

La industria automotriz argentina y sus fuentes de ganancia: un análisis de largo plazo (1960-2013)

The Argentine Automotive Industry and its Sources of Profit: A Long-Term Analysis (1960-2013)

Alejandro Fitzsimons y Sebastián Guevara

Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina,
afitzsimons@sociales.uba.ar; sguevara@ceil-conicet.gov.ar

Resumen. Este trabajo estudia el desarrollo histórico de la industria automotriz argentina desde 1960 hasta 2013. El argumento principal es que la valorización del capital de las empresas multinacionales que operan localmente tiene una forma específica o distintiva respecto de otros casos nacionales. Esta especificidad consiste, esencialmente, en la apropiación de renta de la tierra agraria por el capital industrial automotriz por medio de dos mecanismos principales, a saber: el abaratamiento de la fuerza de trabajo y la venta en el mercado interno y/o regional a precios superiores a los internacionales. De este modo, los capitales automotrices compensaron la pequeña escala de producción, la tecnología atrasada y la resultante baja productividad del trabajo de sus fábricas en Argentina. Estos argumentos se fundamentan mediante la comparación internacional de salarios, realizada con series de elaboración propia, y el análisis de otras evidencias presentadas por la literatura especializada.

Palabras clave: industria automotriz; división internacional del trabajo; acumulación de capital; salario industrial.

Abstract. This paper studies the historical development of the automotive industry in Argentina from 1960 to 2013. The main argument is that multinational companies operating locally had a specific or distinctive way of capital valorization, *vis à vis* other national cases. This specificity was essentially the appropriation of agrarian ground rent by the automotive industrial capital through two main mechanisms, namely, the cheapening of the labor force and high domestic or regional prices. In this way, the automotive multinational companies compensated for the small production scale, out-dated technology, and low labor productivity in its factories in Argentina. These arguments are supported by the international comparison of wages, carried out through original statistical series, and the analysis of other evidences retrieved from specialized literature.

* Una versión previa de este texto fue presentada como ponencia en las XXV Jornadas de Historia Económica de la Asociación Argentina de Historia Económica, realizadas en la Universidad de Salta, septiembre de 2016.

Key words: automotive industry; international division of labor; capital accumulation; industrial wages.

JEL: L62; F59; P16; E247.

Fecha de recepción: 3 de febrero de 2017. Fecha de aceptación: 2 de mayo de 2017.

Organismos colaboradores: Universidad Nacional de Quilmes; Centro de Estudios e Investigaciones Laborales del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas.

INTRODUCCIÓN

Desde fines de la década de 1970, mucho se ha discutido sobre la reestructuración geográfica de la producción industrial global, resultado de la aplicación de la microelectrónica y de las nuevas tecnologías de la información y comunicación en el proceso de trabajo y en la organización de la producción. A partir del planteamiento de Fröbel, Heinrichs y Kreye (1980) sobre la nueva división internacional del trabajo, uno de los temas centrales de investigación fue la incorporación de los países periféricos en las nuevas cadenas globales de valor (Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Kaplinsky, 2000). En el caso de la industria automotriz, y a pesar de los numerosos estudios sobre su estructura global, no existe mucha claridad acerca de la participación de estos países de incorporación tardía. En específico, como señalaron Sturgeon y Florida (2000, p. 13) en un influyente informe sectorial de hace ya quince años, la literatura especializada ha tendido a englobar indiferentemente a todos los países externos a los centros clásicos de la industria en la categoría de países emergentes. En esta visión monolítica, la reorganización geográfica de la producción aparece motivada casi exclusivamente por la posibilidad de reducir costos en la periferia, sobre todo gracias a los bajos salarios.

No obstante, como también argumentaron Sturgeon y Florida (2000), es posible identificar ciertas diferencias dentro de la periferia misma, en particular entre aquellos países cercanos a los mercados ya existentes y los países que constituían mercados emergentes nuevos. En el primer caso, según este punto de vista, la estrategia de las empresas transnacionales se centra en la reducción de costos gracias a los bajos salarios para el abastecimiento de mercados clásicos (por ejemplo, México, España, Europa oriental). En el segundo caso, la estrategia se centra en la búsqueda de mercados locales o regionales de gran tamaño, al menos en términos potenciales (como China o India). En cuanto a Sudamérica, al menos en el caso de Brasil, estos autores tienden a incluirla en esta última categoría

también (Sturgeon y Florida, 2000; Sturgeon, Memedovic, Biesebroeck, y Gereffi, 2008; Sturgeon y Biesebroeck, 2011).

Un primer propósito de este trabajo es llamar la atención sobre la insuficiencia de la clasificación propuesta por Sturgeon y Florida (2000) para captar la especificidad del papel actual de los países sudamericanos, y especialmente de Argentina, en la industria automotriz global. En efecto, el agrupamiento de los casos sudamericanos junto con los asiáticos de desarrollo reciente (Sturgeon y Biesebroeck, 2010, pp. 4-6) deja de lado diferencias importantes entre ambas regiones. Algunas características distintivas de los casos sudamericanos son sus menores escalas de producción, menores niveles de productividad del trabajo y mayores salarios reales, en todos los casos en relación con otras regiones emergentes (véanse cuadros 1, 2, 3, 4 y 6). En este sentido, la distinción mencionada entre la periferia integrada a los centros clásicos de la industria y los nuevos mercados regionales parece quedarse corta para la comprensión de las variedades del desarrollo en los países de industrialización automotriz tardía.

Además, un segundo propósito de este artículo es mostrar que el desarrollo de la industria automotriz argentina siguió un tercer camino diferente a los señalados por Sturgeon y Florida. En particular, se buscará mostrar que la estrategia de valorización de las empresas automotrices transnacionales en Argentina no se centró simplemente en la obtención o aseguramiento de mercados locales y/o regionales, ni en el aprovechamiento de bajos salarios. Aun cuando estos elementos ciertamente forman parte de los determinantes del desarrollo de la industria automotriz local, nuestro argumento es que el capital automotriz tuvo acceso sistemático a una fuente peculiar de ganancia extraordinaria —a saber, la renta de la tierra— que no se encuentra disponible en la misma magnitud relativa en otras regiones del planeta.¹ La apropiación de esta fuente de ganancia por parte del capital automotriz determina una forma singular de desarrollo industrial que cierta bibliografía reciente caracteriza como específica de los casos sudamericanos, en contraste con otras regiones emergentes como Centroamérica o el este asiático (Grinberg, 2013a, 2013b; Íñigo, 2013, cap. 2; Starosta, 2010, 2016). Como veremos, este planteamiento difiere de al-

¹ Esta hipótesis sobre la especificidad de la acumulación del conjunto del capital industrial en Argentina fue presentada por Íñigo (1998, 2007). Aunque en este trabajo seguimos principalmente este enfoque —basado a su vez en la crítica de la economía política de Marx—, la transferencia de recursos desde el sector agrario al industrial como una de las características decisivas de la histórica económica argentina ha sido reconocida también desde perspectivas *mainstream* u ortodoxas (Cavallo y Mundlak, 1989; Díaz, 1981). Sin embargo, estos enfoques, al no reconocer explícitamente estas transferencias como parte de la renta de la tierra, llegan a conclusiones sobre el desarrollo del agro, la industria y la economía en general completamente diferentes a las presentadas aquí. Desde una perspectiva “heterodoxa”, puede verse también el trabajo de Rodríguez y Arceo (2006), aunque sobre un periodo más acotado.

gunas aplicaciones recientes del enfoque de las cadenas globales de valor al estudio de la industria automotriz argentina, que la presentan –a nuestro modo de ver erróneamente– como una plataforma de exportación con base en el aprovechamiento de bajos salarios (Pinazo, 2015; Santarcángelo y Perrone, 2012) o como un caso inespecífico de regionalización (Arza y López, 2008; Barbero y Motta, 2007).

El artículo se estructura del siguiente modo. En un primer apartado se analizan las características técnicas de la industria automotriz argentina, se presentan datos de escala y productividad comparados internacionalmente, así como estudios cualitativos sobre el proceso de trabajo. En el segundo apartado se analiza la valorización del capital y sus fuentes, recurriendo sobre todo a la comparación internacional de salarios, con base en series de elaboración propia. En la tercera y última sección se presenta un análisis más general sobre las causas y determinantes de la evolución descrita en los apartados anteriores.

TECNOLOGÍA Y PROCESO DE TRABAJO

La bibliografía especializada coincide en que la primera etapa del desarrollo de la industria automotriz argentina –desde la segunda mitad de la década de 1950, hasta por lo menos mediados de la de 1970– se caracterizó por una pequeña escala relativa de producción. Esta situación, a su vez, repercutía negativamente en el nivel tecnológico de la industria local (Baranson, 1969, pp. 46-48; Nofal, 1989, pp. 89-94; Sourrouille, 1980, p. 121). Mientras en el ámbito mundial la industria automotriz avanzaba hacia la automatización y profundización de la gran industria, en 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. Por último, las investigaciones muestran que estas características técnicas se reflejaron en bajos indicadores de productividad del trabajo (Asociación de Fabricantes de Automotores [en adelante ADEFA], 1969) y en altos costos de producción (Baranson, 1969, p. 34).

Por estas razones, la mayoría de los investigadores especializados han sido muy críticos de esta primera etapa de desarrollo de la industria automotriz en Argentina. Los cuestionamientos se han dirigido, por un lado, hacia las políticas estatales que se consideran erróneas o mal aplicadas (Remes-Lenicov, 1973) y, por otro, hacia las empresas automotrices, por sus estrategias oligopólicas, especulativas y/o absentistas (Nofal, 1989; Schvarzer, 1993; Sourrouille, 1980). En cualquier caso, lo que resulta claro es que los problemas de productividad y costos llevaron en última instancia a la crisis profunda del sector hacia mediados de la década de 1970, cuando

el estancamiento del proceso nacional de acumulación de capital (Íñigo, 1998, p. 14 y ss.) dio curso a políticas estatales de apertura comercial y desregulación sectorial (Barbero y Motta, 2007, pp. 208-213).

Con todo, aunque con una demora prolongada, la industria automotriz argentina volvió a expandirse desde principios de la década de 1990, y en 1994 sobrepasó el nivel de producción de 1973. En esta etapa expansiva (y especialmente luego de la crisis de 2001) se incrementaron las escalas de producción, se modernizaron las fábricas, aumentó la productividad del trabajo y crecieron las exportaciones (Arza y López, 2008; Barbero y Motta, 2007; Pinazo, 2015; Santarcángelo y Perrone, 2012). Sin embargo, como se argumenta extensamente en otro lugar (Fitzsimons y Guevara, 2016), la comparación internacional de la evolución de estos indicadores muestra que las brechas de productividad y escala entre la industria local y la global se mantuvieron e incluso se profundizaron, esencialmente porque las transformaciones globales fueron tanto o más profundas que las locales.

En términos de escala, aunque la brecha se redujo respecto de los países clásicos de la industria automotriz, la diferencia aún es significativa: en 2011 (año récord de la industria local) la producción argentina representaba 9.5% de la estadounidense, 13.5% de la alemana y 9.9% de la japonesa. Por otro lado, en relación con los países emergentes la evolución fue marcadamente negativa. Mientras en 1973 se producían entre dos y tres veces más vehículos que en Corea del Sur e India, en 2011 la producción de cada uno de estos países quintuplicó la de Argentina. Incluso respecto a Brasil, el tamaño relativo de la producción local se redujo, al pasar de 39 a 24% entre 1973 y 2011. Si incorporamos a la comparación el caso de China, la diferencia de escala entre Argentina (en su año record) y el ahora mayor productor mundial es tan grande como en la década de 1970, es decir, 20 veces menor² (Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles, s. f.). Estas diferencias de escala en el nivel nacional se repiten al enfocar el nivel de las principales empresas en producción en cada país (véanse cuadros 1 y 2).

Como consecuencia, la modernización de las plantas locales tuvo un alcance limitado. Durante la década de 1990, cuando la importación de maquinaria se encontraba profundamente abaratada por la sobrevaluación de la moneda e incentivada por la apertura comercial (Íñigo, 2002), la modernización consistió fundamentalmente en la flexibilización re-

² Estas diferencias de escala se profundizan aún más si actualizamos la comparación al año 2015, cuando en Argentina la producción experimentó un retroceso mientras mantuvo su marcha en el resto del mundo. De acuerdo con los datos de Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (s. f.), la producción total de Argentina representó 4.5% de la de Estados Unidos, 9% de la de Alemania, 6% de la de Japón, 12.5% de la de India y Corea del Sur y sólo 2.2% de la producción en China (es decir, 45 veces menor).

CUADRO 1. PRODUCCIÓN, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD
(PAÍSES SELECCIONADOS, SECTOR TERMINAL, 2013)

<i>País</i>	<i>Producción</i>	<i>Empleo</i>	<i>Productividad</i>
Estados Unidos	11 066 000	181 500	61.0
Japón	9 630 000	165 000	58.4
Corea	4 521 000	85 704	52.8
México	3 054 000	61 500	49.7
Brasil	3 712 380	135 748	27.3
Argentina	791 000	33 974	23.3

Fuentes: elaboración propia con base en United States Census Bureau (s. f.); Japan Automobile Manufacturers Association (2014b); Korean Statistical Information Service (s. f.); Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (s. f.); Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (2015); Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (s. f.).

CUADRO 2. PRODUCCIÓN, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD
POR EMPRESA (PAÍSES SELECCIONADOS, SECTOR TERMINAL, 2013)

<i>País</i>	<i>Empresa</i>	<i>Producción</i>	<i>Empleo</i>	<i>Productividad</i>
Estados Unidos	Ford	2 326 000	34 622	67.2
Japón	Toyota	4 290 000	48 818	87.9
Corea	Hyundai (+Kia)	3 451 319	69 016	50.0
México	Nissan	680 000	14 500	46.9
India	Maruti-Suzuki	1 171 000	20 224	57.9
Argentina	PSA	115 302	4 945	23.3
Argentina	Renault	117 635	3 185	36.9
Argentina	General Motors	111 355	3 529	31.6

Fuentes: elaboración propia con base en ADEFA, 2016; Ford Motor Company, s. f.; Hyundai Motor Company, 2016; Kia Motors, 2014; Maruti Suzuki, India, 2014; Nissan Motors Company, 2014; Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles, s. f.; Toyota Motor Corporation, 2013.

lativa de la vieja base técnica electromecánica, sin su reemplazo por la microelectrónica (Lascano, Menéndez, y Vocos, 1999). Por lo demás, las mayores innovaciones se relacionaron más con la aplicación de nuevas formas de organización del trabajo (en especial el trabajo en células) que con el cambio tecnológico, e incluso en este caso la aplicación fue parcial, mediante la hibridación de los métodos utilizados en las casas matrices y los que se aplicaban localmente (Motta, Roitter, Delfini, Yoguel, y Milesi, 2007, p. 256). Como resultado, el nivel de automatización en Argentina, aunque superior al de décadas anteriores, es todavía sustancialmente menor al de Japón o Estados Unidos (Motta et al., 2007, p. 264), y lo mismo sucede con la aplicación de la robotización (Arza y López, 2008, p. 96). Esta situación se reflejó en los indicadores de productividad del trabajo, aspecto en el que la comparación internacional por país (véase cuadro 1), empresa (véase cuadro 2) y planta (véase cuadro 3) relativiza también los incrementos locales.³

Por último, cabe resaltar que el aumento del comercio exterior no significó tampoco un quiebre absoluto respecto del modelo mercado internista anterior. Es cierto que, desde mediados de la década de 1990, Argentina exportó en promedio más de 50% de su producción (véase cuadro 4), lo cual parece emparentar el desarrollo de la industria automotriz argentina con la de otros países mucho más integrados a la industria global, como Corea, España o México. Sin embargo, detenerse en este indicador puede resultar engañoso. Para empezar, la proporción de la exportación sobre la producción total en estos últimos países se encuentra en un nivel más alto, ya que oscila entre 70 y 90%. Más importantes resultan las diferencias entre los mercados a los que exportan los países recién mencionados y el mercado de destino de la casi totalidad de las exportaciones argentinas, el Mercosur.⁴ En efecto, se trata de un mercado de dimensiones pequeñas en comparación con los otros mercados regionales, e incluso nacionales: su tamaño es duplicado por el mercado nacional japonés, casi cuadruplicado por el europeo y más que cuadruplicado por el estadounidense (Guevara, 2010, p. 202). Además, se trata de un mercado con elevada protección

³ Además debe tenerse presente la distorsión introducida por la mayor proporción de trabajadores dedicados a las actividades de I&D existente en Europa, Estados Unidos y Asia, lo cual implica una subestimación de la productividad del trabajo efectivamente aplicada en la producción directa en esos casos.

⁴ En menor proporción, y sólo durante un lustro, los capitales automotrices colocaron una parte significativa de su producción en el mercado mexicano. En el periodo 2004-2007, 25% del total de exportaciones de automóviles tuvo ese destino, lo que complementó las exportaciones al Mercosur. Sin embargo, debe tenerse presente que estas exportaciones se realizaron en el marco de un acuerdo preferencial (Acuerdo de Complementación Económica núm. 55) que regula el intercambio comercial sin aranceles en el marco de un régimen de compensación de exportaciones e importaciones, similar al que rige para el mercado regional.

CUADRO 3. PRODUCCIÓN, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD POR PLANTA
(PAÍSES SELECCIONADOS, 2013)

<i>País</i>	<i>Planta</i>	<i>Producción</i>	<i>Empleo</i>	<i>Productividad</i>
Estados Unidos	Honda (Marysville)	734 000	10 000	73.4
Japón	Toyota (Tsutsumi)	510 000	5 134	99.3
Corea	Kia (Guangju)	480 000	8 000	60.0
China	Kia (Yancheng)	550 000	6 200	88.7
Estados Unidos	Kia (Georgia)	370 000	3 000	123.3
México	Nissan (Cuernavaca)	298 619	4 283	69.7
India	Suzuki (Gurgaon)	480 000	6 900	69.6
Argentina	General Motors (Rosario)	111 355	3 340	33.3
Argentina	Renault (Córdoba)	117 635	2 511	46.8 ^a
Argentina	Volkswagen (Buenos Aires)	106 711	5 220	20.4 ^b

^a Renault exhibe un indicador de productividad relativamente alto para el promedio de la industria automotriz argentina respecto a otras empresas locales, aunque aún sensiblemente menor a los internacionales. En parte ello parece explicarse por su especialización en la producción de autos baratos y modelos relativamente antiguos, como por ejemplo el modelo Clío de segunda generación (introducido en el año 1998 y producido en el país hasta 2016). En este sentido se asemeja a General Motors, de estrategia similar con su modelo Corsa. Con todo, este mejor indicador en el ámbito local no se traduce en ventajas competitivas evidentes en relación con sus competidores locales, lo que se refleja en niveles de producción y exportación similares al resto de las empresas.

^b Al analizar las razones del nivel relativamente bajo del indicador de productividad de Volkswagen Argentina, debe tenerse presente que la producción de esta empresa incluye vehículos de más alta gama, especialmente *pick-ups*.

Fuentes: General Motors de Argentina, 2015; Japan Automobile Manufacturers Association, 2014a; Kia Motors, 2014; Mouvement Communiste y Kolektivné Proti Kapitálu, 2014; Nissan Motors Company, 2014; Renault Argentina, 2015; Toyota Motors Corporation, 2013; Volkswagen Argentina, 2012.

CUADRO 4. PRODUCCIÓN, VENTAS Y EXPORTACIONES (PAÍSES SELECCIONADOS 2004-2016)

	<i>País</i>	<i>Producción promedio anual 2005-2016</i>	<i>Ventas promedio anual 2005-2016</i>	<i>Exportaciones promedio anual 2004-2015</i>	<i>Porcentaje de exportación/ producción</i>
Productores clásicos	Alemania	5 872 505	3 525 663	-	-
	Estados Unidos	10 178 225	15 257 103	-	-
	Japón	9 937 352	5 173 632	-	-
Productores emergentes	España	2 597 123	1 300 198	2 121 899	82
	México	2 212 930	1 123 052	1 916 815	87
	Corea	4 190 566	1 483 404	2 792 608	67
	Argentina	594 231	655 841	329 492	55% (28%) ^a

^a Sin exportaciones a Brasil, pero con exportaciones a otros mercados protegidos y con acuerdos de comercio compensado.

Fuentes: elaboración propia con base en ADEFA, 2016, 2017; Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones, s. f.; Carbajal y Moral, 2014; Korean Automobile Manufacturers Association, 2014; Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles, s. f.

arancelaria,⁵ lo que muestra la continuada dependencia de la industria argentina de este tipo de limitaciones a la competencia exterior. Pero por, sobre todo, la principal restricción del mercado externo argentino se debe al carácter limitado de la integración regional misma. En efecto, lejos de una integración completa de los mercados nacionales en un mercado regional más grande, el régimen de comercio exterior de automóviles entre Argentina y Brasil se estructuró con reglas de intercambio compensado. En consecuencia, el acceso al mercado brasileño protegido tiene por condición la apertura proporcional del mercado interno a las importaciones desde ese país (Arza y López, 2008, pp. 63-65). Así, las exportaciones, y por consiguiente también la producción local, siguen estando limitadas por el tamaño del mercado interno (Íñigo, 2002, p. 15), por más que la integración regional haya permitido aumentar la especialización de cada país en cuanto a la producción de modelos.

En definitiva, la mayoría de las características que distinguían específicamente a la industria automotriz argentina en las décadas de 1960 y 1970 se reproduce hasta la actualidad: una producción restringida por un mercado interno acotado, una escala sustancialmente menor a la de los principales países productores, un atraso importante respecto de la frontera tecnológica y, por último, una productividad del trabajo relativamente baja.

Con todo, otra característica importante también se reproduce: la operación en el país de los principales capitales automotrices, los que, según varios estudios, han obtenido sostenidamente tasas de ganancia iguales o incluso superiores a las vigentes en la rama a escala internacional, al menos durante las etapas expansivas de la industria (Fitzsimons, 2014, pp. 96-102; Pinazo, 2015, pp. 179-180; Sourrouille, 1980, pp. 209-227). Esto abre una pregunta que, aunque crucial para la comprensión del desarrollo de la rama en el ámbito local, no ha recibido aún la atención que se merece: ¿cómo hicieron estos capitales para obtener tasas de ganancias normales (cuando no superiores) con bajas escalas, tecnología atrasada y, en general, sistemas de producción obsoletos?

⁵ A mediados de la década de 2000, el arancel del Mercosur era de 35%, mientras que en Estados Unidos era de 2.5%, en la Unión Europea de 10% y en Japón no existían aranceles (Arza y López, 2008, p. 81).

LAS CONDICIONES DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL AUTOMOTRIZ

En esencia, la anterior pregunta apunta a resaltar que, para obtener la tasa general o normal de ganancia, el capital automotriz debió acceder en Argentina a fuentes extraordinarias o especiales de valorización que le permitieran compensar sus elevados costos de producción, derivados a su vez de la baja productividad relativa del trabajo.⁶ ¿Cuáles fueron, entonces, estas fuentes extraordinarias de ganancia?

A pesar de que este problema en general no se planteó con claridad, pueden rastrearse en la literatura dos tipos de respuestas implícitas a la pregunta enunciada. Por un lado, la interpretación más difundida sobre el desarrollo de la industria automotriz ha insistido en el comportamiento oligopólico y/o especulativo de las empresas multinacionales, que les habría permitido –en combinación con las políticas estatales– concentrar su estrategia de valorización en la imposición de precios elevados, en lugar de la innovación técnica, reproduciendo indefinidamente la ineficiencia de la rama (Jenkins, 1984; Nofal, 1989; Schvarzer, 1993; Sourrouille, 1980). Por otro lado, los enfoques más radicales, en particular los relacionados con la teoría de la dependencia, han hecho mayor hincapié en los bajos salarios locales en relación con los de los países más industrializados, lo cual interpretaron inmediatamente como una forma de superexplotación de la clase obrera local (Cimillo, Lifschitz, Gastiazoro, Ciafardini, y Turkieh, 1973; Marini, 2008). En definitiva, estas respuestas giraron en torno al hecho

⁶ En estos términos, nuestra pregunta vale para virtualmente cualquier enfoque teórico, dado que se acepta generalmente que la productividad del trabajo es al menos uno de los componentes que determinan la rentabilidad de una empresa industrial. Con todo, cabe aclarar que nuestro enfoque descansa en última instancia en la recuperación de la teoría del valor basada en la crítica de la economía política de Marx. En términos de este último enfoque, la fuente normal de ganancia de un capital industrial cualquiera es el plustrabajo de los obreros que emplea. Pero, para que tal plustrabajo redunde en la obtención de la tasa normal de ganancia, resulta condición necesaria que los obreros trabajen en las condiciones técnicas normales de la rama. De otro modo, la menor productividad relativa del trabajo se manifestaría en una menor producción física por unidad de tiempo de trabajo y, por tanto, en mayores valores individuales (Marx, 2000) de las mercancías que se producen o, más precisamente, en mayores precios de producción individuales que los que corresponden a las condiciones sociales medias. Dado que la determinación del valor (precio de producción) socialmente vigente depende precisamente de estas condiciones medias o normales y no de las individuales, los mayores valores o precios de producción individuales no son reconocidos en el mercado. En otras palabras, los capitales atrasados desperdician tiempo de (plus) trabajo al producir en condiciones técnicas subóptimas, lo cual se manifiesta, desde su punto de vista, en su incapacidad inmediata de valorizarse normalmente debido a sus elevados costos de producción. Por consiguiente, los capitales que operan en condiciones técnicas peores a las normales sólo pueden obtener ganancias normales si acceden con regularidad a otras fuentes de ganancia, distintas de la apropiación del plustrabajo normal efectuado por sus propios obreros. En este sentido planteamos que los capitales automotrices en Argentina compensan la baja productividad relativa con la que operan, y sus correspondientes efectos sobre los costos, a partir de la existencia y la posibilidad de apropiación de fuentes extraordinarias de ganancia.

de que los costos de producción relativamente elevados pueden ser compensados, o bien por la elevación de los precios de venta por encima de los internacionales, o bien por el pago de salarios menores a los normales. Por cierto, según veremos en detalle, ambos mecanismos funcionaron a lo largo de la historia de la industria como formas de compensación de la baja productividad del trabajo. No obstante, desde nuestro punto de vista resulta necesario profundizar en la investigación de las formas de valorización de estos capitales, identificando con precisión las *fuentes* de riqueza social apropiadas mediante los altos precios y los bajos salarios.

Comencemos por el tema de los precios. Existe consenso en que, en la primera etapa del desarrollo de la industria (aproximadamente entre 1960 y 1975), los precios internos se encontraban por encima de los internacionales, como resultado de la prohibición de las importaciones de vehículos terminados (Jenkins, 1984, p. 46; Sourrouille, 1980, p. 81). Aunque después de 1975 la prohibición de las importaciones se levantó, en su lugar aparecieron otras protecciones del mercado interno, entre ellas distintos sistemas de cupos, comercio exterior compensado y aranceles (Morero, 2013). De este modo, se mantuvo la diferencia entre los precios internacionales y locales, lo que permitió la continuidad de la venta interna encarecida tanto de la producción local como de los vehículos importados, como lo han señalado también varios autores (Arza y López, 2008, pp. 64 y 70; Barbero y Motta, 2007, p. 216; Guevara, 2010, pp. 210-212; Llach, Sierra y Lugones, 1997). Pero esto significa que, a lo largo de la historia de la industria automotriz argentina, existió una demanda capaz de realizar precios internos que se ubicaban sostenidamente por encima de los precios de producción globales. Resulta ineludible, entonces, indagar sobre la fuente de este poder de compra excepcional de los consumidores argentinos respecto de los de otros países.

Una primera explicación de este hecho se encuentra en el destino de la producción automotriz. Sucede que una porción de esta se vende para su utilización como medio de producción o de transporte de la producción agraria. Los mayores costos en los que el capital agrario debe incurrir por pagar sus medios de producción automotores por encima de su precio de producción normal se descargan hacia atrás sobre la renta de la clase terrateniente. De otro modo, los elevados precios harían caer la ganancia del capital agrario por debajo de su nivel normal, lo que imposibilitaría su reproducción en el largo plazo (Íñigo, 2007, p. 22). Por consiguiente, la riqueza social que fluye a las empresas automotrices mediante la venta de sus productos a precios comerciales superiores a los de producción, en la proporción correspondiente a su utilización en la producción agraria, es directamente una parte de la renta de la tierra cuya apropiación determina la especificidad de la acumulación de capital en Argentina. Cabe señalar

que, especialmente en los periodos expansivos más marcados (1960-1975 y 2003-2013), la industria automotriz argentina se caracterizó por la elevada producción de vehículos comerciales.⁷

Ciertamente otra porción de la producción automotriz se destinó al consumo personal de los terratenientes. Como es evidente, por medio de este consumo la renta de la tierra es también la contracara directa de los sobreprecios. La existencia de un componente suntuario en el consumo de los vehículos automotores, en Argentina resulta consistente con la importancia relativa de los autos grandes en la producción local de automóviles en comparación con Europa y, más aún, con Japón, especialmente en la primera fase del desarrollo de la industria (década de 1960), cuando en estos países se consumían fundamentalmente vehículos pequeños y medianos.⁸ Este sesgo hacia la producción de vehículos grandes (que se suma a la señalada con anterioridad respecto a los vehículos comerciales) se mantuvo posteriormente.⁹ Así, ambas características del mix de productos de la industria automotriz argentina parecen indicar que una porción significativa de los vehículos producidos estuvo vinculada con el ciclo del capital agrario y/o con el consumo terrateniente; por lo tanto los sobreprecios actuaron como vehículo de apropiación de renta de la tierra agraria por parte de las empresas automotrices.

Además, e independientemente de esta transferencia directa de recursos agrarios hacia el sector automotriz, la renta de la tierra también contribuyó a generar una demanda acrecentada de productos industriales, incluyendo los automóviles. Esto se debió a que uno de los cursos normales seguidos por la renta de la tierra agraria en Argentina ha sido su apropiación primaria por el Estado nacional y su conversión posterior en gasto público.¹⁰ De este modo, la renta agraria aumentó la demanda de mercancías industriales en general. Por consiguiente, los sobreprecios de

⁷ En el promedio del periodo 1960-1975, la proporción de vehículos comerciales respecto del total era de 29.7%, mientras que en el ámbito global la misma proporción era de sólo 17.3%. En 2003-2013 dichas proporciones eran 35 y 24%, respectivamente (cálculos propios con base en datos de Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles y ADEFA).

⁸ En 1964-1965 la proporción de vehículos con motor mayor a 2000cc respecto al total era de 38% en Argentina (ADEFA, 1969), mientras que en los países europeos dicha proporción variaba entre 1% (Italia) y 13% (Inglaterra) y en Japón no se producían vehículos de esta categoría (Pratten y Silberston, 1967).

⁹ No obstante, cabe precisar que en las décadas de 1990 y 2000 el proceso de integración y "división del trabajo" con Brasil supuso que una parte de estos vehículos destinados a sectores de mayor poder adquisitivo se exportara a este país (de modo que, en esta medida, no podría ser la renta agraria interna la fuente de los sobreprecios).

¹⁰ Desde 1960 hasta 2007 el Estado argentino dispuso, en promedio anual, de 20% del total de la renta agraria que escapa de la apropiación por los terratenientes, principalmente mediante el cobro de impuestos especiales a la exportación agraria. En algunos periodos la apropiación por esta vía superó 50% del total de la renta apropiada por sujetos sociales distintos de los terratenientes (entre 1983-1985 y 2002-2007) (Íñigo, 2008).

los vehículos destinados a la pequeña burguesía y a la clase obrera también tuvieron como contrapartida, al menos parcialmente, la renta de la tierra agraria.

En suma, la existencia de renta de la tierra fue, de modo directo o por medio de la mediación estatal, una fuente de demanda acrecentada de vehículos automotrices que contribuye a explicar la ubicación de los precios de venta internos por encima de los precios de producción internacionales. Sin esta fuente de sustentación de los precios, la fijación de medidas proteccionistas –en el ámbito nacional o regional– simplemente hubiera contraído el consumo de vehículos, en vez de expandirlo como sucedió en Argentina en cada una de las fases expansivas de la industria.

Pasemos ahora a la segunda interpretación sobre las fuentes de valorización del capital automotriz en Argentina, a saber, aquella que se concentra en los salarios bajos en términos internacionales. Usualmente, los estudios especializados en la industria automotriz conciben la ventaja derivada de la contratación de fuerza de trabajo barata simplemente como una reducción de costos (Barbero y Motta, 2007; Jenkins, 1985; Pinazo, 2015; Santarcángelo y Perrone, 2012), y consideran esta baratura como una variable dada o independiente. Es decir, no avanzan en identificar las causas o determinaciones del nivel salarial y, por tanto, no se plantean siquiera la pregunta de la fuente de la ventaja en cuestión. Desde la teoría de la dependencia, en contraste, se planteó con claridad que dicha fuente sería la superexplotación de la fuerza de trabajo, esto es, la extracción de plusvalor a los obreros en una proporción superior a la de los países centrales (Cimillo et al., 1973, pp. 55-56; Marini, 2008, pp. 124-31). Sin embargo, como veremos inmediatamente, existen muchos elementos para poner en tela de juicio esta identificación directa entre bajos salarios y superexplotación. Para ello resulta indispensable indagar con más detalle sobre el nivel del salario automotriz argentino.

Una primera dificultad en este análisis es la comparación internacional. En particular, para poder reconocer la fuente de la ventaja obtenida al contratar mano de obra barata, resulta crucial trascender la simple comparación de salarios por medio de los tipos de cambio oficiales vigentes. Sucede que, en Argentina, la valuación oficial de la moneda (mediante diversos instrumentos de política económica) ha sido una forma recurrente de apropiación de riqueza social (Diamand, 1972; Díaz, 1981; Íñigo, 2007). La fuerte volatilidad resultante (que incluye periodos relativamente largos de sobrevaluación de la moneda local junto con periodos más cortos de subvaluación) distorsiona cualquier comparación efectuada con este criterio. Resulta necesario, por consiguiente, corregir las desviaciones del tipo de cambio oficial respecto de la paridad de equilibrio, con el objeto de comparar internacionalmente y de la manera más adecuada el *valor* repre-

sentado en el salario monetario de los obreros automotrices argentinos. Al tomar el método de la paridad *relativa* de poder adquisitivo sobre un periodo base (Íñigo, 2007, pp. 31-33), puede concluirse que, en términos de *valor*, el salario automotriz argentino ha sido históricamente entre tres y cuatro veces menor que el estadounidense.¹¹ Es decir que, para poner en producción un obrero automotriz, las empresas debieron desembolsar en salarios un capital cuanto menos tres veces menor que el que hubieran tenido que adelantar de acuerdo con el salario *normal* vigente en el ámbito mundial.¹²

Sin embargo, este abaratamiento de la fuerza de trabajo no implica necesariamente (ni de manera única, en todo caso) una mayor explotación de la fuerza de trabajo. Dejando de lado los aspectos relativos a la extensión de la jornada y la intensidad del trabajo,¹³ la comparación de salarios reales¹⁴ muestra que el obrero automotriz argentino tuvo una capacidad de consumo, según el periodo, de entre la mitad y los tres cuartos del estadounidense (véase gráfica 1).¹⁵ Esto quiere decir que la capacidad de consumo del obrero argentino estaba más cerca de la del estadounidense que lo que

¹¹ Véase el apartado sobre la comparación internacional de salarios para una explicación de las metodologías utilizadas para la comparación internacional de salarios.

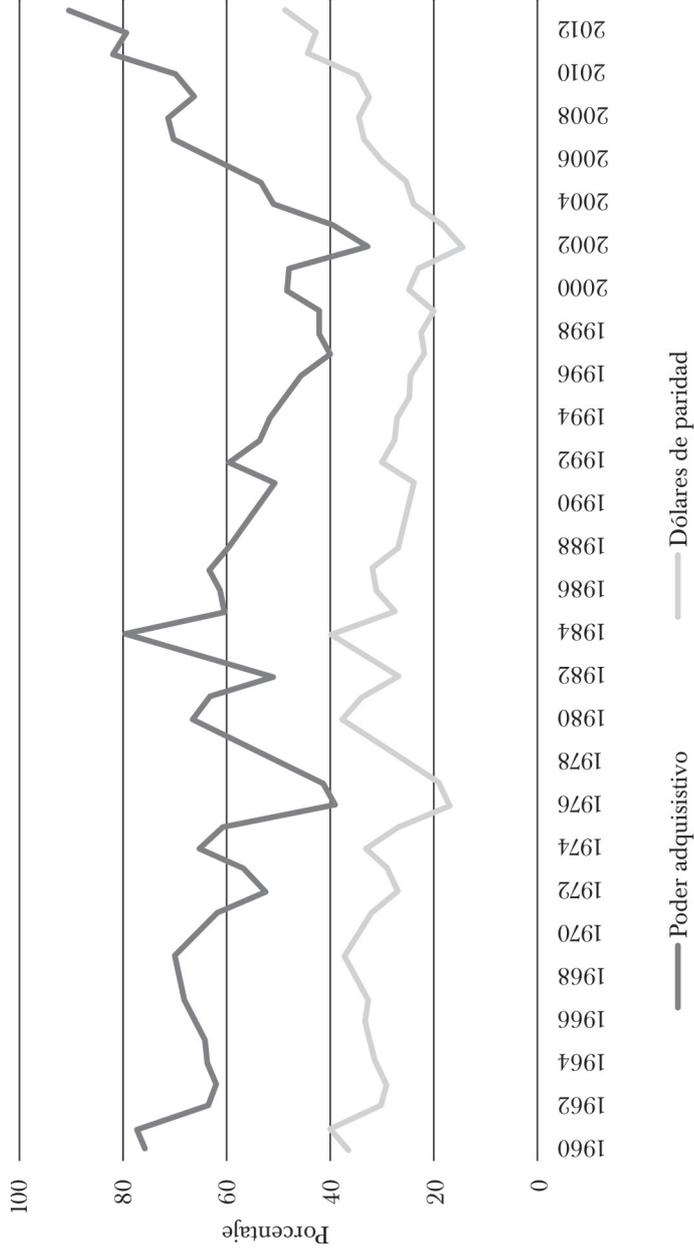
¹² Tomamos el ámbito estadounidense de acumulación de capital como expresión más inmediata de las condiciones normales de explotación de la fuerza de trabajo. Históricamente, los salarios automotrices en Estados Unidos fueron más bien altos en comparación con los países europeos y Japón. Pero en estos países (en especial en Japón) los menores salarios se explicaban por calificaciones más bajas de la fuerza de trabajo. De hecho, las fuerzas de trabajo japonesa y (en menor medida) europea fueron usadas masivamente en la producción sólo cuando (en la posguerra) la automatización simplificó el proceso de trabajo y permitió con ello la incorporación de estos obreros menos calificados (Fitzsimons, 2016; Grinberg, 2011, pp. 133-140). En cambio, la industria automotriz argentina tendió a estar sistemáticamente menos automatizada que la estadounidense, y por lo tanto requirió una fuerza de trabajo de calificación relativamente alta, capaz de llevar a cabo tareas que requerían elevada pericia manual. En este sentido puede decirse que los atributos productivos de los obreros argentinos se asemejan a los de los estadounidenses (o, al menos, que los primeros no se caracterizaban por tener menores atributos productivos que los segundos). Por ello resulta adecuado tomar al salario estadounidense como expresión de la normalidad en el pago de la fuerza de trabajo de atributos similares a los de la clase obrera argentina o, en otras palabras, como parámetro o indicador del valor de este tipo de fuerza de trabajo automotriz.

¹³ Por insuficiencia de datos comparables en el caso de jornada laboral y por complejidades intrínsecas a la separación entre intensidad y productividad.

¹⁴ Véase el apartado sobre la comparación internacional de salarios para una explicación de las metodologías utilizadas para la comparación internacional de salarios.

¹⁵ De hecho, una comparación más amplia del poder adquisitivo del salario automotriz argentino lo ubica en un nivel intermedio en relación con otros países. En efecto, en términos reales el salario argentino por hora equivalía en 2007 a 78% del de Corea del Sur, a 62% del de España y a 32% del de Alemania. Sin embargo, siempre en términos reales o de poder adquisitivo, dicho salario en el mismo año superaba en 30% los salarios automotrices de los países del este de Europa, más que duplicaba el de México y cuadruplicaba el de Filipinas. Es decir que, en línea con el argumento de este artículo, las ventajas obtenibles en Argentina por las empresas automotrices multinacionales no se derivan simplemente de ser un país de bajo nivel de vida de la población trabajadora (véanse datos completos y fuentes en el cuadro 6).

GRÁFICA 1. SALARIO AUTOMOTRIZ ARGENTINO COMO PORCENTAJE DEL DE ESTADOS UNIDOS, EN PODER ADQUISITIVO Y EN DÓLARES DE PARIDAD



Fuente: elaboración propia con base en el cuadro 5.

indica el valor de su salario. En otras palabras, el obrero argentino podía obtener más valores de uso por unidad de valor que su par estadounidense. La explicación de esta situación reside en los precios internos de los bienes de consumo de la clase obrera. En efecto, a lo largo de todo el periodo abarcado en esta investigación las mercancías agrarias circularon abarataadas en el mercado interno argentino en relación con su precio en el mercado mundial, como resultado de los impuestos a la exportación, la sobrevaluación de la moneda y las formas directas de regulación de precios (Íñigo, 2007). Ahora bien, la venta interna de estas mercancías por debajo de su precio de producción normal sólo fue posible por los bajos costos de producción asociados a las condiciones naturales excepcionales de la pampa húmeda. Por consiguiente, el abaratamiento de la fuerza de trabajo fue un vehículo de apropiación de la renta diferencial correspondiente por parte del capital industrial, en nuestro caso, el automotriz. En otras palabras, la circulación abarataada de las mercancías agrarias (impuesta con la mediación de diversas políticas estatales) reduce al mismo tiempo la parte de la renta diferencial que se embolsan los terratenientes y el nivel salarial general. Se trata, entonces, de una transferencia de riqueza social desde el agro a los compradores de fuerza de trabajo, esto es, entre otros, al capital industrial automotriz.¹⁶

En conclusión, la base principal de valorización de los capitales automotrices en Argentina ha sido la apropiación de una porción de la renta de la tierra agraria que circula en el país por medio de la compra de fuerza de trabajo abarataada y de la venta a precios comerciales que se ubican por encima de los de producción.¹⁷ De este modo, los capitales automotrices compensaron las condiciones técnicas atrasadas con las que operaron a lo largo del periodo. Cabe resaltar que, para hacerlo, debieron orientar su producción hacia el mercado nacional o regional, sobre todo por dos razones. Por un lado, el sostenimiento de precios en un nivel relativamente elevado dependió de la protección arancelaria. Por otro, la existencia recurrente de periodos prolongados de sobrevaluación de la moneda (que según vimos servía como mecanismo de abaratamiento del salario) tendía, al mismo tiempo, a afectar en forma negativa la competitividad internacional de los productos industriales locales.

¹⁶ Veremos en el próximo apartado que, especialmente en periodos de contracción de la renta de la tierra, la caída directa del salario real (por ejemplo, la disminución del consumo obrero) se suma al abaratamiento de los medios de vida como determinante de la baratura relativa de la fuerza de trabajo.

¹⁷ Por cierto, existieron otras formas complementarias de apropiación de renta por estos capitales, tales como subsidios directos, exenciones impositivas y líneas de crédito barato, todas ellas ligadas a los distintos regímenes de promoción de la rama que fueron aplicados desde el Estado Nacional. Dado el alcance general de este trabajo, su análisis quedó afuera de esta investigación.

Ahora bien, aunque estas conclusiones contribuyen a explicar a grandes rasgos la forma específica de desarrollo de la industrialización automotriz en Argentina (por ejemplo, la capacidad del capital multinacional de valorizarse normalmente pese a la pequeña escala, el atraso tecnológico y la baja productividad), es necesario esclarecer también su dinámica o evolución histórica. En particular, intentaremos explicar las diversas fases que ha atravesado la industria en el ámbito local, aun cuando, como vimos, la forma fundamental de valorización del capital se mantuvo inalterada en esencia.

DINÁMICA Y FASES DEL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Un primer desafío consiste en explicar el momento preciso del establecimiento de las empresas automotrices en el país, ocurrido hacia fines de la década de 1950. Por cierto, la mera existencia de la posibilidad de apropiar renta de la tierra agraria no resulta suficiente, pues dicha ocasión era probable en su forma general desde mucho antes (Arceo, 2003; Laclau, 1969). Desde nuestro punto de vista, para dilucidar este asunto resulta crucial enfocar el desarrollo global de la industria automotriz en la posguerra, para identificar las determinaciones de la expansión internacional de las empresas en esos años.

En este sentido, cabe señalar que esta rama fue una de las pioneras, hacia mediados del siglo XX, en el desarrollo de la automatización de los procesos productivos de la gran industria capitalista. Anteriormente, el sistema de producción en la rama se basaba en la combinación de la división manufacturera del trabajo y la línea de montaje mecanizada (Coriat, 1994, pp. 27-34; Grinberg, 2011, pp. 133-134). La introducción de las máquinas transfer y, sobre todo, su conexión mecánica en una línea automatizada de producción (el sistema conocido como automatización fija), iniciaron un proceso de reorganización espacial de la industria automotriz global. Por cierto, al permitir la incorporación de fuerza de trabajo de menor calificación como apéndices del sistema de maquinaria, los cambios técnicos impulsaron la industrialización automotriz del Este asiático: primero en Japón, luego en Corea y aún más tarde en otros países de la región. De hecho, la vinculación entre el desarrollo de la automatización y la emergencia del Este asiático como región de producción industrial para el mercado mundial ha sido el eje de la tesis clásica de la *new international division of labor*. Pero la vinculación entre dicha revolución técnica y la industrialización latinoamericana –incluyendo, claro está, la argentina– con frecuencia se pasado por alto en la literatura. Sin embargo, pensamos que este punto resulta clave para explicar este último proceso.

Para empezar, la revolución técnica se desarrolló, como sucede siempre en el modo de producción capitalista, por medio de la intensificación de la competencia entre los capitales individuales en pos de obtener ganancias extraordinarias surgidas precisamente de la innovación (Marx, 2000, pp. 226, 249-250, 384-387). A su vez, esta competencia impone la necesidad de descartar la maquinaria cada vez más obsoleta por las nuevas condiciones de producción vigentes en la sociedad, por más que esta conserve utilidad desde el punto de vista estrictamente técnico (Marx, 2000, pp. 224, 492-493). Esta determinación general se intensificaba en el caso de las empresas estadounidenses, hasta entonces en extremo dominantes en el mercado mundial, por el hecho de que la automatización había posibilitado el desarrollo acelerado de la acumulación del capital de las empresas europeas y, en especial, de las japonesas (Pratten y Silberston, 1967, p. 81). En efecto, la baratura relativa de la fuerza de trabajo de estas últimas regiones las hacía más adecuadas para la incorporación de la nueva base técnica, que requería fuerza de trabajo de baja calificación. Las empresas estadounidenses, en cambio, se enfrentaban a un doble obstáculo para el recambio técnico. Por un lado, su fuerza de trabajo era relativamente cara, debido a su elevada calificación (Grinberg, 2011, pp. 136-138). Por otro, arrastraban una gran magnitud de capital invertido en maquinaria y edificios cuya materialidad y configuración correspondían a la antigua base técnica manufacturera, esto es, eran cada vez más obsoletos (Wilkins y Hill, 2011, p. 408). En resumen, se trataba de un periodo en el que los capitales automotrices, muy especialmente los estadounidenses, tenían una necesidad particularmente aguda de descartar maquinaria para acelerar el cambio técnico en sus países de origen.

Fue de hecho este capital antiguo, obsoleto para las nuevas condiciones técnicas normales, el que fue reubicado en Argentina.¹⁸ Las empresas estadounidenses principalmente, responsables de 60% de la inversión extranjera directa, pero también las europeas, encontraron así una alternativa al descarte de su maquinaria obsoleta. De hecho, la inversión extranjera directa inicial en la industria automotriz argentina se realizó en buena medida en forma de maquinaria, equipos y matrices, con poca o nula inversión en capital dinerario (Sourrouille, 1980, pp. 181-200). Además, existe abundante evidencia, tanto cuantitativa como cualitativa, sobre el carácter

¹⁸ El alcance de este proceso excedió el caso argentino. Al menos los restantes casos sudamericanos, y en especial el brasileño, presentan rasgos similares. En contraste, la industria automotriz en los países del Este asiático (Japón y Corea del Sur, especialmente) se basaron en el desarrollo de los sistemas más modernos de producción y el surgimiento de capitales individuales nuevos. Véase Grinberg (2011, 2013b) para una comparación de los casos brasileño y coreano.

de segunda mano de buena parte de esta maquinaria.¹⁹ Resulta especialmente significativo que los sectores con mayor proporción de equipos antiguos eran el mecanizado, la pintura y el estampado (ADEFSA, 1969), donde más había avanzado por entonces la automatización a nivel mundial.

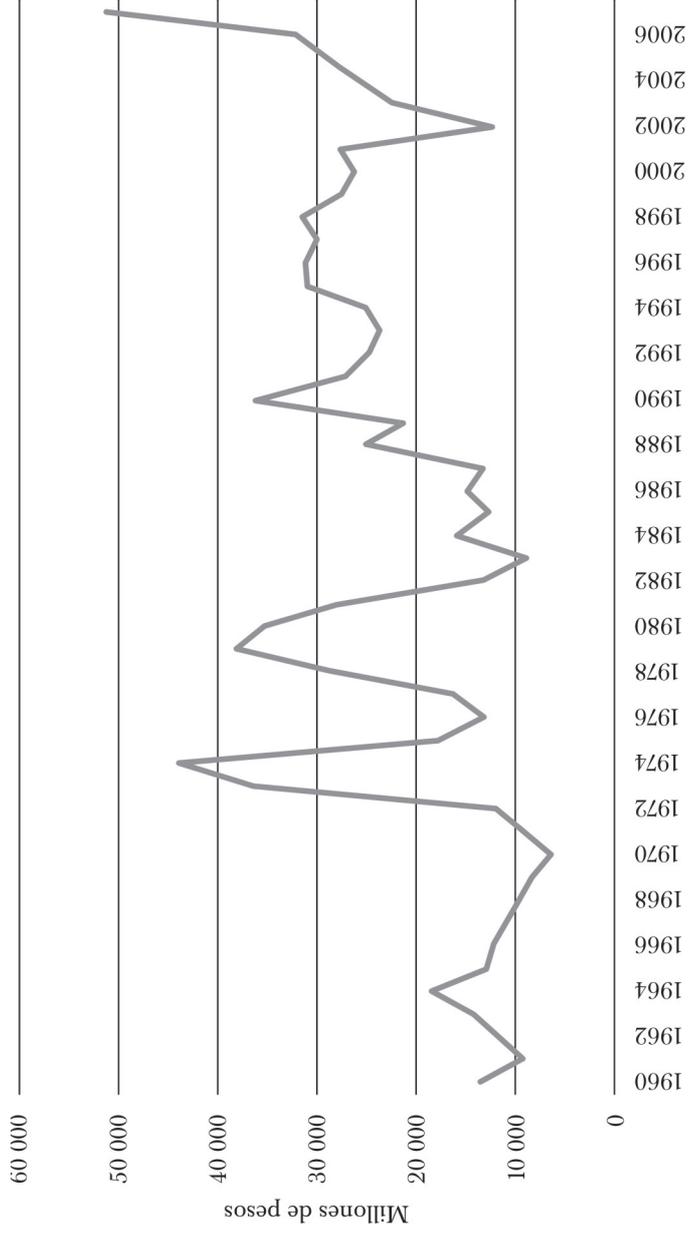
Esta maquinaria antigua podía ponerse en producción en Argentina como resultado de la forma específica de valorización centrada en la apropiación de renta de la tierra que analizamos antes. Sobre esta base, las empresas automotrices incrementaron su producción en el país entre 1960 y 1974. Sin embargo, esta estrategia tenía un límite muy preciso. En efecto, la reproducción en el tiempo de esta forma de valorización dependía de la suficiencia cuantitativa de la renta de la tierra como fuente de compensación de la menor productividad del trabajo. En otras palabras, la reproducción de la acumulación de capital en la industria automotriz dependía de que la renta agraria alcanzara para que los capitales pudieran obtener la tasa normal de ganancia. Pero la necesidad cuantitativa por renta de la tierra como fuente de compensación se acrecentaba a medida que continuaba el cambio técnico en el ámbito global. Particularmente desde mediados de la década de 1970, el desarrollo de la microelectrónica tendió a ampliar la brecha entre las condiciones de producción normales en el mercado mundial y las alcanzables en el proceso argentino de acumulación de capital.²⁰ La renta agraria, por su parte, luego de movimientos fuertemente cíclicos en la década de 1970, se estancó en la década de 1980 en niveles similares a los de la década de 1960 (véase gráfica 2). La combinación de la creciente brecha tecnológica, de escala y productividad y el estancamiento de la magnitud de renta agraria disponible como fuente de compensación llevaron a la industria automotriz local a un periodo de crisis y contracción entre fines de los setenta y principios de los noventa del siglo XX.

Varios procesos confluyen en la determinación de la recuperación de la industria automotriz argentina durante los últimos 25 años. En primer lugar, la renta de la tierra agraria se recupera respecto de la década de 1980, y se estabiliza en la década de 1990 en niveles superiores a los al-

¹⁹ El traslado de las líneas de producción completas de Kaiser desde Estados Unidos a Argentina (y Brasil) ha sido bien estudiado y documentado (Mac Donald, 1988), así como la utilización de maquinaria usada por parte de General Motors y Ford (Jenkins, 1984, p. 52). Por otra parte, un estudio de ADEFSA muestra que hacia 1967 un cuarto de la maquinaria total usada tenía más de diez años, lo cual implica que se empleaba al momento de las primeras radicaciones. Otra evidencia que apoya esta misma conclusión es una encuesta gubernamental de principios de los setenta, en la cual Ford, General Motors, Chrysler, Fiat, Citroën y Mercedes Benz afirman haber construido sus plantas mediante la adaptación de tecnología existente en sus casas matrices. Los principales estudiosos de la industria, por otra parte, coinciden en este punto (Jenkins, 1984, p. 52; Nofal, 1989, pp. 90-91; Schwarzer, 1995; Sourrouille, 1980, p. 169).

²⁰ Debe notarse que la productividad del trabajo en el sector terminal argentino se mantuvo prácticamente estancada: en 1990 fue sólo 12% mayor que en 1960 (ADEFSA, 2016).

GRÁFICA 2. RENTA DE LA TIERRA AGRARIA TOTAL, ARGENTINA
(MILLONES DE PESOS DE 2004)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Íñigo, 2008.

canzados con anterioridad (a excepción de los picos relativamente aislados de 1974 y 1979). Esta fuente acrecentada de ganancias extraordinarias era apropiada por los capitales automotrices por los mecanismos ya analizados, vinculados a los elevados precios internos y la compra abaratada de fuerza de trabajo, a los que se sumó sobre todo en esta década la remisión de ganancias al exterior con una moneda sostenidamente sobrevaluada.

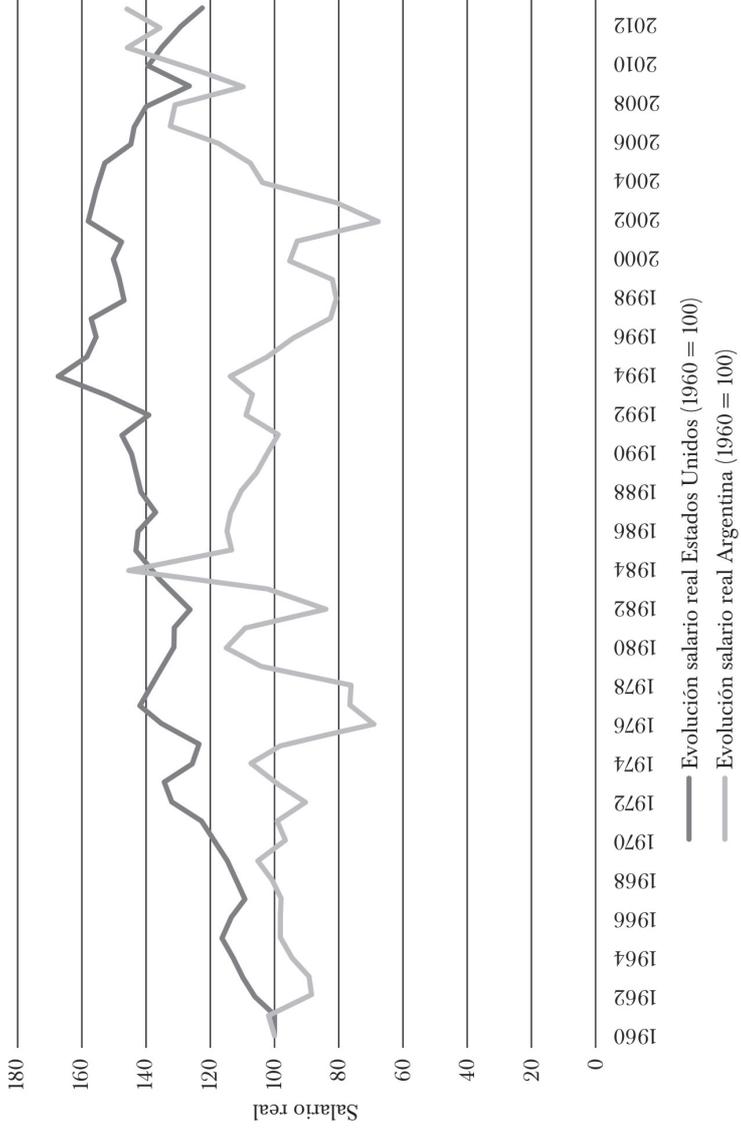
Pero, en segundo lugar, las condiciones de contratación y explotación de fuerza de trabajo se habían tornado más agudas, como resultado de la crisis general del ámbito nacional de acumulación de capital abierta desde mediados de 1970. En efecto, la capacidad de consumo del salario automotriz muestra una fuerte caída, sobre todo desde 1995, y se ubicó hasta el año 2003 en niveles sólo comparables con los años iniciales de la última dictadura militar (1976-1978, véase gráfica 3).²¹ Al compararlo con la misma evolución en Estados Unidos, la caída salarial real en Argentina cobra mayor dimensión: en el periodo 1996-2003, la capacidad de consumo del obrero automotriz argentino fue 45% de la del estadounidense (véase gráfica 1). En este sentido, cobró cada vez mayor importancia como explicación de los bajos salarios locales el menor consumo del obrero automotriz argentino (*vis à vis* el estadounidense), en especial entre 1995 y 2004, periodo signado en Argentina por profundas crisis económicas. De este modo, una segunda explicación de la recuperación de la industria automotriz consiste en el incremento de la explotación laboral como fuente extraordinaria de ganancias. En otras palabras, y retomando la discusión del apartado anterior, en la década mencionada hubo un proceso de superexplotación de los trabajadores, que complementó la apropiación de renta de la tierra como fuente de ganancia del capital automotriz.

Sin embargo, a partir de 2004 el salario *real* automotriz tiende a recuperarse marcadamente, y llega casi a los niveles de poder adquisitivo del salario automotriz estadounidense en los años de 2011 a 2013 (véase gráfica 1). En este sentido, la superexplotación de la clase obrera tiende casi a desaparecer como explicación de la diferencia salarial, que pese al aumento del consumo se mantiene elevada en términos de valor. Esto se explica por el hecho de que, paralelamente al aumento del salario real, crece en forma abrupta la renta de la tierra agraria, y alcanza niveles muy superiores a los de la década de 1990.²² De este modo, la renta de la tierra vuelve a tomar

²¹ Cabe destacar que este retroceso en el salario real coincidió con el momento en el cual los capitales automotrices profundizaron la relativa modernización del proceso productivo y la reorganización de las relaciones laborales. Entre 1994 y 1998 se abrieron nuevas plantas de producción automotriz y se firmaron los primeros convenios colectivos de trabajo que incorporaban las nuevas formas –más flexibles– de organizar el proceso de trabajo (Guevara, 2010, p. 123).

²² El promedio anual de renta agraria total entre los años 2003 y 2010 fue 53% mayor que entre los años 1991 y 2001, y 83% más que en 2002 (Íñigo, 2011, p. 56).

GRÁFICA 3. EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL REAL AUTOMOTRIZ
(ARGENTINA Y ESTADOS UNIDOS)



Fuente: elaboración propia con base en el cuadro 6.

el papel preponderante como fuente extraordinaria de ganancia para el capital automotriz. En efecto, aun en los años de mayor salario real en Argentina (2011-2013), el salario argentino se mantuvo en términos de valor en menos de la mitad del estadounidense, lo que mostró la plena vigencia de la apropiación de renta agraria vía el abaratamiento de la canasta de consumo de la fuerza de trabajo en Argentina. Otro elemento que revela la renovada importancia de la renta de la tierra en la valorización del capital automotriz, en el periodo de recuperación postcrisis de 2001, es el resurgimiento de la especialización en la producción de vehículos comerciales ligados a la producción y circulación de las mercancías agrarias (en particular *pick-ups*).²³

CONCLUSIONES

En resumidas cuentas, en este artículo ofrecimos una perspectiva de largo plazo sobre el funcionamiento de la industria automotriz en Argentina, con eje en las fuentes de valorización del capital. Nuestro argumento principal fue que las empresas automotrices multinacionales lograron valorizar su capital normalmente (esto es, cuanto menos a la tasa normal de ganancia) a pesar de operar en pequeña escala y con tecnología atrasada. Lo hicieron gracias a la posibilidad sistemática de acceder a la apropiación de una porción de la abundante (aunque fuertemente fluctuante) renta agraria y, en determinados periodos y como forma complementaria, de parte del valor de la fuerza de trabajo. En particular, sostuvimos que las principales formas de apropiación de renta agraria fueron el abaratamiento de la fuerza de trabajo y la venta en el mercado interno o regional a precios elevados en términos internacionales. Como corolario, presentamos una metodología que permite distinguir entre dos determinantes diferentes de los salarios, a saber, entre el nivel de consumo de los trabajadores, por un lado, y el valor o precio de los bienes consumidos, por otro.

Además, el artículo analiza la evolución histórica de la industria automotriz argentina a la luz del enfoque propuesto sobre su forma de funcionamiento. En este sentido sostuvimos que el desarrollo de la fabricación integral de vehículos en la década de 1960 se articuló con el desarrollo de la automatización a nivel mundial, debido a la necesidad de las automotrices de reubicar su capital más antiguo para acelerar el cambio técnico. Posteriormente, señalamos, la crisis atravesada por la industria automotriz argentina durante la década de 1980 estuvo determinada principalmente por el aumento de la brecha tecnológica como resultado de la profundiza-

²³ Véase nota 10.

ción del cambio técnico global, junto con el relativo estancamiento de la renta agraria que funcionaba como fuente de compensación del atraso técnico. En el peor momento de la crisis de la economía argentina en general (1995-2002) la caída del salario real permitió sostener la reproducción del capital mediante la intensificación de la explotación de la fuerza de trabajo. Por último, argumentamos que la recuperación posterior a la crisis, y la expansión acelerada entre los años 2005 y 2013 se vincularon con el crecimiento notable de la renta de la tierra total disponible en el espacio argentino de acumulación de capital.

ANEXOS

CUADRO 5. SALARIOS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN ARGENTINA Y ESTADOS UNIDOS

	A	B	C	D	E	F	G	H
1960	0.000000190	45 261.00	6 676.00	44 050.39	0.000000000000373	76.12	0.000000000000770	36.92
1961	0.000000220	46 131.00	6 756.00	44 130.39	0.000000000000420	77.44	0.000000000000798	40.73
1962	0.000000244	40 112.00	7 229.00	46 745.23	0.000000000000532	63.56	0.000000000000111	30.47
1963	0.000000305	40 383.00	7 583.00	48 394.29	0.000000000000652	61.81	0.000000000000138	29.18
1964	0.000000396	42 833.00	7 884.00	49 665.91	0.000000000000786	63.88	0.000000000000161	31.17
1965	0.000000527	44 404.00	8 281.00	51 343.43	0.000000000000994	64.06	0.000000000000195	32.66
1966	0.000000697	44 511.00	8 289.00	49 964.30	0.000000000000127	65.99	0.000000000000252	33.37
1967	0.000000895	44 225.00	8 221.00	48 067.43	0.000000000000160	68.15	0.000000000000331	32.89
1968	0.00000107	45 591.00	n. a.	n. a.	0.000000000000178	n. a.	0.000000000000357	n. a.
1969	0.00000120	47 540.00	9 476.00	50 424.50	0.000000000000182	69.83	0.000000000000338	37.56
1970	0.00000126	43 667.00	n. a.	n. a.	0.000000000000195	n. a.	0.000000000000360	n. a.
1971	0.00000174	44 943.00	11 201.00	54 011.11	0.000000000000252	61.64	0.000000000000482	32.23
1972	0.00000250	40 735.00	12 406.00	57 965.00	0.000000000000387	52.06	0.000000000000753	26.75
1973	0.00000444	45 098.00	13 432.00	59 080.83	0.000000000000584	56.54	0.000000000000115	28.72
1974	0.00000594	48 661.00	13 905.00	55 082.55	0.000000000000653	65.44	0.000000000000128	33.40
1975	0.0000015	44 276.00	14 954.00	54 283.31	0.000000000000169	60.42	0.000000000000378	27.06
1976	0.0000059	31 153.00	17 315.00	59 430.19	0.000000000000871	38.83	0.000000000000202	16.74
1977	0.000018	34 705.00	19 407.00	62 542.26	0.000000000000226	41.10	0.000000000000487	19.05
1978	0.000049	34 572.00	n. a.	n. a.	0.000000000000578	n. a.	0.000000000000128	n. a.
1979	0.000175	47 087.00	n. a.	n. a.	0.000000000000135	n. a.	0.000000000000249	n. a.
1980	0.000388	52 039.00	24 391.00	57 809.24	0.000000000000238	66.68	0.000000000000421	37.74
1981	0.000752	49 356.00	26 912.00	57 819.91	0.000000000000442	63.23	0.000000000000826	33.81

1982	0.00152	37 807.00	27 488.00	55 629.12	0.000000110	50.34	0.000000208	26.66
1983	0.00828	46 298.00	n. a.	n. a.	0.000000474	n. a.	0.000000902	n. a.
1984	0.08615	66 250.00	32 481.00	61 053.92	0.00000033	80.38	0.00000659	40.25
1985	0.51460	51 248.00	34 695.00	62 972.83	0.0000246	60.28	0.0000542	27.37
1986	0.99181	51 960.00	35 203.00	62 728.33	0.0000459	61.36	0.0000904	31.17
1987	2.27	51 504.00	35 085.00	60 316.47	0.000102	63.25	0.000203	31.93
1988	9.79	50 068.00	37 702.00	62 240.70	0.000436	59.59	0.000969	26.81
1989	297.98	47 915.00	n. a.	n. a.	0.0132	n. a.	0.0297	n. a.
1990	n. a.	n. a.	42 580.00	63 624.54	0.303	n. a.	0.73	n. a.
1991	18 182.23	44 582.00	45 394.00	65 090.53	0.79	50.74	1.69	23.70
1992	25 153.47	49 380.00	43 953.00	61 182.30	0.96	59.78	1.90	30.12
1993	27 253.30	48 369.00	49 506.00	66 909.20	1.03	53.55	1.98	27.80
1994	30 236.83	51 513.00	56 058.00	73 872.22	1.04	51.65	1.98	27.24
1995	28 042.00	46 213.00	54 414.00	69 729.56	1.05	49.09	2.08	24.78
1996	25 776.50	42 414.00	55 207.00	68 717.45	1.02	45.72	1.91	24.45
1997	22 830.25	37 368.00	56 975.00	69 327.54	1.00	39.93	1.83	21.90
1998	22 493.13	36 494.00	53 857.00	64 527.70	1.00	41.89	1.86	22.45
1999	22 619.60	37 117.00	55 694.00	65 286.60	0.96	42.11	2.00	20.31
2000	26 108.90	43 249.00	58 347.00	66 172.92	0.92	48.41	1.81	24.72
2001	25 188.33	42 173.00	58 913.00	64 965.73	0.89	48.09	1.85	23.11
2002	22 911.19	30 477.00	64 142.00	69 631.69	1.10	32.42	2.49	14.35
2003	31 265.72	36 662.00	64 937.00	68 924.97	1.22	39.40	2.64	18.24
2004	41 780.09	46 919.00	65 963.00	68 198.94	1.24	50.96	2.65	23.90

	A	B	C	D	E	F	G	H
2005	48 546.63	48 547.00	67 341.00	67 340.94	1.35	53.40	2.85	25.30
2006	58 830.19	53 049.00	65 836.00	63 775.19	1.45	61.62	2.97	30.09
2007	75 360.60	60 093.00	67 242.00	63 333.15	1.59	70.29	3.34	33.55
2008	91 138.45	59 258.00	67 828.00	61 526.47	1.88	71.34	3.88	34.63
2009	87 353.82	49 454.00	60 889.00	55 423.73	2.17	66.10	4.42	32.46
2010	128 590.65	57 846.00	68 671.00	61 497.00	2.69	69.68	5.41	34.61
2011	181 970.63	66 094.00	68 715.00	59 655.38	3.23	82.07	5.95	44.51
2012	208 113.60	61 136.00	67 266.00	57 212.64	3.91	79.15	7.26	42.62
2013	283 146.22	66 064.00	64 486.00	54 055.43	4.85	90.53	8.99	48.84

A: Salario nominal en Argentina (pesos corrientes), B: Salario real en Argentina (pesos de 2005), C: Salarios nominal en Estados Unidos (dólares corrientes), D: Salario real en Estados Unidos (dólares de 2005), E: PPP absoluta (pesos/dólares), F: Poder adquisitivo interno del salario (Argentina como porcentaje de Estados Unidos), G: PPP Relativa (pesos/dólares), H: Valor representado en el salario (Argentina como porcentaje de Estados Unidos). Fuentes y metodología.

Columna A: Sueldo dividido por personal ocupado (promedio entre el personal ocupado al 31 de diciembre del año correspondiente con el personal ocupado al 31 de diciembre del año anterior). Datos de ADEFA (2016), excluye la industria de partes y componentes.

Columna B: 1960-2006: Índice de precios al consumidor (IPC) publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (s. f.); 2007-2013: IPC publicado por la Dirección Provincial de Estadística y Censos, Provincia de San Luis (s. f.)

Columna C: 1960-1988: Sueldos (*payroll*) dividido por todos los empleados, *motor vehicles and equipment*, datos de United States Census Bureau (s. f.). Para estimar el salario en la industria terminal únicamente, hemos sumado a la fuente original 3% para 1960-1969, 6% para 1970-1979 y 10% para 1980-1988, con fundamento en el diferencial salarial entre *motor vehicles* y *motor vehicle parts* registrado en Lewis y Bauer (1964), y Bureau of Labour Statistics (1976, 1991). 1990-2013: "Average hourly earnings for production workers" multiplicado por horas trabajadas semanales, *motor vehicle manufacturing*, datos de Bureau of Labour Statistics (2017b); se sumó 4% para calcular todos los empleados, con base en el diferencial entre *production workers* y todos los empleados registrado en United States Census Bureau (s. f.).

Columna D: IPC publicado por Bureau of Labour Statistics (2017a).

Columna E: Paridad absoluta de poder adquisitivo (PPP absoluta) entre el peso argentino y el dólar estadounidense para el año 2005, tomado de Banco Mundial (2008). La serie 1960-2013 se calculó con los IPC mencionados anteriormente. Véase también el apartado siguiente.

Columna F: $(6) = (1) / (5) / (3) \times 100$.

Columna G: La paridad relativa de poder adquisitivo (PPP relativa) entre el peso argentino y el dólar estadounidense se calculó en relación con el período 1960-1972, utilizando los IPC mencionados antes. Véase también el apartado siguiente.

Columna H: $(8) = (1) / (7) / (3) \times 100$.

LA COMPARACIÓN INTERNACIONAL DE SALARIOS

La comparación internacional de salarios se ha realizado utilizando dos métodos diferentes con el objetivo de reflejar dos determinaciones también distinguibles. Una primera comparación relevante busca representar el salario nominal del trabajador automotriz argentino en términos de *valor* o capacidad de compra en el mercado mundial. Para ello se emplea el método denominado de paridad relativa de poder adquisitivo (PPPr), que toma un periodo base en el que se supone, en promedio, que existe una relación de paridad entre la moneda nacional respecto del dólar, y luego proyecta dicha relación para otros años según la variación relativa de los índices de precios al consumidor de cada país, combinada con la variación de la productividad del trabajo, también en cada país. De este modo se obtiene un tipo de cambio de equilibrio (por ejemplo, de paridad) que permite comparar internacionalmente el valor representado por el salario nominal, en una moneda que refleja su capacidad para representar valor en el mercado mundial y evita las distorsiones que resultarían de utilizar el tipo de cambio oficial (en extremo volátil y sujeto a controles de cambio durante largos periodos).

Una segunda comparación busca contrastar el poder adquisitivo interno de cada salario nacional, esto es, procura determinar la cantidad de bienes y servicios que el trabajador automotriz argentino puede consumir en comparación con su similar de otros países. Para ello resulta adecuado el método de paridad absoluta de poder adquisitivo (PPPa). Este método consiste, en esencia, en poner en relación las cantidades de moneda nacional requeridas para comprar la misma canasta de bienes y servicios en distintos países. Se utiliza en este trabajo la estimación del año 2005 del International Comparison Program del Banco Mundial (2008), proyectando la paridad para los otros años según la evolución relativa de los índices de precios al consumidor de cada país comparado.

Para la distinción entre PPP absoluta y relativa, véanse Balassa (1964) y Officer (1978). Para una fundamentación más extensa del uso de los métodos PPPa y PPPr para la comparación de salarios reales y salarios en términos de valor, respectivamente, véanse Íñigo (2007, pp. 31-32) y Grinberg (2013a). Una crítica sobre la utilización indiscriminada del método de PPPa para todas las comparaciones internacionales, véase Bacha y Taylor (1971, pp. 218-219).

CUADRO 6. SALARIOS REALES (PPPA) EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ (PAÍSES SELECCIONADOS 2005-2007)

<i>País</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>
Argentina	14.04	16.23	18.03
Brasil	14.06	14.92	15.91
República Checa	13.59	14.82	15.92
Alemania	51.36	53.99	56.29
Francia	31.38	32.6	33.51
Hungría	12.73	13.23	13.88
Italia	25.32	26.69	27.65
República de Corea	19.83	21.47	23.2
México	6.88	6.99	7.31
Filipinas	3.57	3.5	4.11
Polonia	10.29	11	12.58
España	25.14	26.42	28.98
Reino Unido	29.4	29.48	31.04
Estados Unidos	34.45	33.65	33.77

Fuentes: Bureau of Labour Statistics, 2009. Salarios nominales horarios en moneda nacional de cada país convertidos a dólares de paridad utilizando el método de paridad absoluta de poder adquisitivo. Banco Mundial (2008).

LISTA DE REFERENCIAS

- ARCEO, E. O. (2003). *Argentina en la periferia próspera: renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes Ediciones.
- ARZA, V. y LÓPEZ, A. (2008). El caso argentino. En A. LÓPEZ y V. ARZA (eds.), *La industria automotriz en el Mercosur* (pp. 53-148). Montevideo: Red Mercosur.
- ASOCIACIÓN DE FABRICANTES DE AUTOMOTORES (ADEFA). (1969). *La industria automotriz argentina; informe económico*. Buenos Aires: Autor.
- ASOCIACIÓN DE FABRICANTES DE AUTOMOTORES (ADEFA). (2016). *Anuario 2015*. Buenos Aires: Autor. Recuperado de: <http://www.adefa.org.ar/es/estadisticas-anuarios>
- ASOCIACIÓN DE FABRICANTES DE AUTOMOTORES (ADEFA). (2017). Informe, diciembre 2016. Buenos Aires: Autor. Recuperado de: <http://www.adefa.org.ar/es/prensa-archivo?id=86>
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE AUTOMÓVILES Y CAMIONES (s. f.). *Memoria Anual*. Madrid: Autor. Recuperado de: <http://www.anfac.com/publicaciones.action>

- BACHA, E. y TAYLOR, L. (1971). Foreign exchange shadow prices: A critical review of current theories. *The Quarterly Journal of Economics*, 85(2), 197-224.
- BALASSA, B. (1964). The purchasing-power parity doctrine: A reappraisal. *Journal of Political Economy*, 72(6), 584-596.
- BANCO MUNDIAL (2008). *2005 international comparison program. Tables of final results* (pp. 1-230). The World Bank. Recuperado de http://siteresources.worldbank.org/ICPINT/Resources/ICP_final-results.pdf
- BARANSON, J. (1969). *Automotive industries in developing countries*. Washington, D.C.: The World Bank.
- BARBERO, M. I. y MOTTA, J. (2007). Trayectoria de la industria automotriz en la Argentina desde sus inicios hasta fines de la década de 1990. En M. DELFINI, D. DUBBINI, M. LUGONES, I. N. RIVERO, G. YOGUEL y P. SUÁREZ (eds.), *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina* (pp. 189-229). Buenos Aires: Prometeo.
- BUREAU OF LABOUR STATISTICS (1976). *Industry wage survey: Motor vehicles and parts (1973-1974)*. Estados Unidos: U.S. Department of Labor.
- BUREAU OF LABOUR STATISTICS (1991). *Industry wage survey: motor vehicles, June 1989, motor vehicle parts, August 1989*. Estados Unidos: U.S. Department of Labor.
- BUREAU OF LABOUR STATISTICS (2009). *Hourly compensation costs for all employees in manufacturing*. Estados Unidos: U.S. Department of Labor. Recuperado de <https://www.bls.gov/fls/flshcaeindnaics.htm>
- BUREAU OF LABOUR STATISTICS (2017a). *CPI-All Urban consumers (Current Series)*. Estados Unidos: U.S. Department of Labor. Recuperado de https://data.bls.gov/timeseries/CUUR0000SA0?output_view=pct_12mths/
- BUREAU OF LABOUR STATISTICS (2017b). *Employment, hours, and earnings from the current employment statistics survey (National)*. Estados Unidos: U.S. Department of Labor. Recuperado de <https://www.bls.gov/ces/>
- CARBAJAL, Y. y MORAL, L. DEL (2014). El desempeño del sector automotriz en México en la era TLCAN. Un análisis a 20 años. *Paradigma Económico*, 6(2), 95-126.
- CAVALLO, D. y MUNDLAK, Y. (1989). On the nature and implications of intersectoral resource allocations: Argentina 1913-1984. En I. ADELMAN y S. LANE (eds.), *The balance between industry and agriculture in economic development: Volume 4: Social Effects* (pp. 143-160). Basingstoke: Macmillan.
- CIMILLO, E., LIFSCHITZ, E., GASTIAZORO, E., CIAFARDINI, H., y TURKIEH, M. (1973). *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*. Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.
- CORIAT, B. (1994). *El taller y el cronómetro: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. México: Siglo XXI.
- DIAMAND, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 12(45), 25-47.
- DÍAZ, C. (1981). *Tipo de cambio y términos de intercambio en la República Argentina 1913-1976* (CEMA Working Papers: Serie Documentos de Trabajo, 22). Argentina: Universidad del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina.

- DIRECCIÓN PROVINCIAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS, PROVINCIA DE SAN LUIS (s. f.). *Índice de precios al consumidor*. San Luis: Autor. Recuperado de <http://www.estadistica.sanluis.gov.ar/estadisticaasp/Paginas/Pagina.asp?PaginaId=76>
- FITZSIMONS, A. (2014). *Estado y acumulación de capital en Argentina: la expansión de las empresas extranjeras entre 1958 y 1963* (Tesis doctoral). Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- FITZSIMONS, A. (2016). Proceso de trabajo e internacionalización del capital: determinantes globales del “atraso” tecnológico de la industria automotriz argentina en las décadas de 1950 y 1960. *Trabajo y Sociedad*, 26, 225-240.
- FITZSIMONS, A. y GUEVARA, S. (2016). Transnational corporations and the restructuring of the argentine automotive industry: Change or continuity? En G. STAROSTA y G. CHARNOCK (eds.), *The new international division of labour: Global transformations and uneven national development* (pp. 183-214). Londres: Palgrave MacMillan.
- FORD MOTOR COMPANY (s. f.). *Operations worldwide*. Recuperado de <http://corporate.ford.com/company/operation-list.html>
- FRÖBEL, F., HEINRICHS, J. y KREYE, O. (1980). *La nueva división internacional del trabajo: para estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. Madrid: Siglo XXI.
- GENERAL MOTORS DE ARGENTINA (2015). *Reporte de sustentabilidad 2013-2014*. Recuperado de http://www.gmsustainability.com/reporting/reports/GM_Argentina_SR_13-14.pdf
- GEREFFI, G. y KORZENIEWICZ, M. (1994). *Commodity chains and global capitalism*. Londres: Praeger.
- GRINBERG, N. (2011). *Transformations in the Korean and Brazilian processes of capitalist development between the mid-1950s and the mid-2000s the political economy of late industrialisation* (Tesis doctoral). London School of Economics and Political Science, Londres.
- GRINBERG, N. (2013a). Capital accumulation and ground-rent in Brazil: 1953-2008. *International Review of Applied Economics*, 27(4), 449-471. DOI: 10.1080/02692171.2012.736478
- GRINBERG, N. (2013b). The political economy of Brazilian (Latin American) and Korean (East Asian) comparative development: Moving beyond nation-centred approaches. *New Political Economy*, 18(2), 1-27. DOI: 10.1080/13563467.2012.678823
- GUEVARA, S. (2010). *Los trabajadores y el Mercosur. Integración productiva, relaciones laborales y acumulación de capital: el caso de la industria automotriz (1998-2008)* (Tesis doctoral). Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- HYUNDAI MOTOR COMPANY (2016). *Sustainability report*. Seúl: Autor. Recuperado de https://csr.hyundai.com/upfile/report/sar/Sustainability_Report_en_2016.pdf
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (s. f.). *Pesquisa industrial*. Recuperado de <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/industria/pia/empresas/2014/defaulttabzip.shtm>

- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (s. f.). Serie histórica del Índice de Precios al Consumidor (IPC) en el Gran Buenos Aires. Buenos Aires: Autor. Recuperado de http://www.indec.gob.ar/ftp/nuevaweb/cuadros/10/sh_ipc_2008.xls
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (2014). *La industria automotriz en México 2014*. México: Autor.
- ÍNIGO, J. (1998). *La acumulación de capital en la Argentina*. Documento de Investigación del Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires, Argentina.
- ÍNIGO, J. (2002). Estancamiento, crisis y deuda externa: Evidencias de la especificidad de la acumulación de capital en la Argentina. *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, 12(23), 3-38.
- ÍNIGO, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- ÍNIGO, J. (2008). *Terratenientes, retenciones, tipo de cambio, regulaciones específicas: Los cursos de apropiación de la renta de la tierra agraria. 1882-2007*. Documento de Investigación del Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires, Argentina.
- ÍNIGO, J. (2011). De la crisis al apogeo de la representación: subjetividad política y acumulación de capital en Argentina. *Revista Ciencias Sociales*, 79, 50-56.
- ÍNIGO, J. (2013). *El capital. Razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia* (2a. ed.). Buenos Aires: Imago Mundi.
- JAPAN AUTOMOBILE MANUFACTURERS ASSOCIATION (2014a). *More American than ever*. Recuperado de <http://www.jama.org/publications-contributions-reports/>
- JAPAN AUTOMOBILE MANUFACTURERS ASSOCIATION (2014b). *The motor industry of Japan 2014*. Recuperado de <http://www.jama.org/motor-industry-japan-2014/>
- JENKINS, R. (1984). The rise and fall of the Argentine motor vehicle industry. En R. KRONISH y K. S. MERICLE (eds.), *The political economy of the Latin American motor vehicle industry* (pp. 41-73). Cambridge: MIT Press.
- JENKINS, R. (1985). Internationalization of capital and the semi-industrialized countries: The case of the motor industry. *Review of Radical Political Economics*, 17(1-2), 59-81. DOI: 10.1177/048661348501700104
- KAPLINSKY, R. (2000). Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis? *The Journal of Development Studies*, 37(2), 117-146. DOI: 10.1080/713600071
- KIA MOTORS (2014). *Move: Sustainability Magazine 2014*. Recuperado de <http://www.kia.com/au/experience/why-kia/sustainability.html>
- KOREAN AUTOMOBILE MANUFACTURERS ASSOCIATION (2014). *Korean automobile industry. Annual report 2014*. Recuperado de kama.or.kr/eng/PS/pdf/Total2014.pdf
- KOREAN STATISTICAL INFORMATION SERVICE (s. f.). *Statistical database*. Recuperado de <http://kosis.kr/eng/>
- LACLAU, E. (1969). Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y chileno. *Revista Latinoamericana de Sociología*, 5(2), 276-316.

- LASCANO, V., MENÉNDEZ, F. y VOCOS, F. (1999). *Análisis del proceso de trabajo en la planta de automóviles Ford. Taller de Estudios Laborales*. Recuperado de <http://www.tel.org.ar/spip/lectura/ford.html>
- LEWIS, L. E. y BAUER, F. L. (1964). Wages in motor vehicle and parts plants, April 1963. *Monthly Labor Review*, 87(2), 161-167.
- LLACH, J. J., SIERRA, P. y LUGONES, G. (1997). *La industria automotriz argentina. Evolución en la década del noventa, perspectivas futuras y consecuencias para la industria siderúrgica*. Buenos Aires: Siderar.
- MAC DONALD, N. (1988). Henry J. Kaiser and the establishment of an automobile industry in Argentina. *Business History*, 30(3), 329-345. DOI: 10.1080/00076798800000054
- MARINI, R. M. (2008). Dialéctica de la dependencia. En *América Latina, dependencia y globalización* (pp. 107-164). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- MARUTI SUZUKI INDIA (2014). *Sustainability report 2013-2014*. Nueva Delhi: Autor. Recuperado de <https://www.marutisuzuki.com/annual-reports.aspx>
- MARX, K. (2000). *El capital: crítica de la economía política. Tomo I*. México: Siglo Veintiuno.
- MORERO, H. (2013). El proceso de internacionalización de la trama automotriz argentina. *H-industri@: Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las Empresas en América Latina*, (12).
- MOTTA, J., ROITTER, S., DELFINI, M., YOGUEL, G. y MILESI, D. (2007). Articulación y desarrollo de competencias en la trama automotriz argentina: morfología, innovación y empleo. En M. DELFINI, D. DUBBINI, M. LUGONES y I. N. RIVERO (eds.), *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires: Prometeo.
- MOUVEMENT COMMUNISTE Y KOLEKTIVN PROTI KAPITÁLU (2014). *Workers autonomy strikes in India: Maruti Suzuki strike in Manesar (June, September, October, 2011)*. Bruselas: Mouvement Communiste. Recuperado de https://mouvement-communiste.com/documents/MC/Booklets/BR5_India_EN_vF_complet.pdf
- NISSAN MOTOR COMPANY (2014). *Nissan Mexicana fact sheet*. Recuperado de <http://nissannews.com/en-US/nissan/usa/channels/mx-mexico-nissan-instalaciones/releases/hoja-de-datos-de-nissan-mexicana>
- NOFAL, M. B. (1989). *Absentee entrepreneurship and the dynamics of the motor vehicle industry in Argentina*. Nueva York: Praeger.
- OBSERVATORIO DE EMPLEO Y DINÁMICA EMPRESARIAL (2015). *Boletín de empleo registrado. Serie Anual*. Argentina: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- OFFICER, L. H. (1978). The relationship between absolute and relative purchasing power parity. *The Review of Economics and Statistics*, 60(4), 562-568. DOI: 10.2307/1924249
- ORGANISATION INTERNATIONALE DES CONSTRUCTEURS D'AUTOMOBILES (s. f.). *Production statistics*. Recuperado de <http://www.oica.net/category/production-statistics/>
- PINAZO, G. (2015). *El desarrollismo argentino. Una mirada crítica desde la industria automotriz*. Los Polvorines: Universidad Nacional General Sarmiento.

- PRATTEN, C. y SILBERSTON, A. (1967). International comparisons of labour productivity in the automobile industry, 1950-1965. *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics & Statistics*, 29(4), 373-394. DOI: 10.1111/j.1468-0084.1967.mp29004003.x
- REMES-LENICOV, J. L. (1973). Algunos resultados de la política desarrollista (1958-1964): el caso de la industria automotriz. *Económica*, 19(3) 293-329.
- RENAULT ARGENTINA (2015). *Reporte de sustentabilidad 2013-2014*. Buenos Aires: Autor. Recuperado de <http://sustentabilidad.renault.com.ar/Reporte-Sustentabilidad-Renault-Argentina-2013-2014.pdf>
- RODRÍGUEZ, J. y ARCEO, N. (2006). Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina 1990-2003. *Realidad Económica*, 219, 76-98.
- SANTARCANGELO, J. y PERRONE, G. (2012). Transformaciones, rentabilidad y empleo en la cúpula industrial. Análisis de la cúpula automotriz en la post-convertibilidad. *H-Industri@*, 10, 1-34.
- SCHVARZER, J. (1993). *La reconversión de la industria automotriz Argentina: un balance provisorio*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración.
- SCHVARZER, J. (1995). La reconversión de la industria automotriz argentina: un balance a mitad de camino. *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, 5(8), 5-27.
- SOURROUILLE, J. V. (1980). *El complejo automotor en Argentina: transnacionales en América Latina*. México: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales.
- STAROSTA, G. (2010). The outsourcing of manufacturing and the rise of giant global contractors: A Marxian approach to some recent transformations of global value chains. *New Political Economy*, 15(4), 543-563. DOI: 10.1080/13563460903288197
- STAROSTA, G. (2016). Revisiting the new international division of labour thesis. En G. CHARNOCK y G. STAROSTA (eds.), *The new international division of labour. Global transformations and uneven development* (pp. 79-103). Londres: Palgrave Macmillan.
- STURGEON, T. y BIESEBROECK, J. VAN (2010). *Effects of the crisis on the automotive industry in developing countries: a global value chain perspective*. Washington: The World Bank.
- STURGEON, T., y BIESEBROECK, J. VAN (2011). Global value chains in the automotive industry: an enhanced role for developing countries? *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 4(1-3), 181-205. DOI: 10.1504/IJTLID.2011.041904
- STURGEON, T., y FLORIDA, R. (2000). *Globalization and jobs in the automotive industry*. Cambridge: MIT Press.
- STURGEON, T., MEMEDOVIC, O., BIESEBROECK, J. VAN y GEREFFI, G. (2008). Globalisation of the automotive industry: main features and trends. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 2(1-2), 7-24. DOI: 10.1504/IJTLID.2009.021954
- TOYOTA MOTOR CORPORATION (2013). *Toyota in the world 2013*. Toyota City: Autor. Recuperado de http://www.toyota-global.com/investors/ir_library/annual/pdf/2013

- UNITED STATES CENSUS BUREAU (s. f.). *Statistical abstract of the United States*. Estados Unidos: U.S. Government Printing Office. Recuperado de https://www.census.gov/library/publications/time-series/statistical_abstracts.html
- VOLKSWAGEN ARGENTINA (2012). *Reporte social 2009-2011*. Buenos Aires: Autor. Recuperado de http://vw.genbyte.com.ar/Download/Reporte_Social_09-11.pdf
- WILKINS, M. y HILL, F. E. (2011). *American business abroad: Ford on six continents*. Cambridge: Cambridge University Press.