

ARTIGO

LA CRISIS MUNDIAL DEL SECTOR AUTOMOTRIZ (1978-1982) Y LOS EFECTOS SOBRE EL COMPLEJO EN ARGENTINA

THE WORLDWIDE CRISIS IN THE AUTOMOTIVE SECTOR (1978-1982) AND ITS EFFECTS IN ARGENTINA

DAMIÁN ANDRÉS BIL*

RESUMEN

Analizamos la crisis automotriz internacional (1978-1982), buscando determinar sus causas y consecuencias, como ser el ascenso de Japón, los cambios técnicos y en las escalas, la modernización del proceso y las modificaciones organizativas ocurridas. A su vez, entender su efecto en Argentina en un contexto de recesión económica y en una década signada por cambios fundamentales en los participantes del complejo con la salida de grandes multinacionales y la aparición de capitales locales.

Nos remitimos a diversas fuentes: informes oficiales, estadísticas gubernamentales, publicaciones especializadas en temas empresariales o del sector, y aportes de otros autores.

PALABRAS CLAVES: industria automotriz – crisis – mercado mundial

ABSTRACT

We analyze the international automotive crisis (1978-1982), seeking to determine its causes and consequences, such as the rise of Japan, technical and scale changes, modernization of the process and organizational changes. Then, we seek to understand its effect in Argentina in a context of economic recession and in a period with transformations in the participants of the complex with the exit of large multinationals and the emergence of local capitals.

We refer to various sources: official reports, government statistics, business publications and contributions from other authors.

KEYWORDS: automotive industry - crisis - world market

1. Introducción

La concepción más extendida en la historia industrial argentina señala al golpe de 1976 como el momento de quiebre del régimen de acumulación basado en la industria y el pasaje a uno signado por las finanzas, la especulación y la desindustrialización. Entendemos que este abordaje tiene una serie de dificultades. En particular, porque los análisis que asumen esta perspectiva tienden a sobredimensionar los aspectos de política interna para caracterizar la etapa y pierden de vista el análisis de los diferentes sectores económicos. Nuestra propuesta aquí es revisar los mecanismos de la crisis del sector automotriz hacia finales de la década de 1970 en escala global, para luego examinar sus consecuencias sobre la Argentina. De esta manera, buscamos aportar elementos para entender la lógica de acumulación en este período particular y en una actividad que fue clave en la etapa previa. Además, aportamos elementos para interpretar la situación en la década de 1980, momento que el complejo automotor no ha recibido la misma atención que en otros momentos.

Consideramos relevante estudiar estos años porque debido a que se produjeron cambios en el mundo que prefiguran la estructura actual; y a su vez se dieron transformaciones en el país: en 1978, General Motors abandonó la explotación, y un año más tarde lo hizo Citroën. En 1980, Chrysler cedió su operación a Volkswagen, que más tarde conformó junto a Ford el consorcio Autolatina (1987), agrupando su actividad aquí y en Brasil. Por último, Fiat y Peugeot abandonaron su participación al vender sus licencias al grupo Macri. En el plano internacional, los puntos relevantes estuvieron dados por la decadencia de los fabricantes

norteamericanos y el estancamiento de los europeos, y la meteórica irrupción de los fabricantes japoneses con sus modelos organizativos y los cambios en los procesos productivos a partir de la automatización.

Partimos para el análisis de los estudios previos sobre el sector. Si bien para los '80 la actividad recibió menos atención que en otros períodos, existen valiosos aportes. Entre los que estudiaron la crisis mundial, Tarditi describió ciclos periódicos en la producción mundial, explicando cómo entre 1978-82 la actividad se sume en una profunda crisis, con la excepción de Japón.¹También desde CEPAL se analizó la relación crisis y efectos en América Latina.²Estos autores caracterizan una apertura consecuencia de las transformaciones mundiales, que incrementó las importaciones y provocó la salida de varias multinacionales. A nuestro entender, esto se debió a la crisis de las firmas en sus casas matrices y a que en el país estaban concentradas en segmentos que sufrieron la recesión, lo que dificultó su capacidad competitiva.³ También señalan como consecuencia un fuerte incremento del déficit comercial. Si bien ello es cierto para el caso argentino, esto fue un fenómeno de pocos años, debido a que la crisis de divisas de finales del gobierno militar y luego en la democracia limitó la capacidad de importación. Como ejemplo, en 1980 la importación de piezas alcanzó los 139 millones de dólares, mientras que en 1982 se había reducido a 54 millones (en dólares de 1970).⁴Para el caso argentino, Maceira describe las características generales en el proceso de reconversión:⁵ reducción de la demanda, incremento de la integración vertical, nuevas prácticas organizacionales, mayor intensidad de capital de producción y otros cambios. Esta racionalización fue insuficiente para

incorporar las técnicas más productivas, que demandaban altas series para amortizarse.⁶También destaca el saldo deficitario del comercio exterior de todo el complejo, concentrado en ciertos productos específicos. El texto sirve como fuente indispensable de información, ya que es eminentemente descriptivo. Kosacoff, Todesca y Vispo⁷parten del mismo diagnóstico, y agregan como evento adicional el aumento de la productividad por intensidad del uso de la mano de obra y por la introducción de nuevos métodos. Encuentran una correspondencia en los ciclos producción y lanzamientos de nuevos modelos con momentos de incremento de inversión, que se dan de forma simultánea entre las terminales. A su vez, entienden que la apertura de importaciones a comienzos de la década obligó a las multinacionales a modernizar procesos. Encuentran un parque envejecido, que relacionan con una demanda insatisfecha no por problemas de oferta, sino por la caída en los ingresos de los consumidores.

Por lo observado, consideramos que la descripción de la crisis puede abrir puntos de análisis y de debate sobre la evolución de la actividad en el país, y con ello otorgar elementos para la discusión sobre el desarrollo industrial. Cabe aclarar que es un primer paso, concentrándonos en la reconstrucción de los indicadores principales y sus consecuencias. Nos remitiremos a diversas fuentes: documentos de empresa, estadística oficial y de la cámara automotriz, informes de organismos oficiales, análisis de órganos extranjeros, publicaciones especializadas del período, y aportes de otros autores.

2. Los elementos de la crisis mundial automotriz

En su estudio, Tarditi señala que la producción desde los '60 experimenta ciclos de auge y recesión, en una suerte de espiral ascendente que deriva en concentración y expansión del mercado. A partir de 1978, se iniciaría un ciclo decenal con una depresión de cuatro años y una recuperación posterior de seis hasta 1988. Estimamos que la recesión 1978-1982 se produce como efecto de los cambios previos en la industria, y concentra el momento más bajo de la producción norteamericana y el auge de la fabricación y exportación nipona. Hacia mediados de los '70, la automotriz norteamericana y la europea saturaban sus mercados, con problemas de rentabilidad crecientes. En la crisis del petróleo (1974-75), las grandes terminales experimentaron una caída brusca de sus ventas y producción. Hacia finales de la década se transformó en crisis abierta, que repercutió en diversos aspectos. Uno de los fenómenos novedosos fue el ascenso meteórico de Japón, que para mediados de la década de 1980 llegó a desplazar a los EE.UU. del primer lugar en la producción de vehículos. La automotriz japonesa comenzó a ganar lugares con productos de calidad, con bajo consumo y costo de mantenimiento, en gran parte por los métodos flexibles de producción (descritos entre otros autores por Coriat).⁸ Eso planteó un desafío al complejo norteamericano y europeo. Veamos cómo se procesó el fenómeno en términos internacionales.

2.1 La crisis en los países tradicionales

Luego de la recesión de 1975, la producción automotriz norteamericana se incrementó hasta alcanzar su récord histórico de 12,89

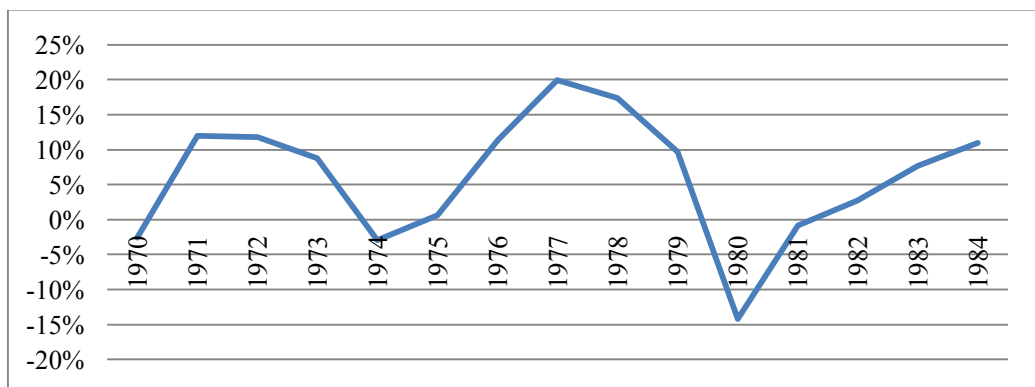
millones de unidades en 1978; año en que en Alemania Federal alcanzó también un techo de 4,19 millones. No obstante, desde ese momento se contrajo en casi todos los países líderes, con la excepción de Japón. La producción mundial cayó de 42,37 millones en 1978 a 36,17 millones en 1982 (casi un 15% menos). La contracción más fuerte se produjo en EE.UU., que pasó a representar solo un 19% de la mundial. Así, varias empresas entraron en quiebra. El caso más emblemático fue el de Chrysler, que debió ser rescatada por el Estado, en su primera intervención para salvar a una empresa de una industria líder en el país.⁹En 1978, vendió su operación europea a Peugeot, mientras que en 1979-80 se desprendió de sus filiales sudamericanas vendiendo a GM y a Volkswagen. De esa manera, se convirtió en una empresa netamente estadounidense, reducida a la mitad de su magnitud previa a la crisis, lo que le permitió sobrevivir por el momento. A nivel de organización, redujo su planta administrativa a la mitad y se volcó de lleno a la producción de vehículos con tracción delantera, como forma de pervivir en un mercado cambiante. El desprendimiento de operaciones en ciertas regiones del extranjero no fue exclusivo de la firma de la estrella. También GM se retiró de ciertos mercados, como del argentino:

“(…) para Detroit es discutible la conveniencia de construir nuevas plantas en los mercados subcapitalizados del Tercer Mundo, o aun mantener a flote empresas que operan a pérdida, a fin de retener sus porciones de mercado. Abrumado por el alto costo de rediseñar sus automotores norteamericanos para ajustarse a las normas sobre ahorro de combustible, Detroit no puede darse el lujo de gastar miles de millones en el exterior. Hasta que las nuevas exigencias sobre relación entre kilometraje y consumo de combustible sean cumplidas hacia 1985, Detroit

afronta la posibilidad de que los europeos, los japoneses, o ambos, establezcan plantas que podrían conferirles puntos de apoyo en los nacionalistas países de menor desarrollo. Y con presupuestos limitados para las inversiones externas hasta que las nuevas maquinarias y herramientas para unidades de tamaño reducido se instalen completamente en los Estados Unidos, los otrora orgullosos capitanes de industria de Detroit se muestran nerviosos acerca de su vulnerabilidad al respecto. ‘Podemos hacer cualquier cosa – dice Bourke [director de GM] –, pero no todas al mismo tiempo. Eso es lo que por primera vez me está poniendo inquieto’”.¹⁰

Ford registró pérdidas por primera en 35 años y cerró tres plantas en EE.UU., reduciendo su personal un 12%. Las ventas internas se redujeron de 11,35 millones de vehículos en 1973 a un piso de 8 millones en 1982, con una participación mayor de los importados que en años anteriores. En la cuna automotriz, la crisis se expresó en los indicadores financieros: en 1979, Detroit registró un saldo negativo de 4.200 millones de dólares, el peor de su historia. En el primer semestre de 1980 las cuatro firmas principales de Detroit perdieron casi 2.000 millones de dólares. Solo en el tercer trimestre, GM registró 468 millones en pérdidas. La rentabilidad de la automotriz norteamericana descendió de forma dramática

**Gráfico 1. Tasa de ganancia de la industria automotriz
norteamericana, 1970-1984**



Fuente: elaboración propia en base a datos de la BEA

Nota: calculado como ganancias de corporaciones (luego de impuestos) sobre capital adelantado.

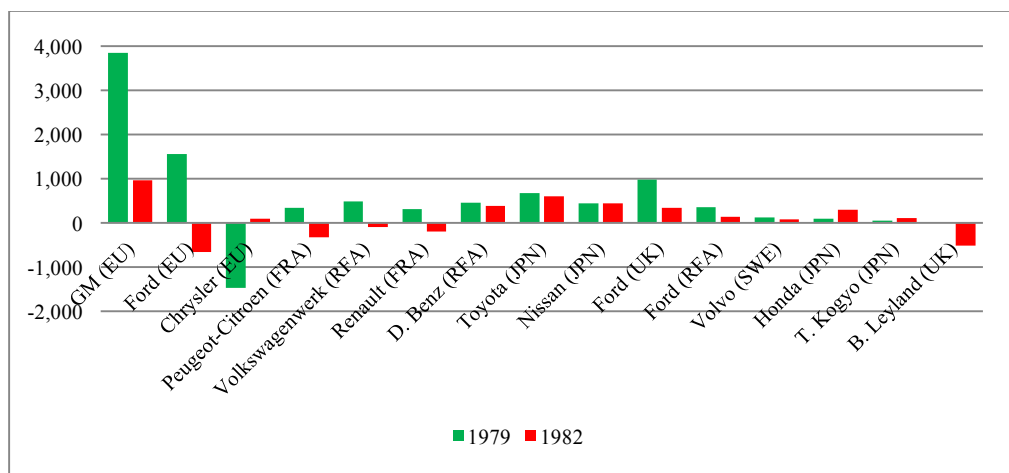
A partir de 1979 se percibe una caída en la rentabilidad hasta 1981 inclusive. Los analistas de la industria señalaban abruptos cambios en las pautas de consumo, aunque el motivo de fondo radicaba en la pérdida de competitividad frente al ascenso de la producción japonesa. La estrategia asumida por Detroit en este contexto fue la reconversión de sus líneas a la tracción delantera, la tendencia que se imponía en la industria automotriz mundial. Ese esfuerzo insumiría al menos cuatro años, con una inversión estimada en 80.000 millones de dólares, buscando recuperar los 2,3 millones de unidades que se comercializaban de vehículos importados (casi un tercio del mercado interno). Las empresas no podían recortar sus planes de inversión debido a que precisaban reconvertirse a la tracción delantera y a modelos más pequeños para no perder terreno. El desmontarlas podía resultar aun más costoso. Como ejemplo, el reequipar

una sola línea para fabricar tracción delantera podía llegar a costar 2.000 millones de dólares, y la amortización era lenta.¹¹ Por ejemplo, la demanda del Escort superó la capacidad instalada de 475.000 unidades. No obstante, Louis Ross (vicepresidente de desarrollo de Ford) explicaba que la firma no iba a obtener ganancia hasta no alcanzar un volumen de 900.000 al año por el costo del reequipamiento de planta. La inversión de Ford durante 1978-81 para nuevos productos ascendió a los 8.000 millones de dólares.

Detroit llevó a cabo dos estrategias: por un lado la reconversión productiva a la tracción delantera; por el otro, la reducción de gastos en el área comercial y la racionalización productiva. Por ejemplo, GM recortó planes por 8.000 millones por la crisis. Roger Smith, gerente general, aseguraba que para competir con los japoneses se debía reducir entre 500 y 1.000 dólares el costo por unidad, apuntando al salario. En Chrysler ya se había tomado esta medida con el salvataje del gobierno en 1980: los trabajadores resignaron en esa ocasión salarios y adicionales por 1.200 millones de dólares. En cuanto a las operaciones comerciales, para 1982 se habían ahorrado 9.000 millones en gastos generales, más 4.000 millones en renegociación de contratos con la United Auto Workers, junto a intentos de adoptar cambios organizacionales similares a los de las empresas japonesas. Pero aun se debían refinanciar deudas por una magnitud similar a la que se había ahorrado con los recortes y cambios organizativos.¹² Asimismo, a partir de 1981 se lanzaron a la producción de un “automóvil mundial” como forma de difundir los nuevos costos de inversión que implicaban las normativas ambientales y de consumo del gobierno sobre el área más extensa posible.¹³

El caso europeo fue similar. En 1979 comenzó la crisis en Alemania y Francia, en 1980 en Italia, situación que se extendió hasta 1981-82. Firmas como Volkswagen, British Leyland y Citroën también debieron ser rescatadas. En Francia el gobierno restringió la instalación de firmas extranjeras e impulsó la expansión de Renault. Un indicador indirecto puede observarse en las utilidades de las compañías a nivel mundial

Gráfico 2. Utilidad anual por empresa terminal, en millones de dólares de 1982, 1979 y 1982



Fuente: elaboración propia en base a datos de la revista *Mercado*

En las empresas norteamericanas y en casi todas las europeas, los indicadores de 1982, momento del piso de la crisis, muestran un retroceso de la posición económica (salvo en el caso de Chrysler que entró en bancarrota en 1979). La reacción de las firmas fue la racionalización de la producción por la vía de acelerar el cambio técnico y con

transformaciones en la estructura (reducción de personal, fusiones, joint ventures, etc.). Uno de los casos paradigmáticos fue el de Volkswagen. En 1974, la alemana perdió 312 millones de dólares. En 1975, recortó su plantilla en 25.000 empleados e inició una reorganización de la estructura, que incluyó una nueva planta en New Stanton (EE.UU.), con una inversión de 300 millones de dólares. También expandió fábricas en países como Brasil. Asimismo, introdujo siete modelos al mercado, incluido el Golf (dentro de la estrategia del “auto mundial”, con estandarización de partes), el Passat y el Scirocco. Con ello, sostuvo su participación en Europa frente a los japoneses y logró revertir las pérdidas, quedando mejor posicionada para la coyuntura de 1979-82. En 1981, producía 11.000 vehículos al día en 10 países distintos. Para dar una idea de la magnitud de la firma, en la planta de Wolfsburg producían diariamente 3.700 unidades del Golf, Jetta, Polo y Derby. El departamento de prensas ocupaba el tamaño de 44 estadios de fútbol, y procesaba 2.000 toneladas de metal diarias. La planta contaba con 17.000 máquinas herramientas y más de 300 robots. En Alemania contaba además con plantas en Hannover (transporte), Kassel (cajas y repuestos), Braunschweig (ejes y herramientas), Emden (montaje del Passat y del Audi 80) y Salzgitter (motores). En este país el gobierno también subsidió al capital: el Deutsche Bank, dueño del 28% de Daimler Benz, le otorgó créditos blandos para acceder a otros ramos de la producción.

Por su parte, Fiat registró pérdidas por 184 millones de dólares en 1980. Los esfuerzos por revertir la situación se concentraron en la reducción de personal, llegando a 27.000 en el mundo para 1981, resultando en ahorros superiores a los 200 millones de dólares. A su vez,

lanzaron un plan de desarrollo de herramientas por un valor de 800 millones de dólares.¹⁴ Renault inició un plan de expansión de plantas, con 1.200 millones en proyectos de fábricas en mano en Rumania y en México.

También se produjo una tendencia a la complementación o directamente absorciones. Peugeot incorporó a Citroën y a Talbot. Luego, compró Chrysler Europa por 630 millones de dólares. Fiat formó un consorcio con Ferrari, Alfa y Lancia, renovó modelos y cerró operaciones en el extranjero. En 1975, acordó con Saviem (de Renault) para construir camiones, y con Alfa para montar una planta de motores en Foggia; y en el sur junto a Peugeot una de camiones. Volkswagen adquirió Audi y en 1986 se instaló en España al comprar Seat. Renault adquirió la mitad del paquete de American Motors para penetrar en EE.UU. Además, instaló una planta en México para la producción de motores, compró el 15% de Volvo, el 45% de norteamericana de camiones Mack y el 50% de Dodge Truck Europe.

En el norte de Francia, una asociación Renault-Peugeot-Volvo construyó un establecimiento para motores a nafta. También hubo temporarias para afrontar inversiones, como Fiat-Peugeot para motores o Renault-VW para cajas automáticas; British Leyland-Honda para fabricar un modelo común, VW-Nissan para que esta última fabricara el Santana en Japón, Fiat-Peugeot para la conformación de Sevel Europa, y otras. Los proveedores se vieron empujados cada vez más a operar en escala mundial, debido a las exigencias tecnológicas, de calidad y a que las terminales descargaban en estos el desarrollo de procesos. Se consolidaron grandes multinacionales y disminuyó el número de autopartistas.

Estas iniciativas resultaban en una reducción de la inversión inicial y de los costos para cada empresa; incluso consiguieron apoyo de sus respectivos estados nacionales por la vía de exenciones impositivas o facilidades de crédito. En los EE.UU., las Grandes de Detroit buscaron acuerdos con otras para abastecerse: por ejemplo, Chrysler y Ford comenzaron a comprarle componentes de fundición de aluminio a la Fiat. A su vez, la firma del óvalo adquiriría motores diesel fabricados por Toyo Kogyo (Mazda), además de 300.000 ejes transversales por año.

2.2 La década de Japón

En buena medida, el ciclo de la crisis automotriz y sus consecuencias puede entenderse por el ascenso de Japón. Surgida en los años de entreguerras, tomó impulso a mediados de los '60, cuando superó los 5 millones de unidades fabricadas.¹⁵ Esto se debió a una serie de cambios productivos. Como forma de aumentar la productividad, se buscó flexibilizar la producción rotando a los trabajadores entre líneas, con la obligación de operar varias máquinas. Por otro lado, dada la precaria situación económica de posguerra, las empresas reforzaron el control estricto de inventarios para evitar sangrías financieras. Esto fue el origen del *just in time*: la reducción de stocks al mínimo como forma de racionalizar el uso de materiales.¹⁶ Disminuye la necesidad de personal de control, mantenimiento y niveles medios de gerencia. En ese esquema, los proveedores cargan con el peso de la estructura, debido a que deben cumplir estándares de calidad y alimentar la línea con varias entregas diarias.

Para fines de los '70 Toyota y Nissan (junto con sus asociadas), las dos empresas principales, cubrían el 60% del mercado. Su posición comenzó a ser disputada por otras menores como Toyo Kogyo (25% de Ford), Honda, Isuzu (34% de GM), Mitsubishi y Suzuki. Fabricaban autos pequeños, con bajo consumo de combustible, para el público local. Las crisis petroleras en los '70 y las restricciones a las emisiones en esos años, junto a un costo laboral menor, la creciente automatización y el sistema de producción, brindaron a los japoneses una posibilidad en el mercado mundial. El patrón de consumo se modificó, y ganaron lugar autos más compactos y de menor consumo, segmento estrella de la industria nipona. Según analistas, la producción japonesa llegó con 3 o 4 años de ventaja a las normativas sobre emisiones y a la necesidad de reducir el consumo.¹⁷ Además, se produjeron otros cambios: entre 1975 y 1980 se instalaron 1.200 robots, controlados por computadora, cubriendo más del 75% del trabajo de soldadura en los montajes de chasis, casi todo en pintura y un papel menor en otros procesos como forjado. Entre 1970 y 1980, la productividad aumentó de 15 a 28 vehículos por obrero; mientras que en EE.UU. solo de 9 a 12. En las secciones donde el trabajo manual continuaba con un peso importante, como en el montaje final, habían logrado un control muy eficiente. Según la Secretaría de Transporte de EE.UU., para comienzos de la década los japoneses contaban con una ventaja en costos de 1.000-1.500 dólares por unidad; siendo según Cardozo de los Santos un 24% menores a los europeos y 17% menores que en EE.UU. En conclusión, la automotriz japonesa contaba con una elevada productividad, menores salarios (un 40% en relación a sus competidores) y una nueva estructura productiva. Para finales de los '70,

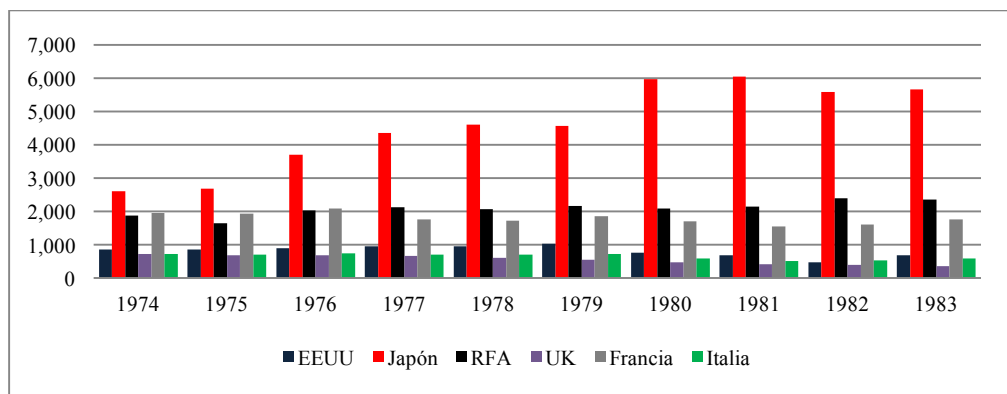
producían más de 10 millones de vehículos, exportando más de la mitad. El parque doméstico contaba para ese entonces con aproximadamente 33 millones de vehículos (10 veces más que el argentino) y ya se había saturado, registrando un crecimiento del 2% anual. Las exportaciones se presentaban como una necesidad. El principal destino eran los EE.UU., con quien registraba un superávit de más de 7.000 millones de dólares para finales de los '70.

La situación provocó que otros países implementaran una serie de medidas de protección, y al propio gobierno nipón a solicitar a los fabricantes que redujeran “voluntariamente” los envíos. La cuota de exportación a EEUU se restringió de esta manera en 1981 a 1.680.000 unidades por año.¹⁸ En la segunda mitad de los '70, Gran Bretaña fijó un tope de 11% del mercado para el ingreso de vehículos japoneses. Francia estableció un 3%, Suecia limitó en 56.000 la importación anual y España también tomó medidas similares. Eso no impidió que los japoneses siguieran avanzando: en 1980 exportaron 1,9 millones a EE.UU., un 23% de su mercado, y más de un millón a Europa (10% del mercado). Una segunda oleada de proteccionismo en los países de la OCDE fue la respuesta, incluidas Alemania Federal, Bélgica y Holanda.

La posibilidad, y la necesidad, de expandir su mercado llevó a estas compañías a ampliar su escala, como la Toyo Kogyo que en 1981 aumentó su capacidad en 240.000 unidades adicionales por 170 millones de dólares. Isuzu producía 180.000 camiones en 1972 y exportaba 60.000; en 1980 llegó a 472.000 unidades, 271.000 a ultramar. Para 1983, Japón exportaba 3,8 millones de unidades, lo mismo que producía toda la automotriz alemana y un 24% más de lo que se fabricaba en Francia.

Toyota dependía en un 43% de las exportaciones, Nissan 48%, Toyo Kogyo 67% y Honda 76%.

Gráfico 3. Exportaciones de vehículos de los principales países fabricantes, en miles de unidades, 1974-1983



Fuente: Hosono (1985) en base a JAMA

En el momento del cenit de la crisis, Japón se posicionaba como líder mundial y como el mayor proveedor de vehículos. Por ello las medidas de protección tomadas en otros países en el contexto recesivo. Ante ello, las firmas niponas optaron por instalarse directamente en los mercados consumidores. En 1979, Honda construyó una planta de motocicletas en Marysville (Ohio) como forma de testear el terreno para la producción de automóviles en EE.UU. En noviembre de 1982 se levantó la de automóviles. Para 1984, habían alcanzado el objetivo de 150.000 unidades anuales. Nissan construyó una en Nashville para camiones y para fabricar 120.000 comerciales livianos (lo mismo que exporta a ese país por año), por 300 millones de dólares.¹⁹Hacia fines de los'80, 250 terminales y

autopartistas japoneses llevaban invertidos más de 8.000 millones de dólares en los EE.UU.²⁰

3. Las consecuencias de la crisis automotriz en la estructura del sector

A nuestro entender, las causas de la situación deben buscarse en los motivos de la crisis general del capital en esa etapa: en la caída de la tasa de ganancia producto de los años previos de expansión de la inversión y aumento de la composición orgánica, lo que derivó en una sobreproducción mundial. Las transformaciones del proceso productivo como forma de aumentar la productividad en un mercado muy competitivo y con el problema de la aparición de Japón eran previas a la crisis y continuaron durante los años de dificultades, cuando se profundizaron como forma de relanzar las condiciones de acumulación. Como observamos, una de las vías fue la concentración mediante absorciones y conformación de joint-ventures, sobre todo para afrontar los gastos de distribución y desarrollo. Otra manera fue la inversión en plantas y equipos, como los microprocesadores para control de procedimientos, la automatización y robotización (para operaciones de fundición, forjado, incrustado, tratamiento y manipulación de metales calientes; para soldadura de carrocerías y en la pintura). A partir del control numérico y de centros de mecanizado flexible, se consiguió mecanizar varias piezas de diferente tipo y tamaño, controlando el flujo de materiales. Este método se consiguió implantar de forma completa en la pintura, y de manera avanzada en cajas, motores, soldaduras y otros. Por la introducción de estos cambios, con la eliminación o reducción de

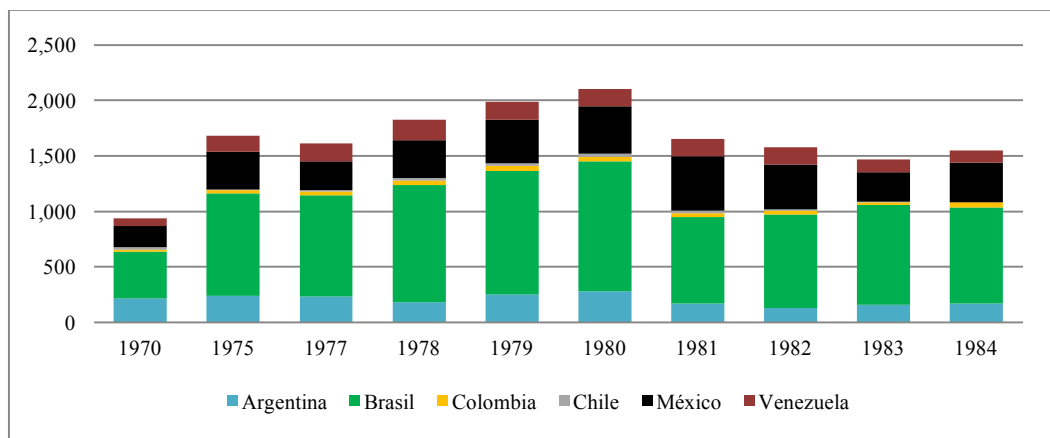
tiempos muertos y mejoras de logística, la escala óptima en secciones como maquinado y ensamble se redujo. El objetivo era incrementar la homogenización del proceso y del producto final, con el consiguiente aumento de la productividad. De ahí los avances en el campo del “auto mundial”, asumido como proyecto por distintas terminales; y en la estandarización de procesos como formas de conseguir economías de escala. Como ejemplo, el Ford Escort fue concebido como un vehículo único para muchos mercados, con un abastecimiento globalizado y un producto relativamente homogéneo. A su vez, estos avances en la organización laboral implicaron la reducción en la calificación laboral, especialmente en el montaje. Por ello, esta actividad se expandió a países como España y Brasil, y luego México y otro que presentaría batalla en el mercado mundial a Japón vía bajos precios como Corea del Sur.

También se produjo un reemplazo de materiales por otros con mejores prestaciones o relación de costos. Se produjo el avance definitivo del aluminio y del plástico en la industria automotriz. Con esto, se fabricaron vehículos más livianos, de menor consumo y mayor seguridad para los ocupantes.

En cuanto a América Latina, la reorganización también afectó a la actividad y a la disposición de los tradicionales centros de la región. La expansión de las multinacionales adoptó a Brasil y México como plataformas, debido a ciertas ventajas de costos y demás por sobre la Argentina. En estos países, firmas como GM, Ford, o VW proveen a las terminales en los países tradicionales y exportan vehículos al resto de la región. Aunque la estrechez de los mercados internos e incluso del volumen exportado no permiten que las fábricas en estas regiones se

encuentren al nivel de la escala de los establecimientos en los países clásicos. Más allá de eso, la crisis también golpeó a la región reduciendo los niveles productivos en todos los países.

Gráfico 4. Producción de automóviles y comerciales livianos en países seleccionados de América Latina, miles de unidades, 1970-1984



Fuente: CEPAL.²¹

El problema de la Argentina, según CEPAL fue que la saturación del mercado interno a mediados de los '70 no redundó en un incremento de exportaciones. El mercado estancado, altos costos, el deterioro de los ingresos de las masas provocó que algunas multinacionales abandonaran la producción o bien resignaran participación directa, y que el sector se achicara. Veamos cómo se procesó la crisis en el país.

4. Las condiciones de la producción automotriz argentina durante la crisis y en los '80

Hasta mediados de los '70, la automotriz en Argentina se expandió al calor de diversos regímenes que protegieron el mercado interno de hecho. Para ese entonces, las multinacionales acaparaban la casi totalidad del sector terminal, con una producción que doblaba los números de los comienzos de la fabricación. Pero a pesar de los avances, mantuvo inconvenientes en términos de eficiencia. La producción era costosa, lo que le impedía ganar mercados externos para expandir su base. Esto fue una dificultad según las mismas empresas, sobre todo a partir de los '70 cuando la capacidad instalada obligaba a expandirse. Entendemos que esto se debía a la estrechez del mercado interno, más pequeño incluso que el de competidores regionales como Brasil, que no brindaba la posibilidad de alcanzar la escala media competitiva.²² Así, las series cortas imposibilitaban adoptar la tecnología más moderna dada la imposibilidad para amortizarla. Se calculaba que el volumen mínimo para competir a escala internacional, con ensamblado y producción de motores como en Argentina, era de 250.000 unidades con un óptimo 600.000. La escala debía aumentar si se incorporaba la producción de piezas o el estampado, debido a que estos procesos se encontraban más mecanizados.²³ El límite interno provocaba que operaran con capacidad ociosa (alrededor del 40%), por lo que traer equipos de mayor capacidad hubiera sido antieconómico. El resultado era una producción más cara: Sourrouille mencionaba que el consumidor argentino pagaba 2,2 veces el precio de un automóvil equivalente a los precios de los países clásicos, debido a la baja economía de escala, problemas de gerenciamiento, déficits en los insumos y otros costos

asociados.²⁴ Para mediados de los '70 las empresas experimentaron dificultades financieras, a lo que se sumó la crisis económica general y cambios profundos en el sector a nivel mundial. Esto llevó a varias a retirarse del mercado, y a otras a replantear su estrategia de negocios. Los avatares del sector en el país no fueron exclusivos de las empresas radicadas aquí. La situación de la industria a nivel mundial no es un dato menor, ya que en la Argentina operaban las filiales de las firmas que debieron enfrentar la coyuntura. En Argentina, la situación comenzó a manifestarse a mediados de los años '70, cuando los indicadores de desempeño se estancaron luego del bienio 1973-74. La economía entró en la fase descendente de la espiral que describe el capitalismo en la Argentina desde mediados del siglo pasado. La merma en el ingreso de divisas dejó en evidencia el retraso de la productividad del trabajo nacional. Esto llevó al gobierno de Isabel Perón a implementar un plan de ajuste en junio de 1975, que se conoció como “Rodrigazo” en alusión a Celestino Rodrigo, el ministro de economía. Aunque una huelga general logró detener la aplicación inmediata y obligó a Rodrigo a renunciar, el gobierno militar lo llevó a cabo.

La crisis, las medidas y la situación mundial derivaron en una depresión del salario real, lo que impactó en la demanda de vehículos ya que la automotriz, como gran parte de la industria argentina, dependía del mercado doméstico. El segmento de autos pequeños, que había experimentado el crecimiento más acelerado, se redujo de forma drástica. La venta se concentró en medianos y de gama alta, correspondientes a los sectores de mejores ingresos. En camiones, la demanda cayó debido a la contracción de la obra pública.

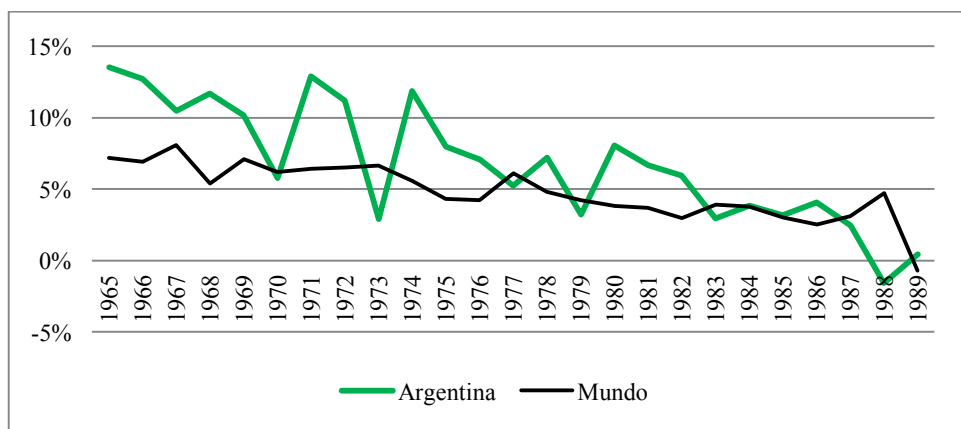
A nivel de la política económica, existían elementos que según los industriales dificultaban aun más el panorama: la elevada inflación, el control de precios que restringía los márgenes de ganancia, y el atraso cambiario. En cuanto a la inflación, esta es un elemento estructural de la economía argentina, motivado por el retraso de la productividad y la devaluación periódica del trabajo local. Pero durante estos años, sin recursos para compensar ese atraso (precios internacionales de las mercancías agrarias en baja y crisis de deuda), este fenómeno apareció con mayor fuerza. En los '80 se desataron las tendencias recesivas de la economía. Para fines de 1981 Livio Kühl, Ministro de Industria, señalaba que la recesión era la peor de la historia.²⁵ El balance de pagos se deterioró hasta su colapso al año siguiente. En este contexto, la inflación pasó a un primer plano. La media de la década fue de 823% anual, con los picos de hiperinflación de 1989 (4923%), 1990 (1455%) y en menor medida 1984 (688%). Los planes para combatirla (Plan Austral, Plan Primavera), fracasaron. Los industriales se quejaban de que este fenómeno deterioraba su rentabilidad, máxime tomando en cuenta que el índice de precios de los automotores fue casi siempre por detrás de la inflación en los marcos de los diferentes controles de precios.

Si bien en 1983-1987 se registró una leve recuperación de las ventas, no volvieron al nivel de 1980. Para ADEFA, los niveles de despachos marcaban la persistencia de un período recesivo, que se correspondía con una situación general de la industria. Para 1986, los industriales consideraban que los planes de contención de la inflación resultaban infructuosos, y caracterizaban dificultades en la inversión.²⁶ De hecho los tres últimos años de la década (1988-1990), en la antesala de una

nueva reorganización de la actividad, vieron caer la producción y las ventas en un 50%, registrando valores menores a las 100.000 unidades por primera vez desde 1960; y una reducción de un quinto del empleo directo.

El deterioro en las ventas afectó el ritmo de reposición. Ello se manifestó en la cantidad de vehículos y en su edad media. La expansión del parque se detuvo: mientras que en la década de 1970 el mismo creció a una tasa del 7,6% anual, en la década siguiente lo hizo a apenas 3,1% (incluso con una reducción absoluta en 1988 del 1,6% y un crecimiento casi nulo al año siguiente, 0,4%). El parque envejeció de manera preocupante, mostrando un límite en la compra de automotores: en 1973, la edad media era de 6,3 años; en 1989 el promedio era de 13,8 años. Las ventas anuales cayeron un 25% entre ambas décadas. Cabe señalar que la evolución del parque automotor mostró síntomas de estancamiento durante toda la década también a nivel mundial

Gráfico 5. Evolución interanual del parque automotor en Argentina y en el mundo, 1965-1989



Fuente: elaboración propia en base a información de *Anuario ADEFA* (varios años)

En conclusión, la recesión económica deprimió el mercado, lo que no fue exclusivo de la Argentina. Aunque quedó de manifiesto el carácter mercado-internista de la producción local, con una estructura productiva sensible a esas oscilaciones. Tal es así que se produjo un ajuste en la actividad: solo quedaron tres fabricantes de autos y tres de camiones.

Producción

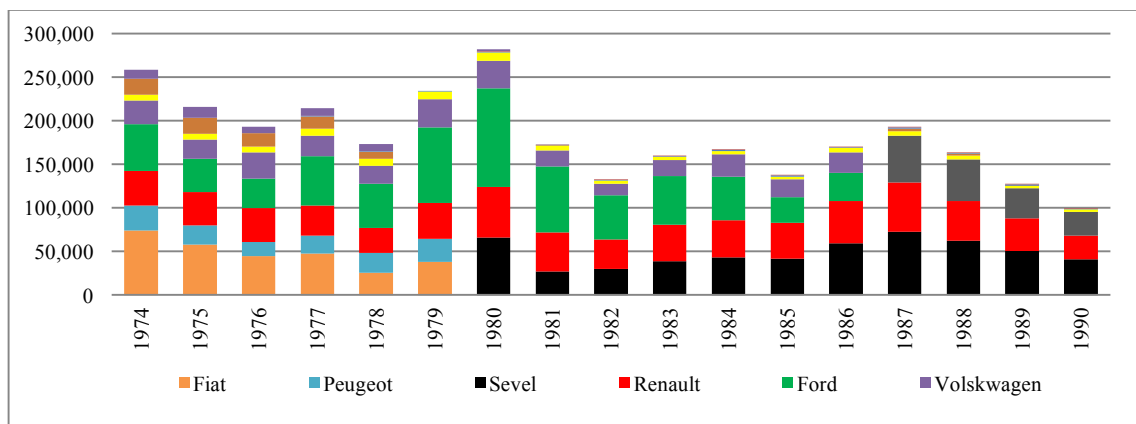
Se estima que los cambios de los '80 en el núcleo de la producción automotriz relegaron a las filiales de los países *periféricos*, dado que la estrategia de las matrices se concentraría en las regiones centrales. Este argumento supone, al menos implícitamente, que antes estas regiones secundarias tenían cierto peso. No obstante, al repasar las series históricas de producción, se percibe que nunca pasaron de una posición marginal. Por caso, la Argentina antes de los '80 representaba apenas el 0,7% de la producción mundial de vehículos. En los '80, fue el 0,4%. Se trata de guarismos irrelevantes en el escenario internacional. En este sentido, por lo menos en lo que respecta a este sector, no parece existir una ruptura a mediados de los '70 que separe dos momentos opuestos en la actividad, como postula por ejemplo la teoría de la desindustrialización.

Desde 1978, observamos en el país las consecuencias de la reorganización global con sus particularidades. Por un lado, dada la caída del consumo, las terminales que mantuvieron un mix en diferentes estratos tuvieron más aire. Ese año GM alegó no estar en condiciones de afrontar los gastos para reequipar la planta y mantener su lugar en un mercado reducido y decidió cerrar. De fondo, como ya mencionamos, en

esa coyuntura Detroit no podía sostener filiales que operaban a pérdida en los países “subcapitalizados”, dada la elevada inversión para el rediseño de las líneas en los EE.UU. En 1979, Citroën que operaba en el segmento de pequeños, cerró su fabricación. Chrysler vendió sus activos a la Volkswagen en 1980, año en que cerró la nacional IME. También en 1980 por decisión de sus casas matrices, Fiat y Peugeot se fusionaron en el consorcio Sevel, absorbiendo Safrar Peugeot y a Fiat Concord.²⁷ En 1981, reestructuró su actividad desvinculándose Safrar de la operación. Fiat de Turín, en su política de buscar grupos nacionales para hacerse cargo de sus filiales, vendió por 350 millones de dólares el 58,9% del paquete a Francisco Macri, asociado de Fiat en empresas de construcciones y servicios. A fin de año, el empresario asumió la presidencia de Sevel secundado por Ricardo Zinn.²⁸ El descenso del atractivo económico que resultaba en un abandono parcial de las multinacionales y la baja de la producción y de la inversión, abría un nicho donde podía participar el capital local.

La producción cayó de casi 282 mil unidades en 1980 a 138 mil en 1985 y se evidenció un déficit en los indicadores. La capacidad ociosa alcanzó el 60%. El empleo se redujo casi en un 50% en tres años: de 41.200 en 1979 a 28.300 en 1981. La reducción de personal no se produjo solo por la recesión, sino que fue resultado de las fusiones en las firmas y la incorporación de nuevas tecnologías, aun cuando estas fueran aplicadas con retraso o en un volumen menor que en el resto del mundo.

Gráfico 6. Producción total en unidades, por firma, 1974-1990



Fuente: elaboración propia en base a *Anuario ADEFA*²⁹

Para las que quedaron, la “racionalización” se procesó por dos vías: reducción de personal y programa de inversiones y lanzamiento o re estilización de modelos. Ford recortó 3.000 empleos durante el primer trienio de la década. Sevel redujo en 60% la nómina previa a la fusión de Fiat y Peugeot. De los 38.851 ocupados en forma directa en la industria para 1980, al finalizar 1990 se registraban apenas 17.430.

En el caso de las inversiones, parte de las mismas estuvieron vinculadas con la aparición de nuevos modelos. Ford discontinuó el Fairlane (1981) y el Taunus (1984) y Volkswagen el Coronado (1980) y el 1500 (1982) heredados de Chrysler. Renault sacó de línea el Torino (1982) y el R4 (1986). Mientras que Sevel terminó la producción del Peugeot 404 (1980), Fiat 128 (1981) y 600, 133 y 125 (1982). Todos estos fueron sucedidos por otros: Ford Sierra (1984), VW 1500 (1982), VW Gacel (1983) y ya como Autolatina el Ford Escort y el VW Carat (1987). Renault puso en calle la Coupé Fuego (1982), R11 (1984), R9 (1987) y R21 (1989).

Sevel presentó el Peugeot 505 y el Fiat 147 (1981), Europa y Super (1982-83), Regatta (1985), Brío y Duna (1987) y Uno (1988). Varios modelos salieron con cierto retraso en relación a la casa matriz (como el R11 y R9), mientras que algunos lograron aparecer en forma casi simultánea. Por ejemplo, el Sierra y R21 solo con dos años de diferencia en relación al lanzamiento mundial, y el VW Carat a solo un año. La renovación normal de modelos se aceleró en esta coyuntura como forma de disputa de un mercado acotado; y por otro lado debido a la reaparición de importados más modernos a comienzos de la década. En efecto, parte de la producción de automóviles mantenía un herramental antiguo para series viejas ya discontinuadas en las matrices, pero que aun tenían éxito en el país. Por ejemplo el R12, líder en producción y ventas durante la mayor parte de los '80. O el Peugeot 504 y el Dodge 1500 (luego producido por VW). El más paradigmático es el del Ford Falcon, modelo de los años '50 que se fabricaba en Argentina desde comienzos de los '60, y que para 1989 solo se producía en el país y en Australia.³⁰

La reconversión, como se la dio en llamar, implicó una serie de inversiones en líneas, equipamiento de terminales y subsidiarias, entre otros. Ford anunció una inversión de 400 millones de dólares para el período 1980-84. Por fuera del plan, se destinaron 20 millones para ampliar el montaje y la capacidad a 352 unidades diarias. En 1981, se destinaron 14 millones de dólares a Metalúrgica Constitución (provincia de Santa Fe), 3 millones a Transax (Córdoba, fabricante de ejes), 182 millones para ampliar la planta de General Pacheco (Gran Buenos Aires) y 195 millones para la nueva de camiones. Además, destinaron 25 millones adicionales para construir una sección de pintura. En 1984 apareció el

Sierra, que insumió 70 millones en proyecto, equipos, maquinaria e instalaciones, como ser robots de precisión y se construyó una planta de tratamiento anticorrosivo y de pintura por electroforesis catódica.

Renault lanzó a finales de los '70 el R18, que demandó 100 millones de dólares en proyecto. En total, la renovación de modelos acumuló para 1982 120 millones, para matricería, instalaciones generales y herramental brindado en consignación a proveedores y filiales. Para la planta de Santa Isabel se adquirieron 220 equipos de soldadura y 170 maquetas y dispositivos de armado de carrocería y conjuntos; mientras que en mecánica se armó una línea de montaje de motores de 2.0, para sacar 20 unidades por hora. En 1981, en plena recesión, se buscó racionalizar la planta y para ello se invirtieron 13 millones en una nueva línea de maquinado. En 1983, puso en marcha nuevos modelos con un gasto calculado en 46 millones. A su vez, avanzaba en programas para una mayor integración nacional de los vehículos en producción, con gastos por 5 millones. En 1984, la instalación de una línea de utilitarios livianos implicó un desembolso de 22 millones; que se sumó a la construcción de extractores y transporte automático de piezas estampadas entre prensas por 2,4 millones y la apertura de procesamiento de pintura con doble capa de barniz por 1 millón. Asimismo, se avanzó en la nacionalización del motor 2.0 con una inversión de 2,85 millones y en piezas para el R11, calculado en 18 millones. Entre sus controladas, Metalúrgica Tandil adquirió una planta de moldeo por 4,8 millones, e ILSA puso en marcha un plan de inversión de 5 millones para inyección de grandes piezas plásticas. En matricería, según el director Ramondou, se incorporaba el

nivel tecnológico internacional en lo relativo a máquinas copadoras y de medición.

Volkswagen concluyó en 1981 la planta de pintura en Monte Chingolo, con una inversión de 30 millones de dólares. Contaba con pretratamiento fosfatizado, cataforesis y túnel de enfriamiento, transportador terrestre, aéreo, cabina, dos secciones de preparación de aire, cabina y horno para filler y color y túnel de enfriamiento. En 1983, el lanzamiento del Gacel y de nuevos utilitarios, junto a la instalación del sistema de electroforesis demandó un gasto de 120 millones. En cuanto a Sevel, presentaron los modelos 147 y el Sorpasso, que insumieron un millón de dólares. Para el proyecto del Regatta, lanzado en 1985, se gastaron 20 millones.

Estas transformaciones redundaron en una modernización de las plantas que permanecieron. La crisis y la breve apertura a los importados a comienzos de la década forzó a las terminales a presentar nuevos productos y renovarse. Se introdujeron mejoras que en términos internos o incluso regionales implicaron adelantos, aunque rezagados en perspectiva de la producción mundial. Este retraso se debió a la menor escala, que no permitía amortizar las grandes inversiones que requerían las técnicas de punta para tener líneas que alcanzaran la productividad media. Por ello, cada firma adoptó diversos caminos en la reconversión, producto de diferentes motivaciones: la fabricación de modelos puntuales, la relación comercial con su casa matriz o con otras subsidiarias en el mundo, etc. Por ejemplo Ford automatizó la pintura y la soldadura en Pacheco. También se separó la producción de automóviles y camiones en edificios distintos, para mejorar el flujo de trabajo y aumentar la velocidad

de producción. Su controlada Metcon inauguró en 1979 una línea de moldeo de alta presión única en el país, aumentando su producción anual a 41.000 toneladas de piezas fundidas (un 35% de la capacidad total instalada de las fundiciones del país).

A su vez, Sevel concentró la actividad en las fábricas de Ferreyra (Córdoba) y El Palomar (Gran Buenos Aires), con una reducción del personal del 30%. Entre 1982-83 instaló su planta de fondo anticorrosivo por cataforesis, la primera en el país. Incorporó la electroforesis catódica, la robotización también en pintura y soldadura y máquinas de control numérico (que ya usaba Fiat en 1976), como asimismo máquinas para inyección de plástico de grandes dimensiones. La producción del Peugeot 505 implicó la incorporación de una máquina automática de balance de cigüeñales y nuevos dispositivos. Al lanzamiento de nuevos modelos, agregó novedades como la caja de cinco velocidades, motorización diesel, motor a inyección, entre otras.

Volkswagen también automatizó la pintura, eliminando las tareas manuales en esa sección de la antigua planta de Chrysler. Asimismo, desarrolló métodos de flexibilización para permitir la rotación.

Renault fue la terminal que introdujo mayores cambios. Pueden determinarse tres aspectos en la inversión: proceso, producto y relación con proveedores. En este último, la firma había iniciado a fines de los '70 un plan de racionalización y mejora de calidad. En cuanto a sus controladas, avanzaron sobre otras producciones: por ejemplo, además de las inversiones de Metalúrgica Tandil e ILSA, en 1983 Perdriel adquirió una empresa química para producir autoadhesivos para vehículos.³¹ Los nuevos modelos impulsaban el recambio técnico en el proceso

productivo. Para el R18, incorporó modernas prensas de estampado de alta velocidad, lo que constituyó el primer cambio importante de la automotriz argentina en esta área, aunque también la innovación con mayor demora en relación a los países tradicionales. Se compraron dos nuevas líneas transfer para el block motor, y en subsidiarias como Metalúrgica Tandil se consiguió adaptar el proceso para fabricar hierro nodular. Con estos cambios, se redujo el tiempo de producción del block de cilindros, cigüeñales y discos para frenos; y se exportaron motores a otras firmas del mundo. Con nuevos métodos flexibles, la productividad se elevó de 3,2 vehículos por operario en 1975 a casi 6 en 1981. Ese año se instaló una línea de montaje para el motor 2.0 con capacidad para 20 unidades por hora. También se logró reducir el componente importado del R11 en 11%. En 1986, se anunciaban avances en piezas de poliéster de gran tamaño, como asimismo en la industrialización del proceso para fabricar espuma poliuretánica para aislación térmica y acústica de carrocerías. También se declamaban avances en la producción de piezas en SMC (hojas moldeadas compuestas) como la tapa superior de la *Traffíc* en una de las subsidiarias.

En definitiva, las firmas debieron invertir y modificar procesos. A pesar de las dificultades de la década, con los cambios técnicos la productividad en vehículos por obrero experimentó un sensible aumento. Un proceso similar se verificó con las horas por auto: de 249 horas trabajadas por vehículo se pasó en los '70 se pasó a 197 en la década siguiente. Pero aun así, se mantuvo la brecha de productividad con los países líderes. Esto debido a las características del proceso productivo y los límites estructurales del sector, con un mercado pequeño que impedía

la incorporación de la última tecnología necesaria para relanzar la acumulación en el contexto de crisis. Por ejemplo, con los métodos vigentes en Japón el óptimo de la fabricación de motores o de transmisiones se ubicaba en torno a las 200.000 unidades mientras que en EEUU en 300.000. En la Argentina, toda la producción automotriz no alcanzaba esa cifra. Muchos de los modelos producidos eran obsoletos y con series muy cortas para reducir sus costos unitarios: para 1988, se fabricaban 19 modelos con un promedio apenas superior a las 7.000 unidades cada uno. Solo superaban esa medida el R12 (20.000 anuales), el Falcon (cerca de 13.000) y el R18 (12.000), aunque estos promedios están incrementados por los altos niveles de 1980. Como medida comparativa Chrysler debía vender solo en los EE.UU. 600.000 Reliant Plymouth o Aries Dodge para tener ganancias; Ford alrededor de 500.000 Escort y Lynx. Para instalarse en ese mercado, las firmas japonesas calculaban un piso de ventas de 100.000 unidades al año concentradas en pocos modelos. Volkswagen de Alemania producía del Audi 80, mediano-grande que competía en Europa con el Ford Taunus, 140.000 unidades.³² Esto da cuenta de las diferencias de escala, y a su vez explica la menor inversión y capacidad del equipamiento utilizado aquí, que impedía aumentar la productividad al nivel internacional. Los costos de producción, debido a estos déficits y a los precios de insumos, eran mayores en el país. Este es el punto que limitaba la expansión hacia otros mercados, única forma de saltar los límites de escala. Por eso la situación mundial golpea con singular gravedad al complejo automotor argentino, con menos herramientas para hacer frente a la coyuntura específica.

La diferencia de escala quedaba evidenciada en la facturación anual. En base al ranking de *Mercado*, para 1980 las terminales argentinas facturaban casi 6.000 millones de dólares en la plaza doméstica (al tipo de cambio oficial). Eso significaba un 10% de la facturación anual de la GM o un 15% de la Ford en EEUU; o bien un 23% de la Fiat, un 34% de Peugeot o un 40% de Toyota.

Frente a esto la exportación no funcionó como salida. Las automotrices echaban la culpa de ello al Estado, y presionaban para obtener descuentos impositivos, un tipo de cambio “competitivo” y otros beneficios para ampliar mercado vía ventas al exterior. Si bien estos condicionantes existieron, el déficit fundamental se encontraba en el escaso volumen de producción y los elevados costos para insertarse en el extranjero. El saldo del comercio, como en las décadas previas, fue deficitario. Solo se lograron ciertos resultados en productos específicos, como transmisiones, cajas de cambio, blocks de motor. En su mayor parte, se explicaban por intercambio entre la casa matriz y la filial argentina (como el envío de partes de motor a Renault de Francia, o los intercambios entre las plantas regionales de Fiat o Volkswagen); e incluso se realizaban envíos a pérdida. Los acuerdos con Brasil permitieron expandir el mercado, pero solo como medida de emergencia para desagotar stocks al costo frente a un nuevo ciclo de desplome interno, sin lograr una posición competitiva firme.

Recién con la integración con Brasil y la conformación del Mercosur en los ‘90, que derivó en la expansión del mercado, la automotriz local logrará incrementar los volúmenes de producción y

reiniciar otro ciclo de modernización, aunque sin superar sus déficits históricos. Eso ya es tema de futuros trabajos.

5. Conclusiones

Repasamos en este trabajo los rasgos generales de la crisis del sector automotriz en el lapso 1978-1982. Se inscribe en el contexto de recesión general del sistema capitalista en los países líderes, principalmente en EE.UU. y Europa. En la automotriz en particular, es parte del movimiento cíclico de auge, estancamiento, recesión y relanzamiento de la actividad con mayor concentración. La crisis de 1978, especialmente aguda, estuvo precedida por fuertes inversiones y transformaciones del proceso productivo a escala global, tanto por la forma que asumió la estrategia de los capitales individuales para combatir la caída de su rentabilidad como por la amenaza de la producción japonesa, que en pocos años logró desplazar a los EE.UU. de su liderato mundial. La producción nipona, más eficiente por sus menores costos a partir de salarios más reducidos y una organización laboral flexible (que se definió como “toyotismo”), con vehículos de menor consumo dadas las preferencias del mercado japonés, pudo lanzarse a la conquista del mundo frente a la saturación de los fabricantes convencionales. El shock petrolero vino a sumar otro elemento que terminó favoreciendo a los vehículos de consumo austero del país del Lejano Oriente.

Ello provocó cambios en la estructura de la actividad en términos internacionales. En primer lugar, la en la organización empresaria: se produjeron fusiones, o bien *joint-ventures* entre empresas competidoras para proveer alguna pieza específica o productos a ciertos mercados. Avanzó la

automatización en diversos sectores, con el ingreso de robots y mecanismos de control numérico o por computadoras, lo que demandó inversiones gigantescas en los centros productivos más importantes. Ello abarató la fabricación sobre todo en áreas claves como el montaje, lo que permitió que países con mano de obra barata fueran atractivos para las empresas multinacionales. Las de Detroit, con problemas financieros y la necesidad de concentrar esfuerzos en la reconversión en su propia base, tendieron a desmontar sus operaciones en mercados marginales, como hizo GM en Argentina. En definitiva, se reconfiguró espacialmente la industria a escala global. El considerar la perspectiva internacional nos llevó a concluir que la crisis no fue algo exclusivo de la Argentina, ya que el país se inscribió en la corriente de cambios diversos que se gestaban tiempo atrás y se aceleraron con la crisis.

A partir de la reconstrucción de los problemas en los países líderes, constatamos que la industria automotriz argentina fue marginal en el mercado internacional. En este punto, entendemos que la crisis de fines de los '70 no marca una ruptura en la actividad, sino la profundización de elementos que ya existían. Es decir, no hay dos momentos opuestos sino una continuidad con mayores dificultades. Sin considerar estas transformaciones, no es posible comprender en toda su magnitud el proceso de la automotriz local en los '80. Como elementos específicos, la drástica caída de ingresos asalariados (la masa de la población argentina) retrajo el mercado interno, destino casi exclusivo de los vehículos nacionales en ese entonces. A eso se sumó el contexto macroeconómico desfavorable signado por la elevada inflación, la falta de divisas para importar, la falta de crédito para la oferta y para la demanda. Encontramos

que el problema fundamental se ubicó al nivel del mercado. Al no tener capacidad exportadora, la reducción de la demanda y de la capacidad estatal para subsidiar a esta industria, implicó la reducción de la rentabilidad y del atractivo para invertir. En una plaza reducida, capitales de menor magnitud como los nacionales se interesaron por la operatoria abandonada por las grandes multinacionales (Sevel, o Industrias Eduardo Sal-Lari). Esto trajo dos consecuencias: por un lado la caída del atractivo económico permitió un nicho para el capital local que en otras condiciones no habría podido ingresar. Pero a su vez limitaba la incorporación de la tecnología más moderna, que por su costo requería una producción a gran escala. Dentro de las posibilidades, las compañías se adaptaron a las circunstancias e incorporaron cambios en los procesos y equipamiento, racionalizaron la producción y lanzaron nuevos modelos en búsqueda de expandir el mercado, lo cual se reflejó en un incremento de la productividad. Se produjo entonces una depuración por achicamiento del mercado, y el intento de subsistir de los capitales que permanecieron mediante modernización del proceso productivo, en sintonía con otros períodos históricos de la rama. La modernización no alcanzó los parámetros internacionales, lo que provocó un retraso mayor en la competencia, con costos superiores en comparación con otros fabricantes. Esto bloqueaba la salida exportadora, única opción para expandir el mercado y la escala ante la decadencia del mercado doméstico.

La automotriz argentina sufrió de forma aguda la crisis internacional. La limitación de fondo radicó en las características fundamentales del capitalismo en Argentina, que se expresan en la evolución de la automotriz: el carácter chico y tardío. Un mercado

pequeño, que no alcanza para lograr escalas competitivas, y mercados externos acaparados por productores cuyo tamaño es el del mercado mundial. En futuros trabajos, con el análisis de los límites exportadores de la actividad y su estructura de costos, buscaremos entender cómo el retraso crónico de esta industria es expresión del agotamiento de una experiencia histórica concreta.

Notas

*Doctor de la Universidad de Buenos Aires (especialidad: Historia). Investigador del CONICET (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas), radicado en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR). Docente del Departamento de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires. ORCID: 0000-0002-7054-2927.

¹TARDITI, R. **La crisis mundial de los '70 y los '80 observada a partir de la producción automotriz**. Documento de Trabajo n° 23, PIMSA, 1999.

²AAVV. **Reestructuración de la industria automotriz mundial y perspectivas para América Latina**. Santiago: CEPAL, 1987.

³CARDOZO DE LOS SANTOS, J. **Phases in the development of the automotive industry**. Doctorado, Universidad de Sussex, 1988.

⁴Cálculo propio en base a *Anuario de Comercio Exterior Argentino*. El decreto 4070/84 sujetó la importación de piezas a un régimen de consulta previa con representantes de las cámaras autopartistas. Recién en 1988 se volverá a automatizar la importación de piezas.

⁵MACEIRA, D. **Reconversión industrial y cambio estratégico en el bloque automotriz argentino 1980-1993**. Bs As: CEPAL, 1995.

⁶Ver SHAIKEN, H. **Technology and work organization in Latin American Motor Vehicle Industries**. CEPAL, 1995; AAVV. **Reorganización industrial y eslabonamientos en el bloque metalmecánico y construcción: una visión del sector automotriz en los ochenta**. Bs As: Ministerio de Economía, 1990; CHUDNOVSKY, D. **La difusión de tecnologías de punta en la Argentina: el caso de las máquinas herramientas con control numérico, los robots y CAD/CAM**, Bs As, CET/IPA, 1984, quien mencionaba que para instalar robots de soldadura en cantidad suficiente había que doblar la producción del momento. La amortización promedio en los productores tradicionales era de dos años, mientras que en la Argentina recién se amortizaría en diez.

⁷KOSACOFF, B.; TODESCA, J. y VISPO, A. **La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil**, Bs As, CEPAL, 1991.

⁸CORIAT, B. **Pensar al revés**. Trabajo y organización en la empresa japonesa. México: Siglo XXI, 1992.

-
- ⁹COMMITTEE ON BANKING, FINANCE AND URBAN AFFAIRS. **The Chrysler Corporation Financial Situation**. Washington: House of Representatives, 1979; SERVAN-SCHREIBER, J. **El desafío mundial**. Barcelona: Plaza & Janes, 1980.
- ¹⁰**Revista Mercado**, Año XI, n° 485, 11/11/1979.
- ¹¹**Business Week**, 9/11/1981.
- ¹²**Business Week**, 21/6/1982; y **Revista Mercado**, Año XIII, n° 636, 17/12/1981; y Año XIII, n° 664, 8/7/1982.
- ¹³COHEN, R. La reorganización internacional de la producción en la industria automotriz. **El Trimestre Económico**, vol. 48, n° 190, 1981. pp. 383-404.
- ¹⁴**Revista Mercado**, Año XIII, n° 649, 25/3/1982.
- ¹⁵ODAKA, K.; ONO, K.; ADACHI, F. **The automobile industry in Japan. A study of ancillary firm development**. Oxford: University Press, 1988.
- ¹⁶CORIAT, op. cit.; NOFAL, M. **Recomendaciones para la reestructuración de la industria automotriz argentina**. Bs As: Ministerio de Economía, 1990.
- ¹⁷**Revista Mercado**, Año XII, n° 603, 4/4/1981.
- ¹⁸JOINT ECONOMIC COMMITTEE. **Japanese voluntary auto export limits**. Washington: Congress of the U.S., 1983; HOSONO, A. **Transformaciones económicas del centro y sus implicaciones para América Latina. El caso de Japón**. Santiago: CEPAL, 1985; MC ELROY, J.; CREAMER, J. **A review of recent developments in the U.S. Automobile industry including an assessment of the Japanese voluntary restraint agreements**. Washington: U.S. International Trade Commission, 1985.
- ¹⁹GENTHER, P.; DALTON, D. **Japanese direct investment in U.S. manufacturing**. Washington: U.S. Department of Commerce, 1990.
- ²⁰MAIR, A.; FLORIDA, R.; KENNEY, M. The New Geography of Automobile Production: Japanese Transplants in North America. **Economic Geography**, Vol. 64, n° 4, 1988. pp. 352-373; WARF, B. International Automobile Trade of the United States during 1980s. **Geographical Review**, Vol. 80, n° 3, 1990. pp. 252-265.
- ²¹AAVV. **Reestructuración...** op. cit.
- ²²BARANSON, J. **La industria automotriz en los países en desarrollo**. Madrid: Tecnos, 1971. p. 34.
- ²³REMES LENICOV, J. (1974). Algunos resultados de la política desarrollista (1958-64): el caso de la industria automotriz. **Problemas económicos argentinos. Diagnóstico y política**. Bs As: Macchi, 1974.
- ²⁴SOURROUILLE, J. **Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina**. México: Nueva Imagen, 1980.
- ²⁵**El Día**, La Plata, 9/9/1981.
- ²⁶**Revista Mercado**, Año XVII, n° 825, 29/5/1986.
- ²⁷**Industria automotriz**. La Plata: Banco de la Provincia, 1982.
- ²⁸**Revista Mercado**, Año XIV, n° 655, 15/7/1982.
- ²⁹ADEFA. **Anuario de la Industria Automotriz Argentina**. Bs As, varios años.
- ³⁰BOOZ, ALLEN y HAMILTON. **Industria automotriz argentina, estudio de competitividad**. Bs. As., 1989.
- ³¹**Memoria y Balance Contable de Renault Argentina S.A.** Córdoba: varios años.
- ³²**Revista Mercado**, Año XIII, n° 614, 18/6/1981.