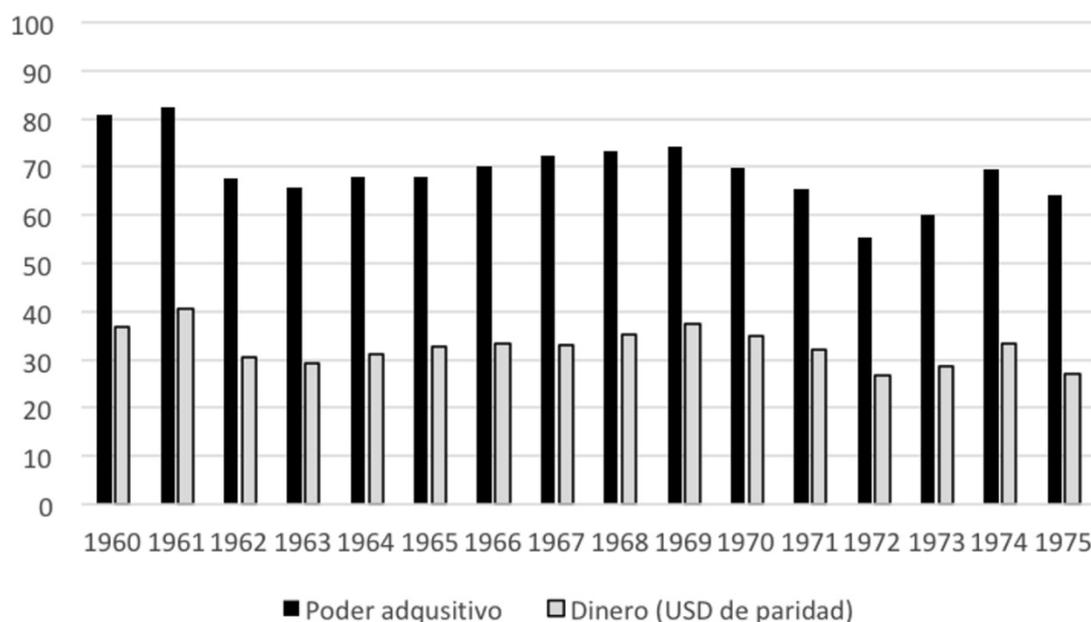


Gráfico 2 Salario automotriz argentino en relación al estadounidense (EEUU=100)

Fuente: Autoría propia con base en datos presentados en Fitzsimons y Guevara (2016).

En esta segunda forma de internacionalización del capital global, los protagonistas fueron las empresas estadounidenses y europeas preexistentes, que complejizaron así su propio proceso de internacionalización. Mientras en la etapa manufacturera la mayor parte del proceso productivo se realizaba dentro del país de origen (EEUU) y sólo el ensamblado final se realizaba en destino, en esta nueva etapa abierta por la gran industria comenzaron a duplicarse los procesos productivos. Sin embargo, a diferencia de las filiales de empresas estadounidenses en Europa en las décadas de 1920 y 1930, que operaban como una empresa relativamente independiente de la casa matriz, las subsidiarias sudamericanas cumplían un rol específico (i.e. diferenciado) en el ciclo de valorización del capital de su empresa matriz. Las multinacionales automotrices tendieron a concentrar la parte más antigua de su capital fijo (maquinaria y equipos) en las subsidiarias sudamericanas, mientras renovaban la maquinaria y los procesos productivos en sus países de origen en busca de mantenerse en la competencia con los capitales japoneses. Construyeron entonces fábricas basadas en la antigua base técnica, la de la producción en serie manufacturera de la primera mitad del siglo XX. Los capitales estadounidenses que ya operaban en Sudamérica desde las primeras décadas del siglo XX pasaron, así, de una forma de internacionalización centrada en las funciones comerciales del capital hacia una nueva modalidad centrada en las funciones productivas.

PROFUNDIZACIÓN DE LA GRAN INDUSTRIA Y DESARROLLO DEL MERCADO REGIONAL

A partir de la segunda mitad de la década de 1970, se dio el siguiente paso en el desarrollo de la automatización, pasándose de la llamada automatización **fija** a la **flexible**. La computarización de la calibración de la maquinaria, la introducción de las máquinas herramientas de control numérico en el proceso de maquinado y, algo posteriormente, la introducción de robots en la línea de montaje tuvieron dos efectos generales. Primero, redujeron notablemente los costos de configuración de las líneas de producción para la producción en serie, habilitando mucha mayor flexibilidad a la producción de partes y componentes. Segundo, profundizaron la simplificación del proceso de trabajo y por tanto la descalificación de la fuerza de trabajo requerida por el proceso directo de producción (GRINBERG, 2011; GUEVARA, 2010). Estos cambios, sumados a la revolución en las tecnologías de la comunicación y organización (STAROSTA, 2016) permitieron una profundización del proceso de internacionalización productiva basado en el aprovechamiento de las variaciones nacionales de las fuerzas de trabajo iniciado en la etapa anterior en Japón. En esta

nueva etapa, los cambios técnicos habilitaron también a la internacionalización creciente dentro de los capitales individuales, que tendieron a relocalizar ciertas etapas del proceso de producción en algunas regiones, manteniendo otras en sus casas matrices. Es decir, profundizaron la tendencia iniciada en la etapa previa a la relocalización del capital para el aprovechamiento de fuerza de trabajo simplificada y barata, especialmente en el este asiático, primero en Corea del Sur y más recientemente en India, China y otros países, pero también en zonas de América Latina como México (IÑIGO CARRERA, 2008a).

Como diferencia de la etapa anterior de la automatización, la etapa abierta en la década de 1970 cambió la organización dentro de la empresa, debido a que la introducción de los cambios técnicos fue más rápida en la producción de partes que en el ensamblado final. En consecuencia, las escalas de producción óptimas y los requerimientos de calificaciones laborales también evolucionaron de manera diferente. La producción de partes requirió cada vez mayor escala y cada vez menores calificaciones, permitiendo la utilización de trabajadores más baratos. Esta diferenciación está en la base del crecimiento de los proveedores del **primer anillo** y la llamada **modularización** (i.e. la producción de **módulos** o **subconjuntos** compartidos por diferentes modelos y plataformas e incluso marcas). Estas empresas de autopartes crecieron hasta convertirse en proveedores globales e, inversamente, las automotrices tendieron a especializarse cada vez más en la etapa del ensamblado final. Esto dio lugar a la llamada **regionalización**, proceso que en esencia consistió en la relocalización de la producción de autopartes a países de menores salarios dentro de cada región (i.e. México para el caso de las empresas estadounidenses y Europa del Este para las europeas), con la producción destinada mayoritariamente también a los mercados regionales respectivos, con la importante excepción de Japón, que siguió exportando a todo el mundo en mayor medida que los países de otras regiones (GRINBERG, 2011; GUEVARA, 2010).

Estos cambios técnicos globales impactaron también en la Argentina y Sudamérica en general. En la Argentina, de hecho, la revolución técnica global coincidió con la etapa más crítica de la industria automotriz local. En parte esta coincidencia se debía a que la brecha de productividad entre las fábricas locales y las de los países centrales (y también las de las regiones **emergentes** del este asiático, como Corea) se agrandaba cada vez más. En ese contexto, el estancamiento y hasta achicamiento de la magnitud de renta de la tierra disponible puso un límite a la estrategia de valorización basada en transferencias del sector primario a la industria, llevando a una fuerte crisis en el sector hacia mediados de la década de 1970 y a la retirada de la mayoría de los capitales extranjeros durante la década de 1980 (GUEVARA, 2010).

Pero a partir de 1990 se produjeron una serie de transformaciones en la industria argentina que, al menos a primera vista, parecen indicar un pasaje hacia el nuevo modelo **regional** predominante contemporáneamente en el nivel mundial. En efecto, la conformación del MERCOSUR permitió cierta racionalización de la producción entre la Argentina y Brasil, esencialmente dividiendo la producción de modelos entre ambos países y abasteciendo ambos mercados mediante un sistema de intercambio compensado (i.e. mediante cupos de importación ligados a las exportaciones de cada subsidiaria). De este modo, si bien la especialización en cuanto a la producción de modelos permitió aumentos en la escala, al mismo tiempo el sistema de intercambio compensado la limitaba a la capacidad de absorción de cada mercado nacional, en la medida en que solo se podía exportar en proporción a lo que se importaba. Paralelamente a este proceso de integración de las terminales, ingresaron a ambos países también los llamados proveedores globales de autopartes (GUEVARA, 2010).

Ahora bien, aunque el desarrollo del MERCOSUR habilitó un proceso de regionalización similar al ocurrido en los EEUU y Europa, eso no significó un cambio de la forma específica de valorización de los capitales automotrices en la Argentina (ni tampoco en Brasil, véase Grinberg (2011)). Sucede que la transformación en el nivel global fue mucho más profunda que la transformación local. Para empezar, la escala argentina en relación con la global continuó siendo muy reducida, tanto en el nivel de empresa, como fábrica y modelo (FITZSIMONS; GUEVARA, 2018). En cuanto a la tecnología, la modernización de las fábricas consistió fundamentalmente en la flexibilización relativa de la vieja base técnica electromecánica, sin su reemplazo por la microelectrónica. Las mayores innovaciones se relacionaron más con la aplicación de nuevas formas de organización del trabajo (especialmente el trabajo en células) que con el cambio tecnológico; y aún en este caso la aplicación fue parcial, mediante la **hibridación** de los métodos utilizados en las casas matrices y los que se venían aplicando localmente (MOTTA *et al.*, 2007). De este modo, el capital pudo aumentar la productividad del trabajo sin necesidad de renovar íntegramente los equipos que venía utilizando. Como resultado, el nivel de automatización en la Argentina, aunque superior al de décadas anteriores, siguió siendo substancialmente menor al de Japón o EEUU. Motta *et al.* (2007) y lo mismo sucedió con la implementación de la robotización (ARZA; LÓPEZ, 2008). Así, la brecha absoluta de productividad entre la Argentina y el resto del mundo no hizo más que profundizarse, no sólo frente a los centros clásicos de la industria automotriz sino también respecto de los países llamados **emergentes** (FITZSIMONS; GUEVARA, 2018).

Es decir que, a pesar de la integración regional, la industria automotriz argentina mantuvo sus problemas de baja productividad y altos costos respecto de la norma en el nivel mundial. Este problema fue en parte compensado por la persistencia de un mercado protegido mediante aranceles superiores a los vigentes en otras regiones. Para las empresas argentinas, el tamaño de este mercado regional, al igual que en la fase anterior, siguió estando limitado por el tamaño del mercado argentino, en la medida en que la posibilidad de exportar al mercado brasileño sin arancel quedó ligada a la magnitud de las importaciones desde el mismo país. En este sentido, la regionalización no sirvió como un medio para el aumento de la escala general de la producción local, sino más bien como una forma de paliar los problemas de escala de ambos países mediante la división del trabajo, en especial en la diferenciación en la producción de modelos entre ambos países.

Una segunda forma de compensación para los capitales automotrices siguió siendo la posibilidad de apropiarse de una parte de la abundante renta de la tierra que circula en el ámbito argentino de acumulación. La renta de la tierra se recupera en la década de 1990 respecto de la de 1980, estabilizándose en niveles superiores a los alcanzados anteriormente, a excepción de los picos relativamente aislados de 1974 y 1979. Luego de una fuerte contracción en 2002, la renta se recupera nuevamente, alcanzando nuevos récords históricos a partir del año 2007 (IÑIGO CARRERA, 2008b). En parte, este crecimiento de la renta permitió sostener los mayores precios de los vehículos que surgen de la protección arancelaria y al mismo tiempo acrecentar la demanda, principalmente mediante la apropiación primaria de la renta por el Estado (mediante impuestos a las exportaciones) y su conversión en gasto público. Por otra parte, la renta agraria permitió sostener períodos prolongados de sobrevaluación de la moneda (1991-2001 y 2008-2016), lo cual permitía multiplicar las ganancias remitidas al exterior por las empresas automotrices. La renta agraria, por último, permitía sostener precios internos bajos de las mercancías agrarias y, de este modo, sostener el abaratamiento de la fuerza de trabajo descrito en el apartado anterior (FITZSIMONS; GUEVARA, 2018).

En tercer lugar, las condiciones de contratación y explotación de fuerza de trabajo se habían tornado más agudas, como expresión de la crisis general del ámbito nacional de acumulación de capital abierta desde mediados de 1970. En efecto, la capacidad de consumo del salario automotriz cayó marcadamente en la década de 1990 (especialmente desde 1995), ubicándose hasta el año 2003 en niveles sólo comparables con los primeros años de la última dictadura militar (1976-1978). En el período 1991-2002, el poder adquisitivo del salario automotriz argentino fue menos del 50% del estadounidense, en contraste con proporciones mucho mayores tanto en la etapa

anterior (cercana al 70%) como posterior (80% entre 2008 y 2013). En este sentido, especialmente en la década de 1990, la caída salarial en términos reales (es decir, ya no por efecto del abaratamiento de los medios de vida), fue otra fuente de compensación para los capitales automotrices, que venía a contrarrestar en parte la insuficiencia de la renta agraria para sostener la acumulación en la rama. De hecho, la caída en el consumo obrero y la renta de la tierra parecen haberse alternado como fuentes de ganancias extraordinarias para el capital automotriz, con un primer período de preponderancia de la primera determinación (especialmente 1995-2003), y una segunda etapa de preeminencia de la segunda (especialmente desde 2008). Una indicación parcial de este aspecto de la valorización del capital automotriz puede verse en el Gráfico 3, que distingue el peso de la renta de la tierra como factor explicativo de la diferencia salarial entre el obrero automotriz argentino y el estadounidense en cada año.

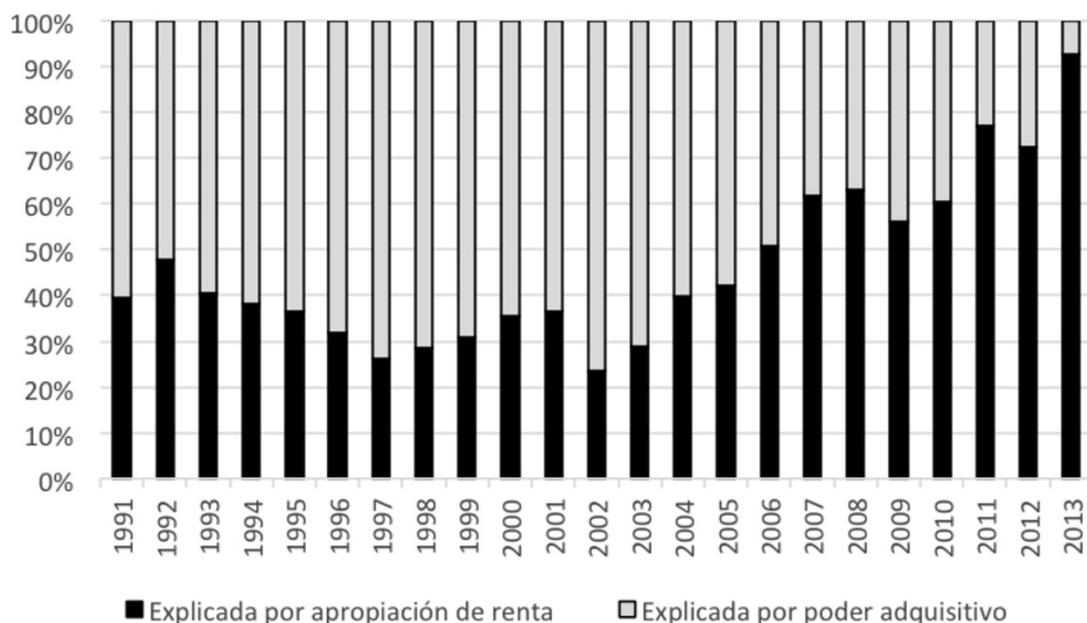


Gráfico 3 Determinantes de la diferencia salarial entre Argentina y EEUU

Fuente: Autoría propia con base en datos presentados en Fitzsimons y Guevara (2016).

CONCLUSIÓN

A la luz de este análisis, podemos ahora sintetizar el modo de funcionamiento de las tres etapas delineadas, y su vinculación con el desarrollo global de la industria automotriz, por un lado, y con el desenvolvimiento de la especificidad nacional de la acumulación de capital en la Argentina.

La primera etapa, signada por la instalación de subsidiarias de capitales estadounidenses dedicadas al ensamblado simple con kits importados, surgió

como resultado del desarrollo de la manufactura, esto es de la producción en serie fundada ante todo en la división sistemática del trabajo manual. En esta etapa el nivel técnico de la industria a la vez requería la concentración máxima de escalas en la producción de partes en los países centrales y permitía la dispersión geográfica de las actividades de ensamblado para ahorrar en costos de transporte. A su vez la producción en serie permitió bajar los precios de venta, abriendo la posibilidad a la industria automotriz de competir en la Argentina con el ya establecido transporte ferroviario. En este sentido, la forma de operación del transporte basado en los vehículos automotores resultaba más apta para las condiciones de valorización del período (especialmente luego de la crisis de 1930) que las del transporte ferroviario. En efecto, mientras el **modelo** de valorización de los capitales ferroviarios extranjeros se había agotado con la abrupta caída de la renta agraria, los capitales que ofrecía el transporte automotor pudieron competir ventajosamente sobre la base de valorizarse, en su condición de pequeños capitales, a tasas de ganancia menores que las requeridas por los capitales ferroviarios.

La segunda etapa local fue resultado de la consolidación definitiva de la gran industria en el nivel global en la posguerra, con el reemplazo de los sistemas basados en el trabajo manual por los automatizados, esto es, por sistemas donde la maquinaria se constituye en un **organismo objetivo** que “[...] ejecuta sin el concurso humano todos los movimientos necesarios para la elaboración de la materia prima” (MARX, 2000, p. 463-464). Hemos visto que esta transformación técnica, al reducir al obrero a simple **apéndice de la maquinaria** desató un proceso de internacionalización de la producción en pos del aprovechamiento de las fuerzas de trabajo nacionales cuya combinación de costo y atributos productivos resultaran más adecuadas. En esta etapa, sin embargo, este proceso tuvo un alcance limitado, aunque importante: el surgimiento de las empresas automotrices japonesas que, aprovechando al máximo la nueva base técnica, impactaron en el mercado mundial incrementando la competencia entre las empresas globales. Hemos argumentado, en este sentido, que el desarrollo de la industria automotriz en la Argentina permitió a las empresas estadounidenses y, en menor medida, también a las europeas, acelerar el cambio técnico en sus países de origen mediante el traslado de su maquinaria más antigua. Así, el desarrollo de la gran industria en el nivel global provocó en la Argentina (y en otros países sudamericanos) un proceso de industrialización automotriz basado fundamentalmente en el sistema manufacturero, es decir, en una base técnica obsoleta. La producción en condiciones técnicas atrasadas, con escalas y niveles de productividad del trabajo superadas en el nivel global, era posible porque una parte de la abundante renta de la tierra disponible, funcionaba como fuente extraordinaria de valorización del capital.

En la tercera etapa surge la profundización del proceso de internacionalización de la producción iniciado con la gran industria. La robotización y la introducción de la microelectrónica perfeccionó el sistema de la maquinaria, dando un paso más en el desplazamiento del trabajo manual del proceso productivo. Esto, combinado con el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación permitió mucha mayor dispersión de los procesos de trabajo dentro de los capitales individuales multinacionales, que ahora producían articuladamente en diferentes países. El surgimiento de los nuevos capitales autopartistas globales terminó de configurar una producción automotriz internacionalizada. En la Argentina, hemos visto que el impacto de estas transformaciones fue significativo, especialmente en la medida en que la integración con Brasil en el MERCOSUR permitió cierta división del trabajo entre ambos países, aumentando así la productividad del trabajo y permitiendo cierta renovación técnica. Sin embargo, también hemos argumentado que ello no modificó cualitativamente el rol de la industria automotriz argentina en la global. Aunque en esta nueva etapa se introdujeron algunos elementos de la nueva base técnica, los niveles de robotización y automatización se mantuvieron bajos en relación con los globales y la producción siguió dependiendo de mercados protegidos, ahora en el nivel regional aunque con cupos comerciales que implicaban que la escala seguía limitada por el tamaño del mercado interno. Así, los capitales automotrices siguieron dependiendo de la apropiación de renta de la tierra para valorizarse normalmente, a lo cual se suma como fuente extraordinaria complementaria de valorización, la caída salarial en términos reales.

De este modo, la industria automotriz reprodujo por medio de sus fases (especialmente en las últimas dos de ellas) la misma base específica, y de este modo su mayor limitante. Así, los capitales se valorizaron mediante la utilización de técnicas y escalas atrasadas respecto del nivel global en cada momento, con bajas productividades del trabajo y altos costos, dependiendo del acceso a fuentes extraordinarias de ganancia, especialmente la renta de la tierra y, durante los períodos especialmente críticos, también del avance sobre las condiciones de reproducción de la clase obrera.

REFERENCIAS

ADEFA. **La industria automotriz argentina**: informe económico. Buenos Aires: Asociación de Fábricas de Automotores, 1969.

ALLEN HOUNSHELL, D. A. Automation, transfer machinery, and mass production in the US automobile industry in the post-World War II era. **Enterprise and Society**, [s. l.], v. 1, n. 1, p. 100-138, jan. 2000.

ARZA, V.; LÓPEZ, A. El caso argentino. In: LÓPEZ, A.; ARZA, V. (ed.). **La industria automotriz en el MERCOSUR**. Montevideo: Red MERCOSUR, 2008. p. 53-148.

BARANSON, J. **La industria automotriz en los países en desarrollo**. Madrid: Tecnos, 1971.

BELINI, C. Negocios, poder y política industrial en los orígenes de la industria automotriz argentina, 1943-1958. **Revista de Historia Industrial**, [s. l.], v. 15, n. 31, p. 109-138, 2006. Disponible en: <http://revistes.ub.edu/index.php/HistorialIndustrial/article/view/19663/21996>. Acceso en: 26 abr. 2019.

CALIGARIS, G. The global accumulation of capital and ground-rent in 'resource rich' countries. In: CHARNOCK, G.; STAROSTA, G. (ed.). **The new international division of labour**: global transformations and uneven development. London: Palgrave Macmillan, 2016. p. 55-77.

CHARNOCK, G.; STAROSTA, G. (ed.). **The new international division of labour**: global transformations and uneven development. London: Palgrave Macmillan, 2016.

CORIAT, B.; FIGUEROA PERÉZ, J. M. **El taller y el cronómetro**: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa. México: Siglo Veintiuno, 1994.

DAVENPORT WHELPLEY, J. **Trade development in Argentina**. Washington: Government Printing Office, 1911.

FITZSIMONS, A. **Estado y acumulación de capital en Argentina**: la expansión de las empresas extranjeras entre 1958 y 1963. 2014. Tesis (Doctoral en Ciencias Sociales) – Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2014.

FITZSIMONS, A.; GUEVARA, S. La industria automotriz argentina y sus fuentes de ganancia: un análisis de largo plazo (1960-2013). **América Latina en la Historia Económica**, [Cuidad de México], p. 239-274, ene./abr. 2018. Disponible en: https://cicpint.org/wp-content/uploads/2018/09/Fitzsimons-Guevara_2018_La-industria-automotriz-argentina.pdf. Acceso en: 20 dez. 2019.

FITZSIMONS, A.; GUEVARA, S. Transnational corporations and the restructuring of the Argentine automotive industry: change or continuity? In: CHARNOCK, G.; STAROSTA, G. (ed.). **The new international division of labour**: global transformations and uneven national development. London: Palgrave Macmillan, 2016. p. 183-213.

GARCÍA HERAS, R. Hostage private companies under restraint: British railways and transport coordination in Argentina during the 1930s. **Journal of Latin American Studies**, [s. l.], v. 19, n. 1, p. 41-67, maio 1987.

GRINBERG, N. **Transformations in the Korean and Brazilian processes of capitalist development between the mid-1950s and the mid-2000s the political economy of late industrialisation**. 2011. Tesis (Doctoral en Philosophy) – London School of Economics and Political Science, London, 2011.

GUEVARA, S. **Los trabajadores y el MERCOSUR**: integración productiva, relaciones laborales y acumulación de capital: el caso de la industria automotriz (1998-2008). 2010. Tesis (Doctoral en Ciencias Sociales) – Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2010.

HARARI, I. **Evolución y transformación del proceso de trabajo en la industria automotriz entre 1952 y 1976**. 2011. Tesis (Doctoral en Historia) – Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2011.

IÑIGO CARRERA, J. **El capital**: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia. Buenos Aires: Imago Mundi, 2008a.

IÑIGO CARRERA, J. **La acumulación de capital en la Argentina**. Buenos Aires: CICP, 1998. Disponible en: https://cicpint.org/wp-content/uploads/2017/03/1998_JIC_La-acumulacion-de-capital-en-la-Argentina.pdf. Acceso em: 26 abr. 2019.

IÑIGO CARRERA, J. **La especificidad nacional de la acumulación de capital en la Argentina**: desde sus manifestaciones originarias hasta la evidencia de su contenido en las primeras décadas del siglo XX. 2014. Tesis (Doctoral en Historia) – Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2014.

IÑIGO CARRERA, J. **La formación económica de la sociedad argentina**: renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004. Buenos Aires: Imago Mundi, 2007.

IÑIGO CARRERA, J. **Terratenientes, retenciones, tipo de cambio, regulaciones específicas**: los cursos de apropiación de la renta de la tierra agraria 1882-2007. Buenos Aires: CICP, 2008b.

JENKINS, R. Internationalization of capital and the semi-industrialized countries: the case of the motor industry. **Review of Radical Political Economics**, [s. l.], v. 17, n. 1-2, p. 59-81, 3 jan. 1985.

JENKINS, R. **Transnational corporations and the Latin American automobile industry**. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1987.

MARX, K. **El capital**: crítica de la economía política. México: Siglo Veintiuno, 2000.

MOTTA, J. *et al.* Articulación y desarrollo de competencias en la trama automotriz argentina: morfología, innovación y empleo. *In*: DELFINI, M. *et al.* (ed.). **Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina**. Buenos Aires: Prometeo, 2007. p. 231- 271.

NOFAL, M. B. **Absentee entrepreneurship and the dynamics of the motor vehicle industry in Argentina**. New York: Praeger, 1989.

PARK, Y.; ANDERSON, K. The rise and demise of textiles and clothing in economic development: the case of Japan. **Economic Development and Cultural Change**, [s. l.], v. 39, n. 3, p. 531-548, abr. 1991.

SCHROEDER, N. Radicación de capitales extranjeros: la experiencia Argentina 1954-1972. **Económica**, [s. l.], v. 22, n. 1, p. 99-117, 1976. Disponible en: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/9113/Documento_completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acceso en: 18 abr. 2018.

SCHVARZER, J. **Del transporte ferroviario al ómnibus**: cambios en las prácticas urbanas en Buenos Aires, Argentina. [S. l.]: Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración, 1991.

SKUPCH, P. Las consecuencias de la competencia de transportes sobre la hegemonía económica británica en la Argentina (1919-1939). **Económica**, [s. l.], v. 17, n. 1, p. 119-141, 1971. Disponible en: <https://revistas.unlp.edu.ar/Economica/article/view/8938/7775>. Acceso en: 18 abr. 2019.

STAROSTA, G. Revisiting the new international division of labour thesis. *In*: CHARNOCK, G.; STAROSTA, G. (ed.). **The new international division of labour**: global transformations and uneven development. London: Palgrave Macmillan, 2016. p. 79-103.

VITAL SOURROUILLE, J. **El complejo automotor en Argentina**: transnacionales en América Latina. México: ILET, 1980.

WHITE, L. J. **The automobile industry since 1945**. Cambridge: Harvard University Press, 1971.

WILKINS, M.; ERNEST HILL, F. **American business abroad**: Ford on six continents. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.