

**MIDIENDO LA RENTABILIDAD DE LA INDUSTRIA ARGENTINA. UN
EJERCICIO CON LAS RAMAS AUTOPARTISTA Y AUTOMOTRIZ DURANTE
EL PERÍODO DE SUSTITUCIÓN (1948-1967)***

Damián Andrés Bil** y Jonathan Bastida Bellot***

Resumen

Medir la rentabilidad del capital permite comprender la dinámica del sistema. La relación entre la ganancia obtenida y el capital adelantado al comienzo del ejercicio para lograrla se denomina tasa de ganancia. En los últimos años varios autores avanzaron en la medición concreta. Hasta el momento, priman estudios que se centran en la tasa general de la economía, o del capital industrial o agrario en general. Son escasos los trabajos sobre ramas específicas de producción o de capitales individuales. Los motivos son varios: no sólo está el problema de las fuentes disponibles, sino también las limitaciones metodológicas.

Aquí, nos proponemos dar un paso en la medición de dos ramas de un mismo complejo: la autopartista y la automotriz. Nos concentraremos en el período que consideramos de conformación y consolidación del complejo (de comienzos de los '50 hasta fines de los '60). Proponemos calcular la rentabilidad de capitales individuales y, a partir de ello, acercarnos a una rentabilidad "por rama" como agregado de esos capitales. Nos remitimos a los datos de los Balances Contables de las empresas seleccionadas, disponibles en el *Boletín de la Bolsa de Comercio* de Buenos Aires. Buscamos aproximarnos a mediciones que permitan echar luz sobre las particularidades de este sector en este período.

PALABRAS CLAVE: AUTOMOTRIZ – AUTOPARTES – INDUSTRIA – TASA DE GANANCIA

Abstract

Measuring the rate of return on capital allows to understand the dynamics of the system. The relationship between the income and the capital advanced to achieve it is called *rate of profit*. In recent years, several authors made calculations on rate of profit. But so far, still prevail studies that focus on the overall profit rate of the economy as a whole, or the profit rate of the industrial or agricultural capital in general. Few studies on specific industries or individual capitals were developed. Not only the problem of the available sources, but also the methodological limitations of this type of calculation hinder the progress of these studies.

We try to advance in measuring two branches of the same manufacturing complex: the auto parts and the automotive industries. We will focus on the period of consolidation of the automotive complex (in the early 50s to late 60s). We propose to calculate the

* Una versión de este artículo, incorporando también la rama siderúrgica trabajada por otros autores, fue presentada en las *VII Jornadas de Economía Crítica*, La Plata, septiembre de 2014.

** Investigador CEUR-CONICET, docente del Departamento de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires, damibil@gmail.com.

*** Estudiante de Historia de FFyL UBA / CEICS, jbastida.bellot@yahoo.com.

profitability of individual capitals and then, on this basis, we try to calculate a rate of return “for branch” as a sum of these capitals.

We use data from the balance sheets of the selected companies available in the *Bulletin of the Stock Exchange* of Buenos Aires.

KEYWORDS: AUTOMOTIVE - AUTOPART – MANUFACTURER INDUSTRY – RATE OF PROFIT

Introducción

La etapa denominada “industrialización por sustitución de importaciones” (ISI) suscitó numerosos trabajos que intentaron dar cuenta de las transformaciones o continuidades durante el período. El desarrollo de la industria fue uno de los ejes que recibió mayor atención, en particular la automotriz. Varios autores abordaron elementos particulares del sector, como el marco regulatorio, las políticas públicas, o los elementos de la estructura productiva como el tamaño de mercado, la escala, la productividad media (entre otros, ADEFA: 1969; Baranson: 1971; Remes Lenicov: 1974; Sourrouille: 1980; Salerno, López Conde et al.: 1989; Belini: 2006; Barbero y Motta: 2007; Harari: 2007; Ianni: 2008; Harari: 2011; Fitzsimons: 2013; Fitzsimons: 2014; Harari: 2014; Picabea: 2014). No obstante, salvo excepciones, los análisis de la rentabilidad empresarial en la rama son, para terminales, escasos y para autopartistas, nulos.¹ Consideramos que este es un trabajo pendiente, sobre todo para el caso de autopartistas, que permitirá profundizar sobre el conocimiento de la actividad para entender la forma en que se reproducían estos capitales. La medición de la rentabilidad de ambos sectores permitirá, además, indagar en el futuro sobre el vínculo particular entre ambas actividades (terminales y proveedores).

Organizamos el trabajo de la siguiente manera: en primer lugar, planteamos la metodología utilizada. Luego, reseñamos brevemente las condiciones del mercado interno en Argentina en el período bajo estudio, y en particular la evolución de la industria automotriz, para entender en qué marco se desarrollaron las empresas analizadas. A continuación, presentamos los cálculos propios de tasa de ganancia por empresa para luego interpretar esos indicadores y plantear futuras líneas de trabajo.

¹ Para los intentos de medir la rentabilidad de las terminales, ver, entre otros, Sourrouille (1980) y Fitzsimons (2014).

Nos basamos en la información disponible en los balances de empresa en el *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*. Complementamos con información y estadística oficial, estudios de las cámaras empresarias y aportes de otros autores.

Estado de la cuestión y metodología del cálculo

Medir la tasa de ganancia acerca a entender la forma en que se valoriza el capital, y permite contar con elementos para evaluar la “salud” de la acumulación en una rama particular o bien de empresas individuales. El indicador expresa la relación entre el capital adelantado al inicio de un ejercicio y la ganancia al finalizar el mismo. El capital adelantado se constituye de maquinarias y edificaciones (constante fijo), las materias consumidas (constante circulante); y el desembolso de capital variable para iniciar el ciclo (la masa salarial) (Kornblihtt y Dachevsky: 2011). Para los capitales individuales, la figura del capital constante se representa en los balances contables como activo (bienes de uso y cambio) o bien como patrimonio neto de la compañía. La ganancia, como su nombre lo indica, es la magnitud de ingresos medida en dinero del ejercicio. Es lo que figura en los balances bajo la denominación de ganancia operativa o bruta o bien como utilidad neta del ejercicio. Veremos qué indica cada variable más adelante.

Para el caso argentino, diversos trabajos buscaron reconstruir este indicador a lo largo del tiempo, tanto para el conjunto de la economía como para ciertos sectores de la producción. Entre los primeros, se pueden citar los avances de Iñigo Carrera (Iñigo Carrera: 2007) para el largo período 1882-2004 donde no solo se realiza el cálculo de la tasa de ganancia sino una medición de la renta diferencial agraria; Michelena (2009) para la etapa 1960-2007; Manzanelli (2011) en el período del primer gobierno de kirchnerista (2003-2007); y Maito (2013; 2014) para 1910-2011².

Para los análisis sectoriales y por empresa, existen trabajos sobre el sector agrario como los de Reca y Verstraeten (1977). Aunque seguramente los cálculos que marcaron un hito en la medición de la tasa de ganancia en Argentina, por las discusiones metodológicas planteadas y los resultados obtenidos, son los de Petrei (1973) y Guerberoff (1977). El primero calcula la tasa de ganancia de 590 corporaciones industriales de la Argentina entre 1961 y 1967; mientras que Guerberoff hace lo propio

² Una revisión crítica de algunas de estas aproximaciones en Mussi, Rodríguez Cybulski et al (2011).

con balances contables de 50 empresas para el período 1949-1967. Entre las diversas cuestiones metodológicas del debate, los autores advierten sobre un elemento recurrente de la economía local que afecta la medición, como es la elevada tasa de inflación³. Es un punto que tomaremos en cuenta para realizar nuestro cálculo.

Otro autor que midió la rentabilidad de capitales individuales para comprender la evolución de una rama concreta fue Sourrouille (1980). A partir de balances de las principales terminales, analiza diferentes medidas de rentabilidad para develar los resultados de la actividad. Toma para ello los márgenes de utilidades y ventas. El autor reconoce que esta medición no considera el capital adelantado, la relación que explica la valorización del capital. Por ello, da un paso más y calcula diversas rentabilidades sobre el patrimonio neto, actualizado por método de inventario. Ello le permite arribar a ciertas conclusiones, ya entrada la década del '70, que retomaremos en la sección correspondiente. Si bien utilizamos balances de otras empresas, los aportes del autor pueden ponerse en discusión con nuestras mediciones.

El cálculo de la tasa de ganancia en el sector autopartista y automotriz a partir de empresas individuales

En primer lugar, avanzaremos con una medición de la tasa de ganancia de empresas del sector autopartista y terminal automotriz que cotizaban en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Analizamos los indicadores para diez empresas, cinco del sector autopartista y cinco terminales, tanto nacionales como extranjeras entre los años 1948 y 1967 según la disponibilidad de fuentes para cada firma. Para el sector autopartista, estas firmas son Borgward (motores), E. Daneri (aros de pistón y camisas de cilindros), Protto Hermanos (ruedas y llantas), Sudamericana BTB (rodamientos) y Tidem (filtros); mientras que de terminales contamos con información de Autoar, Citroën, IKA, IASF y Siam Automotores⁴. Para el sector de autopartes, son empresas líderes en sus respectivos mercados; mientras que en el caso de terminales, son capitales menores a excepción de IKA. Las filiales de multinacionales no cotizaban en Bolsa, lo cual nos

³ Una revisión más extensa del debate Petrei–Guerberoff en Bastida Bellot et al (2014).

⁴ Ver el anexo para más datos de la historia de las empresas.

impide reconstruir su rentabilidad por el momento. De todas formas, contamos con los datos de Sourrouille, que pueden incorporarse como indicador para enriquecer el ejercicio. Consideramos que nuestro estudio tiene importancia porque compara dos etapas diferentes del proceso de acumulación de capital en Argentina: el período de los primeros gobiernos peronistas (1948-1955), caracterizados en general como un proceso de industrialización “fácil” o “liviana”, y el período de la etapa desarrollista que se abre a partir del golpe de 1955 (1956-1967). Esta etapa incluye lo que es el período de instalación de los capitales automotrices, como asimismo la primera depuración de la actividad que provoca la salida de las terminales nacionales para la segunda mitad de los '60.

Entonces, buscamos reconstruir la rentabilidad a partir del cálculo de la tasa de ganancia, con el objetivo de contribuir a entender cómo se reproducen y cuál es la relación entre ambos eslabones de la cadena.

Marx identificaba la tasa de ganancia como la relación entre capital adelantado y resultados. De manera algebraica, puede expresarse con la ecuación siguiente:

$$Tg = \frac{G}{Ka}$$

Tg = tasa de ganancia; G = ganancia; Ka = capital adelantado (que se divide entre capital constante, fijo y circulante; y capital variable).

Ahora bien, debemos seleccionar los indicadores que más se ajusten a esas figuras dentro de los balances para proceder con el cálculo. Decidimos entonces medir la tasa de ganancia a partir de diferentes indicadores, lo que resulta en dos tipos de mediciones:

- a) Como ganancia, utilizamos la ganancia operativa (ventas menos costo de los productos vendidos), informada en el Cuadro de Ganancias y Pérdidas. Como capital adelantado tomamos las categorías de bienes de uso (capital fijo como máquina, terrenos, y otros) y bienes de cambio (mercancías producidas, en producción, materias) del ejercicio previo, dentro de lo que es el Activo. De alguna manera, esta cuenta se limita a mostrar el resultado exclusivo de lo que podríamos denominar “actividad productiva”. No toma en cuenta los gastos de administración, ni lo que se va en impuestos varios. Tampoco considera los

- ingresos de otras actividades propias de la empresa, ni los dividendos de controladas. Si bien en la práctica concreta no puede considerarse la actividad “fabril” escindida del funcionamiento de la compañía en su conjunto, el cálculo nos da una medida de la situación en lo que respecta a la producción de bienes aislada de otros factores.
- b) La segunda medida incorpora el resto de las variables para evaluar el desempeño de la compañía de conjunto. Para ello, tomamos como ganancia la “utilidad del ejercicio” (descontados todos los egresos). No contabilizamos el ítem que en algunos balances de empresa se agrega a la utilidad bajo el rótulo de “saldo del ejercicio anterior”, ya que consideramos que se trata de resultados de ejercicios previos. El capital adelantado en este caso será el Patrimonio Neto de la compañía, que es la diferencia entre el activo y el pasivo. Este cálculo nos acerca a la rentabilidad del capital en su conjunto, producto de sus ingresos totales y descontados todos los gastos.

Una vez obtenidas estas series, debimos abordar el problema señalado de la inflación en la historia argentina, que no solo tiende a distorsionar los valores, sino que también implica revalúos y ajustes en los balances que agregan dificultades a la hora de considerar las series como uniformes. Para este ejercicio realizamos un primer intento de corrección, o mejor dicho un paso inicial de depuración de este problema, deflactando las variables con el índice de precios al consumidor del INDEC con base en 1960 (serie que se informa en el sitio del organismo desde 1943, de manera mensual). Pero no aplicamos el índice promedio anual “enero-diciembre”, sino que construimos varios índices por año contable según la fecha de cierre del ejercicio de cada capital individual. De esta manera, aplicando el índice que corresponde a cada año contable por empresa, entendemos acercarnos de mejor manera a las magnitudes en términos constantes a fin de arribar a un cálculo más adecuado.

En base a la muestra de empresas por rama, para los promedios generales por sector, lo que hicimos fue acumular el “capital adelantado” y las ganancias, y realizamos luego una comparación entre los dos períodos en cuestión: 1948-55 y 1956-67. Esto solo pudimos realizarlo para el sector de autopartes, ya que eran empresas que existían al

menos desde la primera de las etapas; mientras que para terminales solo tenemos datos desde mediados de los '50, debido a que se instalan en este momento.

Algunas consideraciones finales sobre la metodología. En primer término, en esta aproximación omitimos considerar los salarios dentro del capital adelantado, puesto que para ello precisamos conocer la velocidad de rotación del capital por firma y discriminar en cierta medida los salarios de operarios productivos de los de otros empleados (para los dos formas de cálculo). Queda pendiente para futuras mejoras incorporar este elemento. Cabe mencionar que el presente trabajo es un primer análisis, el punto de partida de un estudio que debe profundizar en los balances particulares de cada empresa. Aun así, los resultados obtenidos aquí reflejan un proceso general en las ramas bajo estudio, lo que permite presentar ciertas hipótesis y líneas sobre la dinámica de la industria bajo el peronismo y el desarrollismo.

El trabajo con balances abre otras líneas de interpretación: el análisis de las diferencias de rentabilidad dentro de un mismo capital con subsidiarias (como ocurría con varias terminales, que controlaban empresas autopartistas), el estudio del peso del endeudamiento como forma de reproducir al capital, la posibilidad de distinguir entre capitales “chicos” y “grandes” en la rama (en términos del mercado interno), los problemas que destacaban los Directorios en las Memorias para acercarse a las condiciones generales que enfrentaba la operación, etc. Esos puntos serán motivos de futuros trabajos. Pasamos entonces a reseñar la evolución general del mercado y del sector en particular en ese período, para luego proceder con el cálculo.

El desarrollo de la industria automotriz argentina en el período

Durante el período, la industria argentina no logró revertir su baja eficiencia en términos internacionales. En general operaba con mayores costos, debido a un mercado pequeño que permitía una escala reducida y a precios internos de los insumos más elevados. Su productividad era menor a la de la media internacional. De todas formas, el capital que acumulaba en el mercado interno logró reproducirse. La tasa de ganancia industrial, según estudios sobre el período (Iñigo Carrera: 2007), alcanzó niveles comparables a la de los EEUU, mediante las transferencias al capital, mediadas por el estado. Ello se logró merced a una fuente extraordinaria de riqueza, que ingresaba por la

exportación de mercancías agrarias, portadoras de renta diferencial de la tierra. Este ingreso era apropiado por el Estado, que lo transfería por diversos mecanismos al resto de la economía: subsidios, créditos a tasas de interés negativa, sistema de aranceles o protección de hecho para la industria local, tipo de cambio favorable, permisos de importación, entre otros. Así se compensaba la menor productividad del capital local⁵.

En este panorama general se desarrolló el complejo automotriz argentino. Como tal, se instala en el país a mediados de los '50. Sus orígenes se vinculan con una serie de inconvenientes que se remontan a los '30. En efecto, la crisis del '30 y la Segunda Guerra provocaron una caída drástica de importaciones, provocando un envejecimiento del parque. Por otro lado, la crisis de divisas de comienzos de los '50 redujo las posibilidades de incorporar vehículos una vez que el mercado mundial reinició su funcionamiento "normal". En esta coyuntura, el gobierno decidió incrementar la producción local buscando estabilizar la balanza y abastecer la demanda creciente de vehículos. De esta manera, en 1951 se incorporó al sector al régimen de promoción industrial. En 1953 se sancionó la Ley de Inversiones Extranjeras, planteando condiciones para la instalación de firmas internacionales de forma directa o por asociación con capital local. Así se radicó Industrias Kaiser Argentina (IKA) y posteriormente Mercedes, Ford, Citroën, Siam Di Tella. La producción local se inició con IAME, que produjo diferentes vehículos durante algunos años. Las necesidades de IAME para la fabricación provocó la expansión de proveedores en varias zonas, incluso con financiamiento del Estado a esos autopartistas (Harari: 2007).

El decreto 3693, de marzo de 1959, elevó aranceles o lisa y llanamente prohibió la importación de vehículos⁶. O bien gravó algunos con aranceles casi prohibitivos: pocos años después bajo esta normativa, en agosto de 1962, la partida "automóviles cuyo peso y/o costo en fábrica [...] sean superiores en kilogramos a 1.500 y/o U\$S 2.000" contaba con un arancel nominal del 1.000% (AA.VV.: Año VI, n° 68, agosto 1962). El decreto estableció también ventajas cambiarias y arancelarias para las terminales que usaran partes nacionales, y la provisión de divisas para equipamiento. Para 1960, funcionaban 23 firmas en el parque local. No obstante, en pocos años se evidenciaron las diferencias en

⁵ Para un análisis más extenso de cómo funcionaban estos mecanismos, ver Bil et al (2010).

⁶ Por ejemplo, en enero de 1964 se prohibió la importación de mercancías incluidas en la partida

la capacidad competitiva: a 1964, once terminales habían abandonado la producción. En 1970 quedaban solo diez empresas, aunque la producción se había duplicado.

En este marco crece la producción local de partes, incentivada por las normativas de “compre argentino” que regían de hecho a partir de la una exigencia de integración mínima nacional por encima del 90%. El ciclo de crecimiento del subsector puede fecharse en torno a la Segunda Guerra, cuando al escasear los repuestos importados las firmas locales logran cierta expansión para mantener operable el parque. Con la instalación del régimen legal, consiguen la protección de hecho en el mercado. Las firmas autopartistas que encontramos en el período tienen diferente origen: capitales extranjeros, talleres que ya fabricaban para reposición o reparaban, empresas que se dedicaban a otros productos y se volcaron al rubro, antiguos importadores que ante restricciones debieron fabricar en el país y nuevas firmas controladas por las terminales.

Durante los '60, el sector autopartista se modernizó con la llegada de firmas internacionales, que o bien se instalaron con filiales o bien otorgaron licencias a capitales locales para fabricar productos con su marca. En 1967, la Secretaría de Industria registraba casi 1.400 establecimientos de autopartes, con poco menos de la mitad de ellos fabricando de forma exclusiva equipo original, mientras que el resto se dedicaba al mercado de reposición o producía para ambos usos. Si bien varias empresas ya existían, la mayor parte de las firmas más importantes de la actividad comenzó su operatoria cuando se constituyó el complejo automotriz a mediados de los años '50 (Parrellada: 1970). 250 de esas firmas (cerca de una quinta parte del total), facturaban el 80% del total de ventas de equipo original. Justamente, en este grupo se encuentran las compañías cuya tasa de ganancia reconstruimos en este ejercicio.

Tabla 1. Compras de la terminal a la autopartista e inversiones de la autopartista, millones de m\$n de 1967, 1960-1967

Año	Compras	Inversiones
1960	31.760	7.243
1961	49.360	10.877
1962	52.950	12.249
1963	39.890	5.233
1964	92.400	4.242
1965	122.370	5.357
1966	114.570	5.569
1967	111.600	7.745

Fuente: en base a Parrellada (1970: 83 y 85)

Como puede notarse en la tabla precedente, las inversiones alcanzaron sus máximos en 1961 y 1962, debido a que en esos años el régimen automotriz incrementó la exigencia de integración nacional en los vehículos terminados. Las compras desde la terminal tuvieron una evolución irregular, siguiendo el volumen de producción de vehículos y la demanda del mercado interno. Eso se reflejará en la rentabilidad de las empresas, como observaremos.

Aproximación a la medición de la tasa de ganancia empresarial en el primer período del mercado protegido (1945-1967)

Procesamos la información disponible en los balances contables de las empresas tal como indicamos en el acápite metodológico. En primera instancia, calculamos la tasa de ganancia agregada de las empresas de las dos formas señaladas, con el objetivo de acercarnos a un indicador “sectorial” del fenómeno. Exponemos primero estos datos de conjunto, para luego mostrar los resultados por empresa.

Antes de exhibir los cálculos, debemos realizar dos aclaraciones. En primer lugar, no hay datos para el período 1948-55 en terminales debido a que este sector comenzó a operar recién durante la segunda mitad de los años '50. Por otra parte, es necesario señalar que en esta área no contamos con información para incorporar a las filiales de multinacionales extranjeras, que acaparaban gran parte del mercado. Aunque si tenemos los balances contables de IKA, una de las principales compañías en este período. De

todas maneras, la serie es relativamente acotada en el tiempo. Solo IKA tiene una continuidad durante el período, mientras que las otras terminales analizadas inician actividades más tarde o bien discontinúan la producción antes de 1967, como Autoar o Siam. No obstante, nos permite ver ciertas tendencias y comportamientos que servirán para aportar elementos de análisis sobre el sector, y complementar estudios previos.

En cuanto al cálculo, a nivel agregado obtuvimos los siguientes resultados:

Tabla 2.

Tasa de ganancia de empresas terminales y autopartistas agregadas, 1948-1967

Período	Terminales		Autopartistas	
	<i>Tg utilidad sobre patrimonio neto</i>	<i>Tg operativa sobre bs uso y cambio</i>	<i>Tg utilidad sobre patrimonio neto</i>	<i>Tg operativa sobre bs uso y cambio</i>
Promedio '48-'55			33%	64%
Promedio '56-'67	14%	26%	14%	24%
Promedio '48-'67	14%	26%	15%	29%

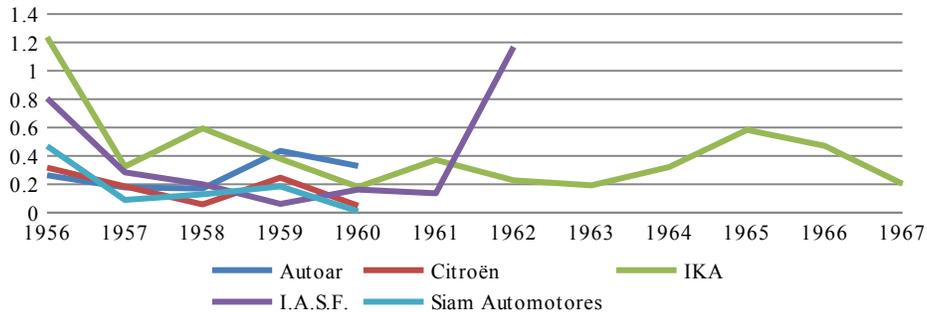
Fuente: elaboración propia en base a datos de Balances contables de empresas

La primera conclusión es que la tasa de ganancia operativa sobre bienes de uso y de cambio, si bien es positiva, para autopartistas tiene una tendencia descendente en el período. En esta misma línea, como veremos, para los casos individuales de las terminales las utilidades sobre patrimonio resultan en quebrantos cada vez mayores. Es cierto que no puede ser tomado como indicador de la performance de todo el sector, ya que justamente son capitales que quebraron o debieron ser vendidos a otras empresas. Pero puede indicar los problemas de algunos de estos, sobre todo del de origen nacional, desplazados por filiales de firmas extranjeras⁷. En el caso de autopartes, es llamativo para el período hasta 1955, al menos en las empresas de la muestra, la elevada rentabilidad. Nos encontramos en este momento analizando los motivos de ese fenómeno, que representa picos diferentes entre 1950 y 1953 según la empresa. Con la instalación del

⁷ Los problemas tecnológicos y de escala del capital nacional en automotriz, en comparación con la situación de las filiales de empresas extranjeras, pueden verse en Harari (2011).

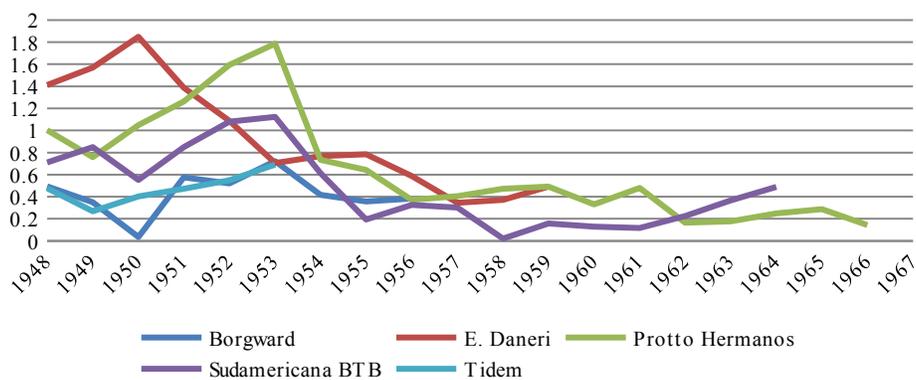
complejo automotriz en el país, a partir de 1955-60, se incrementa la inversión en las firmas autopartista y la tasa de ganancia desciende de forma significativa. A nivel de las firmas individuales, graficamos los resultados obtenidos

Gráfico 1. Terminales automotrices. Tasa de ganancia operativa sobre bienes de uso y de cambio, por empresa, 1956-1967



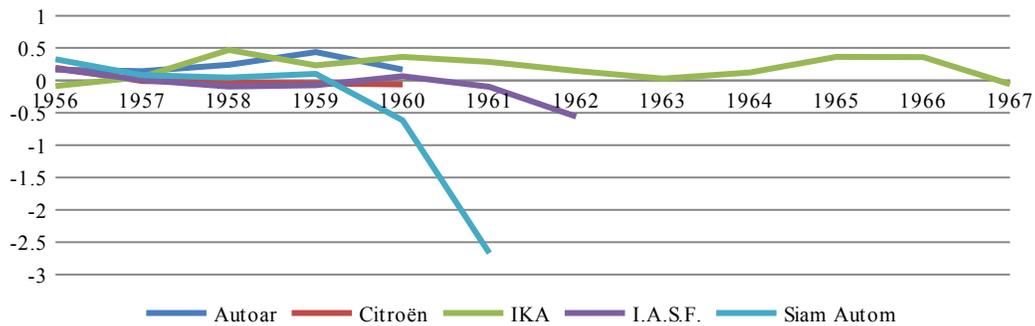
Fuente: elaboración propia en base a Balances contables de las firmas

Gráfico 2. Autopartista. Tasa de ganancia operativa sobre bienes de uso y de cambio, por empresa, 1948-1967



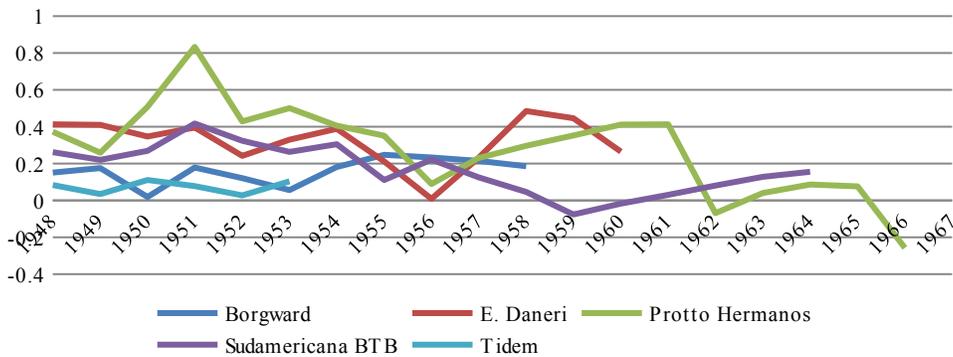
Fuente: ídem anterior

Gráfico 3. Terminales automotrices. Tasa de ganancia en base a utilidades sobre patrimonio neto, por empresa, 1956-1967



Fuente: ídem anterior

Gráfico 4. Autopartistas. Tasa de ganancia en base a utilidades sobre patrimonio neto, por empresa, 1948-1967



Fuente: ídem anterior

En cuanto a la rentabilidad de las firmas, para el sector autopartista se constatan niveles relativamente elevados hasta fines de los '50. A comienzos de los '60 tiende a estabilizarse en torno a valores entre el 10 y 20%. Consideramos que esto se debe a un ciclo de inversiones y modernización en las autopartistas, producto de la instalación del complejo automotriz, que incrementó el patrimonio de las firmas con mayor rapidez que el nivel de ventas.

Otro elemento es que la tasa de ganancia promedio de las autopartistas más grandes en el mercado interno se ubicó por debajo de la tasa promedio de las terminales más pequeñas. Este fenómeno puede ser un indicio del vínculo entre ambos eslabones de

la cadena, donde los capitales más grandes en términos del mercado argentino (terminales) apropiaron parte de la ganancia que los chicos (autopartistas) no logran retener. Esta es solamente una hipótesis de trabajo a continuar en futuros análisis, ya que por el momento no contamos con las condiciones para cotejarla aquí.

En las terminales, es interesante destacar que luego de 1965 las empresas estudiadas entran en una severa crisis, que marcará la salida de algunas de ellas (IASF, Autoar y Siam Automotores) y la venta de IKA a Renault. Entendemos que se debe a cuestiones relacionadas con la superioridad técnica de las filiales extranjeras, y a modificaciones del régimen legal que imponían montos mínimos de inversión para continuar recibiendo los beneficios que otorgaba la normativa vigente. El análisis de estos elementos, que han sido trabajados por otros autores, excede los límites del presente ejercicio.

Para comparar con la performance de las filiales de multinacionales, podemos utilizar otros estudios que realizaron un cálculo similar (Sourrouille: 1980; Fitzsimons: 2014). En su trabajo ya clásico, Sourrouille dedica un capítulo específico al análisis de diferentes medidas de rentabilidad de las empresas más importantes. La primera de ellas es la utilidad sobre ventas, que se plantea sólo como una medida “aproximativa”, ya que no contempla la inversión o bien el capital adelantado en el ciclo de producción. A continuación, avanza sobre las determinaciones de la valorización del capital, realizando un cálculo que contempla la relación entre utilidades y el patrimonio de las sociedades. En ese punto, nuestras mediciones son en cierta medida compatibles con las que consiguiera Sourrouille. Este autor describe una primera crisis del sector hacia 1963, que también constatamos en nuestra medición, seguida de una leve recuperación aunque sin retornar a los niveles de comienzos de la década. Desde 1967, Sourrouille describe a partir de sus cálculos una tendencia descendente en la rentabilidad, tenue hasta 1970; pero que a partir de ese momento se acelera. Por nuestra parte, ya percibimos el desplome en las ganancias a partir de 1964. La anticipación que evidencia nuestra cuenta y la mayor velocidad y profundidad de la crisis, se debe a que nos basamos en datos de compañías que quebraron antes. Sourrouille caracterizaba:

“(…) si bien tasas de utilidad con respecto al patrimonio superiores al 20% como las alcanzadas en 1960-61 son realmente importantes, los niveles posteriores a 1966 no parecen muy llamativos. Como señala White al analizar el caso norteamericano en la posguerra, ésta es una industria de ganancias superiores a lo normal, cualquiera sea la forma en que se las mida, y este resultado no debería sorprender en una actividad con tales niveles de concentración y de barreras a la entrada. General Motors ganó 20,2% anual promedio sobre su patrimonio consolidado a nivel internacional entre 1960 y 1973 y Chrysler, con varios años con pérdidas, promedió en ese mismo período 10,5%. Segundo, la rotación del patrimonio, que sólo supera el nivel de dos veces y media en dos años de los catorce estudiados, parece ubicarse por debajo de lo que marca la experiencia internacional, en donde superar ese umbral en empresas muy integradas no parece una meta muy difícil, en tanto que empresas que operan con una alta relación relativa de capital ajeno o propio (Chrysler o Fiat, por ejemplo) rotan normalmente por encima de cuatro” (Sourrouille: 1980, pp. 213-214).

El autor sitúa los comienzos de la crisis de la actividad a mediados de los '60, lo que puede confirmarse con los cálculos que realizamos en base a las empresas menos competitivas.

En nuestro caso queda pendiente avanzar con la etapa posterior, desde 1968 hasta 1980, incorporando otras empresas, con el objeto de analizar el momento de crisis de la actividad y el desmantelamiento de la estructura de protección. En relación al sector de autopartes, queda pendiente profundizar en el comportamiento de cada empresa en relación al producto específico que fabrican, e incorporar otros capitales al cálculo (de los cuáles debemos completar la serie de balances). Con ello, esperamos desagregar la rentabilidad del complejo por rubro, o bien por conjunto fabricado.

Conclusiones

Este trabajo es una primera aproximación a la medición de la rentabilidad de capitales industriales a mediados de siglo XX en Argentina, en particular del sector automotriz. Realizamos una primera medición de la tasa de ganancia, considerando ganancia bruta sobre bienes de uso y bienes de cambio, y utilidades sobre patrimonio neto, para empresas seleccionadas. Nos basamos en información contable en las

Memorias y Balances de las firmas, disponibles en el *Boletín de la Bolsa de Comercio* de Buenos Aires, en el archivo de dicha institución.

Reseñamos en primera instancia la historia de los inicios de la actividad. Describimos cómo surge a partir de la protección del mercado interno y de transferencias del sector público, lo que brindó una serie de condiciones para asegurar el funcionamiento y la ganancia de los capitales que se fueron instalando.

Luego, realizamos el cálculo de la tasa de rentabilidad en esta rama industrial clave en el primer momento de consolidación, hasta 1967 cuando culmina la primera depuración con la salida definitiva de las últimas firmas nacionales.

Observamos cómo la tasa de ganancia alcanza valores elevados hacia fines de los '50, para descender y estabilizarse en los años '60; lo cual puede deberse a las inversiones de la etapa que incrementaron el capital de las firmas a mayor velocidad que sus ganancias. Para el caso de las terminales, logramos reconstruir el indicador para firmas nacionales. El resultado es que a mediados de los '60 la actividad se sumió en una crisis. Esta tendencia también se percibe en el cálculo de Sourrouille, aunque el punto de inicio de la crisis para este autor es posterior. Esto se debe a que su muestra se concentra en los capitales más importantes de la actividad (las filiales de empresas multinacionales).

De todas maneras, es necesario aclarar que dentro de cada rama los capitales individuales tienen distintos comportamientos particulares, que es necesario analizar. Algunos tienen años de mayor rentabilidad que la media (Protto Hnos.), mientras que otros entran en crisis más agudas que preanuncian su quiebra (Siam Automotores). Es necesario analizar cada caso puntual, a partir de las *Memorias* y de los datos específicos del balance, para entender qué es lo que se esconde detrás de esos comportamientos del nivel de ganancias.

El ejercicio aquí expuesto plantea una serie de tareas para continuar. Por un lado, completar el ejercicio para la segunda etapa del período, hasta 1980, que incorpore el momento de dominio de las firmas extranjeras y la decadencia del sector a fines de los años '70.

El trabajo con *Memorias y Balances* contables habilita a su vez otros abordajes: el análisis de las diferencias que podrían existir entre la rentabilidad de una empresa

individual y la de sus subsidiarias; el peso de las finanzas y el crédito o el endeudamiento en la reproducción de los capitales individuales; y el relevamiento de las evaluaciones de los directorios de las compañías en las respectivas *Memorias*, lo que nos puede dar indicios de los problemas que ocupaban a los capitalistas del sector. Además, puede habilitar a resolver interrogantes como ser la relación entre capitales de diverso tamaño, en particular dentro de lo que se conoce como “cadena de valor” de una mercancía y el nexo entre el capital local y el extranjero. Esa será la tarea de los próximos trabajos.

ANEXO: BREVE RESEÑA HISTÓRICA DE LAS EMPRESAS ANALIZADAS⁸

EMPRESAS TERMINALES

-Autoar S.A.I.C.: fabricación de automotores. Autorizada por el Poder Ejecutivo en 1949.

-Citroën Argentina S.A.I.C.: fabricación de automotores. Autorizada por el Poder Ejecutivo en junio de 1958.

A fines de 1958 la Société Anonyme André Citroën (Francia) conjuntamente con la firma argentina Staudt y Cía. S.A.C., comenzaron a estudiar la posibilidad de instalar en la Argentina una fábrica de los vehículos Citroën 2 CV. Las gestiones realizadas culminaron con la sanción del decreto N° 12.267/59 del Poder Ejecutivo Nacional autorizando la radicación de capitales y la resolución 90/59 de la Secretaría de Industria y Minería, aprobando los planes de fabricación presentados. Así se fundó la Sociedad Citroën Argentina S.A.I. y C., cristalizada el 18 de mayo de 1960 mediante decreto n° 5606/60, que aprobó la reforma estatutaria de Bolívar S.A., Comercial, Rural, Financiera e Inmobiliaria y siendo sus estatutos inscriptos en el Registro Público de Comercio de la Capital Federal con fecha 11 de agosto de 1960.

En cuanto Bolívar S.A., fue constituida con fecha 12 de diciembre de 1957, autorizada por decreto del Poder Ejecutivo Nacional el 11 de junio de 1958 e inscripta en el Registro Público de Comercio el 18 de setiembre del mismo año, siendo su ramo principal la negociación de inmuebles y no realizando hasta su transformación ninguna operación comercial. En 1960 adquiere la fábrica de Catita S.A. Desde febrero de 1960 produce vehículos en Jeppener, partido de Coronel Brandsen, Buenos Aires.

-IKA (Industrias Kaiser Argentina S.A.I.C. y F.): fabricación de vehículos automotores. Autorizada por el Poder Ejecutivo en febrero de 1955. Radicada en Córdoba.

Los orígenes de IKA se hallan en una propuesta formulada al Gobierno argentino por la Kaiser Motors Corp. y Willys Motors Inc. en 1954 para el establecimiento de una planta de fabricación de vehículos automotores. Según un acuerdo preliminar con IAME (Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado, rama industrial del entonces Ministerio de Aeronáutica), se sentaron en octubre de 1954 las bases para esta iniciativa y el 19 de enero de 1955 se firmó un contrato del que fueron partes las entidades mencionadas. Para complementar los aportes en bienes de Kaiser Motors Corporation y de IAME la Sociedad obtuvo del público inversor otra parte del capital para evolución. Trece meses después de iniciadas en Córdoba las obras de construcción de la planta, la Sociedad comenzó la producción de vehículos con motores de su propia fabricación. Posteriormente se incorporaron a la empresa la Régie Nationale des Usines Renault, mediante una inversión de capital destinada a la fabricación de vehículos de su propia línea, y la American Motors Corporation para introducir su diseño del compacto de tipo americano. Desde ese momento se contó con el apoyo técnico necesario para producir una variada gama de productos y lanzar al mercado modelos que habrían de darle la posición comercial conquistada.

El intenso desarrollo fabril cumplido a lo largo del tiempo y los requerimientos de una comercialización en gran escala impulsaron el nacimiento de actividades complementarias, tales como la de financiación y, en otro nivel, la del seguro. IKA también contribuyó en la fundación de firmas auxiliares: Transax S.A. para la fabricación de ejes propulsores y conjuntos de diferencial, Industria Latinoamericana de Accesorios S.A. para la producción de una serie de mazos de cable y de carburadores, y el apoyo recibido por Metalúrgica Tandil S.A. para facilitar su evolución y preservar el abastecimiento de fundiciones de hierro gris. Al promediar 1967, la Sociedad tomó la decisión de vender la totalidad de su tenencia de acciones de Transax S.A. Al fin del período, poseía una planta integral para la fabricación de vehículos. Procesaba productos

⁸ A partir de información en “Reseñas informativas” en el *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*.

de forja, galvanoplastia y matricería de gran tamaño, así como fabricaba una línea de productos industriales con motores a explosión.

-Industria Automotriz Santa Fe S.A. (IASF) – Fábrica Argentina de Vehículos DKW y Auto Union: fabricación de automotores. Autorizada por el Poder Ejecutivo de Santa Fe en octubre de 1959.

-Siam Di Tella Automotores S.A.I.C.I. y F.: fabricación de automotores. Autorizada por el Poder Ejecutivo en junio de 1959.

La metalúrgica Siam decidió abrir su sección automotriz, instalándose en la planta de la localidad de Monte Chingolo. Inició la producción mediante convenio con la British Motor. Su participación de mercado, en los años en que operó, no superó el 5%. Si bien fue uno de los capitales nacionales que más tiempo se sostuvo en la actividad, su menor productividad y capacidad técnica frente a la competencia empeoró su situación financiera. En déficit desde 1965, vendió la mayor parte del paquete accionario a IKA. Siguió operando un año más bajo otra razón social hasta que liquidó de forma definitiva sus operaciones.

EMPRESAS AUTOPARTISTAS

-E. Daneri S.A.I. y C.: fábrica de aros para pistones y camisas centrifugadas para cilindros. Autorizada por el Poder Ejecutivo en enero de 1955. Radicada en Rosario.

En 1930, Esteban Daneri inició actividades en la comercialización de repuestos. En 1933 comenzó sus actividades industriales, dedicándose a la fabricación de máquinas para talleres de reparación de motores, bruñidoras de cilindros, alisadoras de bancada y otras. Después de trece años procede a la instalación de un taller para reparación de motores y fabricación de algunos repuestos para automotores para lo cual, en 1946, se instala en un nuevo local más amplio. En 1952, vende el taller de reparaciones para dedicarse exclusivamente a la fabricación de repuestos, especialmente aros para pistones, tubos centrifugados y pistones de aluminio. Se incorporan nuevas maquinarias importadas de Estados Unidos y se logra el asesoramiento técnico de la “Perfect Circle Corporation”, de Hagerstown, Indiana, EEUU. Continúa operando en la actualidad bajo otra razón social.

-Sociedad Anónima Protto Hermanos – Ruedas y llantas automotrices, industriales y afines: fábrica de ruedas y llantas de acero. La Sociedad inició sus actividades en el año 1945, con el fin de proseguir la explotación de la pequeña industria de Protto Hnos., que desde 1923 se dedicaba a la fabricación e importación de productos automotores y especialmente de ruedas y llantas de acero. La firma antecesora encuentra hacia el año 1933 la ocasión propicia para afianzarse al surgir el inconveniente de la continua rotura de neumáticos producida por las ruedas de llantas con talón que venían aplicadas a los automotores importados, inconveniente que se superó con la transformación de las mismas en “sin talón”; la fabricación de llantas sin talón luego y de las ruedas después.

Fueron agregándose nuevos elementos de fabricación que, al igual que los anteriores, eran importados cuando las circunstancias lo permitían, y así se llegó a contar con la línea completa en el renglón de ruedas y llantas para todo tipo de automotores, desde los modelos más antiguos. La sociedad se dedicó a la fabricación de diversos productos, entre los más relevantes: ruedas y llantas para coches y camiones, para tractores, aros para camiones. Desde 1949, la fabricación de máquinas sembradoras, espolvoreadores a mano e implementos varios. Durante el año 1965 se concluyó el estudio del arado Simplex, el cual fue lanzado al mercado en los primeros meses de 1966, con buena aceptación. Continúa operando en la actualidad.

-Compañía Sudamericana B.T.B. S.A.: fábrica de cojinetes a bolillas y a rodillos. Autorizada por el Poder Ejecutivo en 1938.

Inicia sus actividades en abril de 1938 con la compra-venta del Activo y Pasivo de la “Sociedad Sudamericana BTB de Responsabilidad Limitada”, que explotaba el ramo de la fabricación de cojinetes a bolillas y a rodillos. Con posterioridad, los esfuerzos para prestigiar la marca y la demanda nacional de cojinetes determinaron ampliaciones con resultados satisfactorios. En el transcurso de 1960, recibe de la RIV di Villar Perosa (Italia) la licencia para la producción de sus modelos. En los '60, se constituyó en la fábrica más importante en el país de rodamientos, cojinetes o rulemanes, a bolillas y a rodados.

-Tidem S.A.I.C.I. y F.: industria metalúrgica, fábrica de filtros para la industria automotriz, tractores, camiones y equipos estacionarios. Autorizada por el Poder Ejecutivo en 1959.

-Borgward Argentina S.A.I.C.I.: importación, comercialización y fabricación de Motores y productos metalúrgicos en general. Autorizada por el Poder Ejecutivo en septiembre de 1954.

Bibliografía

AA.VV. (varios años), *Guía Práctica del Exportador e Importador*, Buenos Aires, Coudreau-Sorrondegui.

ADEFA (1969), *La industria automotriz argentina*. Buenos Aires, Asociación de Fábricas de Automotores de Argentina.

Baranson, J. (1971), *La industria automotriz en los países en desarrollo*, Madrid, Editorial Tecnos.

Barbero, M. I. y J. Motta (2007), “Trayectoria de la industria automotriz en la Argentina desde sus inicios hasta fines de la década de 1990”, en Delfini, M. et al, *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*, Buenos Aires, Prometeo.

Bastida Bellot, J., D. Bil, et al (2014), “Aproximación a la rentabilidad de las ramas autopartista, automotriz y siderúrgica argentina durante el período de sustitución (1950-1970) en base a balances”, *VII Jornadas de Economía Crítica*, La Plata, Sociedad de Economía Crítica.

Belini, C. (2006), “Negocios, poder y política industrial en los orígenes de la industria automotriz argentina, 1943-1958”, en *Revista de Historia Industrial*, n° 31.

Bil, D., F. Dachevsky, et al (2010), “Debates sobre el desarrollo industrial en Argentina (1930-1976)”, en Sartelli, E. (director), *La crisis orgánica de la sociedad Argentina*, Buenos Aires, Oficina de Publicaciones de la Facultad de Filosofía y Letras UBA.

Fitzsimons, A. (2013), “¿Por qué las multinacionales automotrices instalan fábricas en América Latina? Desarrollo del proceso de trabajo y organización internacional de las empresas de la rama (1910-1970)”, *VIII Jornadas de Estudios Sociales de la Economía*, IDAES, Buenos Aires.

Fitzsimons, A. (2014), “Notas sobre la valorización de los capitales extranjeros automotrices en Argentina (1959-63)”, *VII Jornadas de Economía Crítica*, La Plata, Sociedad de Economía Política.

Guerberoff, S. (1977), “Un análisis de la performance del segmento industrial estable y su impacto en el modelo de crecimiento económico argentino (1949-1967)”, en *Desarrollo económico* vol 16, n° 64: 467-504.

Harari, I. (2007), “Crónica de una privatización anunciada: alcances y límites de la producción automotriz bajo el peronismo”, en *Anuario CEICS* n° 1.

Harari, I. (2011), *Evolución y transformación del proceso de trabajo en la industria automotriz entre 1952 y 1976*, Tesis de Doctorado, Facultad de Filosofía y Letras, UBA.

Harari, I. (2014), “El fracaso de las tentativas exportadoras en la industria automotriz argentina entre 1960 y 1976”, en *Regional and Sectoral Economic Studies* vol 14, n° 2.

Ianni, V. (2008), “La especificidad del desarrollo de la industria automotriz en la Argentina, 1959-1963”, en *Estudios Ibero-Americanos XXXIV* n° 2: 97-113.

Iñigo Carrera, J. (2007), *La formación económica de la sociedad argentina*, Buenos Aires, Imago Mundi.

Kornblihtt, J. y F. Dachevsky (2011), *Aproximación a los problemas metodológicos de la medición de la tasa de ganancia y la renta de la tierra petrolera*, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales UBA.

Maito, E. E. (2013), “La Argentina y la tendencia descendente de la tasa de ganancia 1910-2011”, en *Realidad Económica* n° 275.

Maito, E. E. (2014), “La transitoriedad histórica del capital. La tendencia descendente de la tasa de ganancia desde el siglo XIX”, en *Razón y Revolución*, n° 26.

Manzanelli, P. (2011), “Evolución y dinámica de la tasa general de ganancia en la Argentina reciente”, en *Realidad Económica* n° 256.

“Memoria y Balance” (empresas seleccionadas), *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires* (varios números).

Michelena, G. (2009), “La evolución de la tasa de ganancia en Argentina (1960-2007): caída y recuperación”, en *Realidad Económica*, n° 248.

Mussi, E., V. Rodríguez Cybulski, et al (2011), “Aproximación a la medición de la rentabilidad de un capital individual a partir de la tasa de ganancia. Caso Techint”, *IV Jornadas de Economía Crítica*, Córdoba, Sociedad de Economía Crítica.

Parrellada, E. (1970), *La industria automotriz en la Argentina*, Santiago de Chile, CEPAL.

Petrei, A. (1973), “Rates of Return to Physical Capital in Manufacturing Industries in Argentina”, en *Oxford Economy Papers* vol 25 n° 3: 378-404.

Picabea, J. F. (2014), “Modelo de acumulación y cambio tecnológico en torno a la creación del corredor automotriz argentino (1952-1960)”, en *Revista de Historia Americana y Argentina (Mendoza)* vol 49, n° 2: 155-186.

Reca, L. y J. Verstraeten (1977), “La formación del producto agropecuario argentino: antecedentes y posibilidades”, en *Desarrollo económico* vol 17, n° 67.

Remes Lenicov, J. (1974), “Algunos resultados de la política desarrollista (1958-64): el caso de la industria automotriz”, AAVV: *Problemas económicos argentinos. Diagnóstico y política*, Buenos Aires, Macchi: 75-136.

Salerno, H., M. López Conde, et al. (1989), *Sub-bloque automotriz: evolución 1973-1984 de algunos indicadores censales*, Buenos Aires, Secretaría de Industria y Comercio Exterior.

Sourrouille, J. (1980), *Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*. México, Nueva Imagen.