

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R: 1501
21 de febrero de 1995

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**RECONVERSIÓN INDUSTRIAL Y CAMBIO ESTRATÉGICO
EN EL BLOQUE AUTOMOTRIZ ARGENTINO
1980-1993*/**

*/ Este documento fue preparado por el señor **Daniel A. Maceira**, consultor de la Unidad Conjunta CEPAL/ONUDI de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, en el marco del Proyecto Conjunto CEPAL/CIID, "Reestructuración productiva, organización industrial y competitividad internacional en América Latina y el Caribe" (CAN/93/S41). Las opiniones expresadas en este documento, el cual no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

95-02-154

ÍNDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCIÓN	1
I. HISTORIA DEL COMPLEJO AUTOMOTRIZ AL COMIENZO DE LOS '80	1
II. RECONVERSIÓN AUTOMOTRIZ: PERÍODO 1982-1989	7
III. SEGUNDA ETAPA DE REESTRUCTURACIÓN DEL SECTOR AUTOMOTRIZ: 1990-1993	17
IV. FACTORES DE CAMBIO Y ESTRATEGIA EMPRESARIA	33
1. Rol del Estado y política macroeconómica	33
2. Estructura de contratos	34
3. Estrategia empresarial de las terminales y sus efectos en el sector autopartista. Hacia un modelo local de integración vertical	36
V. CONCLUSIONES	42
BIBLIOGRAFÍA	43

INTRODUCCIÓN*

El presente trabajo tiene por objeto describir y analizar las características de los cambios ocurridos en los sectores autopartista y automotriz en la República Argentina durante la última década, con el fin de establecer un marco teórico que nos permita interpretar las estrategias llevadas a cabo por los distintos actores intervinientes.

En la primera sección se presentará una breve reseña de la evolución del complejo automotriz, estructura de mercado sobre la cual se incorporan los cambios que conforman el centro de la presente discusión.

En las secciones segunda y tercera se analizan las características de los cambios ocurridos durante el período 1982-1993. La primera de ellas se centrará en el subperíodo 1982-1989, en tanto que el subperíodo 1990-1993 constituye el objeto de estudio de la segunda.

En la sección cuarta se analiza la secuencia de estos cambios a la luz de cuatro aspectos fundamentales en este proceso organizacional y productivo. Ellos son: el rol que le cabe al Estado y al marco macroeconómico en el modo en que el complejo automotriz se articula, la lógica de los procesos de integración/desintegración vertical y de subcontratación, y la estructura de contratos terminal-autopartista. Definitivamente, los dos últimos factores se establecen a partir de su dependencia con respecto a los dos primeros, condicionándolos.

Algunas conclusiones son presentadas en la quinta sección.

I. HISTORIA DEL COMPLEJO AUTOMOTRIZ AL COMIENZO DE LOS '80

El inicio de la industria automotriz en Argentina se origina en la década de los cincuenta, cuando el Estado decide estimular la radicación de empresas con el fin de producir vehículos en el ámbito local, en el marco del proceso de sustitución de importaciones. Mercedes Benz en 1952 y las Industrias Kayser en 1955 lideran esta corriente, con el compromiso de seguir pautas de inversión y producción con apoyo de tipo fiscal y crediticio.

Este sistema generó condiciones favorables a la instalación de nuevas empresas, existiendo doce firmas en funcionamiento al llegar el año 1964.

Sin embargo, el sector de autopartes tuvo un origen anterior debido al flujo de automóviles importados fundamentalmente hasta 1930 -fecha en la cual se establecen restricciones al comercio exterior-, y nuevamente a partir de 1934, cuando el flujo se reestablece.

La restricción a la importación de vehículos en los cincuenta generó una demanda insatisfecha que absorbió la producción local, a la cual se dirigía la estructura de producción. Esta última fue creciente entre 1957 y 1972, de acuerdo a la información suministrada en el cuadro 1.

* El autor agradece los comentarios de Roberto Bisang, Jorge Katz, Carlos Maseda y Helen Shapiro, y la información suministrada por Bernardo Kosacoff y Adolfo Vispo.

Cuadro 1
Producción automotriz argentina
1957 - 1972

Año	Producción total	
	(en unidades)	(índice 1960:100)
1957	15,635	17.50
1958	27,834	31.16
1959	32,952	36.88
1960	89,338	100.00
1961	136,188	152.44
1962	129,880	145.38
1963	104,899	117.42
1964	166,483	186.35
1965	194,536	217.75
1966	179,453	200.87
1967	175,318	196.24
1968	180,976	202.57
1969	218,590	244.68
1970	219,599	245.81
1971	253,640	283.91
1972	278,222	311.43

Fuente: Proyecto Sector Automotriz Terminal y Autopartista, "La industria automotriz en Argentina y Brasil. Evolución comparativa e intercambio bilateral", Buenos Aires, SICE-PNUD, 1989, inédito.

En cuanto a la productividad de la mano de obra ocupada en la industria, la misma se vio incrementada, aunque con altibajos, en el período considerado. (cuadro 2).

Cuadro 2
Personal ocupado y productividad en la industria
1957 - 1972

Año	Personal ocupado	Productividad por persona ocupada
1957	s.i.	s.i.
1958	s.i.	s.i.
1959	9,900	3.33
1960	17,500	5.11
1961	24,400	5.58
1962	25,500	5.09
1963	28,200	3.72
1964	33,493	4.97
1965	36,710	5.30
1966	39,500	4.54
1967	34,528	5.08
1968	35,295	5.13
1969	40,349	5.42
1970	41,561	5.28
1971	42,909	5.91
1972	46,316	6.01

Fuente: Proyecto Sector Automotriz Terminal y Autopartista, "La industria automotriz en Argentina y Brasil. Evolución comparativa e intercambio bilateral", Buenos Aires, SICE-PNUD, 1989, inédito.

Cabría incluir un comentario acerca de las razones que llevaron a un número tan alto de empresas automotrices a instalarse en la República Argentina. Dado que a) el mercado resultaba lo suficientemente pequeño como para desarrollar economías de escala y, b) considerando que la demanda de referencia era únicamente la interna, con capacidad exportadora planeada reducida, parece razonable considerar que los incentivos a la instalación no pasaron por aspectos de eficiencia productiva privada.

Dos planteos se pueden tener en cuenta. El primero de ellos es el tradicionalmente referido a las ventajas impositivas y crediticias que un sistema sustitutivo de importaciones otorgaba a las firmas. Así, la falta de beneficios de eficiencia productiva privada era más que compensada en términos monetarios por la protección institucional.

Sin embargo, este argumento debe ser aplicable a todas las empresas instaladas, lo que reduce su capacidad explicativa en el interior del marco protector. Más aún, dada la característica de país pequeño, la Argentina no podría considerarse como un mercado donde un número tan elevado de firmas pudieran alcanzar rentas extraordinarias por diferenciación de mercados.¹

La hipótesis de Evans (1977), aplicada a este caso, puede constituir un aporte para complementar un análisis satisfactorio. La misma intenta explicar porqué en algunos países menos desarrollados la tasa de concentración en ciertos mercados, debido a la inversión externa, es menor que en naciones desarrolladas, a pesar de sus menores escalas relativas.²

La misma plantea la existencia de una "réplica en miniatura" de las estructuras de países centrales. Con el fin de mantener cierto poder relativo en tales regiones, y dadas las ventajas tecnológicas e informativas que las firmas de capital internacional poseen con respecto a las nativas, un marco protector que aumente las barreras a la entrada es suficiente como para compensar las pérdidas de escala a nivel intrafirma.³

A la vez, esto posibilita la "presencia" de las empresas involucradas en regiones donde, de otro modo, serían monopolizadas por unas pocas firmas.

Finalmente, y constituyendo una razón de peso en la construcción de una estrategia transnacional, se encuentra la posibilidad de prolongar el ciclo de productos maduros en los países de origen mediante su lanzamiento en otras regiones de menor desarrollo. En la medida en que estas naciones alcanzan mayor bienestar y la información se vuelve disponible, esta herramienta tiende a perder validez.

¹ Ello habla de un planeamiento de horizonte limitado por parte de las firmas, que no incorporaron alternativas de más largo alcance.

² Ello no implica una mejora relativa en precios, debido a rigideces de escala, imperfecciones en el mercado de crédito, factores institucionales, etc.

³ Paralelamente a ello en Argentina se observa la presencia de inversiones de capital local, que siguen un sendero evolutivo propio, y que se ve enriquecido desde el punto de vista tecnológico por la presencia de inversiones extranjeras, pero a su vez disminuye sus posibilidades de inserción en el mercado. Este proceso de "generación secundaria" de tecnología y aprendizaje constituye el patrón básico de crecimiento de la industria nacional (Katz, 1986).

Asimismo, el gobierno nacional participó en el sector a través de empresas industriales públicas, tales como: a) la Dirección Nacional de Fabricaciones e Investigaciones Aeronáuticas (DINFIA), que con carácter experimental encaró por sí mismo, y posteriormente asociándose con terceros (Kayser, Fiat, Goliat Hansa), la puesta en marcha de la industria automotriz (1952). De acuerdo con Altimir, Santamaría y Sourrouille (1966), "se producían automotores a elevados costos, con capacidad instalada excedente y sin racionalizar el empleo de personal... Sin embargo, significó la creación en Córdoba de un plantel de obreros calificados y técnicos con amplio entrenamiento en los procesos especializados en la industria automotriz"; b) la Dirección Nacional de Industrias del Estado (DINIE), con bajos niveles de eficiencia productiva, dentro de la cual participaban empresas metalúrgicas y de fabricación de motores y c) algunas empresas de la rama eléctrica (OSRAM, Robert Bosch, entre otras).

En el año 1971 se dicta la Ley 19.135, llamada de Reconversión de la Industria Automotriz. La misma incorpora restricciones al funcionamiento de los sectores terminal y de autopartes, con el objeto de fortalecer la sustitución de importaciones y promover la exportación. Para ello: a) se suspende la instalación de nuevas terminales hasta diciembre de 1980; b) se limita el lanzamiento de nuevos modelos, atando esta decisión a la escala de producción prevista; c) se establece la confección de listados que definan aquellas autopartes que se permitiría importar; d) se fijan porcentajes máximos de componentes importados en 8%; y e) se prevé un reintegro del 50% sobre exportaciones de autopartes y automóviles.

Evidentemente, dicha norma se origina en la necesidad de establecer ciertos niveles de eficiencia productiva, a partir de la aplicación de criterios de escala -puntos a) y b)- y desarrollo de proveedores locales -puntos c) y d)-, alentando la exportación.

A partir de 1979, y de acuerdo a la política de liberalización establecida, se genera una renovación de modelos de automotores, con diseños más actualizados.

"En 1981, las exportaciones se redujeron a menos de la mitad del nivel del año anterior, en tanto que las importaciones crecieron 80.2, 173.9 y -5.6% en 1979, 1980 y 1981, respectivamente".⁴

Así, "en los tres años que van de 1979 a 1982 las importaciones en este renglón ascendieron a 1.012 millones de dólares. En comparación, en los tres años precedentes (1976-1978) las compras externas en el mismo rubro habfan ascendido a 48 millones de dólares. En materia de autocomponentes, el impulso importador fue menor, aunque de todos modos significativo, particularmente durante los años 1979 y 1980, en que se registro un incremento de alrededor del 128%" (Proyecto Sector Automotriz Terminal y Autopartista, 1989b).

Sin embargo, la caída del ingreso real, fundamentalmente basado en la aceleración de la inflación, genera una caída en la demanda interna a partir del año 1973. Esta tendencia se mantendrá -con excepción de los años 1979 y 1980- hasta 1988.⁵ Estos resultados se observan en el cuadro siguiente:

⁴ Cabe señalar que las políticas de tarifas y aranceles al comercio exterior se han caracterizado por una falta de simetría en el ordenamiento productivo de los sectores respecto al destino alternativo de la producción en perjuicio de los insumos, de acuerdo a lo que surge del estudio realizado por Berlinski (1978).

⁵ En 1979 una norma modificatoria permite un mayor contenido importado en la producción, junto con una rebaja arancelaria sobre autopiezas y la posibilidad de importar vehículos terminados (Preiss, 1989).

Cuadro 3
Ventas sector automotriz argentino
1973 - 1992

Año	Mercado Interno	Mercado externo	Total
1973	285,300	11,214	296,514
1974	271,259	15,443	286,702
1975	226,831	13,741	240,572
1976	177,716	13,442	191,158
1977	212,301	8,013	220,314
1978	190,559	4,285	194,844
1979	249,669	2,262	251,931
1980	275,058	3,607	278,665
1981	178,848	285	179,133
1982	131,805	3,234	135,039
1983	150,565	5,118	155,683
1984	165,059	4,724	169,783
1985	145,524	817	146,341
1986	165,575	381	165,956
1987	190,827	430	191,257
1988	162,517	1,654	164,172
1989	132,931		
1990	94,787		
1991	137,175		
1992	243,363		

Fuente: Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA), Boletín informativo, varios números.

Este escenario trajo aparejado el retiro de General Motors en 1978 y de Citroen en 1979. En 1980, las plantas productoras de Chrysler son controladas por Volkswagen -con fuerte ascendente de su par brasilera- y en 1981 Fiat y Peugeot, luego de fusionarse, son adquiridas por capitales nacionales (SEVEL).⁶

Esta reestructuración en el sector automotriz generó fuertes cambios en el autopartista, como así también al interior de las relaciones interbloque. En la sección siguiente discutiremos estos efectos en lo que puede ser llamado como el primer período de reconversión industrial (1982-1989), dejando para la tercera sección la presentación de la segunda fase.

⁶ La nueva empresa ha logrado cierta inserción en la estrategia global de Fiat, especialmente como abastecedor de motores. En cambio, el rol que le cabe dentro de Peugeot no parece aún definido.

II. RECONVERSIÓN AUTOMOTRIZ: PERÍODO 1982-1989

Este período se inicia con una tendencia a la concentración de mercados, tanto en el sector automotriz como de autopartes, redimensionamiento y reorientación de la oferta, racionalización de mano de obra y la presentación de nuevos modelos y retiro de aquellos antiguos.⁷

Esta restructuración se desarrolla en medio de una contracción de la demanda, que determina una caída en la producción automotriz orientada al mercado interno (cuadro 3).

Ya desde el principio de este lapso se verifica un incremento en el grado de integración vertical del sector, fundamentalmente a partir de filiales controladas, tema que será analizado más adelante. El caso de SEVEL lidera este tipo de estrategia, que será continuada por las otras empresas productoras de automóviles.⁸

El objetivo de esta integración, de acuerdo a la estrategia definida por SEVEL, es el de aumentar los controles de calidad y costo de la producción autopartista. Estos requisitos bien pueden enmarcarse en el proyecto de integración de la empresa a la organización de la firma Fiat -en tanto a la exportación de motores a otras filiales- y a la posibilidad de incrementar las ventas de autopartes a Brasil, en el marco del acuerdo Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

"Generalmente se verifica la especialización de las terminales automotrices en la manufactura de carrocerías, motores y transmisiones, dejando para proveedores independientes aquellos componentes basados en principios productivos y técnicos disímiles (cristales, productos de caucho, componentes eléctricos, entre otros). A su vez, la fabricación de ciertas partes que requieren una mayor especialización técnica tales como pistones e inyección, basados en la producción de grandes lotes, es asignada a grandes firmas en tanto que las tareas más sencillas basadas en tecnologías intensivas en mano de obra, como ciertos procesos de mecanización, son encargados a proveedores pequeños y medianos" (Kantis y Queirolo, 1990).

Párrafo aparte requiere el aspecto financiero de la operatoria de estas firmas, el que se constituyó durante un amplio período -y como el de tantos otros sectores-, en el verdadero soporte de la industria automotriz, pero que en este caso ha originado características distintivas.

En este tiempo, cerca del 80% de las ventas se efectuaban a través de sistemas de "ahorro previo", que le otorgaban a las firmas la liquidez necesaria para balancear la incertidumbre originada en el lado de la producción. De este modo, las firmas -ya sea desde sí mismas o a través de compañías financieras controladas- se constituyen en sus propias instituciones de crédito.

⁷ Este proceso a su vez se dirigió a la sustitución de modelos de automóviles chicos y económicos hacia el subgrupo de medianos y grandes, dirigiendo la producción a captar la demanda que resulta menos afectada por la crisis macroeconómica.

Entre los modelos retirados del mercado durante este período, pueden mencionarse: Farlaine, Taunus -de Ford-, R6, R4L -de Renault-, entre otros. A su vez se incorporan el Regatta, el Duna y el Fiat Uno -por parte de SEVEL-, los modelos R18, R9 y R21 de Renault, y el Gacel y Carat -VW- y el Ford Escort.

⁸ La tendencia en Autolatina es sensiblemente menor, en tanto que el caso de Renault constituye un caso especial. Sobre este caso se volverá en las próximas dos secciones.

En 1987, y como una respuesta tardía a la caída de su poder relativo, se crea la empresa Autolatina a partir de un acuerdo entre las casas matrices de Ford y Volkswagen. Este acuerdo involucra en el proyecto tanto a las filiales argentinas como brasileras. De hecho, estas últimas son las que controlan el proceso de dirección y toma de decisiones, quedando relegada la parte argentina a una situación secundaria, de carácter operativo.

El objetivo es el de encontrar una mayor utilización de la capacidad instalada, la racionalización de inversiones y la disminución del riesgo a partir de la integración de estas filiales a un esquema de producción y lanzamiento de productos integrado con las centrales.

La corriente importadora dada por el modelo macroeconómico anterior y los constantes vaivenes de demanda -sobre la cual influyó decididamente el proceso inflacionario- definen el nuevo rumbo asumido por el sector. Los cambios en poder relativo de cada firma al interior de este proceso resulta un claro reflejo de las distintas estrategias del sector terminal en este nuevo marco. Este tema constituye uno de los ejes centrales de nuestra cuarta sección.

A continuación se presenta una síntesis de estos cambios, a partir de la participación en el mercado de las distintas empresas en la categoría A -automóviles:

Cuadro 4
Participación relativa en el mercado
Categoría A

Año	Ford	Volkswagen	Renault	SEVEL
1978	26.0	12.0	20.5	32.0
1979	29.0	13.0	20.5	31.0
1980	32.0	12.0	25.0	29.0
1981	37.0	11.0	31.0	19.0
1982	32.0	8.0	31.0	27.0
1983	28.0	12.0	31.0	30.0
1984	23.0	16.0	30.0	31.0
1985	13.5	15.0	35.0	35.0
1986	14.0	13.5	32.0	38.0
1987	24.0		32.0	42.0

Fuente: Elaboración propia en base de Proyecto Sector Automotriz Terminal y Autopartista, "La inserción en el mundo de las empresas terminales y sus subsidiarias en los años recientes", Buenos Aires, SICE-PNUD, 1989, inédito.

Nota: En 1987 se incluye en Ford la producción conjunta Ford-VW, correspondiente a Autolatina.

Remarcable fue la evaluación del rubro "utilitarios" durante este período: hacia el principio de la década, Volkswagen monopolizaba el mercado con su modelo Kombi hasta el año 1986, en el que Renault lanza su Traffic, que rápidamente llegó al primer lugar en ventas, relegando al producto VW a un 38% del mercado.

En tanto la categoría C -camiones y omnibuses-, la participación de las empresas surge en el siguiente cuadro:⁹

Cuadro 5
Participación en el mercado
Camiones y Omnibuses
(en %)

Año	FIAT V.I.	Mercedes Benz	Saab Scania
1978	15.8	50.0	3.0
1979	9.2	46.0	3.2
1980	4.0	49.0	3.9
1981	3.6	58.0	3.8
1982	3.9	71.0	6.5
1983	6.0	56.0	10.0
1984	10.0	43.0	10.0
1985	9.6	38.5	10.1
1986	11.0	53.0	10.3
1987	11.4	52.0	12.2

Fuente: Elaboración propia en base de Proyecto Sector Automotriz Terminal y Autopartista, "La inserción en el mundo de las empresas terminales y sus subsidiarias en los años recientes", Buenos Aires, SICE-PNUD, 1989, inédito.

La caída de la producción afectó el nivel de empleo agregado del complejo automotriz, que registro una baja del orden del 37%. El cuadro 6 presenta esta tendencia para los sectores terminales y autopartistas.

Cuadro 6
Empleo en el complejo automotor

	1973		1984		1989		Var.73-89	
	Ocupados	%	Ocupados	%	Ocupados	%	Ocupados	%
Terminales	37,538	43	22,726	32	19,600	36	(17,938)	-48
Autopartes	49,625	57	48,799	68	35,800	64	(13,825)	-28
Total	87,163	100	71,525	100	55,400	100	(31,763)	-37

Fuente: B. Kosacoff, J. Todesca y A. Vispo, La transformación de la industria automotriz argentina, su integración con Brasil (LC/BUE/L.122), serie Documento de trabajo, N° 40, Buenos Aires, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1991.

⁹ El caso de transporte de pasajeros reviste características propias que lo distingue del resto del sector. Ellas están referidas a aspectos regulatorios, basados en reglamentaciones municipales y que establecen, entre otros aspectos, la antigüedad mínima del parque. Ello genera, en consecuencia, certezas en cuanto a la demanda.

"Es evidente que la rama terminales lidera el proceso de ajuste, tanto en cuanto a la velocidad como en cuanto a las magnitudes de respuesta. En general, el ajuste en el empleo absoluto de las terminales puede descomponerse en dos efectos, uno que capte el redimensionamiento del mercado y otro que refleje los incrementos en la productividad de la mano de obra; en este caso se estima que el efecto productividad explica el 40% del total.

A pesar de la caída de eficiencia en términos de escala, generada por la baja en la demanda, el efecto de mayor intensidad de capital de producción¹⁰ y nuevas prácticas organizacionales (técnicas *just in time*, control estadístico de procesos, etc) llevan a sustentar el incremento en productividad arriba señalado¹¹ (Kosacoff, Todesca y Vispo, 1991). Sin embargo, la respuesta a las señales macroeconómicas no son homogéneas entre las distintas terminales automotrices, lo que queda demostrado a partir de las diferentes estrategias productivas (Sección IV) y las participaciones relativas en el mercado.

El ajuste ocurrido durante este período, y la reestructuración del sector automotriz provocó severos cambios en el grupo autopartista, el cual se redujo de 1700 empresas -de acuerdo al Censo Nacional Económico de 1984- a unas 600 en 1990.

El cambio en ciertos procesos productivos -sobre lo cual nos referiremos en próximos párrafos, el achicamiento de la demanda y la mayor proporción permitida de insumos importados en el área terminales son, en síntesis, los causales de tal aumento en la concentración.

Asimismo, la salida de terminales automotrices instaladas en el país produjo un proceso de reacomodamiento de las autopartistas, que buscaron insertarse en una estructura de mercado diferente. Es así como aquellas que contaban con menor capacidad relativa de flexibilización productiva y gerencial no pudieron adecuarse a los cambios, provocando su salida del escenario.

En cuanto a la caída de la demanda, ésta se verifica tanto en la venta de automotores como en la demanda de repuestos para mantener el parque existente, viéndose recortado también el acceso al mercado secundario -repuestos.

En síntesis, nos estamos refiriendo a un sector autopartista creado para satisfacer la demanda interna, que se enfrentó a una abrupta reducción de ventas en los mercados en los que participaba, a lo que se agregó una mayor desprotección institucional. En consecuencia se vio imposibilitado de mantener una estructura de costos fijos no cubiertos, generando deserciones y cambios en la morfología existente.

De acuerdo con Moori-Koenig y Yoguel (1992), hacia mediados de la década del ochenta, entre los 1700 establecimientos productores de autopartes mencionados ocupaban alrededor de 49.000 personas, de las cuales las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) representaban el 53%, las microempresas el

¹⁰ "El programa de inversiones incluye ajustes del *lay-out*, programas de actualización tecnológica en procesos (cataforesis, etc), renovación de maquinarias y equipos con incorporación de automatización industrial (CNC, robots de soldadura); equipamiento de control de procesos y testeo de productos orientado a la homogenización de partes y componentes con las casas matrices para facilitar la incorporación de autopartes importadas para los nuevos modelos, programas de incorporación de nuevos modelos y "restyling" de viejos modelos".

¹¹ Estos indicadores reflejan el total del complejo automotriz. Sin embargo, diferencias relativas pueden observarse de acuerdo a la dimensión de planta: en tanto las grandes empresas registran aumentos de productividad significativos, las pequeñas y medianas empresas autopartistas señalan una tendencia menor u opuesta.

41% y sólo 95 firmas del total son incluidas en el rubro de grandes empresas. En términos de empleo, ellas representaban el 46, 5 y 50% respectivamente. Los cuadros siguientes muestran su distribución geográfica, el tamaño medio y su valor de producción:

Cuadro 7
Distribución de establecimientos por estrato

	Grande	Pyme	Micro	Total
Buenos Aires	67	483	351	901
Capital	13	55	43	111
Córdoba	9	126	91	226
Santa Fe	4	110	108	222
Tucumán	1	4	0	5
Resto País	1	140	103	244
Total	95	918	696	1709

Fuente: V. Moori Koenig y G. Yoguel, Competitividad de las PYMEs autopartistas en el nuevo escenario de apertura e integración subregional (LC/BUE/R.174), serie Documento de trabajo CFI-CEPAL, N° 30, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Consejo Federal de Inversiones, 1992.

Cuadro 8
Tamaño medio de planta

	Grande	Pyme	Micro	Total
Buenos Aires	249	24	3	33
Capital	151	25	3	22
Córdoba	261	24	3	25
Santa Fe	649	29	3	27
Tucumán	547	10	0	118

Fuente: V. Moori Koenig y G. Yoguel, Competitividad de las PYMEs autopartistas en el nuevo escenario de apertura e integración subregional (LC/BUE/R.174), serie Documento de trabajo CFI-CEPAL, N° 30, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Consejo Federal de Inversiones, 1992.

Cuadro 9
Distribución del valor de producción
(%)

	Grande	Pyme	Micro	Total
Buenos Aires	41.6	16.9	0.9	59.4
Capital	7.5	6.1	0.3	13.9
Córdoba	9.6	4.3	0.3	14.3
Santa Fe	5.9	3.6	0.3	9.8
Tucumán	1.7	0.1	0	1.7
Resto País	1.5	0.3	0.1	0.9
Total:	66.8	31.4	1.8	100.0

Fuente: V. Moori Koenig y G. Yoguel, Competitividad de las PYMEs autopartista en el nuevo escenario de apertura e integración subregional (LC/BUE/R.174), serie Documento de trabajo CFI-CEPAL, N° 30, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Consejo Federal de Inversiones, 1992.

Las principales conclusiones extraídas por estos autores a partir de una muestra de 64 PYMEs metalmecánicas apoyan los argumentos planteados aquí y pueden resumirse como sigue:

- a) "El grado en que el contexto macro e institucional afecta a las firmas varía significativamente de acuerdo a su nivel de competitividad".
- b) "Las firmas de menor tamaño son las mas afectadas".
- c) "La eficiencia micro centrada en la fabricación no es una condición suficiente para encarar con éxito las nuevas condiciones de funcionamiento del mercado automotor".
- d) "La apertura económica y la constitución del MERCOSUR no promueven en todos los casos la eficiencia y competitividad de las firmas".
- e) "El mercado autopartista nacional presenta una elevada segmentación (el 48% de las firmas tienen un número igual o inferior a tres competidores. Por el contrario, sólo el 5% de las firmas manifestó contar con mas de once competidores)".
- f) "En la cartera de clientes de la mayor parte de las firmas no dedicadas al mercado de reposición se observa la presencia de mas de una terminal automotriz".

g) "Un número reducido de firmas cuenta con un estilo de gestión adecuado a las nuevas condiciones de funcionamiento del mercado automotor".

Siguiendo las estimaciones del Proyecto "Sector Automotriz Terminal y Autopartista" (1989b), a 1990 la distribución de autopartistas, de acuerdo al destino de su producción, era el siguiente:

a) 120 empresas (20%) con venta exclusiva a las terminales. De ellas, entre 15 y 20 son vinculadas o controladas directamente por las terminales automotrices;

b) 360 firmas (60%) proveen tanto al mercado terminal como al de reposición;

c) el resto sólo produce para el mercado de repuestos.

En total, las exportaciones del sector no alcanzan el 10% de las ventas del sector.

Las características productivas del sector son poco homogéneas, debido a la gran dispersión en cuanto a tamaños de plantas y funciones de producción.¹² Sin embargo, durante este período se puede encontrar un nivel tecnológico que dista de ubicarse en la frontera, con equipos y maquinarias antiguos, lo que insume grandes costos de mantenimiento y puesta a punto. La capacidad ociosa, si bien también fluctuante a través de los distintos tamaños y ramas de producción, ronda en este período el 40%, la cual se verá drásticamente reducida en la segunda fase de reestructuración.

En general, y como veremos en la cuarta sección de este trabajo, el nivel de eficiencia de grupo autopartista se encuentra alejado del óptimo privado, en términos de capital fijo-ventas. Las razones que pueden encontrarse son de dos tipos:

Primero, las fluctuaciones macroeconómicas hacen imposible contar con una capacidad instalada que "ajuste" a aquella adecuada a las necesidades de las terminales, para cualquier momento del tiempo. Es por ello que el mercado de reposición -y en mucha menor proporción, el comercio exterior-, aparece como un apoyo anticíclico ante fluctuaciones en el mercado de automóviles y vehículos en general. Puesto en otros términos: dada cierta estructura de capital físico, y considerando el nivel de rezago tecnológico del sector en este subperíodo, grandes cambios en la demanda producen niveles críticos de capacidad ociosa, cuyo costo debe ser soportado por el grupo autopartista.

En segundo lugar, existen grandes diferencias en la organización interna de las firmas, lo que define una gran variedad de respuestas ante cambios macroeconómicos y de mercado.

Así, ciertas características cualitativas, tales como edad de la firma, tamaño de planta, entre otros, influye en la velocidad de actualización tecnológica, flexibilidad productiva y capacidad de reacción ante cambios exógenos.

¹² Dentro de la rama autopartista, se destacan aquéllos de origen siderúrgico (42.2%) e Industrias Básicas de Metales no Ferrosos (8.9%). Asimismo se ubican las firmas productoras de Vidrio Templado, Cámaras y Cubiertas, entre otros. Para el estudio de encadenamientos productivos, basado en matrices de insumo-producto, ver Kantis y Queirolo (1990).

Dado este planteo, el peso de la mano de obra y su productividad en la producción y el valor agregado son altamente diferentes.¹³

A partir de lo expuesto, la evolución de los sectores proveedores y productores de automóviles han tenido durante este período un patrón crecientemente dispar.

Complementando los comentarios anteriores, según Kosacoff, Todesca y Vispo (1991), "esto responde a dos causas diferenciables: por una parte, los cambios registrados en la función de producción de las terminales (crecimiento de contenidos importados, desplazamiento de compras hacia otras ramas, incrementos en la productividad), cuyos efectos fueron una menor incidencia relativa del sector terminal en el nivel de actividad de las autopartistas. Por otra parte, el crecimiento vegetativo del parque automotor y su envejecimiento progresivo han dado lugar a cambios al interior de la industria autopartista, cuya producción se estimaba en 1973 orientada en un 70% hacia las terminales, mientras que en la actualidad probablemente se acerque al 50% "

Los cambios productivos verificados en el sector autopartista durante este período están íntimamente relacionados con el aggiornamiento de los modelos de vehículos que las terminales presentaron al mercado y los esfuerzos que estas empresas emprendieron para incorporarse a cierta estructura de comercialización internacional.

Dichos cambios se dirigieron en dos grandes direcciones (Kantis y Queirolo, 1990):

a) Aumento de los coeficientes técnicos correspondientes a radios, aparatos de comunicación, acondicionadores de aire, relojes, instrumental de medición y otros suministros eléctricos.

Ellos pasaron de constituir un 1% de las compras de insumos en 1973 al 5% en 1984, manteniendo la misma tendencia hacia el fin de la década.

b) Sustitución de materiales hacia los mas livianos, con el objeto de disminuir costos, mejorar diseños y aumentar la seguridad de los vehículos, colocándolos mas cerca de los estándares internacionales.

Se destacan en este rubro el incremento en el uso de insumos plásticos (3% de incremento), sustituyendo las compras de laminados planos terminados en frío. Este proceso motivo la inversión en equipos de inyección de plásticos en algunas plantas.¹⁴

Asimismo, el proceso de integración vertical generado en esta década produjo una caída del comercio entre terminales¹⁵ y un aumento de la importación de insumos, en especial desde Brasil. El relajamiento de los requerimientos de insumos locales por línea de producción genero la sustitución de

¹³ Para un análisis sobre empleo, tamaño de empresa y salarios, véase Kosacoff, Todesca y Vispo (1991).

¹⁴ Un proceso similar se genero en el sector de neumáticos y cubiertas, a partir de la incorporación de cubiertas radiales.

¹⁵ Los nuevos modelos generaron mayor influencia de aspectos tales como controles de producción y plazos de entrega de lo que habían tenido en el pasado. Estos tópicos constituyeron una pieza clave para la reconversión autopartista, que no estuvo exenta de cierres de plantas y fusiones, y de un mayor control de la producción desde las terminales hacia sus proveedores.

insumos locales para aquellos modelos recientemente incorporados al mercado,¹⁶ manteniendo una mayor proporción de los mismos en los modelos antiguos.

Con respecto al comercio exterior del complejo automotriz, el mismo se caracteriza por tres aspectos básicos: Primero, la posición deficitaria del bloque automotriz.¹⁷ En segundo termino, las compras provienen de países con mayor desarrollo económico relativo -Europa Occidental, donde se encuentran varias casas matrices de las marcas producidas localmente, y Brasil, que opera con mayor escala de producción-, en tanto que las exportaciones se dirigen en un 90% a naciones con menor o similar desarrollo relativo, fundamentalmente ubicadas en América Latina, donde Brasil reviste el mayor peso.¹⁸ Finalmente, en tercer lugar, las exportaciones del sector automotriz argentino se concentran en un pequeño número de productos, a diferencia del flujo importador, que muestra mayor dispersión.

Entre los rubros de exportación para el período 1984-1987, se ubican: cajas de velocidades y sus partes (25-35%), llevadas a cabo por la firma Scania, partes de carrocerías (6-18%), correspondientes a Autolatina, Automóviles (6-19%) por Renault, camiones (8-16%) de Fiat Vehículos Industriales y Motores y partes (9-12%) correspondientes a Sevel (Proyecto Sector Automotriz Terminal y Autopartista, 1989b).

Por su parte, las principales importaciones se incluyen en la posición arancelaria "Las demás de partes y piezas sueltas", que constituyen entre el 24 y el 32% del total. Le siguen Motores (8-12%), cajas de velocidad, embragues (9%), partes y piezas sueltas de carrocerías (6-15%) y ejes puentes, mazas, etc. (6%) (Proyecto Sector Automotriz Terminal y Autopartista, 1989b).

A continuación, el cuadro 10 muestra la evolución del comercio exterior por firma, para el período 1981-1987.

¹⁶ El nivel de insumos importados aumentó del 16.36% en 1973 al 23.54% en 1984. Esta tendencia se aceleró en los últimos años, llegando en algunos casos al 40%.

¹⁷ El crecimiento de las importaciones de la industria automotriz y en menor proporción, de la de acumuladores, más que compenso el aumento verificado de las exportaciones de autopartes, la sustitución de importaciones de insumos siderúrgicos y de algunas piezas de motores y carrocerías, dando este saldo final de comercio exterior (Kantis y Queirolo, 1990).

¹⁸ Las relaciones de comercio bilateral con Brasil han ocupado a un número importante de autores durante los últimos años, algunos de cuyas investigaciones se incluyen en la bibliografía. Para los fines de este trabajo, sólo será considerado en el plano de las estrategias del bloque.

Cuadro 10
Comercio exterior sector automotriz
(por firma, en millones de US\$ -aprox.-)

	Importaciones					
	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Ford	70	74	93	36	40	53
Volkswagen	21	22	27	17	23	26
Renault	62	16	73	73	95	76
SEVEL	17	20	15	11	11	23
Fiat V.I.			8	6	9	10
Mercedes Benz	18	13	16	18	24	43
Saab Scania	9	13	15	12	17	29
	Exportaciones					
	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Ford	9	2	20	17	18	7
Volkswagen	2	1	5	9	8	6
Renault	14	17	14	13	15	31
SEVEL	22	39	43	65	90	117
Fiat V.I.			11	9	8	11
Mercedes Benz	26	15	1	7	4	0
Saab Scania	13	10	17	22	23	18

Fuente: Elaboración propia en base de Proyecto Sector Automotriz Terminal y Autopartista, "La inserción en el mundo de las empresas terminales y sus subsidiarias en los años recientes", Buenos Aires, SICE-PNUD, 1989, inédito.

III. SEGUNDA ETAPA DE REESTRUCTURACIÓN DEL SECTOR AUTOMOTRIZ: 1990-1993

La etapa que se analiza en esta sección es, de por sí, incompleta. Los cambios generados durante el subperíodo anterior (1982-1990) tuvieron repercusiones en éste y en cierto modo, constituyen el origen de los procesos que veremos en el presente período.

Decimos que éste es un período incompleto en tanto sólo se podrán extraer conclusiones preliminares de una historia que se está desarrollando en el momento de discutir estas páginas. En buena medida, la meta que podemos plantear para esta sección es la de aportar a la comprensión de lo que está sucediendo y extraer los puntos críticos sobre los cuales se basará la evolución del sector en el futuro cercano.

El material sobre el que descansa nuestro análisis es variado. El mismo incluye información obtenida a través de entrevistas con empresarios y conocedores del sector, aquella surgida de la base de datos del Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, publicaciones circuladas por las cámaras empresarias del área y notas en diarios y revistas de los últimos dos años.

Las razones que definen la existencia de dos subperíodos de estudio, o en otras palabras, los motivos por los cuales los años 1990-1993 se diferencian de 1982-1989, son los siguientes:

- La existencia de un marco macroeconómico diferente a partir del Plan de Convertibilidad aplicado desde el Ministerio de Economía, que elimina la inflación como fenómeno a incorporar en las estrategias de las firmas.
- Asimismo, y como una consecuencia del punto anterior, desde 1990 se genera un proceso de aumento sostenido en la demanda del sector automotor, incorporando al estudio de estos mercados ciertos factores cualitativos poco relevantes en períodos previos.
- La presentación de una batería de normas de política dirigidas a cambiar el perfil del sector.
- Como consecuencia de los dos puntos previos, el proceso de reestructuración del grupo autopartista se agudiza.

Si bien todos estos aspectos no ocurrieron al mismo tiempo y por tanto puede dar lugar a controversias la determinación del límite preciso entre un lapso y otro, las acciones de cada uno de los actores cambia y éste es el tema sobre el que discutirá en las próximas páginas.

A partir del establecimiento de la estabilidad macroeconómica, el sector automotriz argentino vio incrementar su producción (cuadro 11) y ventas, al mismo tiempo que aumentó la importación de unidades terminadas (cuadro 14). La empresa SEVEL (Grupo Macri), que lideró el proceso de reestructuración en 1982, logra imponer su producción en el mercado, de acuerdo a lo expuesto en la sección anterior (cuadro 5). Este liderazgo continúa hoy, de acuerdo a los volúmenes de ventas presentados en el cuadro 12 para unidades totales.

Cuadro 11
Producción de automóviles
1992-1993 (mensual)

Mes	1992	1993
Enero	14.631	22.010
Febrero	4.516	4.033
Marzo	14.953	21.971
Abril	17.330	21.919
Mayo	16.656	24.172
Junio	19.630	25.468
Julio	20.542	26.965
Agosto	21.279	27.342
Septiembre	22.169	28.936
Octubre	22.330	26.920

Fuente: Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA),
Boletín informativo, varios números.

Cuadro 12
Ventas y participación en el mercado automotor
para todos los rubros

Firma	1992		1993	
	Ventas	%	Ventas	%
SEVEL	138,304	41,8	150,897	39,6
Autolatina	84,942	25,7	94,135	24,7
Ciadea	77,407	23,4	91,049	23,9
Importados	30,000	9,1	44,800	11,8
Totales:	330,653		380,881	

Fuente: Página/12, Buenos Aires, enero de 1994.

De acuerdo a información proveniente de la Asociación de Concesionarias de Automóviles de la República Argentina (ACARA), durante el año 1993, SEVEL se confirmó como líder de ventas en la Categoría automóviles, con un 48,05% del mercado. Al interior de este porcentaje, la distribución por modelo es la siguiente:

Cuadro 13
Ventas SEVEL - 1993

Marca y Modelo	Unidades Vendidas	% del Mercado
Fiat	89,761	34,02
Duna	38,394	14,55
147 Spazio	25,901	9,82
Uno	20,409	7,74
Regatta	5,057	1,92
Peugeot	37,000	14,02
504	22,615	8,57
405	8,826	3,35
505	5,559	2,11
Total:	126,761	48,05

Fuente: Elaborado sobre la base de información de la Asociación de Concesionarias de Automóviles de la República Argentina (ACARA).

Cuadro 14
Importación de automóviles - 1993

Concepto	Unidades
- Por Importadores y Distribuidores Oficiales de Marca	24,700
- Por Particulares	5,700
- Por Terminales Automotrices	34,778
Autolatina	21,437
SEVEL	12,220
Renault	1,092
Mercedes Benz	29

Fuente: Elaborado sobre la base de información de la Asociación de Concesionarias de Automóviles de la República Argentina (ACARA).

El proceso de complementación de SEVEL en el plan general del grupo FIAT y su mayor grado de especialización productiva se confirma en el anuncio dado desde la filial brasilera en el último trimestre de 1993: Argentina y Brasil abastecerían de un nuevo modelo al mercado europeo. En junio de ese mismo año, Sevel reabrió la planta industrial de Peugeot en Berazategui.

A su vez, Ford y Volkswagen deciden hacia 1987 unir sus esfuerzos a través de Autolatina, tratando de remontar posiciones del pasado. Este proceso se caracterizó por un aumento en el grado de integración vertical de la nueva entidad, fundamentalmente basado en el control de ciertas firmas autopartistas e incrementos en la calidad de producción.

Sin embargo, este proceso se vio interrumpido por los profundos cambios introducidos al interior de la rama Renault.

En agosto de 1991, el grupo Antelo, poseedor de 22 empresas autopartistas (Fric-Rot e Indufren, entre otras), se asocia con la firma brasilera Cofap. Esa operación no sólo señaló la trayectoria de lo que ocurriría con los autopartistas en adelante, sino que marco un nuevo hito: en diciembre de 1992, los socios compraron la terminal argentina Renault -hoy CIADEA- reteniendo el 48,6% del total del paquete accionario y desplazando a la francesa Regie de la presidencia del directorio.

Durante el período 1989-1992 Renault había sufrido quebrantos que sumaron casi 250 millones de dólares.

Anteriormente, el grupo Antelo ya había comprado a Renault su fábrica de autopartes Perdriel.

Este bloque de operaciones constituyen un caso original en los sistemas de integración vertical conocidos, en tanto que la misma se produce desde los abastecedores -autopartistas- hacia la terminal, y no a la inversa.

Una hipótesis explicativa del fenómeno puede fundamentarse en el marco de reconversión que estamos estudiando de la siguiente forma: la inestabilidad de la demanda de autopartes, generada por frecuentes fluctuaciones en la venta de automotores, produce serios problemas de ineficiencia productiva basada en alta capacidad ociosa y volatilidad de la tasa de ganancia.

Estas fluctuaciones tienen su origen en cambios en las variables macroeconómicas que influyen sobre la demanda, tales como nivel de precios y alteración de precios relativos, tipo de cambio, marco institucional y niveles de protección en el comercio externo, entre otras.

La estrategia Antelo pudo tener como objeto la búsqueda de menor incertidumbre en la colocación de su producción -caracterizada por un modelo oligopsónico en el mercado de piezas- a partir de la compra de Perdriel, principal firma ensambladora de Renault.

En un segundo estadio, la mayor laxitud normativa en el marco del Régimen Automotriz en el tópico "insumos importados" le presentó un nuevo riesgo, que se eliminó con la compra de la terminal automotriz. Definitivamente, la inestable situación en la que había quedado situada Renault luego del proceso de apertura primero y de caída de demanda más tarde, a lo que debe agregarse el adelantamiento del grupo Macri en la definición de una estrategia de largo alcance en el área, le permitió concretar el proyecto.

A partir de entonces, el grupo CIADEA (autopartistas-ensambladora-terminal) dedicó sus esfuerzos a mejorar el sistema de organización interna y competir en el mercado de automóviles.

En septiembre 1993 CIADEA obtiene de manos de Autolatina el segundo puesto de ventas de automóviles, siendo SEVEL la líder del sector, aunque con una participación porcentual menor.

Este proceso se continúa en febrero de 1993, cuando CIADEA se convierte en el socio local de General Motors Brasil en la producción de la pick-up Chevrolet,¹⁹ que retornaba al país luego de doce años de ausencia. Este modelo competirá con la F-100 de Autolatina, líder del mercado desde la salida de GM. De este modo, se logra conseguir una contrapartida con Brasil en términos de los acuerdo del marco MERCOSUR, donde Autolatina y SEVEL ya tenían su contraparte brasilera.²⁰

En la actualidad, el grupo Antelo se encuentra revirtiendo el proceso iniciado tres años atrás, desligándose de ciertas empresas autopartistas y algunos departamentos que en un inicio formaban parte integrante de Renault; una vez establecido el control productivo y definidos los niveles de eficiencia y producción, la búsqueda se dirige a una menor exposición de capital fijo.

Esta estrategia también puede apoyarse en la necesidad que tienen los grupos empresariales en expansión de contar con circulante suficiente como para continuar su proceso de crecimiento. Bajo esta premisa, mantener el control empresario con el mínimo capital requerido y reorientar el remanente en otras actividades resulta eficiente en términos de asignación privada de recursos.

El proceso de reconversión industrial en esta segunda etapa tiene como referente básico desde la política pública al Régimen automotor, que establece la compensación de comercio con Brasil para fines de 1994 -recientemente prorrogado por un año-, a cambio del tratamiento preferencial recibido por el sector terminal en los últimos años.

El mismo se traduce en la incorporación de cupos y otras limitaciones de procedimiento para la importación de automotores, lo que le permite operar con importantes márgenes de ganancia, el aumento al 40% de la proporción de insumos importados en la estructura de producción y la rebaja del 10% al 3% en la tasa de estadística para importar autopiezas (Resolución 1149, del 7 de octubre de 1993).

Hasta el momento el desfazaje en el comercio exterior no pudo ser compensado a pesar de un incremento sustantivo de exportaciones. El aumento de la demanda local, que provoca menores saldos exportables, constituye una parte de la explicación, en tanto el aumento de importaciones de partes para la producción de los nuevos modelos contrapesa el saldo comercial.

Asimismo, las terminales actualmente buscan compensar la diferencia en precios con respecto a los automóviles importados. Para ello planean apoyar con planes de financiamiento las ventas en el mercado automotor, mediante acuerdos con bancos o vía sistemas de crédito propios.

¹⁹ Con una inversión de 100 millones de dólares por parte de GM Brasil y 20 millones desde CIADEA, se proyecta el cese de producción en Brasil para mediados de 1995 y su concentración en el país.

²⁰ A mediados de ese año, la empresa Mazda se asocia con Cirlafin SA, su -hasta ese momento- representante oficial en la Argentina, para la producción local de pick-ups, con una inversión inicial de 49 millones de dólares.

En tanto que entre diciembre de 1990 y junio de 1993, la actividad de las terminales creció 291,6%, las ventas de autopiezas subieron 201%. La razón de este desfazaje se puede atribuir principalmente al aumento del componente importado por línea de producto, que afecta fundamentalmente a los nuevos modelos presentados en el mercado por las terminales. Ello es compensado por una mayor integración nacional de los prototipos antiguos.

El sector autopartista triplicó su producción, a enero de 1994, respecto de las cifras que se conocían en marzo de 1991 y se acerca a una utilización del 100% de su capacidad instalada.

Este esquema fue alcanzado mediante estrategias de todo tipo llevadas a cabo por el sector autopiezas, donde, en muchos casos, las fabricas pequeñas y medianas cerraron sus puertas o fueron absorbidas por empresas mayores.

Consultadas sobre este particular, nos encontramos con una variada gama de movimientos horizontales, tales como: compras de firmas, ampliaciones, discontinuación de líneas de productos o incorporación de otros al *mix* de producción, *joint ventures*, diversificación de actividades fuera del marco automotriz, cierres de plantas, ventas de firmas a filiales brasileñas, etc.

Entre los contratos establecidos a la fecha, se pueden mencionar: Cibie Argentina -productora de faros y ópticos- se asoció con la firma Cibie Brasil y su casa matriz de Francia, en tanto que la Fábrica Argentina de Engranajes hizo lo propio con ZF Brasil; Jaeger firmo un convenio para proveer instrumental a Fiat San Pablo; Hoesch -elásticos y resortes- se asoció con su par brasilera. En total, la lista suma 50 casos por intercambios superiores a los 100 millones de dólares.

Los precios del sector en términos de 1990, bajaron un 30% promedio en menos de tres años, aunque existen hacia el futuro ciertos factores, que requieren de definiciones de política, tales como:

- La baja, de 80% (en 1991) a 60% (vía decreto 2677/91) de la integración obligatoria de piezas de origen nacional por cada vehículo fabricado en el país, y
- La invasión de autopartes de origen brasileño -importadas por las terminales- a mitad de precio de las argentinas.

A continuación se presentan dos cuadros, en los cuales se establecen los cambios ocurridos en el área entre junio 1991 y abril 1993 (cuadro 15), y un listado de los mayores exportadores autopartistas a 1992 (cuadro 16).

Cuadro 15
Índice producción autopartista

Concepto	Junio 1991	Abril 1993
Producción original	100	176.68
Ventas sector reposición	100	186.30
Horas trabajadas	100	155.30
Personal ocupado	100	134.28

Fuente: El Cronista Comercial, Buenos Aires, 7 de julio de 1993.

cuadro 16
Exportadores Autopartistas. 1992
mayores al millón de dólares

Empresa	Concepto	Monto
Eaton	ejes pesados y sus componentes	12,0
Daneri	aros y camisas de pistón	7,5
Cibie Argentina	faros para automotores	5,0
Fate	neumáticos	5,0
Fab. Arg. Engranajes	comp. cajas dirección y velocidad	4,0
Perkins	motores	3,5
Jaeger Argentina	instrumental	3,0
SKF	rodamientos	2,9
Armetal	comp. p/frenos fundidos y mecaniz.	2,0
Thomson Ramco Arg.	comp. p/frenos fundidos y mecaniz.	2,0
Metalúrgica Tandil	fundición	1,9
Sintermetal	cojinetes de fricción	1,2
Hoesch Argentina	elásticos y resortes de suspensión	1,0
Artazcoz	material de fricción	1,0

Fuente: Clarín, Buenos Aires, 12 de septiembre de 1993 (Base: CAIA).

Un ingrediente adicional lo constituye las limitaciones para exportar al mercado brasilero, debido fundamentalmente en el rígido sistema de homologación de piezas establecido en aquel país.

En esta dirección, en octubre de 1993, el gobierno nacional define la necesidad de poner en funcionamiento una comisión con el fin de crear un sistema nacional de calidad, que permita a los exportadores argentinos acceder a las certificaciones de cumplimiento de normas internacionales. Asimismo, para aquellas PYMEs que se muestren interesadas en ingresar al programa, se planea definir líneas de crédito y asesoramiento técnico en los tópicos de diseño, calidad y adaptación tecnológica.

A partir de el proceso de concentración mencionado, aproximadamente el 10% de los proveedores suman el 65% de la producción argentina de autopartes.

A continuación se presentan los principales resultados obtenidos a partir del procesamiento de la información del Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. Los mismos se establecen para el grupo automotores y utilitarios, camiones, tractores y autopartista. Este último refleja el funcionamiento de las principales 40 firmas del sector, por lo que, si bien sus guarismos no corresponden con los totales del área, son altamente representativos en cuanto a montos de operación, dado el alto nivel de concentración alcanzado en el área.

En el cuadro 17 se verifican las tendencias analizadas hasta el momento, en cuanto a un incremento de la mano de obra ocupada en el sector automóviles -con un estimado de 18,22% entre 1990 y 1993-, un porcentaje aún mayor para la categoría camiones -probablemente debido a que la incorporación tecnológica en este rubro fue reducida-, y una caída en el total de autopartistas, que es liderado por el subgrupo "Neumáticos", con un -19,75%.

El cuadro 18 refleja el incremento en exportaciones, fundamentalmente en el período 1992. En este caso se destaca el sector de automotores y utilitarios, que cuadruplicó su inserción en el mercado externo -y fundamentalmente brasilero, de acuerdo a el cuadro 19-, en tanto que el sector autopartista obtuvo suerte diversa: Si bien las ventas a Brasil se incrementaron en todos los rubros, exceptuando al de "Neumáticos", no sucedió lo mismo a nivel exportaciones totales, donde el sector de Forja y Metalúrgica vio reducida su participación, la que puede hipotetizarse como atribuida al aumento de la demanda local. El grupo autopartista puro, mas dinámico, por el contrario, casi duplicó su participación.

Los cuadros 20 (a, b y c) revelan los montos de importación durante los tres años señalados, confirmando el incremento sustancial comentado a lo largo de estas páginas, y centrado en dos tópicos; el origen de la importación -crecientemente brasilero- y el destino de su uso -insumos, partes, etc.

Cabe agregar que el nivel de tipo de cambio que la Argentina presenta durante estos últimos ejercicios, "promueve" las compras al exterior, constituyendo un límite adicional a la competitividad de la producción local de autopartes.

Los cuadros 21 nos guían en cuanto a la magnitud del proceso de inversión en el marco de la reestructuración del complejo automotriz en los años 1989-1992.

El promedio ponderado del sector nos brinda un incremento del 287% para 1989-1992, siendo liderado por los sectores de automotores y utilitarios, tractores y algunas especialidades de autopartes, en tanto que en el resto del sector autopartista, el aporte de capital al proceso productivo dista de la media del complejo.

De acuerdo a lo mencionado en el cuadro 17 sobre la baja capacidad inversora del sector camiones -de tecnología más tradicional y antigua-, el grueso de su capital es destinado al grupo de reparación y mantenimiento, en tanto que el resto de los sectores se concentra en maquinarias y equipos nuevos, ya sean ellos de origen local o de importación.

En definitiva, el proceso de reconversión industrial llevado a cabo por el bloque automotriz lleva a una mayor especialización e internacionalización de la producción. El sector autopartista se encuentra entonces ante un campo de elección bastante angosto: debe generar mayor cantidad de productos a mayor calidad y menor costo. Esto implica, mayor eficiencia organizativa y productiva. La necesidad de generar economías de escala lleva a la especialización, fusión de empresas, cierre de otras, y un perfil que debería dirigirse al comercio exterior. Sin embargo, la falta de capacidad inversora -a fin de ampliar la capacidad de planta y generar modernización tecnológica- atenta contra esos objetivos.

La presión ejercida sobre el gobierno con el fin de lograr una mayor protección sólo puede ayudar a encontrar un marco temporal más holgado para generar una transformación ordenada, pero que de todos modos profundizará el sendero de concentración que se ha estado viviendo durante los últimos años.

Asimismo, la estrategia que han venido siguiendo algunas terminales, no hace sino acentuar el riesgo de este cambio para el sector autopartista: en la medida que las empresas automotrices entiendan que la tendencia de crecimiento es lo suficientemente cierta como para planear sobre ella, es posible que las inversiones en integraciones verticales -al estilo SEVEL- puedan acentuarse en ciertas ramas de producción. En este caso, sólo algunos rubros se mantendrían en el mercado y el sector reposición se volvería el principal demandante de estas firmas, dejando de ser como hasta ahora -y para muchas de las empresas del sector- sólo un mercado que "amortigüe" las caídas de demanda en la rama proveedora de terminales.

Existen también algunos factores externos al complejo automotriz que encarecen el costo nacional en términos de precios de insumos: servicios, acero, cobre, polipropileno, etc.

En la actualidad, el régimen automotor se enfrenta a un grave desafío. La protección generada al sector terminal provee de una tasa de ganancia que supera los márgenes internacionales y ubica a sus productos a precios no competitivos (entre el 20 y el 50% del valor internacional). Si el proceso de reconversión del sector pretende continuarse, una gradual apertura en esta dirección tendería a cubrir el sector de demanda insatisfecha en el mercado local hasta completar una nueva etapa de reconversión, intensa en inversiones y aprovechamiento de capacidades locales.

A su vez, el sector autopartista -a nivel de grandes firmas-, está alcanzando el tope en su capacidad instalada y una política relativamente adversa en términos de importación de insumos, si se la compara con el grupo terminal.²¹

Se imponen nuevos ajustes de eficiencia en el sector autopartista, a fin de reducir el problema de competitividad referido a esta etapa productiva, un proyecto de inversión coordinado y la incorporación de los pequeños y medianos productores locales de autopartes a este proceso de reestructuración, a fin de aprovechar y rediseñar la capacidad instalada actual.

²¹ El sector autopartista reclama una equiparación de la tasa estadística con la otorgada a las terminales (*Clarín*, 17 de diciembre de 1993). Asimismo plantean el incumplimiento del régimen automotriz que dispone que un 25% de las exportaciones que realizan las terminales deba provenir de autopartistas independientes.

Cuadro 17
Bloque Automotriz. Personal ocupado 1990-1993

Sector	Total personal ocupado				
	1990	1991	1992	1993 (*)	Variación 90-93 (%)
Automotores y Utilitarios	14,998	14,761	17,636	17,731	18.22
Camiones	3,422	3,721	4,148	4,239	23.87
Tractores	1,153	1,016	1,063	1,044	-9.45
Autopartes	10,130	8,994	9,842	9,977	-1.51
Forja y Metalúrgica	2,976	2,977	3,642	3,502	17.67
Plásticos	505	426	577	591	17.03
Neumáticos	3,235	2,462	2,642	2,596	-19.75
Otros	183	144	242	350	91.26
Autopartes Total	17,029	15,003	16,945	17,016	-0.08
Total Bloque Automotriz	36,602	34,501	39,792	40,030	9.37

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

(*) Proyectado.

Cuadro 18
Exportaciones Bloque Automotriz: 1990-1992
(en miles de dólares FOB)

Sector	Exportaciones totales		
	1990	1991	1992
Automotores y Utilitarios	99,844	188,607	427,705
Camiones	60,668	57,841	59,572
Tractores	4,777	3,020	7,010
Autopartes	53,755	54,949	96,259
Forja y Metalúrgica	68,029	34,822	50,466
Plásticos	0	1,340	2,042
Neumáticos	41,395	17,429	12,479
Otros	437	61	0
Autopartes Total	163,616	108,601	161,246
Total Bloque Automotriz	328,905	358,069	655,533

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Cuadro 19
Exportaciones del Bloque Automotriz a Brasil
(en miles US\$ FOB)

Sector	Exportaciones Brasil		
	1990	1991	1992
Automotores y Utilitarios	43,438	102,497	308,565
Camiones	28,969	39,803	41,494
Tractores	3,880	2,012	5,800
Autopartes	11,790	17,585	23,824
Forja y Metalúrgica	6,989	11,761	16,171
Plásticos	0	64	449
Neumáticos	4,071	3,903	1,080
Otros	0	0	0
Autopartes Total	22,850	33,313	41,524
Total Bloque Automotriz	99,137	177,625	397,383

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Cuadro 20a
Importaciones totales del Bloque Automotriz - 1990

Sector	Importaciones totales (miles US\$ CIF)					
	1990	% Br.	% Merc-B	% BK	% Ins.	% Com.
Automotores y Utilitarios	209,736	44.04		2.25	97.75	0.00
Camiones	41,687	52.88		3.20	90.45	6.35
Tractores	33,492	34.95	0.00	0.69	55.57	43.74
Autopartes	49,813	14.51	0.00	15.14	68.63	16.23
Forja y Metalúrgica	43,203	58.33	0.00	9.11	90.89	0.00
Plásticos	3,997	11.13	0.00	0.00	100.00	0.00
Neumáticos	28,565	15.90		2.67	79.07	18.26
Otros	305	100.00	0.00	0.00	100.00	0.00
Autopartes Total	125,883	29.96	0.00	9.72	79.71	10.57
Total Bloque Automotriz	410,798	39.88	0.00	4.51	88.04	7.45

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Cuadro 20b
Importaciones totales del Bloque Automotriz - 1991

Sector	Importaciones totales (miles US\$ CIF)					
	1991	% Br.	% Merc-B	% BK	% Ins.	% Com.
Automotores y Utilitarios	440,662	56.32		0.54	83.94	15.52
Camiones	96,627	58.74		2.56	79.79	17.65
Tractores	33,728	38.33	0.00	1.04	39.57	59.40
Autopartes	181,377	11.10	0.01	53.58	31.99	14.08
Forja y Metalúrgica	120,508	56.64	0.00	3.79	96.21	0.00
Plásticos	3,120	12.15	0.00	0.00	100.00	0.00
Neumáticos	45,381	37.07		2.25	51.60	46.15
Otros	2,900	100.00	0.00	0.00	100.00	0.00
Autopartes Total	353,286	30.71	0.01	29.09	57.57	13.16
Total Bloque Automotriz	924,303	46.13	0.00	11.68	71.81	16.44

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Cuadro 20c
Importaciones totales del Bloque Automotriz - 1992

Sector	Importaciones totales (miles US\$ CIF)					
	1992	%Br.	%Merc-B	%BK	%Ins.	%Com.
Automotores y Utilitarios	1,394,858	59.57		1.98	68.66	29.36
Camiones	167,239	68.55		1.95	89.61	8.44
Tractores	60,680	35.87	0.00	0.94	52.61	46.45
Autopartes	165,434	37.84	0.00	6.86	61.10	30.40
Forja y Metalúrgica	141,701	87.66	0.00	2.69	96.75	0.56
Plásticos	4,315	16.57	0.00	0.95	99.05	0.00
Neumáticos	54,828	43.95		2.94	50.79	46.28
Otros	16,500	90.91	0.00	9.09	90.91	0.00
Autopartes Total	382,778	59.21	0.00	4.78	74.53	19.98
Total Bloque Automotriz	2,005,555	59.53	0.00	2.48	71.04	26.34

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Cuadro 21a
Inversiones Bloque Automotriz - 1989

Sector	Inversiones ejecutadas y en ejecución (miles US\$)					
		% Maq&Eq	% Maq&Eq	% Maq&Eq	%	%
	1989	Nac. nvo.	Nac.usado	M	Construc.	Rep&Mant
Automotores y Utilitarios	15,274	79.24	0.00	17.38	2.21	1.18
Camiones	9,081	71.27	0.00	24.15	3.49	1.09
Tractores	1,143	18.37	23.45	0.00	0.00	58.18
Autopartes	15,531	24.40	0.86	56.08	9.48	7.02
Forja y Metalúrgica	4,747	19.11	0.00	31.62	39.39	9.88
Plásticos	422	65.40	0.00	0.00	2.13	32.23
Neumáticos	9,409	11.26	0.00	21.50	5.64	61.60
Otros	37	37.84	0.00	0.00	48.65	13.51
Autopartes Total	30,146	20.05	0.44	40.58	12.94	24.87
Total Bloque Automotriz	55,644	44.62	0.72	30.70	8.18	15.17

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Cuadro 21b
Inversiones Bloque Automotriz - 1990

Sector	Inversiones Ejecutadas y en ejecución (miles US\$)					
		% M&E	% Maq&Eq	% Maq&Eq	%	%
	1990	Nac. nvo.	Nac.usado	M	Construc.	Rep&Mant
Automotores y Utilitarios	29,339	83.76	0.00	14.41	1.18	0.65
Camiones	25,578	86.70	0.00	6.49	5.88	0.93
Tractores	3,144	13.23	8.72	7.32	0.00	70.74
Autopartes	43,363	48.60	0.10	17.01	30.00	3.25
Forja y Metalúrgica	5,457	22.05	0.00	69.42	0.49	8.04
Plásticos	604	77.81	0.00	0.00	0.00	22.02
Neumáticos	12,007	5.93	0.00	11.95	6.80	75.32
Otros	30	30.00	0.00	0.00	50.00	20.00
Autopartes Total	61,461	38.19	0.07	20.50	22.57	17.95
Total Bloque Automotriz	119,522	59.10	0.27	15.66	13.15	11.45

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Oficina de

Cuadro 21c
Inversiones Bloque Automotriz - 1991

Sector	Inversiones ejecutadas y en ejecución (miles US\$)					
		% Maq&Eq	% Maq&Eq	% Maq&Eq	%	%
	1991	Nac. nvo.	Nac.usado	M	Construc.	Rep&Mant
Automotores y Utilitarios	34,940	93.09	0.00	6.15	0.30	0.46
Camiones	14,568	45.75	0.00	50.43	2.30	1.52
Tractores	2,969	23.41	14.85	0.10	0.00	61.64
Autopartes	174,236	30.53	0.04	56.16	12.11	0.99
Forja y Metalúrgica	5,887	14.44	0.00	75.52	1.41	8.63
Plásticos	724	51.66	0.00	0.00	2.76	45.44
Neumáticos	12,953	29.67	0.00	7.06	3.57	59.70
Otros	109	86.24	0.00	0.00	5.50	8.26
Autopartes Total	193,909	30.09	0.03	53.23	11.18	5.32
Total Bloque Automotriz	246,386	39.87	0.20	45.75	8.98	5.08

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Cuadro 21d
Inversiones Bloque Automotriz - 1992

Sector	Inversiones ejecutadas y en ejecución (miles US\$)					
		% M&E	%	%	%	%
	1992	Nac. nvo.	Nac.usado	M	Construc.	Rep&Mant
Automotores y Utilitarios	126,442	40.72	0.00	19.08	11.94	28.25
Camiones	33,074	35.97	0.00	61.49	2.48	0.07
Tractores	8,152	15.59	43.88	8.18	0.31	32.04
Autopartes	26,834	32.40	0.56	44.02	13.61	8.36
Forja y Metalúrgica	9,182	24.90	0.00	44.99	16.90	13.21
Plásticos	713	62.13	0.00	0.00	1.68	36.19
Neumáticos	10,556	16.80	0.00	12.96	3.91	66.33
Otros	444	73.87	0.00	0.00	24.77	1.35
Autopartes Total	47,729	28.33	0.31	36.27	12.02	22.46
Total Bloque Automotriz	215,397	36.30	1.73	28.99	10.07	22.78

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Cuadro 21e
Inversiones Bloque Automotriz - 1989-1992

Sector	Inversiones ejecutadas y en ejecución (miles US\$)				
	1989	1990	1991	1992	Var. 89-92
Automotores y Utilitarios	15,274	29,339	34,940	126,442	727.83
Camiones	9,081	25,578	14,568	33,074	264.21
Tractores	1,143	3,144	2,969	8,152	613.21
Autopartes	15,531	43,363	174,236	26,834	72.78
Forja y Metalúrgica	4,747	5,457	5,887	9,182	93.43
Plásticos	422	604	724	713	68.96
Neumáticos	9,409	12,007	12,953	10,556	12.19
Otros	37	30	109	444	1100.00
Autopartes Total	30,146	61,461	193,909	47,729	58.33
Total Bloque Automotriz	55,644	119,522	246,386	215,397	287.10

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)

IV. FACTORES DE CAMBIO Y ESTRATEGIA EMPRESARIA

1. Rol del Estado y política macroeconómica

Un hecho distintivo en la evolución económica de la República Argentina, que probablemente pueda encontrarse en la mayoría de los países de menor desarrollo relativo, es el rol jugado por el Estado en la definición del sendero de cambio y/o estancamiento. El sector automotriz no es la excepción en la regla.

Es comprensible que naciones como la nuestra tengan una visión más expectante con respecto a los movimientos de la economía mundial -en el sentido que no los generan, sino que los "heredan"-, y que el Estado aparezca como el grupo de instituciones más "natural" para tamizar en algún sentido esos cambios, y redirigirlos a la sociedad a través de medidas de política que persigan "reconvertir" esas señales de la economía mundial en respuestas "satisfactorias" a la escala de valores predefinida por ese Estado.

Sin embargo, es relevante remarcar que la historia macroeconómica argentina puede relatarse como una serie de estructuras de política emanadas desde el poder y la consecuente adaptación/reacción/reacomodamiento de los agentes privados.

Ello no implica que el Estado no reaccione a su vez a las conductas micro que su propio comportamiento produce en la sociedad, pero en general se observa que es el Gobierno quien mantiene siempre la potestad sobre el "primer movimiento", en tanto que el sector privado se circunscribe a un rol de "seguidor". Salvo en los casos en que ciertos sectores sociales intentan -y logran- influir en determinadas políticas públicas, el área privada de la economía espera un Estado líder que les defina el marco en el cual operar más que tomar la iniciativa, para recibir después la reacción de un Estado que convalide, normatice, corrija desviaciones que atenten contra cierta definición de bienestar social. Dicho en otras palabras, la distribución de roles hace que los agentes privados que deciden influir sobre un proceso específico opten por hacerlo mediante su acción sobre el Estado y no a través de conductas directas en el mercado.

Dos argumentos tradicionalmente conocidos pueden esgrimirse para explicar esta conducta, ambos poseedores de una gran dosis de verdad, pero a su vez, autolimitantes: el primero nos dice que la inestabilidad económica de estos países -debido a fluctuaciones de precios, dependencia de factores internacionales, falta de reglas claras- hacen riesgosa la toma de decisiones. Así, el sector privado necesita de la señal del Gobierno para "saber a que atenerse". El segundo argumento considera que el sector privado no es dinámico, no toma riesgo, y espera un marco legal protegido para -entonces sí- invertir, producir.

El inconveniente de ambos argumentos es el mismo: generan profecías autocumplidas. Más aún, eso es lo que los hace explicativos.

A lo largo de las secciones anteriores de este trabajo encontramos que esa misma estructura de Estado-líder y privado-seguidor se repite en el sector automotriz. El proceso de sustitución de importaciones "genera" un tipo de empresario que evidentemente responde diferente a aquel originado como respuesta a la apertura económica. Ambos, a su vez, tienen características que lo separan de un tercer tipo de empresario, surgido a partir del plan de convertibilidad y la estabilidad económica, cuyos rasgos distintivos estamos actualmente descubriendo.

A ello debe incluirse un factor fundamental, la inestabilidad macroeconómica, que profundiza el presente análisis y que, hasta cierto punto, es producto del proceso descrito.²²

Esquemáticamente, podemos decir que existe un juego dinámico entre el Estado y los privados, en donde el primero actúa a través de normas y reglas de política, modificando un "estado macroeconómico" dado, y a partir del cual los agentes privados reaccionan convalidando, agudizando, contrarrestando ese estado, cualquiera sea la "bondad social" de la acción primera del gobierno, sobre la cual éste opera nuevamente.

No escapa a este análisis que los tres tipos de empresarios a los que nos referíamos párrafos atrás al hablar de los distintos períodos de política industrial pudieron ser en cierta proporción los mismos actores, que debieron alterar sus estrategias ante los cambios en las señales recibidas. Estas estrategias asimismo se ven influidas por las "creencias" de los privados acerca de los efectos de las políticas y de las reacciones de los otros actores privados, a los cuales abastecen o con los cuales compiten.

En qué medida estas creencias difieren entre actores y se condicionan entre sí y cuál es la capacidad de los distintos agentes y grupos intervinientes para prever los próximos "movimientos" de política pública exceden largamente los objetivos de este trabajo. Sin embargo, nos resulta importante subrayar que éste es el marco en donde el sector bajo análisis se desenvuelve.

Como un modo de trasladar esta estructura al complejo automotriz, sólo hace falta repasar el cuadro de ventas del sector y su asociación con los fenómenos macroeconómicos: política de sustitución de importaciones, apertura de comercio, plan de estabilización, régimen automotriz, etc. son los argumentos que surgen para explicar el comportamiento microeconómico. El proceso innovativo y los cambios organizacionales y estratégicos son respuestas a señales "supramicroeconómicas", y es por ello que en muchas ocasiones la estrategia empresarial se dirige a influirlas, en lugar de analizar cambios técnico-organizacionales hacia adentro de la firma.

Es sólo durante los últimos diez años cuando pueden trazarse algunos lineamientos de estrategia interempresaria en el sector, las cuales de todos modos se encuentran condicionados por cierto marco institucional que lo sostiene desde fuera del mismo.

2. Estructura de contratos

Este escenario de inestabilidad macroeconómica también influyó en las relaciones terminales-autopartistas, y el diseño de contratos entre estos dos sectores se encuentra aún hoy condicionado por él.

A su vez, las características de escala de producción, especificidad de insumos, y la existencia de fallas de mercado, hacen que dicha relación se efectúe de modo bilateral, saltando los mecanismos tradicionales de precios.

En términos generales, el acuerdo (orden de compra) establece un precio por producto, un determinado estándar de calidad fijado por las exigencias de la terminal y un plazo de entrega a partir

²² Enunciar que este proceso se encuentra "hasta cierto punto" definido por la interrelación Estado-empresario deja lugar al accionar de otros actores que no se encuentran presentes en esta estructura -consumidores, trabajadores, empresarios no industriales, sector agropecuario, etc- y que desarrollan sus respectivas estrategias en el "gran juego" de la macroeconomía.

de la fecha de pedido, quedando indeterminada la cantidad a comerciar, de acuerdo a las condiciones de la demanda. Asimismo, es frecuente encontrar transferencia de matricerfa, diseños o herramientas e instrumental desde la terminal a la autopartista subcontratada, a modo de "inversión en capital específico" por parte de la primera en el modelo de contratación.

En un segundo paso, quedan definidas las cuotas correspondientes a cada uno de los productores de un determinado producto, los que responden a diferencias de precios, solvencia y "grado de desarrollo de la relación terminal-autopartista" de cada uno de los competidores.

Cada uno de estos componentes acordados requieren de cierta explicación:

- **Precio:** Los precios de insumos automotrices son fijados a partir de la estructura de costos de los autopartistas, dentro de un marco de referencia con el insumo proveniente del exterior.

El criterio surge de los márgenes permitidos de insumos importados en la producción de automóviles locales. A partir de ello, las terminales optan por comprar internamente aquellos factores que resulten con precios menores al internacional y el ranking se completa con aquellos otros insumos cuyas diferencias en valores totales de compra importado-doméstico sean reducidas.

De todos modos, existen dos factores que influyen sobre este proceso, uno es el de la política de "desarrollo de proveedores" de cada terminal, donde ciertos factores son considerados. Ellos son control de calidad, necesidad de mantener cierto apoyo local por parte de los autopartistas con los que se tiene una historia comercial y en ciertos casos, define la estrategia de integración vertical de las firmas.

El segundo factor a remarcar es que los topes de insumos importados fijados a las terminales son establecidos por línea de producto y no por modelo, por lo que se observa que aquellos modelos de mayor antigüedad cuentan con contenidos locales significativamente mayores que los modelos recién incorporados.

Este aspecto se vuelve de gran trascendencia al momento de analizar la dinámica futura del sector, sobre lo que volveremos en próximos párrafos.

- **Calidad:** Atentas a la apertura restringida del comercio exterior -cupos de importación, Mercosur-, un horizonte de integración -aunque limitada- a la corriente productiva de ciertas casas matrices, y apoyadas en el auge de demanda generada por la estabilidad de precios locales, las terminales deciden establecer un proceso de "ajuste en calidad" paralela a la de precios. En algunos casos, ello se traduce en un proceso de compra de firmas productoras de insumos, donde el caso mas destacado es SEVEL y en menor medida Autolatina, o el control vía transferencia de tecnología y cambios de organización productiva dentro de la firma y hacia afuera de ella (venta y subcontratación subsecuente de sectores, desprendimiento de ciertas ramas y adquisición de otras), como en el caso de CIADEA (ex-Renault), especialmente en áreas de forjado y plásticos, cajas de cambio, matricerfa y motores, como así también en embragues y sistemas de transmisión y escape, de acuerdo a lo discutido en la sección anterior de este trabajo.

- **Plazos de entrega:** Estrechamente relacionado con el punto anterior, las terminales automotrices buscan incorporar técnicas de organización productiva que mejoren los sistemas de eficiencia internos (*just in time*, control estadístico de procesos) como complemento de ciertas innovaciones productivas (islas

de producción, automatización y robotización de algunos procesos), motivando intensos ajustes en el sub bloque autopartista.

- **Cantidades producidas:** El criterio de subcontratación utilizado en la relación terminal-autopartista puede enmarcarse en la estructura de contratos de información incompleta, en donde la firma automotriz, al desconocer la respuesta de la demanda, traslada el riesgo de acumulación de stocks en sus proveedores.

Esta es sin duda una de las características fundamentales del funcionamiento del sector: el sub bloque terminal, aprovechando su característica oligopsonica, traslada el riesgo generado por la incertidumbre de demanda en el sector con menor poder de negociación, el cual asume el mantenimiento de capital físico y los costos de oportunidad asociados con capacidad ociosa.

Por su parte, el sector autopartista no posee -en general- capacidad de independizarse de esta estructura, en tanto no cuenta con la escala de producción, y por tanto con niveles de precio y competitividad como para proveer al mercado externo -como ocurre en el caso brasileño- y el mercado de reposición sólo cumple el rol de amortiguador de los vaivenes de ventas.

La dinámica considerada ha sido en parte revertida en los últimos tres años, dada la explosión de demanda interna, por lo que los índices de capacidad ociosa han caído con respecto a la medida histórica. Sin embargo, el aumento de exigencias en cuanto a calidad y precios generan nuevos problemas que, igualmente, atan a los proveedores a sus tradicionales clientes.

Este proceso de competitividad con la producción internacional, el establecimiento de un sistema de control de calidad mas estricto y la incorporación tecnológica (generada básicamente en las autopartistas integradas o estrictamente ligadas a las terminales, y en menor medida -y con estrategias sumamente variadas- por las grandes empresas del área) cambio la morfología y la eficiencia del sector, logrando mejorar precios y calidades y expulsando del mercado a gran número de pequeñas y medianas empresas, fundamentalmente.

3. Estrategia empresarial de las terminales y sus efectos en el sector autopartista. **Hacia un modelo local de integración vertical**

La reciente literatura sobre procesos de integración vertical -varios de ellos citados en la bibliografía de este trabajo-, analizan el fenómeno desde la perspectiva de una o varias firmas que venden bienes o servicios al consumo final, y su relación con aquellas otras que les proveen del bien a comerciar o de los insumos necesarios para la producción de cierto bien final.

En estos estudios -con la excepción de Carlton (1979)-, la demanda del mercado está considerada como dada -homogénea para el tiempo del análisis- y se centran en las relaciones entre ambos grupos a fin de establecer -considerando la existencia de cierta inversión o conocimiento específico-, la estrategia que los distintos actores deben llevar a cabo con el fin de maximizar sus beneficios, los cuales surgen de la elección de estructuras verticalmente integradas o no.

Hart y Tirole (1990) y Bolton y Whinston (1993) establecen que bajo ciertas condiciones, y dada la presencia de integración vertical en algún sector del mercado, existen incentivos a la imitación de esta estrategia por parte de las otras firmas (bandwagoning), en cuanto de ese modo logran compensar las

ganancias de eficiencia del grupo integrado originariamente, o al menos reducir las pérdidas producidas por dicho comportamiento.

En términos generales, podemos decir que en tanto la compra en el mercado produce costos de transacción -ocasionados por la búsqueda de proveedores, controles y monitoreo-, si una de las empresas del sector bajo análisis logra minimizarlos vía integración, las otras firmas pueden verse forzadas/incentivadas a imitarla a fin de no perder niveles de competitividad, o inclusive, elegir esta solución como alternativa a ser obligadas a retirarse del mercado (foreclosure effect).

Observando el fenómeno presentado en páginas anteriores sobre el comportamiento del sector automotriz argentino a partir de 1981, la analogía resulta evidente en tanto una terminal lidera el proceso (SEVEL), seguida por Autolatina -con un retraso de cinco años- y finalmente por CIADEA, en el principio de la presente década.

Si bien el mercado bajo análisis contempla ciertas características propias, provenientes de un marco macroeconómico especial y de posibilidades financieras inusuales para los grupos económicos locales que encararon este proceso, es remarcable que en este caso puede hablarse de reacciones estratégicas de las firmas del sector ante cambios en las acciones de sus competidoras.

Analizando los tiempos de este proceso, podemos añadir que la empresa que lideró estos movimientos (SEVEL) se constituyó en líder del mercado y continúa siéndolo, lo cual podría atribuirse a su mayor capacidad de reacción en un contexto macroeconómico difícil. Su seguidora -Autolatina- retrasa su despegue hasta 1987, fecha en la cual Renault logra desplazarla del segundo puesto en las ventas de automotores a nivel local, recuperando rápidamente su posición, la cual es nuevamente perdida -hacia fines de 1993- cuando el grupo CIADEA decanta el proceso de integración comenzado dos años antes.

Como dato de interés, puede notarse que el grueso de las inversiones de SEVEL en autopartistas, ya sea a través de compras de empresas (propiedad) o de contratos específicos (control) si bien habían comenzado en 1984, se realizaron entre 1989 y 1990, una vez que el lanzamiento de Autolatina se había producido.

Aspectos relacionados con el rol de cada una de las empresas en el marco de las estrategias de sus respectivas casas matrices agregan elementos idiosincráticos en este proceso, pudiendo explicar los "lags" de ajuste de cada una de las firmas.

De todos modos, existe un factor no considerado y es el "tipo" de integración vertical elegida por las firmas, y que en la literatura referida no se profundiza. Esta discusión puede centrarse -tomando la terminología utilizada en la literatura sobre "residual rights"- en la elección de "propiedad" o "control" llevada a cabo por cada una de las firmas.²³

²³ Dada la presencia de incertidumbre, el productor del bien final (la terminal automotriz, en nuestro caso) puede optar por la "compra" de ciertos derechos de control sobre el proveedor contratado -relacionados con la definición del monto de producción, estándares de calidad, etc.-, dejando a este último ciertos derechos residuales de propiedad, es decir, sin convertirse en el propietario de los activos. Dada la existencia de problemas de agencia no sólo en la relación terminal-subcontratista, sino también al interior de la organización productiva de la firma formalmente integrada, la literatura referida evita discriminar entre ambas estructuras (Grossman y Hart, 1986). Sin embargo, esta diferencia ha generado enriquecedores debates, donde conceptos tales como valor de la información, aprendizaje y externalidades en el aprendizaje, entre otros, son introducidos (Hart y Tirole (1990), Riordan (1990a y 1990b)).

En tanto los trabajos realizados sobre este particular asignan relevancia al tratamiento de la propiedad como sinónimo de poder de negociación al momento de distribuir los beneficios de la integración, existe un factor básico a tener en cuenta en el contexto automotriz argentino. El mismo es la incertidumbre por parte de las terminales automotrices acerca de la demanda real que enfrentaran en el período siguiente, lo que influye sobre sus prioridades de "comprar" una firma autopartista -y por tanto reducir los riesgos y sus costos asociados en términos de control de calidad, provisión *just in time*, etc.- y los riesgos financieros de inmovilizar capital en equipamiento y personal empleado en un marco de incertidumbre macroeconómica.²⁴

En general, los incentivos que las terminales aducen para integrarse verticalmente en la producción de autopartes están relacionados con dos aspectos fundamentales. El primero y más importante de ellos es el referido a calidad y reducción de costos. Este proceso de internalización -generador de inversiones y costos de gobernabilidad- se articula a partir de la existencia de altas erogaciones de transacción por parte de la terminal automotriz en ciertas ramas de producción de partes, dadas principalmente por costos de búsqueda y desarrollo de nuevos proveedores, y nivel de confiabilidad de los mismos en cuanto a calidad, plazos de entrega y solvencia productiva y financiera, en muchos casos asociados con cambios en la organización de la producción de las mismas terminales.

El segundo aspecto se vincula con el nivel de rentabilidad de cierto insumo específico, y su capacidad de venta en el exterior.

Sin embargo, y considerando la dirección opuesta, la falta de estabilidad de precios y su influencia sobre los consumidores generan incentivos hacia la flexibilización de la producción, basada fundamentalmente en el proceso de subcontratación en la producción de insumos utilizados. De este modo, los riesgos de capacidad ociosa y defectos de calidad son transferidos a los subcontratistas, fenómeno ya observado en otras ramas de la industria.²⁵

El autopartista se encuentra entonces expuesto a dos tipos de incertidumbre: una de ellas asociada con las fluctuaciones de demanda en el mercado del producto, que la terminal automotriz le transfiere a través del sistema de subcontratación. La segunda corresponde a cuál es la proporción de insumos de un determinado tipo que le será asignada, de acuerdo a sus costos (vía precios), calidad y competencia.

Este proceso de asignación de producción conlleva a la existencia de riesgo para la firma autopartista en cuanto es ella la que debe asumir el costo de oportunidad de la capacidad física instalada que permanece ociosa. Si bien muchos de estos productores "atan" su producción a más de una terminal, la incertidumbre sigue vigente y genera ineficiencias privadas y sociales, asociadas a la inestabilidad macroeconómica.

En tanto puede hablarse de cierto poder monopsónico de las terminales automotrices, lo que determina su mayor poder de negociación, las autopartistas cuentan con cierta "inversión específica" dada

²⁴ Cabe agregar que en el transcurso del período analizado tuvieron lugar cambios en el marco institucional existente relacionados con la ubicación espacial de las firmas -leyes de promoción industrial-, que alteraron la estructura de costos del sector en términos de internalización de gastos de transporte, articulación productiva y sistemas de subcontratación.

²⁵ Esto sugiere una suerte de *trade-off* riesgo-calidad. Una aproximación al fenómeno puede encontrarse en Riordan (1990b).

por su propia organización como también por las terminales, a las cuales les resulta costoso cambiar de proveedor. Por tanto, la relación entre ambos tipos de firma se desenvuelve dentro de un cierto espacio -angosto- de flexibilidad en el momento de renegociaciones por mayores costos y condiciones del mercado.²⁶

El marco de coaliciones entre empresas autopartistas, si bien existente, es reducido, no encontrándose estrategias productivas ni negociaciones conjuntas.

Por su parte, el mercado secundario -de repuestos- para el sector autopartista se rige con reglas de diferenciación de producto, ya sea por marca -proveedores oficiales versus no oficiales- como por tipo de demanda -en muchas ocasiones el precio cargado al comerciante es mayor que el ofrecido a la terminal, dado el incremento de costos por grado de dificultad de cobranza, financiamiento, etc.

En ciertos rangos de producto, las firmas autopartistas compiten con las mismas terminales que venden repuestos a través de las concesionarias oficiales, aprovechando su propio poder de diferenciación.

En este mercado sólo participa un subgrupo más reducido de firmas autopartistas, las que pueden ser PYMEs en rangos de mercado de poca o nula diferenciación de productos, o grandes firmas, a medida que el nivel de diferenciación se acentúa.

Al interior de este esquema, el nivel de calidad de estos bienes pueden variar, incluso dentro de un producto específico de una firma dada, cuando el abastecimiento es a terminales o al mercado de repuestos.

La tecnología incorporada al sector autopartista corresponde principalmente a inversiones de terminales en firmas relacionadas y en algunos casos, a inversiones extranjeras -en general provenientes del Brasil- que compran o aportan capital en firmas ya establecidas en el mercado. sólo en un número muy reducido la inversión en tecnología es endógena al sector.

Así, podemos decir que los pequeños y medianos empresarios autopartistas cuentan con un marco de acción más limitado, dado por su "endowment" inicial y su capacidad ingenieril y tecnológica, así también como por su dispar manejo gerencial, en muchos casos basado en reglas de acción rígidas y una estructura de tipo familiar que le impide -en pos de otros objetivos- adaptarse rápidamente a cambios de estrategia que le permitan una más eficaz inserción en el mercado.

En pocas palabras, nos estamos refiriendo a la triada, estrategia-estructura-conocimiento acumulado a la que hace alusión Nelson (1991), la que define el horizonte restringido de acciones a seleccionar por cada firma.

Bajo estas condiciones, las salidas esbozadas por las firmas autopartistas independientes pueden sintetizarse en tres grandes avenidas:

²⁶ El caso de la industria automotriz japonesa ha sido analizado bajo esta óptica. Para una discusión teórico-empírica sobre las hipótesis de "absorción de riesgo" por parte de los subcontratistas versus la de "compartir el riesgo" entre productores y proveedores, ver Kawasaki y McMillan (1987), y Asanuma y Kikutani (1992).

- a) Busca de alianzas productivas en Brasil, en general basado en acuerdos de ventas y representaciones.
- b) Diversificación horizontal de la producción, en general con éxito limitado.
- c) Retiro del mercado (microempresas, PYMEs) o vuelco sustantivo hacia el mercado de reposición.

La alternativa dirigida al comercio exterior es muy limitada, asociada a grandes firmas autopartistas, y estrangulada en la mayoría de los casos por condicionantes de escala, requiriendo para ello de una reestructuración global del perfil del complejo automotriz.

Volviendo al subbloque terminal, notamos que dos de las tres firmas participantes optaron por el proceso de integración con propiedad de activos, en tanto que la tercera -CIADEA- volcó sus recursos hacia la segunda opción.²⁷

Las razones de esta diversidad son varias y aquí sólo se presentaran las hipótesis más relevantes: a) el alineamiento de SEVEL y Autolatina con sus respectivas matrices y su apoyatura en sus pares brasileñas, lo que trae aparejado ciertas exigencias ajenas al marco local; b) la tradición de integración en propiedad de la industria nacional; c) las facilidades financieras de los distintos bloques intervinientes, y sus proyectos de crecimiento como grupo económico.

De cualquier modo, las *performances* relativas de las empresas nos llevan a confirmar que el fenómeno "inestabilidad local" es prevalente en tanto CIADEA, a pesar de ser la última firma en reaccionar -nueve años después de SEVEL y cuatro desde Autolatina-, logró recuperar posiciones colocándose en el segundo lugar de ventas.

El argumento presentado refleja que ante factores de inestabilidad en el contexto de la industria -que aquí es representada por las fluctuaciones en la demanda, pero que en marcos diferentes puede verse como velocidad de cambio tecnológico, cambios de régimen, etc-, la tendencia a una menor exposición del capital y la flexibilización productiva generan mayores retribuciones que la propiedad del equipamiento.

Finalmente, si la tendencia de estabilidad y crecimiento de la demanda se confirma, las ventajas relativas de una alternativa sobre otra tienden a disminuir, e incluso a revertirse, de acuerdo a la confiabilidad de los proveedores y las alternativas de rentabilidad.²⁸ Un ejemplo de ello está dado por las características productivas de las principales firmas autopartistas de propiedad o controladas directamente por las terminales automotrices:

²⁷ Como mencionáramos anteriormente, el fenómeno CIADEA se dividió en dos partes: en la primera se organizó un bloque propietario fuerte a partir de las firmas autopartistas controladas por Antello, la firma Perdriel y la terminal Renault, apoyadas por aportes de capital del exterior, y en la segunda etapa se procedió a descentralizar ciertos tramos de producción, subcontratando a los nuevos propietarios. Este proceso incluye también el desprendimiento de locales de venta.

²⁸ En este particular, la capacidad autopartista de afrontar compromisos de calidad y plazos de entrega se vuelve un factor de suma importancia.

Autolatina controla:

- METCON: Empresa de fundición y forja (bloques y tapas de cilindros, árboles de leva, múltiples de admisión y escape, cajas de dirección).
- TRANSAX: Forja y maquina ejes traseros, cajas de velocidad y transferencia.

CIADEA controla:

- Met. Tandil: Empresa de fundición: bloques y cabezas de cilindros, volantes, discos de frenos, árboles de leva.
- ILASA: Fundición de aluminio a presión e inyección de grandes piezas en plástico y aluminio. Accesorios, mazas de cables, estructuras metálicas de asientos, volantes de dirección, apoyabrazos.
- CRAFMSA: Estampado de piezas forjadas.
- Perdriel: Fundición y maquinado de piezas. Adhesivos, selladores y paneles interiores.

SEVEL controla:

- E.M Jappener: Amortiguadores, otros elementos de suspensión, estructura de asientos, trenes delanteros.
- Corni Met.: Empresa de fundición y forja.
- Mirgor: Aire acondicionado.

Como cierre de esta sección, resta considerar cuál es el impacto social de este juego estratégico:

En términos de la rentabilidad privada de las terminales, ella se ve incrementada por la reducción de las ineficiencias organizativas y productivas, mediante ajustes en el sector autopartista y al interior de sus propias plantas. El marco institucional, asimismo, les garantiza altos niveles de ganancia, lo que establece la necesidad de profundizar el marco institucional y regulatorio aplicado.

En términos de las firmas autopartistas, el efecto es diverso de acuerdo al tipo de empresa considerada. Un gran número de ellas debieron abandonar el mercado, buscando fuentes de ingreso alternativos, en tanto que de las supérstites, su suerte estará definida en el corto plazo, con tasas de ganancia reducidas y mejoras de eficiencia en la mayoría de los casos por un lado, o salida del mercado, incrementando así el nivel de concentración y la posibilidad de mayores tasas de ganancia en las anteriores, lo cual estará íntimamente ligado al nivel de apertura de la economía.

En el caso de la sociedad en su conjunto, el costo generado por la incertidumbre incidió sobre el precio final, por lo que una mayor estabilidad y más altos niveles de exposición al exterior tenderían a mejorar su capacidad de compra. Sin embargo, dos factores negativos deben tenerse en cuenta: el nivel de rentabilidad habilitado a las terminales bajo el sistema normativo vigente y el impacto en términos de empleo del ajuste en el sector automotriz.

V. CONCLUSIONES

A partir de lo expuesto en estas páginas, nos encontramos en la actualidad con un sector relativamente mucho más concentrado que quince años atrás, con una proporción mayoritaria del capital en manos locales.

El sector autopartista se ha depurado sensiblemente, dejando fuera a las microempresas y PYMEs que no fueron capaces -ya sea por condiciones estratégicas, organizacionales o tecnológicas- de encontrar su espacio en la nueva morfología sectorial. En varias ocasiones, se gestaron fusiones, movimientos de integración vertical y contratos desde las terminales hacia el sector, generando una caída de las ventas de aquellas empresas no vinculadas. Esto afectó tanto precios y calidades como uso de capacidad instalada, mano de obra ocupada y productividad.

La mayor apertura al comercio en el plano de insumos generó un nivel de competencia que avanzó sobre este proceso de depuración. Asimismo, el esquema cambiario llevado a cabo aporta a la estructura de racionalización productiva interna, añadiéndole mayor presión al proceso.

El ajuste en el sector autopartista no parece encontrar su paralelo en el sector automotriz, donde las terminales alcanzan un nivel de rentabilidad significativamente más alto, lo que habla de una necesidad de revisión del marco institucional y regulatorio aplicado.

Asimismo, y también dentro del subsector terminal, durante el período analizado se han estado desarrollando nuevos perfiles de estrategia tanto inter como intrafirma, los que todavía no constituyen una estructura definitiva del sector. El proceso de integración vertical iniciado a mediados de la década del ochenta en una de las terminales ha generado reordenamientos en las otras de igual dirección pero con estructuras disímiles, tanto en sus características como en sus dimensiones.

Todo ello se desarrolla en un marco institucional protegido, que puede definirse como un modelo mixto de sustitución de importaciones que a su vez promueve la exportación a partir de metas pautadas a fin de equilibrar el balance del sector.

Este esquema nos lleva a un sector autopartista evidentemente más concentrado que el actual, donde las empresas "relacionadas" con las terminales concentrarán el grueso del comercio entre bloques. Las firmas que logren superar este proceso alcanzarán un nivel de capacidad instalada utilizada muy superior al de períodos anteriores, el que deberá complementarse -como en la actualidad se está haciendo- con inversiones dirigidas a ampliar la escala de producción y los estándares de calidad en insumos seleccionados.

En tanto, las empresas que queden fuera de este "primer círculo" necesitarán de fuertes esfuerzos productivos -fusiones, inversiones específicas-, tecnológicos y de gerencia -especialmente dirigidos al mercado externo- para lograr su permanencia en el mercado.

En este planteo, las cuestiones de escala de producción revisten importancia decisiva. Tanto las autopartistas incluidas en el "primer círculo" como las "independientes" cuentan con fuertes limitaciones de planta vistas desde el punto de vista de su capacidad de competencia con componentes importados.

BIBLIOGRAFÍA

- ADEFA (Asociación de Fábricas de Automotores), Boletín informativo, varios números.
- Aghion, P. y P. Bolton (1989), "The financial structure of the firm and the problem of control", European Economic Review, vol. 33.
- Altimir, O., H. Santamaría y J. Sourrouille (1966-67), "Los instrumentos de promoción industrial en la postguerra", Desarrollo económico, vol.6/7, N° 21, 22, 23, 24, 25, 26 y 27.
- Aoki, M. (1986), "Horizontal vs. vertical integration structure of the firm", American Economic Review, vol. 76, N° 5.
- Asanuma, B. y T. Kikutani (1992), "Risk absorption in Japanese subcontracting: a microeconomic study of the automobile industry", Journal of Japanese and International Economies, N° 6.
- Berlinski, J. (1978), "La estructura de protección de actividades seleccionadas. Evidencias y reflexiones sobre el caso argentino", serie Documento de trabajo, N° 81, Buenos Aires, Instituto Torcuato di Tella.
- Bolton, P. y M. Whinston (1991), "The 'foreclosure' effects of vertical mergers", Journal of Institutional and Theoretical Economics, N° 147.
- _____ (1993), "Incomplete contracts, vertical integration, and supply assurance", The Review of Economic Studies, vol. 60.
- Carlton, D. (1979), "Vertical integration in competitive markets under uncertainty", The Journal of Industrial Economics, vol. 27, N° 3, marzo.
- Clarín, varios números.
- El cronista comercial, varios números.
- Página/12, varios números.
- Evans, P. (1977), "Direct investment and industrial concentration", The Journal of Development Studies, vol. 13, N° 4, julio.
- Grossman, S. y O. Hart (1986), "The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration", Journal of Political Economy, vol. 94, N° 4, agosto.
- Hart, O. y J. Tirole, (1990), "Vertical integration and market foreclosure", Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics.

- Kantis, H. y A. Queirolo (1990), "Bloque metalmecánico y construcción. Reorganización industrial y eslabonamientos productivos en el sector automotriz: de la integración productiva autocentrada a la internacionalización pasiva", Programa de Asistencia Técnica para la Gestión del Sector Público Argentino, Proyecto de Análisis Sectorial en Base a las Técnicas de Insumo-Producto, Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), inédito.
- Katz, J. (1986), Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana. El caso de la industria metalmecánica, Buenos Aires, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Katz, J. (1993), "Organización industrial, competitividad internacional y política pública", El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación, B. Kosacoff (comp.), Buenos Aires, Alianza Editorial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Katz, M. (1989), "Vertical contractual relations", Handbook of Industrial Organization, R. Schmalensee y R. Willig (comps.), vol. 1, Amsterdam, Elsevier Science Publishers.
- Kawasaki, S. y J. McMillan, (1987) "The design of contracts: evidence from Japanese subcontracting", Journal of Japanese and International Economics, vol. 1.
- Kosacoff, B., J. Todesca y A. Vispo (1991), La transformación de la industria automotriz argentina. su integración con Brasil (LC/BUE/L.122), serie Documento de trabajo, N° 40, Buenos Aires, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- McGuire, T. y M. Riordan (1993), "Incomplete information and optimal market structure: public purchases from private providers", Journal of Public Economics.
- Moori Koenig, V. y G. Yoguel (1992), Competitividad de las PYMES autopartistas en el nuevo escenario de apertura e integración subregional (LC/BUE/R.174), serie Documento de trabajo CFI-CEPAL, N° 30, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Consejo Federal de Inversiones.
- Nelson, R. (1991), "Why do firms differ, and how does it matter?", Strategic Management Journal, vol. 12.
- Ordover, J., G. Saloner y S. Salop (1990), "Equilibrium vertical foreclosure", American Economic Review, vol. 80, N° 1.
- Perry, M. (1989), "Vertical integration: determinants and effects", Handbook of Industrial Organization, R. Schmalensee y R. Willig (comps.), vol. 1, Amsterdam, Elsevier Science Publishers.
- Preiss, O. (1989), "Industria automotriz en Argentina y Brasil: evolución comparativa y evolución bilateral", Buenos Aires, Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), julio.
- Proyecto Sector Automotriz Terminal y Autopartista (1989a), "La industria automotriz en Argentina y Brasil. Evolución comparativa e intercambio bilateral", Buenos Aires, Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), inédito.

_____ (1989b), "La inserción en el mundo de las empresas terminales y sus subsidiarias en los años recientes", Buenos Aires, Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), inédito.

Noticias (1993/94), varios números.

Riordan, M. (1990a), "What is vertical integration?", The Firm as a Nexus of Treaties, M. Aoki, H. Gustafsson y Williamson (comps.), Sage Publications.

_____ (1990b), "Asset specificity and backward integration", Journal of Institutional and Theoretical Economics, N° 146.

_____ (1991), "Ownership without control: towards a theory of backward integration", Journal of the Japanese and International Economies, vol. 5.

_____ (1992), "Qualified Suppliers", inédito.

Smirlock, M., T. Gilligan y W. Marshall (1984), "Tobin's q and the structure-performance relationship", The American Economic Review, vol. 74, N° 5, diciembre.

Williamson, O. (1979), "Transaction cost economics: the governance of contractual relations", Journal of Law and Economics, vol. 22.

_____ (1989), "Transaction cost economics", Handbook of Industrial Organization, R. Schmalensee y R. Willig (comps.), vol. 1, Amsterdam, Elsevier Science Publishers.