

La industria automotriz en América Latina

estudios de las relaciones entre trabajo, tecnología y desarrollo socioeconómico

Geraldo Augusto Pinto | Sebastián Guevara | Arnulfo Arteaga García (organizadores)


Casa abierta al tiempo
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
METROPOLITANA
Unidad Iztapalapa

UAM **45** AÑOS



EDU**UT**FPR

La industria automotriz en América Latina

estudios de las relaciones entre trabajo, tecnología y desarrollo socioeconómico

Geraldo Augusto Pinto | Sebastián Guevara | Arnulfo Arteaga García (organizadores)

ED **UT** FPR


Casa abierta al tiempo
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
METROPOLITANA
Unidad Iztapalapa

UAM **45** AÑOS

UTFPR UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ

Reitor Marcos Flávio de Oliveira Schiefler Filho
Vice-Reitor Heron Oliveira de Lima

EDUTFPR EDITORA DA UTFPR

Coordenadora-Geral Eunice Liu
Coordenador-Adjunto Edson Domingos Fagundes

CONSELHO EDITORIAL

Titulares Anais Andrea Neis de Oliveira
Antônio Gonçalves de Oliveira
Edival Sebastião Teixeira
Elisangela Dusman
Ivane Benedetti Tonial
Marcelo Gonçalves Trentin
Roberto Cesar Betini
Sara Tatiana Moreira
Wellington Ricardo Fioruci

Suplentes Anna Luiza Metidieri Cruz Maltz
Carina Merkle Lingnau
Ivo de Lourenço Júnior
Janaína Piana
Lia Maris Orth Ritter Antikeira
Marcelo Lambach
Mariane Kempka
Pedro Valerio Dutra de Moraes
Rodrigo Deren Destefani

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação

I42 La industria automotriz en América Latina [recurso eletrônico] : estudios de las relaciones entre trabajo, tecnología y desarrollo socioeconómico / Geraldo Augusto Pinto, Sebastián Guevara, Arnulfo Arteaga García, organizadores. – Dados eletrônicos (575 páginas). – Curitiba : EDUTFPR; Ciudad de México : Universidad Autónoma Metropolitana, 2020.

Textos em espanhol e português.
Coedição com a Universidad Autónoma Metropolitana.
E-book disponível em: <http://repositorio.utfpr.edu.br/jspui/>
ISBN 978-85-7014-219-1 (Brasil). – ISBN 978-607-28-1732-6 (México)

1. Indústria automobilística – América Latina – História. 2. Indústria automobilística – Inovações tecnológicas. 3. Sindicatos – Trabalhadores da indústria automobilística. I. Pinto, Geraldo Augusto, org. II. Guevara, Sebastián, org. III. Arteaga García, Arnulfo, org.

CDD (22. ed.) 338.476292098

Bibliotecária: Tatiana Campos da Hora CRB-9/1854

La industria automotriz en América Latina

estudios de las relaciones entre trabajo, tecnología y desarrollo socioeconómico

Geraldo Augusto Pinto | Sebastián Guevara | Arnulfo Arteaga García (organizadores)

© 2020 Editora da Universidade Tecnológica Federal do Paraná



Esta licença permite o download e o compartilhamento da obra desde que sejam atribuídos créditos ao(s) autor(es), sem a possibilidade de alterá-la ou utilizá-la para fins comerciais.

Disponível em: <<http://repositorio.utfpr.edu.br/jspui/>>.

Coordenação Editorial Eunice Liu
Edson Domingos Fagundes

Projeto Gráfico Marco Tulio Braga de Moraes
Capa Guilherme Araújo Patury

Gráficos Fabíola Junghans
Henrique Spada Benatti
Leticia Aparecida Rubio
María Marcondes

Revisão Adão de Araújo
Revisão de língua (espanhol) Graciela Tordecillas e Irene Brousse, pelo Centro de Estudios e Investigaciones Laborales do Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CEIL-CONICET), Argentina.
María Guadalupe Olvera Arellano, pela Universidad Autónoma Metropolitana – Iztapalapa (UAM-I), México.

Normalização Tatiana Campos da Hora CRB-9/1854
Patrícia Teixeira – Instituto Federal do Paraná (IFPR),
CRB/PR: 1381/9

EDUTFPR
Editora da Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Av. Sete de Setembro, 3165
80230-901 Curitiba PR
www.utfpr.edu.br/editora

SUMÁRIO

Prólogo	8
Presentación	19

TOMO I

Estrutura produtiva, distribuição territorial e formas de reprodução e integração regional e global

Capítulo 1 Fases del desarrollo de la industria automotriz argentina: determinantes globales y especificidad nacional (1914-2017) <i>Alejandro Luis Fitzsimons</i>	56
Capítulo 2 O parque de montadoras de autoveículos, máquinas agrícolas e rodoviárias no Brasil no início do século XXI: panorama das plantas instaladas e em operação até 2016 <i>Fábio José Lucena de Oliveira</i> <i>Geraldo Augusto Pinto</i>	81
Capítulo 3 El Patrón de reproducción de capital exportador de especialización productiva y la industria automotriz en México <i>Arnulfo Arteaga García</i> <i>Carlos Alberto Álvarez de la Rosa</i> <i>Mateo Crossa Niel</i>	128
Capítulo 4 Integración regional de la cadena automotriz en el continente americano: un análisis de las heterogeneidades entre MERCOSUR y TLCAN, 1990-2015 <i>Juan M. Graña</i> <i>Paula Cesana</i>	160
Capítulo 5 Aproximación al comercio exterior del sector automotriz argentino en perspectiva histórica <i>Damián Bil</i> <i>Ianina Harari</i>	189

Capítulo 6	Desenvolvimento e indústria automobilística: arranjos institucionais e a dinâmica reprodutiva regional e estrutural <i>José Rubens Monteiro Teixeira</i>	214
Capítulo 7	De las ganancias a la inversión: financiarización en la industria automotriz <i>Aurora Marcial Flores</i> <i>Samuel Ortiz Velásquez</i>	247
Capítulo 8	La apropiación de renta de la tierra petrolera por el capital automotriz en Venezuela durante el chavismo y su crisis <i>Fernando Dachevsky</i> <i>Juan Kornbliht</i>	271
Capítulo 9	La estructura de oportunidades políticas a disposición de la industria automotriz en Córdoba y el desarrollo socioeconómico provincial <i>Marina Valeria Falvo</i>	299
Capítulo 10	Indústria e desenvolvimento: efeitos da reinvenção de um território produtivo no Rio de Janeiro <i>José Ricardo Ramalho</i>	331
Capítulo 11	Indústria automotiva e Bahia: impactos da Ford em Camaçari e a dinâmica reprodutiva mundial <i>José Rubens Monteiro Teixeira</i>	360

TOMO II

Reestruturação produtiva e relações de trabalho, ação sindical, saúde e segurança no trabalho

Capítulo 12	Reestructuración productiva y estrategia de relaciones laborales em las ensambladoras de Ford Cuautitlán y VW Puebla <i>Willebaldo Gómez Zuppa</i>	393
--------------------	---	-----

Capítulo 13 Transformaciones en las relaciones laborales y conflicto sindical: formas concretas de la acumulación de capital en la industria automotriz argentina 1991-2015 <i>Sebastián Guevara</i>	417
Capítulo 14 ¡Fuera la mafia de la empresa! Una etnografía de las prácticas sindicales en la industria automotriz en México <i>Paolo Marinaro</i>	446
Capítulo 15 Tecnología e inclusión social: un estudio de caso con trabajadoras de la Planta Motores Ford de Chihuahua <i>Claudia Elizabeth Delgado Ramírez</i> <i>Enrique Soto Aguirre</i>	470
Capítulo 16 Estructuras de significación, legitimación y dominación en la incorporación de innovaciones tecnológicas en la industria automotriz: el caso de una empresa de autopartes colombiana <i>Juliana Tabares Quiroz</i> <i>Santiago Alberto Correa Vélez</i>	493
Capítulo 17 La importancia de la ergonomía y los factores psicosociales en la salud ocupacional: perspectivas de sus efectos en la industria automotriz en México <i>Enrique Javier de la Vega Bustillos</i> <i>Francisco Octavio López Millán</i> <i>Martha Estela Díaz Muro</i>	515
Capítulo 18 Produtividade, intensidade do trabalho e adoecimento entre operários da General Motors do Brasil <i>Luci Praun</i>	544
Sobre os organizadores	566
Sobre os autores	568

Prólogo

Prólogo

Con la industria automotriz se transformaron geografías económicas y se dibujaron nuevas configuraciones macroeconómicas, se construyeron relaciones salariales y conciencias proletarias, se activaron los flujos de las megalópolis y se movilizaron los saberes tecnológicos nacionales al ritmo de las revoluciones industriales del siglo XX y del actual.

En este libro encuentro una amplia y profunda mirada a la historia industrial de tres países de América Latina en especial¹ que, al producir automóviles, han escenificado en nuestro continente la más poderosa construcción de capacidades humanas, aprendizajes institucionales y desarrollos locales, en torno al paradigma del desarrollo basado en la industrialización capitalista. Producir automóviles ha significado para generaciones de trabajadores y técnicos latinoamericanos su actividad vital, y sus empresas han tenido un papel relevante construyendo el tejido y el capital sociales en sus comunidades.

De sobra sabemos que si transformamos la descripción anterior en una línea, ésta no sería continuamente ascendente. Los ciclos de la acumulación capitalista son el piso y el techo de la industrialización latinoamericana. Este movimiento ondulatorio, que en sus partes bajas arroja crisis y en las altas exaltaciones ideológicas, es la guía imprescindible de toda reconstrucción intelectual que pretenda recoger con rigor los rasgos esenciales de esa gran tendencia industrial de América Latina en el sector arquetípico de la producción en masa: la industria automotriz.

Y en este punto, no escondo mi entusiasmo por la capacidad que nos demuestran las/os diferentes autoras/es de *La industria automotriz en América Latina: estudios de las relaciones entre trabajo, tecnología y desarrollo socioeconómico* por ilustrarnos, a quienes tenemos interés por la bella y devoradora industria del automóvil, que es perfectamente posible mostrar la evolución técnica y social de la industria, desde sus orígenes en las plantas de ensamble de los *completely knock-down* (CKD) hasta las gigantescas naves de la manufactura ligera y del entramado logístico de partes y piezas. Hacer ello, además, con el método de mostrar el acopio histórico de procesos en su incesante producción de contradicciones, las cuales desembocan en soluciones que enlazan a empresas, gobiernos y sindicatos para la construcción de nuevas fases.

¹ Como es previsible tratándose de la industria del automóvil, Argentina, Brasil y México son prolijamente analizados, pero el libro no se reduce a estos tres países sino también incluye a Colombia y Venezuela, lo cual abona al mayor alcance de esta obra.

Las/os autoras/es comparten el dominio de la descripción socio-técnica del ayer con la soltura de quien conoce el panorama de la industria de hoy, **competitivamente** globalizada y robotizada. Por ello, el libro que coordinan Arnulfo Arteaga García, Geraldo Augusto Pinto y Sebastián Guevara muestra en lo histórico y lo contemporáneo la misma riqueza descriptiva, y ello es la clave del seguro éxito como obra de referencia en que se convertirá el libro que me han dado como estimable tarea para prologar.

En esta tarea, yo quisiera apoyar la lectura de la obra con un prólogo que intenta mostrar la misma preocupación por la continuidad del proceso de acumulación en el sector automotriz, colocando la mirada sobre el fenómeno de la postcrisis de esta industria, como momento integrador de las fuerzas que mueven a los actores globales tras una caída histórica, la del 2008-2009.

Los mercados automotrices, que habían tenido una rápida expansión a inicios del siglo XXI, sufrieron la crisis financiera de 2008-2009. En el año 2008, la producción mundial de vehículos descendió 3.5%, pero el 2009 fue un peor año, con un descenso de 12.4%. Las empresas tuvieron que hacer frente a la caída de la demanda administrando su falta de liquidez – casos concretos fueron las **grandes** de Estados Unidos de América (EUA) –, reduciendo sus costos de producción y buscando nuevas estrategias de mercado.

Se abrió la fase que dura hasta nuestros días y que sugiero denominar como la postcrisis. Las tendencias innovadoras tecnológicas y organizativas que se abrían paso desde inicios del siglo, han continuado su camino y ya es común hablar del nuevo aunque pequeño polo de acumulación dentro de la industria automotriz que está basado en la producción de autos con autonomía, conectividad y/o con nuevas energías propulsoras. En este aspecto característico de la acumulación en esta industria, sugiero que la crisis no se manifestó con fuerza transformadora.

Sin embargo, la crisis de 2008-2009 aceleró el cambio en dos componentes estructurales del mercado mundial: la jerarquía de las empresas dominantes y la jerarquía de países. Ambas mutaciones se gestan durante la actual postcrisis y tienen relevancia para la comprensión de procesos contemporáneos en América Latina. Pero hay también una actuación del gobierno estadounidense que debe ser incorporada al cuadro explicativo de la postcrisis. Se trata de la intervención decisiva del gobierno de Obama, que rescató a sus Tres Grandes y con ello permitió a EUA seguir siendo **jugador** clave de esta industria global. Ello que es tan **natural** en el contexto del país vecino – el intervencionismo estatal –, es todo un marco de fuerzas que las sutilezas hipócritas del pensamiento neoliberal omite, y que sin duda debe ser siempre puesto en exhibición a riesgo de perder el norte para entender a la industria automotriz.

POR TANTO PRESENTEMOS AL LECTOR UNA MIRADA A LA POSTCRISIS

EL ESTADO COMO ACTOR-SALVADOR DE LA ACUMULACIÓN EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

EUA, con General Motors (GM) y Chrysler en pleno desastre financiero y con Ford sorteando la crisis gracias a su temprana reestructuración iniciada años atrás, fue sin duda el corazón de la crisis de 2008-2009. Acumulando las caídas de los dos años, las firmas más golpeadas fueron Chrysler con un descenso de 74.77%, GM con 33.43% y Ford con 26.9%. Las **Tres Grandes** se vieron constreñidas especialmente por costos laborales superiores a los de sus competidores con plantas desindicalizadas (los conocidos **trasplantes** de los años 1980); y además la elección de un mercado de vehículos poco eficiente en el gasto de combustible (las *Sport Utilities Vehicles* y las *pickups* para pasajeros), en desventaja con vehículos producidos por Japón o Europa que poseen mejor rendimiento.

Todo ello, recuérdese, en el periodo de la subida tenaz del precio del petróleo (de 19 dls. el barril en febrero de 1999 a 159 dls. en julio de 2008)² e, igualmente, en momentos en que las presiones ambientales han ido subiendo de intensidad y se han creado nuevos perfiles de consumo de vehículos con menor carga contra el ambiente. Cabe recordar en este punto el peso de la presencia productiva de las firmas japonesas en EUA: en el año 2009, los trasplantes tenían una capacidad de producción de 6 millones de unidades, ¡una tercera parte de la demanda proyectada en el mercado estadounidense.

Sin duda tuvo un papel relevante el debutante presidente Obama, quien forzó a GM y Chrysler a un rediseño empresarial y corporativo. El entrante presidente de EUA señaló que 14 de las 47 plantas de la empresa GM en el territorio estadounidense serían cerradas hacia fines de 2011, y aceptó la necesidad de hacer sacrificios para mantener a GM. Acorde con la importancia simbólica de esta empresa para el capitalismo industrial estadounidense, apuntó la relación entre los sacrificios de hoy y el futuro: “More jobs will be lost, more plants will close. More dealerships will shut their doors and so will many parts suppliers [...] all of our children grow up in an America that still makes things, that still builds cars, that strives for a better future” (CLARK,

² CRUDE oil prices: 70 year historical chart. **Macrotrends**. [S. /], c2010. Disponible en: <http://www.macrotrends.net/1369/crude-oil-price-history-chart>. Acceso en: 12 abr. 2019.

2009)³. Chrysler entró en bancarrota oficial el 3 de abril y GM el 1 de junio (Capítulo 11 de la Ley de Quiebras), ésta con una deuda impagable de 172 mil millones de dólares. El gobierno tomó el control de las mismas⁴ y obligó a nuevos estándares de eficiencia ambiental para las empresas y que se volvieran competitivas con sus similares japonesas y alemana. Despidió al Chief Executive Officer (CEO) de GM y obligó a Chrysler a una fusión con Fábrica Italiana de Automóveis Turim (Fiat) S.p.A., la cual adquirió 20% de la firma estadounidense.

El rescate financiero del gobierno duró de 2009 a 2014. Se evitó la bancarrota y la pérdida de miles de empleos. Ford omitió el uso de los recursos, pero formó parte del paquete financiero disponible. El Departamento del Tesoro destinó para las empresas 80.7 mil millones de dólares y recuperó únicamente 70.5 mil millones, lo que significó una pérdida por 10.2 mil millones. Desglosado por empresa, a GM le otorgó 68.2 mil millones de dls., de los cuales recuperó 59.3 mil millones, y finalmente a Chrysler la financió con 12.5 mil millones, recuperando 11.2 mil millones⁵.

NUEVA JERARQUÍA MUNDIAL DE LAS EMPRESAS DOMINANTES Y DE LOS PAÍSES

Durante la postcrisis se ha producido una modificación en el grupo puntero de la jerarquía mundial de las firmas. En el año 2012, Toyota y Volkswagen están claramente en la primera posición, con volúmenes de producción muy semejantes; en tanto que la distancia entre ellos dos y GM se acentúa, y no solamente la firma estadounidense está en tercer lugar sino que está siendo alcanzada por la coreana Hyundai. Debe tenerse en perspectiva que para 2007, GM había producido 9.35 millones de vehículos, el máximo en su historia de 77 años como líder mundial, y que Toyota le seguía con 8.35 millones. Ese fue el último año de hegemonía de GM, ya que a partir de 2008, Toyota se había colocado en primera posición.

En la Tabla 1 se muestra la evolución del grupo de empresas de mayores volúmenes de producción mundiales. De esta tabla se puede comentar las fuertes caídas de las dos firmas japonesas – Toyota y Nissan – durante la crisis, lo cual es

³ CLARK, A. Sacrifices are needed to save GM, Obama tells Americans. **The Guardian**, New York, 2 jun. 2009. Disponible en: <http://www.guardian.co.uk/business/2009/jun/01/general-motors-bankrupt-obama>. Acceso en: 12 abr. 2019.

⁴ Los activos de la **nueva GM** se transfirieron a una compañía controlada por los gobiernos estadounidense y canadiense y se integró por las cuatro marcas que daban dinero (Cadillac, GMC, Chevrolet y Buick). Los activos **malos** (Saturn, Hummer, Saab y Pontiac) quedaron bajo la tutela de un juez.

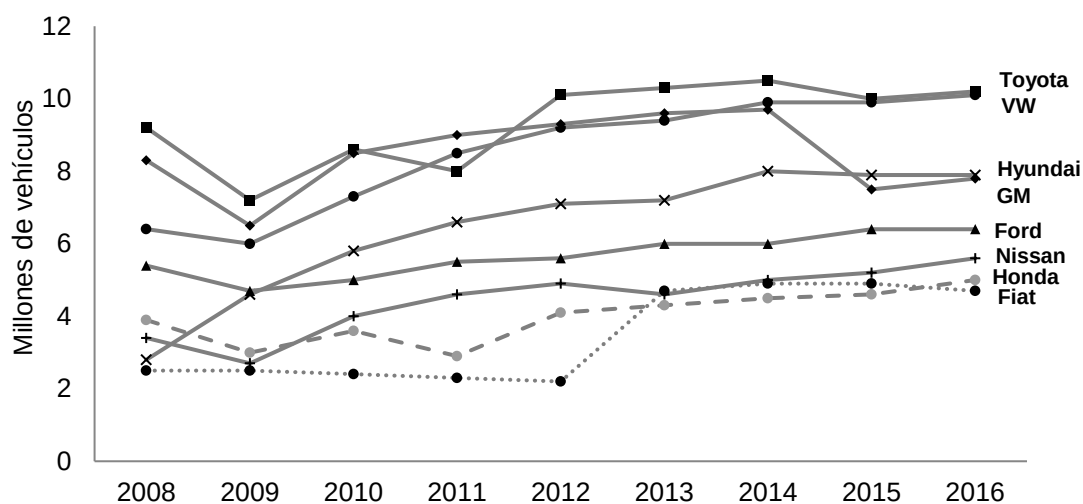
⁵ AMADEO, K.; ESTEVEZ, E. Auto industry bailout: was the big 3 bailout worth it? **The balance**. [S. l.: s. n.], [201-]. Disponible en: <https://www.thebalance.com/auto-industry-bailout-gm-ford-chrysler-3305670>. Acceso en: 13 abr. 2019.

atribuible a la fuerte apreciación del yen frente al dólar, si bien el fuerte crecimiento de ambas firmas, especialmente el de Toyota, se ha debido a la importancia de su mercado chino. Sin duda la alemana Volkswagen (VW) y la coreana Hyundai son las empresas que muestran una tendencia de crecimiento estable. GM muestra tanto una caída durante la crisis como otra de importantes dimensiones durante 2015. Ford, por su parte, mantiene un crecimiento estable. El Gráfica 1 muestra las tendencias que han seguido las principales empresas en el periodo 2010-2016, el cual podemos calificar como la postcrisis. Despunta Fiat claramente, creciendo casi al doble que sus perseguidores más cercanos, que son con dinamismos muy semejantes las dos empresas japonesas; Nissan y Honda; la alemana VW y la coreana Hyundai. Como se ve, GM y la francesa PSA tienen tasas negativas.

Empresa	% de ventas globales	% de beneficios
General Motors	35	44
Volkswagen	36	41
Toyota	50% de su crecimiento esperado en 2014-2019	
PSA	100 %	
Honda	61%	

Tabla 1 Producción de vehículos (automóviles y vehículos comerciales) 2008-2016

Fuente: OICA (2016)⁶.



Gráfica 1 Crecimiento de la producción de las empresas en 2010-2016

Fuente: Autoría propia con base en OICA (2016)⁷.

⁶ OICA. **Production statistics**. [S. l.], 2016. Disponible en: <http://www.oica.net/category/production-statistics/2016-statistics/>. Acceso en: 24 jun. 2019.

⁷ OICA. **Production statistics**. [S. l.], 2016. Disponible en: 2016 Statistics | Hacked by JavaneseTeam. Acceso en: 24 jun. 2019.

En esta reorganización de las firmas, los territorios en los cuales llevan a cabo sus procesos de acumulación son la otra cara de la misma moneda. China y México son espacios de un gran dinamismo. El Tabla 2 muestra la importancia del mercado chino para las firmas hegemónicas, mientras que el Tabla 3 nos ilustra sobre el dinamismo de los mercados nacionales en la postcrisis. La Gráfica 2 delinea la evolución de los tres países latinoamericanos con mayor peso en la producción de esta industria.

Empresa	Tasa media de crecimiento (%)
Fiat	11.9
Nissan	5.8
Honda	5.6
VW	5.6
Hyundai	5.3
Ford	4.2
Renault	3.9
Toyota	2.9
Suzuki	0.0
GM	-1.4
PSA	-2.5

Tabla 2 Importancia del mercado chino

Fuente: Adaptado de Hirsch (2015)⁸.

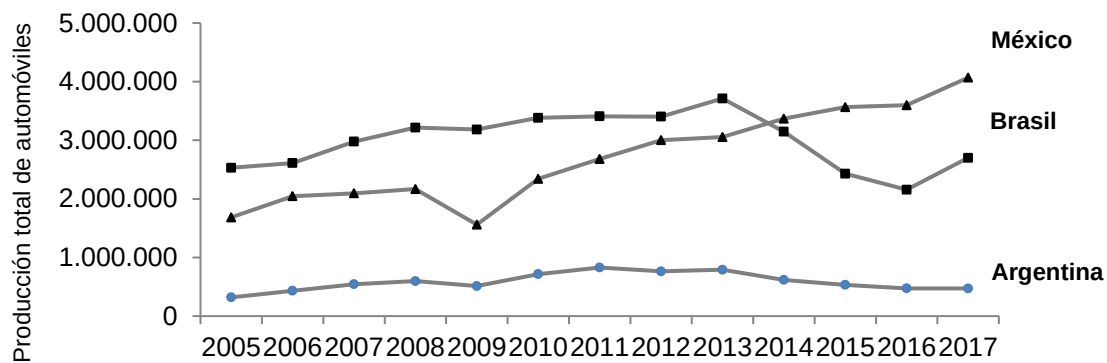
Países de mayor dinamismo		Países de menor dinamismo	
País	TMC (%)	País	TMC (%)
México	8.2	Japón	0.1
China	6.8	Corea del Sur	-0.5
Estados Unidos	5.4	Alemania	-0.6
India	4.3	Brasil	-3.2
		Argentina	-5.8

Tabla 3 Crecimiento de la producción de vehículos por país en la postcrisis (2010-2017)

Fuente: Autoría propia con base en OICA (2016)⁹.

⁸ HIRSCH, J. Carmakers fret over China's slowing auto market. **Los Angeles Times**, Los Angeles, 2 sept. 2015. Disponible en: <https://www.latimes.com/business/autos/la-fi0902-automakers-china-20150903-story.html>. Acceso en: 24 jun. 2019.

⁹ OICA. **Production statistics**. [S. l.], 2016. Disponible en: <http://www.oica.net/category/production-statistics/2016-statistics/>. Acceso en: 24 jun. 2019



Gráfica 2 Evolución de la producción de vehículos de tres países latinoamericanos en el periodo reciente

Fuente: OICA (2016)¹⁰.

LA POSTCRISIS MUESTRA NUEVAS MODALIDADES DE CRISIS ORGANIZACIONAL DE LAS FIRMAS

Como se ha mostrado en la Tabla 1, las presiones para GM no han amainado en la postcrisis. ¿Qué ha pasado con sus mercados? Una crisis de confianza ha sido evidente para la empresa. Ha tenido que retirar del mercado 4.8 millones de automóviles por fallas técnicas que ha causado la muerte de más de un centenar de personas; y lo que se conoce como una crisis de confianza¹¹ en los productos de la empresa ha generado amenazas sobre el empleo. La fábrica de GM en Gunsan, Corea del Sur, ha sido cerrada, provocando la declaratoria de **Ciudad en Crisis Industrial**¹²; se prevé la supresión de 12,000 empleos en las diez plantas de GM en Europa¹³. En el propio EUA, en donde cuenta con 52,000 trabajadores, GM anunció recorte para 3,300 obreros, la primera oleada de ceses desde 2010. Sin embargo, también anuncia una inversión de 1,000 millones de dólares que mantendrá o añadirá 7,000 empleos. Esta situación es factible gracias al factor del mercado

¹⁰ Ibid.

¹¹ BURGESS, S. Opinion: the GM recall crisis: a matter of confidence. **Motortrend**, Palm Coast, 18 mar. 2014. Disponible en: <http://www.motortrend.com/news/gm-recall-crisis-a-matter-of-confidence/>. Acceso en: 15 abr. 2019.

¹² SOUTH Korea declares industrial crisis in city where GM factory is closing. **Reuters**. [S. /], 5 abr. 2018. Disponible en: <https://www.reuters.com/article/us-gm-southkorea/south-korea-declares-industrial-crisis-in-city-where-gm-factory-is-closing-idUSKCN1HC0FP>. Acceso en: 15 abr. 2019.

¹³ ARMENGOL, J. Incognitas tras la crisis de GM. **El periódico de Aragón**, Zaragoza, 17 oct. 2004. Disponible en: http://www.elperiodicodearagon.com/noticias/opinion/incognitas-crisis-gm_144447.html. Acceso en: 15 abr. 2019.

chino, el cual permitirá de acuerdo con la empresa llegar a la cantidad de 10 millones de vehículos producidos¹⁴.

Lo que vive GM es una profunda crisis en su matriz organizacional: crisis de defectos y de percepción, de toma de decisiones, de transparencia. La llamada a revisión de miles de vehículos es sin duda la manifestación concreta, en EUA. La paradoja, si es que cabe el término, es que le antecedió una crisis similar en su rival Toyota, crisis que amenazaba de modo serio la hegemonía de la empresa. Podemos llamar a la de Toyota la primera crisis industrial de una nueva era de la producción automotriz.

En los años 1990 se desarrolla la economía de servicios e irrumpe como paradigma tecnológico la tecnología digital, ampliada por la convergencia de comunicación e información. Poco se sabe de la mutación organizativa que ello introdujo en las organizaciones de manufactura. Si bien los servicios financieros y los postventa han sido tradicionalmente un factor de ganancias para las empresas, éstas han renovado su estrategia para cubrir más servicios y han adoptado nuevas líneas de negocios intentando hacer un seguimiento del auto durante su vida útil: su venta inicial y las diversas reventas, estructurando financiamientos para cada transacción, ofertas de seguros, garantías, particularmente para los cada vez más frecuentes *recalls*, mantenimiento, provisión de partes protegidas por derechos de propiedad, reciclado y destrucción. A la par de ello, las tecnologías digitales están siendo integradas a la estrategia, tanto en la parte del comercio como en la dotación de partes del automóvil – para la navegación, básicamente – que se sustentan en lo digital. En suma, existe un replanteamiento de la industria en su relación con la economía de servicios y digital.

En el año 2009, Toyota llevó a cabo un procedimiento masivo de *recall* para la revisión de más de 8 millones de vehículos que presumiblemente tenían una falla técnica en el pedal del acelerador. Simultáneamente la empresa enfrentó una gran campaña de desprestigio que corrió tanto por medios tradicionales, como prensa y televisión, así como, principalmente, por los medios digitales potenciados por las redes sociales. La imagen del presidente de la compañía Akio Toyoda pidiendo el perdón de los consumidores, emergió como símbolo de una insospechada pero efectiva derrota de la empresa. Había tenido lugar una secuencia de eventos que iniciaron con una falla en el ámbito técnico de la producción hasta el espacio de información digital. Era una crisis de nuevo tipo para una empresa que había

¹⁴ ISIDORE, C. GM sells 10 million cars for first time thanks to China. **CNN Busine**, New York, 7 feb. 2017. Disponible en: <http://money.cnn.com/2017/02/07/news/companies/gm-record-sales-profits/index.html>. Acceso em: 14 abr. 2019.

acumulado todos los éxitos y reconocimientos posibles, como el modelo que debían seguir las organizaciones industriales.

Un accidente de automóvil detectado por servicios de emergencia en tiempo real, incidió en la creación de una información masiva sobre un defecto en el pedal del acelerador que podría ser de consecuencias mortales. Así, un diseño inadecuado en el subensamble del pedal del acelerador, para varios de los modelos más comercializados, dio origen, al ser tardíamente reconocido por la empresa, a una crisis en su ámbito de servicios y de imagen, con una exposición abundante hacia cuestionamientos en los canales sociales de Internet. La revista *Newsweek* denominó a esta situación como el **desastre digital de Toyota**¹⁵, lo que llamó la atención sobre el papel del mal manejo de la información corporativa en el medio digital y la gran reflexividad crítica que caracteriza ya a la sociedad de la información.

De julio a octubre de 2009, fueron llamados a revisión, por parte de Toyota, 8.5 millones de vehículos en todo el mundo, de los cuales 6 millones pertenecían al mercado de EUA¹⁶. Aunado a ello, en el año 2009 los estándares de calidad de los vehículos Toyota fueron clasificados debajo de los 20 primeros lugares, y la construcción de la planta de Mississippi para la producción del híbrido Prius – auto clave para la competencia en cuanto a innovación – fue pospuesta de modo indefinido. Esta crisis técnica y digital provocó una importante caída en las ventas de la empresa en el año 2009, colocándose en el mismo nivel que tenía en el año 2001.

Para concluir, quizá una de las más poderosas e influyentes miradas a la evolución de la estructura general de la industria del automóvil sea la que ha elaborado Freyssenet¹⁷, autor para quien la introducción de nuevas tecnologías, modelos de negocios y jugadores, así como la importancia creciente de los mercados emergentes, crean un cambio de paradigma y ofrecen una segunda revolución de la industria automotriz. Este movimiento largo se gesta desde finales del siglo XX, pero yo propongo que la crisis del 2008-2009 debe ser considerada como un punto clave en el desempeño y competitividad de las empresas mismas. La puesta en marcha del poder público en EUA impactó sobre la configuración de la hegemonía de firmas. Mientras, los mercados de China e India vivieron sin sobresaltos la caída mundial de la producción y son factores de la remontada productiva y competencia de los jugadores mundiales; en América Latina, México ha sido pieza clave de la construcción de

¹⁵ THE TOYOTA Recall: a public-relations disaster? **Newsweek**, New York, 2 feb. 2010. Disponible en: <http://www.newsweek.com/id/232962>. Acceso en: 17 abr. 2019.

¹⁶ ARTICLE on car sales misleading wrong. **Wheels**, Toronto, 26 aug. 2011. Disponible en: <http://www.wheels.ca/article/790638>. Acceso em: 17 abr. 2019.

¹⁷ FREYSSENET, M. **The second automobile revolution, trajectories of the world carmakers in the xxi century**. New York: Palgrave Macmillan, 2009.

ventajas para las firmas globales por su inigualable **ventaja** salarial, fenómeno socioeconómico local de innegable matriz política, que influye sobre la estructuración global de esta industria.

A la par, una nueva forma de crisis de las empresas amenaza sus trayectorias de acumulación: su naturaleza es quizá la pérdida del carácter hermético de la gran empresa, con sus canales de conexión con el mundo exterior bien definidos y codificados. La mirada y evaluación de los consumidores ahora penetra en la configuración interior de estas otrora fortalezas organizacionales; Toyota, de modo específico con una crisis **informativa**, y GM de un modo más difuso con una crisis **de confianza**, son muestras de un proceso cuya naturaleza no se preveía en formatos de crisis empresariales **clásicos** de sobreoferta y/o atraso innovativo.

Esta pequeña narrativa brinda marcas de la trayectoria de postcrisis y pretende ofrecer una referencia contextual para el conjunto de artículos que abordan el estudio de las relaciones entre trabajo, tecnología y desarrollo socioeconómico en Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela, los países sobre los cuales las/os autoras/es del libro han elaborado aleccionadores y amenos análisis.

Jordy Micheli Thiri6n

Presentación

Presentación

Condensar en un espacio tan breve como el capítulo presentación de un libro, la implantación de la industria automotriz (IA) y su transformación en la región latinoamericana, a lo largo de un proceso que abarca más de un siglo, resulta una tarea un tanto pretenciosa, aunque necesaria. Para intentar dar cuenta de los fenómenos contemporáneos, es pertinente poner en claro si se trata – y en qué medida – de la continuidad de características iniciales, bajo las cuales las empresas transnacionales automotrices (ETA) empezaron a operar en Argentina, Brasil y en México (y posteriormente en otros países de la región), o si, por el contrario, el sector protagonizó transformaciones cualitativas (acompañando la reestructuración productiva a nivel global) que modificaron estas características en las últimas décadas.

Los estudios que componen esta obra, los cuales permiten comprender el desarrollo de la Industria Automotriz en América Latina (IAAL) a lo largo del siglo XX y lo que va del siglo XXI, se proponen la recuperación de este proceso desde diversas propuestas de análisis críticas. Sea desde una perspectiva que pone el eje en el concepto de integración imperialista de los aparatos productivos, o desde aquella que focaliza su análisis en el proceso de internacionalización del capital; sea desde perspectivas que plantean que la particularidad de la acumulación de capital en la región radica en el carácter dependiente del capitalismo latinoamericano, o desde aquellas que entienden que esa especificidad se explica por el peso y el papel jugado por la renta de la tierra en dichos procesos nacionales, lo que se pretende es dar una mirada de largo plazo para recuperar el fenómeno como una tendencia y una condición de las transformaciones del capitalismo en la región. De cualquier modo, para intentar dar cuenta del desenvolvimiento de la IAAL como fenómeno general, se parte de reconocer el carácter global del capital – en tanto relación social a través de la cual la sociedad organiza la producción de su vida en este periodo histórico – y la condición de forma de realización que adopta su recorte en ámbitos nacionales de desenvolvimiento (ÍÑIGO CARRERA, 2013¹⁸; MARINI, 1973¹⁹; MARX, 2014²⁰; MARX; ENGELS, 1991²¹).

¹⁸ ÍÑIGO CARRERA, J. **El capital**: razón histórica, sujeto revolucionario y consciencia. 2. ed. Buenos Aires: Imago Mundi, 2013.

¹⁹ MARINI, R. M. **Dialéctica de la dependencia**. México: Era, 1973.

²⁰ MARX, K. **El capital**: crítica de la economía política. México: Fondo de Cultura Económica, 2014.

²¹ MARX, K.; ENGELS, F. **Manifiesto del partido comunista**. Beijing: Ediciones en Lenguas Extranjeras, 1991.

A la par, este reconocimiento permite dar cuenta no sólo de su prevalencia, sino de los cambios cualitativos que se encuentran a lo largo del periodo de análisis. Es decir, tener elementos para aventurarnos a proponer una periodización que eche luz, tanto sobre la expansión imperialista de los capitales a través de las ETA, como de su vínculo con el desarrollo de las particulares relaciones capitalistas de producción latinoamericanas, a partir de un sector clave de la reproducción del capital. A su vez, esta relación entre el carácter global y las formas nacionales, tanto como los cambios y continuidades, se hacen presentes también en las diversas aristas que pueden estudiarse de nuestro objeto. Está presente sea que se focalice en las características productivas de la IA regional (considerando las fases del proceso de trabajo del ensamble y la fabricación de los automóviles), en las mediaciones del mercado mundial (a través del comercio internacional), en las actuaciones de gestión llevadas adelante desde los Estados (en sus distintos niveles: inter-nacional, nacional o intra-nacional), o en el ámbito de las relaciones laborales (en los conflictos entre las clases, en la disputa por las condiciones salariales y de trabajo, en las formas de organización sindical, etc.) (ARTEAGA GARCÍA, 2011²²; CHARNOCK; STAROSTA, 2016²³; SILVER, 2005²⁴).

El nivel de abstracción de esta formulación hace pertinente el desglose en su alcance histórico.

En un nivel de mayor concreción, el análisis del ciclo del capital (CC) puede dar cuenta de la dinámica seguida por la presencia del capital extranjero en la región, con la implantación de industrias modernas al inicio del siglo XX. Su continuidad y sus cambios nos brindan elementos para la comprensión de las trayectorias cursadas por las economías latinoamericanas (MARINI, 1973)²⁵. Se trata de identificar las características que asume la relación, entre la esfera de la producción (EP) y la esfera de la circulación (EC), según sea el caso en los distintos países del subcontinente, y sus efectos sobre la configuración de los aparatos productivos y los rasgos de los mercados en los distintos países de América Latina donde la IA fue implantada.

En términos metodológicos, se parte del reconocimiento del carácter global de la acumulación de capital que se realiza mediada por la especialización de los procesos

²² ARTEAGA GARCÍA, A. **Cambios en la organización del trabajo y su impacto en la fuerza laboral: de mano de obra a gestor de la producción: estudio de caso en la industria automotriz en México.** 2011. Tesis (Doctorado en Estudios Organizacionales) – División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2011.

²³ CHARNOCK, G.; STAROSTA, G. (ed.). **The new international division of labor: global transformation and uneven development.** London: Palgrave Macmillan, 2016.

²⁴ SILVER, B. **Fuerzas de trabajo: los movimientos obreros y la globalización desde 1870.** Tres Cantos: Akal, 2005.

²⁵ MARINI, R. M. **Dialéctica de la dependencia.** México: Era, 1973.

de producción, a través de la división internacional del trabajo en distintos procesos nacionales de valorización (OSORIO, 2012)²⁶. Esto sugiere la necesidad de tener presente la manera mediante la cual los capitales automotrices operan a nivel mundial, al momento de analizar las formas concretas en que se desenvuelven en cada uno de los recortes nacionales. A su vez nos permite identificar los vínculos entre los espacios nacionales y luego, al interior de éstos, entre la esfera de la producción y de la circulación. Permite, así, tener elementos más consistentes para fundamentar la periodización de las transformaciones de la industria en el largo plazo, reconociendo la especificidad para cada uno de los países eje de este análisis.

Las implicaciones no son menores, ya que esta perspectiva da cuenta de:

- a) la división internacional del trabajo promovida por las firmas del sector y el papel que tienen sus filiales de los países latinoamericanos en dicha división;
- b) de la transferencia de determinados patrones tecnológicos, tanto de proceso como de producto y la logística asociada a su operación;
- c) de la transferencia de modelos y formas de gestión del trabajo, así como su adopción-adaptación a las condiciones particulares de cada país, o región, donde se localizan las plantas;
- d) de la creación de una capa de profesionales asociados a la dirección y gestión de la organización;
- e) el proceso de incorporación de una fuerza de trabajo que va desde sectores artesanales y campesinos, clase obrera de las regiones donde previamente se habían desarrollado otro tipo de industrias y jóvenes egresados de carreras tecnológicas;
- f) del espacio de la estructuración de los sindicatos, como formas de organización colectivas en defensa de los derechos laborales, aunque en algunos casos, por su carácter corporativo y subordinado a empresas y autoridades, sirven al capital como instrumentos de control, de gestoras del mercado laboral y, llegado el caso, de represión de sus propios agremiados.

En un intento de periodización general, se puede distinguir una larga etapa durante los primeros tres cuartos del siglo XX, la cual puede dividirse en dos momentos, en que las características generales de las esferas de la producción y circulación de los países latinoamericanos donde la industrialización avanzó más –

²⁶ OSORIO, J. Padrão de reprodução do capital: uma proposta teórica. In: FERREIRA, C.; OSÓRIO, J.; LUCE, M. (org.). **Padrão de reprodução do capital**: contribuições da teoria marxista da dependência. São Paulo: Boitempo, 2012. p. 37-86.

conforme Bambirra (2013)²⁷: Argentina, Brasil, México, Chile, Uruguay y Colombia – convergen en cuanto a que el ciclo del capital estuvo centrado en la dinámica interna de cada economía.

Ya en las últimas tres décadas del siglo XX – a partir de las transformaciones globales que dieron forma a una nueva división internacional del trabajo (FRÖBEL; HEINRICHS; KREYE, 1980²⁸; STAROSTA; CALIGARIS, 2017²⁹) en la etapa de la llamada globalización – se abrió un nuevo periodo, marcado por la disociación entre las esferas de producción y circulación, el cual diferenció, a su vez, el curso seguido por la IA latinoamericana entre aquellos países, como México, en los que la EC se volcó mayoritariamente hacia el exterior, y aquellos en los que la EC continuó centrada en los mercados locales (a lo más regionales), como Argentina y Brasil.

PRIMER MOMENTO: LA IMPLANTACIÓN DE LAS PRIMERAS UNIDADES PRODUCTIVAS

Vale la pena detenerse un instante a reflexionar sobre las características del primer periodo, el de la implantación de la IAAL, ya que pondrá de manifiesto no sólo sus propias características sino también las relacionadas con la IA a escala global, así como las consecuencias que tuvo en el desarrollo capitalista de los países de la región.

El primer aspecto es que el inicio de las operaciones de las ETA en la región, no corresponde a un desarrollo endógeno de las fuerzas productivas. A diferencia de la manera en que evolucionó la IA en los países hegemónicos, donde hubo un proceso gradual de encadenamientos productivos, desde la experimentación basada en el ensayo y error, posteriormente la creación de centros de investigación y desarrollo, el diseño, el desarrollo de prototipos, la fabricación de máquinas-herramientas y las propias herramientas, los hornos de fundición, las prensas para el troquelado, los componentes y materiales auxiliares, el paso de los talleres artesanales al diseño y construcción de naves industriales para incorporar la cadena de montaje y, recientemente, la incorporación de la informática y la robotización en los procesos productivos. La IA ha sido, por lo tanto, la base del desarrollo de la producción de

²⁷ BAMBIRRA, V. **O capitalismo dependiente latino-americano**. Florianópolis: Insular, 2013.

²⁸ FRÖBEL, F.; HEINRICHS, J.; KREYE, O. **La nueva división internacional del trabajo: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo**. Madrid: Siglo XXI, 1980.

²⁹ STAROSTA, G.; CALIGARIS, G. **Trabajo, valor y capital: de la crítica marxiana de la economía política al capitalismo contemporáneo**. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes Editorial, 2017.

bienes de capital en los países imperialistas, como un componente esencial del Sector I de sus economías.

La contraparte de este proceso en América Latina es que la IA inició con la importación de partes completas de los vehículos, fabricadas en otros territorios y sólo ensambladas en las plantas industriales instaladas en los países latinoamericanos, bajo el sistema *completely knocked down* (CKD). Es decir, que todo el proceso de formación de capacidades productivas, de conocimientos y desarrollo tecnológico necesarios para la fabricación de un artefacto complejo como el automóvil, no existió en la etapa inicial y en las subsecuentes.

Una excepción al respecto, con alcance y dimensiones distintas en los tres países, fue la presencia de un conjunto de empresas fabricantes de autopartes que precedió a la llegada de las ensambladoras, formando el soporte para el futuro suministro local de componentes (con el advenimiento de las políticas de nacionalización de la producción de los años 1950 en adelante). Estas empresas de autopartes, en su mayoría de capital nacional, se formaron atendiendo a las demandas de mantenimiento de los vehículos que circulaban en el país desde principios del siglo XX, los cuales, aunque montados en el sistema CKD, necesitaban de componentes no siempre disponibles en el mercado internacional. Ver a este respecto, estudios como Gattás (1981)³⁰, Pinto (2006)³¹ e Shapiro (1997)³². Sin embargo, incluso en este caso, la industria de bienes de capital continuó atrasada y dependiente del capital externo – llevando a restricciones de oferta cuando las automotrices expandieron fuertemente su producción en la segunda mitad del siglo XX (LIFSCHITZ, 1985)³³.

De todas formas, la expansión del sistema de manufactura en las casas matrices de la IA (con la estandarización de los procesos de producción y la simplificación del proceso de trabajo de montaje que implicó), permitió a los capitales automotrices transnacionales la posibilidad de expandir sus operaciones, a través del desarrollo de plantas de ensamblado (CKD) en países de América Latina como Argentina, Brasil y México, desde las primeras décadas del siglo XX. Las crecientes economías de escala en la producción de autopartes – mayores a las de la etapa de ensamblado final,

³⁰ GATTÁS, R. **A indústria automobilística e a segunda revolução industrial no Brasil**. São Paulo: Prelo, 1981.

³¹ PINTO, G. A. Uma introdução à indústria automotiva no Brasil. In: ANTUNES, R. (org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2006. p. 77-92.

³² SHAPIRO, H. A primeira migração das montadoras: 1956-1968. In: ARBIX, G.; ZILBOVICIUS, M. (org.). **De JK a FHC: a reinvenção dos carros**. São Paulo: Scritta, 1997. p. 23-88.

³³ LIFSCHITZ, E. **El complejo automotor en México y América Latina**. México: Universidad Autónoma Metropolitana, 1985.

conforme White (1971)³⁴ – permitieron, a su vez, la dispersión geográfica de la IA, abaratando en gran medida los costos de transporte (JENKINS, 1985)³⁵.

La ausencia de un sector de bienes de capital fuerte y nacionalmente desarrollado en esas economías dependientes, condujo, aun en lo que se refiere a la EP, a limitaciones de la producción en masa de las ensambladoras instaladas en estos países, configurando un carácter inorgánico que, además, es típico del desarrollo de la industria como un todo en la región hasta los días actuales.

En lo que corresponde a la esfera de la circulación del CC de la IAAL, se puede considerar que esta primera etapa de la implantación de las ETA en la región correspondió típicamente a la ampliación de su propio espacio económico, sea que se lo entienda desde la perspectiva de la expansión imperialista, o sea que se lo considere desde la perspectiva de la internacionalización creciente del capital, la cual inicia desde las primeras décadas del siglo pasado.

A pesar del incipiente proceso de industrialización y su impacto en el crecimiento de los núcleos urbanos en los países de mayor desarrollo relativo desde el punto de vista capitalista, para las ETA representaban potencialmente mercados que inevitablemente tendrían un mayor dinamismo. Lo cierto es que, en el inicio de sus operaciones a partir de los CKD, el volumen del ensamblado estaba determinado principalmente por el reducido tamaño de los mercados internos, de tal suerte que la totalidad de la producción se destinaba al consumo doméstico y otra parte de la demanda se cubría con importaciones.

SEGUNDO MOMENTO: LA INTERNALIZACIÓN DE LA FABRICACIÓN Y SUS EFECTOS SOCIOPOLÍTICOS

El segundo momento que atravesó la IAAL, principalmente desde mediados del siglo XX, estuvo caracterizado por el desarrollo local de ciertas actividades de fabricación que se sumaron a las de ensamblado ya existentes. Es decir que la actividad del sector se fue complejizando relativamente, con mayores niveles de integración. Pero esto corresponde a una negociación entre las ETA, los Estados y sectores nacionales del capital vinculados a la producción de autopartes. Para estos últimos se trató de la creación de encadenamientos hacia atrás. En el caso del sector terminal, hubo una transferencia de tecnología que permitió el paso a la manufactura propiamente, incorporando las etapas de fundición, moldeado, maquinado y ensamblado de los

³⁴ WHITE, L. J. **The automobile industry since 1945**. Cambridge: Harvard University Press, 1971.

³⁵ JENKINS, R. Internationalization of capital and the semi-industrialized countries: the case of the motor industry. **Review of Radical Political Economics**, [s. l.], v. 17, n. 1-2, p. 59-81, 1985.

componentes del motor: monoblock, cigüeñal, árbol de levas, múltiples de escape y admisión. A estas actividades también se sumó la de troquelado, con la incorporación de prensas de alto tonelaje, integrando de manera completa el armado de la carrocería, incluido el armado del chasis. (BENNET; SHARPE, 1979³⁶,1985³⁷; LIFSCHITZ, 1985³⁸).

Es pertinente recuperar el concepto de composición orgánica del capital, para comprender desde el ángulo de la composición técnica, algunos fenómenos específicos del desarrollo de la IAAL que continúan teniendo efectos hasta el presente. Ya se han mencionado las restricciones de la fabricación de medios de producción, particularmente de bienes de capital, lo que condicionó el carácter inorgánico de la industrialización en la región. En el caso de las partes y los componentes del automóvil, se identifican a lo largo del periodo analizado (desde los primeros años de la posguerra, hasta la década de 1970) políticas orientadas al desarrollo de encadenamientos productivos hacia atrás para promover la sustitución de importaciones, las cuales tuvieron éxitos relativos.

Lo cierto es que el brinco tecnológico que significó el paso a la fabricación en los territorios nacionales, se fincó en la transferencia de paquetes de tecnología que ya presentaba signos de obsolescencia moral en los países hegemónicos, pero que desde el punto de vista técnico y de rentabilidad estaban en condiciones de operar en los países de la región, aunque con estándares fuera de las escalas de producción dominantes en la industria a nivel mundial. De este modo, los capitales automotrices encontraron en la región la posibilidad de continuar valorizando porciones de capital fijo que se había ido transformando en obsoleto en sus propios ámbitos nacionales (y para las nuevas condiciones globales de producción), además de mantener la concentración de la investigación y el desarrollo tecnológico en sus territorios (ÍÑIGO CARRERA, 1998³⁹; MARINI, 1973⁴⁰; PERALTA RAMOS, 1972⁴¹).

³⁶ BENNET, D.; SHARPE, K. La industria automotriz mexicana y la política económica de la promoción de exportaciones: algunos problemas del control estatal de las empresas trasnacionales. **El Trimestre Económico**, México, v. 46, n. 183, jul./sept. 1979.

³⁷ BENNET, D.; SHARPE, K. **Trasnational corporations versus the state: the political economy of the mexican auto industry**. USA: Princeton University Press, 1985.

³⁸ LIFSCHITZ, E. **El complejo automotor en México y América Latina**. México: Universidad Autónoma Metropolitana, 1985.

³⁹ ÍÑIGO CARRERA, J. **La acumulación de capital en Argentina**. Buenos Aires: CICP, 1998. Disponible en: <http://cicpint.org/es/inigo-carrera-juan-1998-la-acumulacion-de-capital-en-argentina-documento-de-trabajo-del-cicp/>. Acceso en: 24 jun. 2019.

⁴⁰ MARINI, R. M. **Dialéctica de la dependencia**. México: Era, 1973.

⁴¹ PERALTA RAMOS, M. **Etapas de acumulación y alianzas de clases en la Argentina (1930-1970)**. Buenos Aires: Siglo Veintiuno, 1972.

La otra cara de la acumulación, desde el punto de vista de la composición técnica del capital, como masa de fuerza de trabajo y su expresión como capital variable, fue el proceso de absorción de los primeros contingentes de la clase obrera industrial por efecto de la inversión extranjera, no vinculados a actividades extractivas. La inexistencia del sector productor de bienes de capital fue una condición que inhibió la incorporación de sectores más amplios del proletariado en la reproducción del capital bajo una relación asalariada, por lo que esa masa de trabajadores sobrantes ha nutrido a los inmensos contingentes del llamado sector informal de la economía. A su vez, esta dinámica del mercado laboral condicionó en buena medida la configuración urbana de los centros industriales en América Latina, determinando que esos sectores del proletariado no absorbido por la concentración del capital, se convirtieran en los pobladores de las villas de miseria, cantegriles, callampas, favelas, ciudades perdidas. Si bien no actuaron directamente como ejército industrial de reserva sobre la clase obrera industrial, sí han constituido un sector de la población que presiona a la baja las condiciones laborales del grueso de la población asalariada.

En este sentido, el segundo momento cursado por la IAAL resultó determinante no sólo en la creación de los principales contingentes de la clase obrera industrial (no vinculados a la producción primaria), sino también en lo referido a su organización. En la segunda mitad del siglo XX y con una fuerte participación de los obreros vinculados a la IA (y demás actividades relacionadas), se consolidaron los modelos sindicales de los países de la región, se crearon importantes sindicatos obreros que intervinieron fuertemente en las transformaciones experimentadas por los mercados de trabajo y, sobre todo, en las condiciones de venta y consumo de la fuerza de trabajo (AGUILAR GARCÍA, 1982⁴²; ANTUNES, 1991⁴³, 2011⁴⁴; BIZBERG, 1990⁴⁵; FERNÁNDEZ, 1998⁴⁶; NEGRO, 2004⁴⁷; SANTELLA, 2016⁴⁸).

En cuanto a la dinámica de la EC fue estimulada con las políticas sustitutivas de importaciones, particularmente a partir de la posguerra, y aunque hubo un crecimiento de la demanda interna, no fue suficiente para alcanzar los volúmenes necesarios para

⁴² AGUILAR GARCÍA, J. **La política sindical en México**: la industria del automóvil. Ciudad de México: Era, 1982.

⁴³ ANTUNES, R. **O novo sindicalismo**. São Paulo: Brasil Urgente, 1991.

⁴⁴ ANTUNES, R. **O continente do labor**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2011.

⁴⁵ BIZBERG, I. **Estado y sindicalismo en México**. Ciudad de Mexico: El Colegio de México, 1990.

⁴⁶ FERNÁNDEZ, A. **Crisis y decadencia del sindicalismo argentino**: sus causas sociales y políticas. Buenos Aires: Editores de América Latina, 1998.

⁴⁷ NEGRO, A. L. **Linhas de montagem**: o industrialismo nacional-desenvolvimentista e a sindicalização dos trabalhadores (1945-1978). São Paulo: Boitempo, 2004.

⁴⁸ SANTELLA, A. **Labor conflict and capitalist hegemony in Argentina**: the case of the automobile industry, 1990-2007. Leiden: Brill, 2016.

lograr escalas de producción en masa, a la manera en que se desarrollaba en los países hegemónicos. Así, el instrumento principal para que las ETA tuvieran rendimientos suficientes que justificaran sus inversiones, fueron las ganancias extraordinarias vía precios (JENKINS, 1984)⁴⁹.

Este fue un instrumento eficaz dada la existencia de políticas proteccionistas, que aseguraban el establecimiento de precios fuera de una lógica de competencia vía incrementos de la productividad entre las distintas firmas que operaban en los países de la región. Implícitamente, la vigencia sostenida de precios superiores a los precios de producción globales supuso la existencia – también sostenida – de una demanda social solvente capaz de realizarlos. Esto pone en evidencia la necesidad de indagar sobre la fuente de riqueza social que permitió sostener el poder de compra excepcional de los consumidores de la región (FITZSIMONS; GUEVARA, 2018⁵⁰; OLIVEIRA, 2003⁵¹).

Los elevados precios fueron uno de los mecanismos utilizados por las ETA para compensar el proceso de valorización de sus capitales, a pesar de las condiciones de ineficiencia productiva con las que operaban, lo cual asumió formas políticas relativamente compatibles con los objetivos de desarrollo nacional. Y así pudieron fincar sus operaciones en América Latina.

Otro de los mecanismos utilizados está vinculado con los salarios pagados por los capitales automotrices a los obreros en la región. Estos salarios se ubicaron históricamente en un nivel más bajo que los pagados a los obreros automotrices por parte de los capitales en sus países de origen. Esta baratura relativa de la fuerza de trabajo en América Latina se ha conformado, también, en fuente de ganancias extraordinarias para las ETA. El origen de esta fuente de riqueza es también objeto de indagación.

La superexplotación de la fuerza de trabajo – esto es, la compra sistemática de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y la consiguiente extracción de una mayor cantidad de plusvalía a los obreros en cuestión – ha sido una de las respuestas desarrolladas para explicar esta fuente de ganancia que se apropian los capitales

⁴⁹ JENKINS, R. The rise and fall of the Argentine motor vehicle industry. *In*: KRONISH, R.; MERICLE, K. (ed.). **The political economy of the Latin American motor vehicle industry**. Cambridge: MIT Press, 1984. p. 41-73.

⁵⁰ FITZSIMONS, A.; GUEVARA, S. La industria automotriz argentina y sus fuentes de ganancia: un análisis de largo plazo (1960-2013). **América Latina en la Historia Económica**, Ciudad de México, v. 25, n. 1, ene./abr. 2018. Disponible en: <http://alhe.mora.edu.mx/index.php/ALHE/article/view/859>. Acceso en: 24 jun. 2019.

⁵¹ OLIVEIRA, F. de. **Crítica à razão dualista: o ornitorrinco**. São Paulo: Boitempo, 2003.

en la región (CIMILLO *et al.*, 1973⁵²; MARINI, 1973⁵³). Sin embargo, se han desarrollado otras respuestas que, sin negar la ocurrencia de la superexplotación – con presencia y peso variable en los distintos países y momentos históricos –, ponen el énfasis explicativo en las características específicas que toma en el mercado de trabajo la existencia de una masa de riqueza que ingresa a la región bajo la forma de renta del suelo.

En esta perspectiva los salarios pueden analizarse, también, en su condición de vehículos de transferencia de riqueza social, desde los terratenientes hacia los capitales industriales, la cual se pone de manifiesto en la diferencia que existe al medir y comparar los salarios en términos de valor internacional (donde los salarios latinoamericanos son significativamente menores a los de los países centrales) y los salarios medidos en relación con su poder de compra nacional (donde la brecha entre los salarios comparados se reduce considerablemente) (CALIGARIS, 2017⁵⁴; FITZSIMONS; GUEVARA, 2016⁵⁵; ÍÑIGO CARRERA, 1998⁵⁶, 2007⁵⁷). Aunque en esencia, no modifica la condición de superexplotación, debido a que, más allá del papel que puede jugar la renta en la redistribución de la riqueza, particularmente al elevar los niveles salariales, no elimina el que exista una violación al valor de la fuerza de trabajo, lo cual permite que la expropiación de su fondo de consumo se convierta, bajo estas condiciones, en una fuente adicional de acumulación del capital (SOTELO VALENCIA, [201-?])⁵⁸.

No entraremos en detalle sobre este último punto, pero la tendencia dominante ha sido la remisión hacia los países sede de sus matrices, esto implica que aun en las etapas donde existe superávit de la balanza comercial de los países de la región, en los hechos no refleje la apropiación de la ganancia en función de las decisiones de las

⁵² CIMILLO, E. *et al.* **Acumulación y centralización del capital en la industria argentina**. Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo, 1973.

⁵³ MARINI, R. M. **Dialéctica de la dependencia**. México, D. F.: Era, 1973.

⁵⁴ CALIGARIS, G. Los países productores de materias primas en la unidad mundial de la acumulación de capital: un enfoque alternativo. **Cuadernos de Economía Crítica**, Buenos Aires, v. 3, n. 6, p. 15-43, jun. 2017. Disponible en: <http://sociedadeconomicacritica.org/ojs/index.php/cec/article/view/51/10>. Acceso en: 24 jun. 2019.

⁵⁵ FITZSIMONS, A.; GUEVARA, S. Transnational corporations and the restructuring of the argentine automotive industry: change or continuity? *In*: CHARNOCK, G.; STAROSTA, G. (ed.). **The new international division of labour: global transformations and uneven national development**. London: Palgrave MacMillan, 2016. p.183-214.

⁵⁶ ÍÑIGO CARRERA, J. **La acumulación de capital en Argentina**. Buenos Aires: CICP, 1998. Disponible en: <http://cicpint.org/es/inigo-carrera-juan-1998-la-acumulacion-de-capital-en-argentina-documento-de-trabajo-del-cicp/>. Acceso en: 24 jun. 2019.

⁵⁷ ÍÑIGO CARRERA, J. **La formación económica de la sociedad argentina: renta agraria, ganancia industrial y deuda externa, 1882-2004**. Buenos Aires: Imago Mundi, 2007.

⁵⁸ SOTELO VALENCIA, A. **Crítica a la crítica de Katz a Marini: ¿una teoría de la dependencia sin superexplotación? Mejor una teoría de la dependencia con superexplotación revisitada y renovada**. [201-?]. Disponible en: <https://www.lahaine.org/mundo.php/critica-a-la-critica-de> <http://rebelion.org/docs/235669.pdf>. Acceso en: 24 jun. 2019.

matrices de las ETA. Adicionalmente podría analizarse (aunque aquí sólo será mencionada) la relación que las ETA han establecido con los pequeños capitales locales que se han desarrollado a su alrededor (proveedores de partes, vendedores de autos, etc.) y que se ha constituido, también, en una fuente de beneficios aprovechados sistemáticamente por las primeras (ÍÑIGO CARRERA, 2013)⁵⁹.

Desde la perspectiva del ciclo del capital, podemos afirmar que hasta el periodo de sustitución de importaciones, dejando de lado la inexistencia o débil presencia del sector productor de medios de producción, el grueso del volumen ensamblado era consumido internamente. Esto no significa que haya habido una convergencia entre la EP y la EC en todo el ámbito económico de los países de América Latina, puesto que los automóviles estaban lejos de constituir bienes salariales; pero pasaron a ser consumidos por capas medias (profesionales liberales y asalariados mejor remunerados) y obviamente por la clase propietaria, lo que fuera en gran medida el resultado de políticas de concentración de renta congruentes con los objetivos de los gobiernos de fortalecer y proteger el mercado interno, y de las ETA, ya que, amparadas en dichas políticas, tenían un mercado protegido, como se mencionó más arriba.

En síntesis, el comportamiento de la IAAL hasta el último tercio del siglo XX tuvo un conjunto de características que fueron compartidas (en medidas variables, claro está) por los distintos países de la región. La IAAL se distinguió por el carácter inorgánico de sus aparatos productivos, por una baja productividad del trabajo, que redundó en una producción destinada exclusivamente para los reducidos mercados internos nacionales que se encontraban protegidos, ya sea por políticas de concentración de renta, sea por prohibiciones o elevados impuestos a la importación, lo que a su vez permitió que los automóviles producidos en la región circularan a precios que se ubicaban por encima de los precios internacionales. Así, el desarrollo de esta industria se llevó adelante sobre la base de la explotación de una clase obrera que recibió salarios internacionalmente bajos por su fuerza de trabajo.

⁵⁹ ÍÑIGO CARRERA, J. **El capital**: razón histórica, sujeto revolucionario y consciencia. 2. ed. Buenos Aires: Imago Mundi, 2013.

TERCER MOMENTO: LA REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA DEL CAPITAL Y LAS DISTINTAS EXPERIENCIAS EN ARGENTINA, MÉXICO Y BRASIL

A partir de los cambios experimentados en los procesos productivos a nivel de la unidad mundial de la acumulación de capital en el último cuarto del siglo XX, cuyos efectos continúan en desarrollo hasta la actualidad, la trayectoria convergente seguida por la IAAL comenzó a llegar a su fin. La denominada reestructuración capitalista de fines de la década de 1970 dio forma a una profundización del proceso de internacionalización del capital, que se desarrolló a través de la creciente fragmentación de los procesos productivos a escala global, dando lugar a una nueva división internacional del trabajo. La introducción de la informática en la calibración y control de la maquinaria, así como la posterior automatización robótica de la línea de montaje, permitieron una mayor flexibilización de las líneas de producción; a su vez, se profundizó la simplificación del proceso de trabajo con la consiguiente descalificación de la mano de obra (FERNADES DIAS, 1999⁶⁰; GOUNET, 1999⁶¹; GRINBERG, 2011⁶²; HUMPHREY, 1995⁶³; INVERNIZZI, 2000⁶⁴; STAROSTA, 2016⁶⁵), aunque el caso mexicano se diferenció por su mayor integración productiva hacia los mercados globales, particularmente el de Estados Unidos de América (EUA), que exigió la formación de una nueva fuerza de trabajo con mayores conocimientos, habilidades y actitudes.

El rasgo anterior se expresa a partir de la incorporación de los sistemas de trabajo de alto desempeño (STAD), que requieren el involucramiento responsable de la fuerza de trabajo, asistimos a un proceso de recalificación de esta última

⁶⁰ FERNADES DIAS, E. **A liberdade (im)possível na ordem do capital: reestruturação produtiva e passivização**. 2. ed. Campinas: IFCH/Unicamp, 1999.

⁶¹ GOUNET, T. **Fordismo e toyotismo na civilização do automóvel**. São Paulo: Boitempo, 1999.

⁶² GRINBERG, N. **Transformations in the Korean and Brazilian processes of capitalist development between the mid-1950s and the mid-2000s: the political economy of late industrialisation**. 2011. Tesis (Doctorado de Filosofía) – School of Economics and Political Science, Londres, 2011.

⁶³ HUMPHREY, J. "Japanise" methods and the changing position of direct production workers: evidence from Brazil. In: ELGER, T.; SMITH, C. (ed.). **Global japanization?: the transnational transformation of the labour process**. London: Routledge, 1995. p. 327-347.

⁶⁴ INVERNIZZI, N. **Novos rumos do trabalho: mudanças nas formas de controle e qualificação da força de trabalho brasileira**. 2000. Tesis (Doutorado em Política Científica e Tecnológica) – Instituto de Geociências, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2000. Disponible en: <http://www.repositorio.unicamp.br/handle/REPOSIP/286856>. Acceso en: 10 jun. 2019.

⁶⁵ STAROSTA, G. Revisiting the new international division of labour thesis. In: CHARNOCK, G.; STAROSTA, G. (ed.). **The new international division of labour: global transformations and uneven development**. London: Palgrave Macmillan, 2016. p. 79-103.

(ARTEAGA GARCÍA, 2011)⁶⁶. Estos nuevos modelos de gestión del trabajo han implicado el relativo retorno del **saber hacer obrero**, en áreas de productividad, calidad, medio ambiente de trabajo, capacitación y seguridad (LIKER, 2004)⁶⁷. Sin duda, este proceso está fundado en el hecho de que un factor esencial de su operación radica en el involucramiento responsable de la fuerza de trabajo, para que conceptos como *just in time*, *Kaizen*, el siguiente en la línea, cero inventarios y calidad total, basados en el control estadístico del proceso, requieren tanto de la inducción al modelo, como de capacitación técnica para su ejecución.

Sobre esta base el capital extendió su internacionalización aprovechando las variaciones nacionales de la oferta, de las calificaciones y del precio de la fuerza de trabajo, relocalizando a escala global las diversas porciones del proceso de producción, de acuerdo con el grado de complejidad del trabajo requerido, con la consiguiente diferenciación en las condiciones de trabajo (FRÖBEL; HEINRICHS; KREYE, 1980⁶⁸; ÍÑIGO CARRERA, 2013⁶⁹). Estas transformaciones en los procesos productivos tuvieron su expresión también en las relaciones establecidas entre los distintos capitales que intervienen en la producción automotriz (ensambladoras de vehículos, productores de partes y sistemas, productores de insumos, etc.), así como en las formas en que se organizan y gestionan los procesos de producción (desarrollo de procesos flexibles, ajustados, a tiempo justo, en mejora continua, etc.), y sobre todo en las relaciones establecidas entre el conjunto de países donde se asientan las distintas partes de la producción automotriz (cambios en el comercio internacional, intensificación de la integración económica, etc.) (HUMPHREY *et al.*, 2000⁷⁰; PINTO, 2011⁷¹).

Especialmente significativas fueron las transformaciones que todos estos cambios implicaron y supusieron al nivel de las relaciones laborales: desde la diferenciación en las condiciones de venta y consumo de la fuerza de trabajo

⁶⁶ ARTEAGA GARCÍA, A. **Cambios en la organización del trabajo y su impacto en la fuerza laboral:** de mano de obra a gestor de la producción: estudio de caso en la industria automotriz en México. 2011. Tesis (Doctorado en Estudios Organizacionales) – División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2011.

⁶⁷ LIKER, J. K. **The Toyota Way:** 14 management principles from the world's greatest manufacturer. New York: McGraw-Hill, 2004.

⁶⁸ FRÖBEL, F.; HEINRICHS, J.; KREYE, O. **La nueva división internacional del trabajo:** paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo. Madrid: Siglo XXI, 1980.

⁶⁹ ÍÑIGO CARRERA, J. **El capital:** razón histórica, sujeto revolucionario y consciencia. 2. ed. Buenos Aires: Imago Mundi, 2013.

⁷⁰ HUMPHREY, J. *et al.* (ed.). **Global strategies and local realities:** the auto industry in emerging market. Great Britain: Macmillan Press, 2000.

⁷¹ PINTO, G. A. **A máquina automotiva em suas partes:** um estudo das estratégias do capital na indústria de autopeças. São Paulo: Boitempo: FAPESB, 2011.

a nivel global, pasando por las reformas de flexibilización de las regulaciones y los mercados de trabajo, hasta el debilitamiento y crisis de las organizaciones sindicales (ANTUNES, 1995⁷², 1998⁷³; JÁCOME RODRIGUES, 1998⁷⁴; RAMALHO, 1998⁷⁵; RODRIGUES, 2002⁷⁶).

La IAAL ha experimentado en diversos grados estas transformaciones a lo largo de las últimas décadas, y como producto de ellas la convergencia antes analizada se fue transformando en un proceso divergente. La IA en los distintos países de la región se fue modificando y, si bien todos los países participan en distinta medida de procesos de integración productiva regional, en algunos casos esto significó una creciente participación en la nueva división internacional del trabajo basada en un profundo cambio cualitativo. En otros casos las transformaciones fueron principalmente cuantitativas, de forma tal que las antiguas características de retraso productivo continúan vigentes y su participación en la IA a escala global sigue estando principalmente asociada a la división internacional del trabajo clásica. Aunque nuevamente el caso mexicano, derivado de la integración imperialista de su aparato productivo hacia los EUA, pasó a jugar un papel estratégico en la división internacional del trabajo globalizada, tanto de productos finales como de componentes.

Justamente para dar cuenta de este proceso de diferenciación de las trayectorias seguidas por las transformaciones de la IA en los principales países productores, intentaremos una presentación sintética de los rasgos más relevantes de cada uno de ellos en el contexto de la globalización.

Tomemos, para empezar, el caso de Argentina. La IA en este país presenta algunas características particulares que la alejan del esquema que permite englobar a los países periféricos en la condición de países productores emergentes. Esta forma de encarar el estudio de la reorganización geográfica de la IA global, enfatiza la diferenciación entre los países emergentes y los centros clásicos de producción,

⁷² ANTUNES, R. **Adeus ao trabalho?**: ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. São Paulo: Cortez, 1995.

⁷³ ANTUNES, R. Trabalho, reestruturação produtiva e algumas repercussões no sindicalismo brasileiro. *In*: ANTUNES, R. (org.). **Neoliberalismo, trabalho e sindicatos**: reestruturação produtiva na Inglaterra e no Brasil. 2. ed. São Paulo: Boitempo, 1998. p. 71-84.

⁷⁴ JÁCOME RODRIGUES, I. Sindicalismo, emprego e relações de trabalho na indústria automobilística. *In*: ANTUNES, R. (org.). **Neoliberalismo, trabalho e sindicatos**. 2. ed. São Paulo: Boitempo, 1998. p. 115-129.

⁷⁵ RAMALHO, J. R. Precarização do trabalho e impasses da organização coletiva no Brasil. *In*: ANTUNES, R. L. C. (org.). **Neoliberalismo, trabalho e sindicatos: reestruturação produtiva na Inglaterra e no Brasil**. 2. ed. São Paulo: Boitempo, 1998. p. 85-113.

⁷⁶ RODRIGUES, L. M. **Destino do sindicalismo**. São Paulo: Edusp, 2002.

poniendo el eje en la búsqueda por parte de las ETA de reducir sus costos en los primeros, principalmente gracias a los bajos salarios.

A su vez, al interior de los países productores emergentes, se ha identificado la existencia de cursos y propiedades distintas, de acuerdo a si se trata de desarrollos industriales novedosos destinados a abastecer mercados clásicos cercanos, o si, por el contrario, estos nuevos desarrollos suponen la emergencia de nuevos mercados. En el primer caso, el curso seguido por la IA tiene como eje la proximidad geográfica a grandes mercados clásicos abastecidos desde las nuevas instalaciones productivas, que se sostienen sobre la explotación de una fuerza de trabajo con salarios inferiores a los recibidos del otro lado de la frontera (España o los países de Europa oriental, en el caso de la Unión Europea, son ejemplos de este tipo de país automotriz emergente). En el segundo caso, el curso pasa por la búsqueda de mercados locales o regionales de gran tamaño, al menos en términos potenciales, donde también rigen los bajos salarios (como China o India) (STURGEON *et al.*, 2008⁷⁷; STURGEON; FLORIDA, 2000⁷⁸; STURGEON; VAN BIESEBROECK, 2011⁷⁹).

El sector automotriz en Argentina ha experimentado un conjunto de transformaciones en las últimas décadas, a saber:

- a) se amplió el número de ETA radicadas en el país (tanto por la instalación de capitales que nunca habían producido antes, como por el regreso de aquellos que se habían retirado en el marco de la crisis de los años 1970 y 1980);
- b) se incorporaron innovaciones técnicas que permitieron un aumento relativo de la productividad del trabajo aplicado;
- c) los procesos de gestión y administración de la producción se actualizaron a la luz de las nuevas tendencias flexibles, y lo mismo sucedió con la gestión y administración de las relaciones laborales, a través de la flexibilización de los procedimientos de compra y uso de la fuerza de trabajo. Estos cambios se hicieron visibles en los resultados de producción, que se multiplicaron varias veces a lo largo de los últimos 20

⁷⁷ STURGEON, T. J. *et al.* Globalisation of the automotive industry: main features and trends. **International journal of technological learning, innovation and development**, [s. l.], v. 2, n. 1-2, p. 7-24, 2008. Disponible en: <http://www.inderscience.com/offer.php?id=21954>. Acceso en: 24 jun. 2019.

⁷⁸ STURGEON, T. J.; FLORIDA, R. **Globalization and jobs in the automotive industry**. Cambridge: MIT Press, 2000.

⁷⁹ STURGEON, T. J.; VAN BIESEBROECK, J. Global value chains in the automotive industry: an enhanced role for developing countries? **International journal of technological learning, innovation and development**, [s. l.], v. 4, n. 1-3, p. 181-205, 2011. Disponible en: <http://www.inderscience.com/info/inarticle.php?artid=41904>. Acceso en: 24 jun. 2019.

años (aunque este proceso no estuvo exento de fuertes momentos de contracción), así como en los volúmenes de comercio exterior, que creció sustancialmente (apoyado en el proceso de integración regional con Brasil en el Mercado Comum do Sul (MERCOSUR)).

Sin embargo, a pesar de estas transformaciones cuantitativas, la IA argentina continúa operando en condiciones cualitativamente distintas a la industria global. Si bien los cambios mencionados significaron una importante modernización y actualización de sus condiciones productivas, las transformaciones experimentadas por la IA global resultaron mucho más profundas y aceleradas, de este modo la brecha que separa las condiciones de producción no sólo no se redujo, sino que, por el contrario, se amplió.

La escala de producción general en Argentina creció proporcionalmente menos que la producción mundial; el crecimiento de la cantidad de empresas automotrices, a su vez, atentó contra los aumentos en la escala de producción de cada capital individual; las innovaciones técnicas se limitaron a aplicaciones parciales inevitables para seguir operando, mientras las diferencias de productividad internacional se mantuvieron o profundizaron (según con qué país o empresa se compare).

En cuanto al crecimiento del comercio exterior, éste no logró superar mayormente los volúmenes correspondientes a la producción para el mercado interno. La integración regional con Brasil, mercado casi exclusivo de destino y con el cual existe un régimen compensado de comercio, significó para la IA argentina la posibilidad de multiplicar sus exportaciones, sin embargo, estas exportaciones multiplicadas se ven compensadas (y en largos periodos de tiempo se ven superadas) por las importaciones de ese origen. Adicionalmente, esta integración regional se realiza bajo condiciones de protección arancelaria que permite mantener el mecanismo de compensación vía precios, al interior del bloque.

Solamente las transformaciones flexibles en las relaciones laborales presentaron novedades más estructurales para la IA argentina, ya que fueron el vehículo para que los capitales del sector profundizaran la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, a través de la intensificación en su consumo y el abaratamiento de sus circunstancias de compra. Esta agudización de las condiciones que posibilitan la superexplotación, si bien opera de un modo constante, juega un rol fundamental en los momentos de contracción del proceso de acumulación de capital (por ejemplo, en el último lustro de la década de 1990 y en el primero de la del 2000).

Sin embargo, la permanencia de salarios que tienen una capacidad de consumo al interior de la economía nacional superior a la que tienen en la economía mundial (reflejado en un salario real con un poder adquisitivo interno superior al

correspondiente a su expresión en valor internacional) deja de manifiesto la continuidad de su condición de vehículo de transferencia de riqueza social (adicional a la plusvalía extraída inmediatamente). En otras palabras, pone a la vista la vigencia de la participación de Argentina en la división clásica del trabajo como país especializado en la producción de materias primas (portadoras de renta del suelo) y los mecanismos a través de los cuales el capital industrial se beneficia de ello para alimentar su proceso de valorización (FITZSIMONS; GUEVARA, 2018)⁸⁰.

De este modo, la IA argentina en las últimas décadas distó de transformarse en una plataforma de exportación que aprovecha la fuerza de trabajo barata, o en un inespecífico caso de regionalización industrial. Por el contrario, sí protagonizó la reproducción de las condiciones particulares de producción que la caracterizaron a lo largo de su historia, junto con las bases sobre las que el capital logra valorizarse vía ganancias extraordinarias.

En el caso de México, merece destacarse, en primer lugar, la creación de una nueva estructura industrial a partir de una desconcentración geográfica hacia el norte del país, como parte de las estrategias de competencia de las ETA de EUA desde fines de los años 1970. Esto constituyó la punta de lanza para que una década y media después se firmara el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). A esta estrategia se sumaron posteriormente las firmas de Europa y Japón (ARTEAGA GARCÍA, 2003)⁸¹ y posteriormente de Corea del Sur (ARTEAGA GARCÍA; RAMOS; SÁNCHEZ, 2013)⁸². Aunque a partir de inicios de este siglo, asistimos a una reconcentración en la zona centro-occidente (Bajío), nororiente y centro del país.

Esta transformación de la EP, a diferencia de las dos etapas previas de la integración imperialista del aparato productivo (mencionadas en las secciones anteriores), se fincó en la transferencia de tecnología de punta en el proceso productivo, en la logística y en el producto. De igual relevancia fue la adaptación de los STAD, bajo los principios japoneses de gestión del trabajo, ambas transformaciones para responder a los requerimientos de la demanda global (ARTEAGA GARCÍA; CARRILLO; MICHELI, 1989)⁸³. Como forma de participación

⁸⁰ FITZSIMONS, A.; GUEVARA, S. La industria automotriz argentina y sus fuentes de ganancia: un análisis de largo plazo (1960-2013). **América Latina en la Historia Económica**, Ciudad de México, v. 25, n. 1, ene./abr. 2018. Disponible en: <http://alhe.mora.edu.mx/index.php/ALHE/article/view/859>. Acceso en: 24 jun. 2019.

⁸¹ ARTEAGA GARCÍA, A. **Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México**. México, D. F.: Universidad Autónoma Metropolitana, 2003.

⁸² ARTEAGA GARCÍA, A.; RAMOS, C.; SÁNCHEZ, S. **Renovación y expansión sindical en el sector metalmecánico en México**. México: CAW, 2013. [versión electrónica].

⁸³ ARTEAGA GARCÍA, A.; CARRILLO, J.; MICHELI, J. **Transformaciones tecnológicas y relaciones laborales en la industria automotriz**. México: Fundación Friedrich Ebert, 1989.

específica de México en la nueva división internacional del trabajo, en tanto que proceso nacional especializado en la realización de trabajo con niveles de calificación, productividad y calidad similar a la de los países sede de las matrices de las ETA, cuya producción tiene como destino principalmente a EUA, en menor medida Canadá, pero también a Europa, Japón y América del Sur.

Otro rasgo novedoso de la EP de la IA en México fue el desarrollo vertiginoso de la industria de autopartes, primero bajo la modalidad de maquila ubicada en el norte; y en un segundo momento, modalidad ampliada a 26 de las 32 entidades de la república, que incluyó al complejo automotor, plantas de ensamble y de autopartes. También se incrementó el número de firmas participantes, tanto asiáticas como europeas, e inició la producción de vehículos de la línea *Premium* de las marcas Bayerische Motoren Werke (BMW), Nissan-Mercedes Benz y Audi (BARRERA FRANCO; PULIDO MÓRAN, 2016)⁸⁴.

El corolario de esta transformación es la creación de al menos seis clústeres del complejo automotor, lo cual ha potenciado sus ventajas competitivas y comparativas, bajo una virtual ocupación del territorio como espacio de valorización del capital. Si bien el análisis del clúster en la IA en México merecería un apartado, para los objetivos de esta presentación, señalaremos que éste constituye la consumación del reordenamiento territorial para incrementar las ganancias de las ETA. Su construcción geográfica permite la incorporación del sector de autopartes, tanto transnacional como nacional, al aseguramiento de la cadena de valor a través de las proveedoras *tier 1*, *tier 2* y *tier 3*, las cuales operan con los mismos estándares de calidad y productividad, sustentados en los STAD, esto es, con una fuerza de trabajo altamente calificada. La creación de logística e infraestructura *ad hoc*, como puertos aduanales internos, vías, comunicación, incorporación de tecnológicos públicos y privados a nivel medio superior y superior (BARRERA FRANCO; PULIDO MÓRAN, 2016)⁸⁵.

El crecimiento, obviamente, ha estado fincado en un sostenido incremento de la inversión de las ETA, convirtiendo a su producción en México en la séptima a nivel mundial (ARTEAGA GARCÍA; DE LA CUEVA; RAMOS, 2015⁸⁶; OICA, 2016⁸⁷). Un

⁸⁴ BARRERA FRANCO, A.; PULIDO MÓRAN, A. **La industria automotriz mexicana: situación actual, retos y oportunidades**. Ciudad de México: ProMéxico, 2016.

⁸⁵ BARRERA FRANCO, A.; PULIDO MÓRAN, A. **La industria automotriz mexicana: situación actual, retos y oportunidades**. Ciudad de México: ProMéxico, 2016.

⁸⁶ ARTEAGA GARCÍA, A.; DE LA CUEVA, H.; RAMOS, C. **Conclusiones del proyecto CILAS-UNIFOR-UAM sobre la industria automotriz en México**. México, 2015. [versión electrónica].

⁸⁷ OICA. **Production statistics**. [s. l.], 2016. Disponible en: <http://www.oica.net/category/production-statistics/2016-statistics/>. Acceso en: 24 jun. 2019.

factor decisivo de las ventajas comparativas de estos nuevos espacios es el control del mercado laboral, a través de un sistema de relaciones en el trabajo controlado por un sindicalismo corporativo y corrupto, que asegura a las ETA el establecimiento de contratos colectivos de protección patronal (CCPP), con las condiciones salariales y contractuales reducidas a su mínima expresión.

Por lo que toca a la EC, más del 80% de la producción anual se destina hacia la exportación, del cual el 90% se dirige a EUA y el resto a mercados diversos, desde Canadá, América del Sur, África, Europa y Asia. Esta dinámica coloca a las actividades de exportación de las ETAs en México, en cuarto lugar a nivel mundial (MORALES, 2015)⁸⁸.

Dos aspectos más son novedosos en la EC, en esta etapa de la integración imperialista del aparato productivo. El primero es que una parte importante del consumo interno depende ahora de las importaciones, y el otro es la consolidación del financiamiento del mercado a partir del crédito, lo cual, además de estimular el crecimiento de la demanda, constituye una fuente importante de ganancias extraordinarias para las ETA, por los diferenciales de las tasas de interés entre los países sede de las matrices y las vigentes en México, las cuales son hasta casi tres veces más altas en México. Esta fuente de ganancias extraordinarias tiene como función principal el repago de la deuda de las ETA, para la contratación de más deuda para el financiamiento de nuevas inversiones (ARTEAGA GARCÍA; MARCIAL FLORES; RAMOS, 2017⁸⁹; MARCIAL FLORES, 2016⁹⁰). Otro rasgo, igualmente novedoso para el caso mexicano, es la incorporación de las actividades de investigación y desarrollo tecnológico como parte de sus operaciones estratégicas en el país. No nos extenderemos sobre el punto, pero hoy existen veintinueve centros tanto de las firmas transnacionales, como del sector académico, público, privado y mixto que, bajo diversas modalidades de colaboración, les otorgan a las empresas mejores condiciones para la construcción de ventajas competitivas para sus actividades (BARRERA FRANCO; PULIDO MÓRAN, 2016)⁹¹. Como parte de este proceso

⁸⁸ MORALES, R. México ingresa al top 10 de exportadores agroalimentarios. *El Economista*, [México], 25 feb. 2015. Disponible en: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/02/25/mexico-cerca-top-tres-exportadores-autos>. Acceso en: 24 jun. 2019.

⁸⁹ ARTEAGA GARCÍA, A.; MARCIAL FLORES, A.; RAMOS, C. Unionism, labor relations and financial earnings in the automotive industry. *In*: SANDOVAL GODOY, S.; COVARRUBIAS VALDENBRO, A. (coord.). **Rumbo al auto del futuro**: innovación, sistemas de calidad y trabajo en la industria automotriz de México. México, D. F.: AM Editores, 2017.

⁹⁰ MARCIAL FLORES, A. **Ganancias, inversión extranjera y deuda en las empresas automotrices en México**. 2016. Tesis (Doctorado en Economía) – Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2016. Disponible en: <https://repositorio.unam.mx/contenidos/99097>. Acceso en: 24 jun. 2019.

⁹¹ BARRERA FRANCO, A.; PULIDO MÓRAN, A. **La industria automotriz mexicana**: situación actual, retos y oportunidades. Ciudad de México: ProMéxico, 2016.

de inserción en las tendencias de evolución de la IA a nivel mundial, aparece ya en el horizonte la posibilidad de ensamblar autos eléctricos en México a inicios de la próxima década (RODRÍGUEZ, 2017)⁹², por lo que además no sería aventurado pensar que en los centros de I&D se pueda llegar a promover de manera más dinámica esta transición tecnológica dentro de la industria.

Si bien la reestructuración de la IA en México ha significado la recepción de miles de millones de dólares de inversión directa, la ampliación de la industrialización de nuevas zonas del país, promoviendo la creación o mejoramiento de la infraestructura, el mejoramiento de la logística, así como la dotación de servicios urbanos, el mejoramiento del sistema de educación tecnológico a nivel medio y superior, la creación de cientos de miles de empleos y el mejoramiento de la capacitación, la condición laboral y sindical, lejos de atenuar la superexplotación, la han convertido en un factor esencial en la definición de la localización de nuevos emplazamientos industriales para las ETA. Pero a pesar de esta relevancia, no es el sector más importante en cuanto a exportaciones. Sólo un dato: las exportaciones de automóviles de México a los EUA según cifras de 2016, representan el 28% del total, con un monto de \$ 94 mmd, en tanto que de productos electrónicos fue de \$ 132 mmd (NÁJAR, 2017)⁹³.

Por tanto, esta dinámica tiene que verse al lado de otro conjunto de sectores, como el aeroespacial, la maquila, la microelectrónica de componentes y de consumo, la minería, la hortofruticultura, los cuales tienen un comportamiento similar en su ciclo del capital (una gran capacidad productiva, pero cuyo resultado está volcado hacia los requerimientos del mercado mundial), y que en conjunto han significado una virtual anexión económica, principalmente hacia los EUA, acentuando la dependencia y llevándola a un nivel cualitativamente más amplio y profundo.

Para finalizar, no podemos omitir una breve referencia a la postura de la administración de Donald Trump, para analizar el desempeño del complejo automotor en México, particularmente en el contexto de la renegociación del TLCAN. El primer impacto negativo sobre la política de inversión de Ford, fue la presión ejercida por el presidente recién entrado en funciones a principios de 2017, lo que representó la cancelación de la operación por \$ 1,600 mdd (PROCESO, nº 2153, 2017). No

⁹² RODRÍGUEZ, I. México, ¿listo para ensamblar autos eléctricos? **Expansión**, [México], 11 dic. 2017. Disponible en: http://expansion.mx/empresas/2017/12/11/mexico-listo-para-ensamblar-autos-electricos?utm_source=gigya&utm_medium=whatsapp. Acceso en: 24 jun. 2019.

⁹³ NÁJAR, A. Los productos que más exporta México a EUA con el NAFTA... y no son los autos que enojan a Trump. **BBC Mundo**, Ciudad de México, 13 sept. 2017. Disponible en: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-41251541>. Acceso en: 24 jun. 2019.

obstante, la tendencia de largo plazo mantiene al menos la inercia del crecimiento de las exportaciones de automóviles. De hecho, las firmas que más han incrementado el volumen son las empresas de EUA. Hasta junio de 2017, la producción en México se incrementó un 12.6%, alcanzando un volumen de 334 mil 606 vehículos, 4.9% más que en el mismo mes del año anterior. En lo corresponde a la exportación, ésta se incrementó 12%, con el envío de 276 mil 626 unidades al extranjero, 85% a EUA, pese a que en este país hubo una caída en la venta de vehículos de 3.2%. El dato no es menor ya que el crecimiento específico para el mismo mes representó 15.9% más que en junio 2016.

A nivel de las ETA y a contrapelo de los designios de Trump, las empresas estadounidenses Fiat-Chrysler y General Motors (GM) incrementaron sus exportaciones: la primera en un 40.6%, con 53 mil 106 unidades, en tanto que la segunda lo hizo en un 40.4%, con 60 mil 439 unidades. También apareció en escena una nueva empresa, la coreana KIA, con un alza de 103.4%, al exportar 15 mil 283 unidades (EL UNIVERSAL, [2017])⁹⁴. Como vemos, más allá de la voluntarista intervención de Trump, existe un sólido vínculo productivo y comercial que hace, por lo menos en el corto plazo, muy complicado cancelar un tratado comercial hecho a la medida de las ETA, pues implicaría revertir casi cuatro décadas de anexión económica e integración productiva de la IA en la región de Norteamérica.

Tomemos, por fin, el caso de Brasil. Hasta mediados de los años 1970, la IA fue una de las ramas líderes de la economía brasileña, registrando un crecimiento ininterrumpido hasta 1980, cuando el país entró en recesión y la lucha sindical se recrudeció. En ese contexto de la llamada década perdida para el capital – pero de fortalecimiento para la organización de la clase trabajadora –, los primeros pasos hacia la reestructuración productiva fueron dados por la IA instalada en el país.

A partir de los años 1990, ese proceso se fue ampliando debido a la severa apertura comercial y la retirada de incentivos al sector, lo que llevó a empresarios, gobierno y trabajadores a realizar acuerdos en 1992 y 1993, negociando la reducción de los precios de los vehículos, vinculada a incentivos fiscales y a inversiones para mantener o expandir el empleo, entre otros puntos. La apertura comercial, sin embargo, permaneció y agravó la competencia entre las ensambladoras que, pudiendo importar vehículos y autopartes, introdujeron nuevos modelos (como

⁹⁴ EL UNIVERSAL. [2017]. Disponible en: <https://www.am.com.mx/2017/07/10/negocios/se-fortalece-industria-automotriz-en-junio-364908>. Acceso en: 24 jun. 2019.

los coches populares de baja cilindrada) y renovaron líneas antiguas, sin necesariamente depender del suministro local de componentes.

Tal expansión se aceleró después de la puesta en operación del Régimen Automotor Brasileño en 1995, ampliando las posibilidades de importación, ahora más amparadas por una tasa de cambio sobrevaluada. Los proveedores de autopartes, a su vez, en especial los fabricantes brasileños, sufrieron severos impactos, pues si la importación de vehículos tendía a disminuir su producción en el país y, con ello, a bajar la demanda de autopartes, la importación de estas últimas permitió a las ensambladoras disminuir su adquisición de componentes nacionales. Gran parte de las empresas nacionales no resistió y quebró. Las mayores (como Metal Leve, Cofap, Freios Varga) fueron compradas por oligopolios transnacionales, provocando la desnacionalización, la reducción (en número de plantas) y la jerarquización de la cadena de autopartes en el país (por medio de la cual se configuró una estructura en que el capital transnacional ocupó las operaciones de suministro directo a las ensambladoras, cabiendo a las firmas nacionales (en su mayoría medianas y pequeñas) la producción de componentes de menor valor agregado (PINTO, 2006⁹⁵, 2011⁹⁶).

Tales procesos ocasionaron, incluso, ampliación del desempleo a nivel nacional, puesto que las autopartes son más intensivas en trabajo que las ensambladoras. Se agrega a ello la profundización creciente, desde entonces, de los cortes de puestos de trabajo en las plantas, mediante la automatización microelectrónica y la adaptación de elementos de la gestión flexible del trabajo (PINTO, 2006⁹⁷, 2011⁹⁸).

Este conjunto de incentivos atrajo nuevas ensambladoras a Brasil, interesadas también en las ventajas de disponer de una producción y un mercado integrados en el ámbito del MERCOSUR, principalmente en la relación del país con Argentina (por la que se abarataban los costos de producción, mediante el intercambio mutuo de componentes y vehículos entre las unidades productivas y los mercados de los dos países). La mayoría instaló sus plantas en ciudades del interior del Brasil (muchas, incluso, fuera del tradicional Estado de São Paulo, dirigiéndose a

⁹⁵ PINTO, G. A. Uma introdução à indústria automotiva no Brasil. In: ANTUNES, R. (org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2006. p. 77-92.

⁹⁶ PINTO, G. A. **A máquina automotiva em suas partes**: um estudo das estratégias do capital na indústria de autopeças. São Paulo: Boitempo Editorial, 2011.

⁹⁷ PINTO, G. A. Uma introdução à indústria automotiva no Brasil. In: ANTUNES, R. (org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2006. p. 77-92.

⁹⁸ PINTO, G. A. **A máquina automotiva em suas partes**: um estudo das estratégias do capital na indústria de autopeças. São Paulo: Boitempo Editorial, 2011.

otras regiones), evitando con ello enfrentar la fuerte militancia sindical metalúrgica, mientras que se obtuvieran los beneficios fiscales concedidos por las administraciones públicas locales. Lo cierto es que la ampliación a esas regiones ya estaba prevista por las estrategias de sus matrices en los países centrales (ARBIX, 2002⁹⁹; SATOMI; RODRIGUES, 1997¹⁰⁰).

Los altos índices de desempleo y los nuevos perfiles de calificación exigidos debido al avance de la reestructuración productiva en la década de 1990 impusieron, a su vez, cambios en la actividad sindical. Algunas de las principales organizaciones en Brasil, como la Central Única de los Trabajadores (CUT), abandonaron el enfrentamiento directo con la dirección de las empresas (típico del sindicalismo de fines de los años 1970 y durante la década de los 1980), disponiéndose cada vez más a la negociación. Y eso se debió a que todos estos procesos fueron acompañados por medidas de flexibilización de la legislación laboral impuesta por los gobiernos (ya desde el primer mandato de Cardoso) (PINTO; KEMMELMEIER, 2011)¹⁰¹.

En los años 2000, aunque bajo el comando de gobiernos progresistas en Brasil, hubo la continuidad de esos procesos. La producción automotriz se disparó en el país tras el estallido (y difusión posterior) de la crisis de 2007 en EUA, alcanzando un récord histórico de 3.4 millones de unidades producidas en 2013, seguida por una inmediata retracción al año siguiente, debido al agravamiento de los efectos de la difusión global de la crisis (SARTI; BORGHI, 2017)¹⁰².

Parte de esa expansión se debió a la demanda interna del país, dado el crecimiento real de los ingresos de la población, la creciente formalización en el mercado de trabajo y mayor acceso al crédito, así como a mejores condiciones de financiamiento para la adquisición de vehículos. Sin embargo, las medidas de apoyo del Estado a las empresas, como la exoneración fiscal, fueron extremadamente importantes. El conjunto de incentivos favoreció el crecimiento de las importaciones, apoyado también por la sobrevaluación de la moneda, lo que generó un déficit comercial en el sector tanto de vehículos como de autopartes. A pesar de los

⁹⁹ ARBIX, G. Políticas do desperdício e assimetria entre público e privado na indústria automobilística. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, [s. l.], v. 17, n. 48, p. 109-228, fev. 2002. Disponible en: <http://www.scielo.br/pdf/rbcsoc/v17n48/13952>. Acceso en: 24 jun. 2019.

¹⁰⁰ SATOMI, L.; RODRIGUES, V. A Indústria de autopeças. **Panorama Setorial da Gazeta Mercantil**, São Paulo, v. 2, abr. 1997.

¹⁰¹ PINTO, G. A.; KEMMELMEIER, C. S. Estado, capital e trabalho: a flexibilização do direito do trabalho no Brasil na década de 1990. **Mediações**, Londrina, v. 16, n. 1, p. 107-123. jan./jun. 2011. Disponible en: <http://www.uel.br/revistas/uel/index.php/mediacoes/article/view/7884>. Acceso en: 24 jun. 2019.

¹⁰² SARTI, F.; BORGHI, R. A. Z. Evolution and challenges of the automotive industry in Brazil: contribution to the debate. In: TRAUB-MERZ, R. (ed.). **The automotive sector in emerging economies: industrial policies, market dynamics and trade unions: trends & perspectives in Brazil, China, India, Mexico and Russia**. Berlin: Friedrich-Ebert-Stiftung, 2017. p. 41-64.

incentivos ofrecidos por el gobierno (que también incluían préstamos con intereses por debajo del mercado a través de bancos públicos) y toda la libertad para importar, las empresas trasnacionales instaladas en el país pasaron a remitir entre 2008-2014, a sus matrices en el exterior, una parte significativa de las rentas obtenidas en Brasil (valores que llegaron al doble del flujo de inversiones externas realizadas por las automotrices en este periodo, incluso aproximándose los valores de las importaciones a los montos de préstamos obtenidos de los bancos estatales brasileños) (SARTI; BORGHI, 2017)¹⁰³.

Las importaciones de las empresas automotrices, a su vez, continuaron creciendo, lo que generó una gran capacidad ociosa en el sector de autopartes instalado en el país, sobre todo tras el agravamiento de la crisis internacional. Esto provocó una disparidad con respecto a las inversiones realizadas por las automotrices, lo que, en conjunto (dado el carácter intensivo en el uso de la fuerza de trabajo por los fabricantes de autopartes), se reflejó negativamente en el mercado de trabajo. Entre 2008-2013, tanto en el segmento de las ensambladoras como en el de autopartes, la evolución del empleo se mantuvo lejos del crecimiento de las tasas de producción, lo que supone ganancias crecientes de capacidad productiva en las empresas como un todo de la cadena automotriz brasileña (SARTI; BORGHI, 2017)¹⁰⁴.

Por último, hay que resaltar que los procesos de reorganización de la producción en las plantas productivas en el Brasil, adaptando elementos de la gestión flexible del trabajo, combinados con inversiones en automatización, llevaron a un consumo más intensivo de la fuerza de trabajo local, lo que se reflejó en la elevación de los índices de accidentes y enfermedades en el ambiente de trabajo, con el agravamiento, incluso, de patologías de orden psíquico, como apuntan algunas investigaciones como la de Padovani (2016)¹⁰⁵.

¹⁰³ SARTI, F.; BORGHI, R. A. Z. Evolution and challenges of the automotive industry in Brazil: contribution to the debate. *In*: TRAUB-MERZ, R. (ed.). **The automotive sector in emerging economies**: industrial policies, market dynamics and trade unions: trends & perspectives in Brazil, China, India, Mexico and Russia. Berlin: Friedrich-Ebert-Stiftung, 2017. p. 41-64.

¹⁰⁴ SARTI, F.; BORGHI, R. A. Z. Evolution and challenges of the automotive industry in Brazil: contribution to the debate. *In*: TRAUB-MERZ, R. (ed.). **The automotive sector in emerging economies**: industrial policies, market dynamics and trade unions: trends & perspectives in Brazil, China, India, Mexico and Russia. Berlin: Friedrich-Ebert-Stiftung, 2017. p. 41-64.

¹⁰⁵ PADOVANI, E. B. **A saúde do trabalhador na engrenagem automotiva**: um panorama dos adoecimentos e acidentes de trabalho nas plantas montadoras instaladas no Brasil. 2016. Dissertação (Mestrado em Tecnologia e Sociedade) – Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Curitiba, 2016. Disponible en: <http://repositorio.utfpr.edu.br/jspui/handle/1/1989>. Acceso en: 24 jun. 2019.

UNA BREVE SÍNTESIS

Cabe señalar algunos puntos de similitud y diferenciación en la trayectoria del desarrollo de la IAAL, teniendo en cuenta la experiencia de estos tres países. El primer punto es la preexistencia, con alcances y dimensiones bastante variables entre los tres países, de una industria local de autopartes, la cual – aunque incipiente – ya estaba presente algunas décadas antes de la instalación de aquellas plantas automotrices que, además del montaje CKD, pasaron efectivamente a fabricar gran parte de los componentes de los vehículos en estos países (especialmente después de los años 1950). Este hecho apunta a que los planes de nacionalización de la producción automotriz, emprendidos por los gobiernos de Argentina, Brasil y México en la época, con el objetivo de sustituir importaciones en este sector, tuvieron una base material sobre la cual apoyarse, o sea, una capacidad productiva de fabricación de componentes automotrices previamente instalada (aunque hasta entonces ésta se orientaba al mercado de mantenimiento y reposición de los vehículos).

Un segundo punto a destacar es la extrema dependencia tecnológica presente en el desarrollo de esa industria en los países latinoamericanos, en relación con las potencias industriales clásicas (como EUA, Inglaterra, Francia, Alemania, Italia y Japón) o, incluso más recientemente, con respecto a las empresas transnacionales de economías emergentes como Corea del Sur y China. Durante todo el siglo XX, los países latinoamericanos actuaron como receptores de maquinaria obsoleta de las potencias industriales clásicas, quienes desplazaron líneas de producción enteras a la región para abrir nuevos mercados (hasta entonces contemplados con importaciones). Con ello, compañías como Ford, GM, Volkswagen (VW), Renault y otras, obtuvieron ganancias con las que amortizaron nuevas y más avanzadas inversiones en sus matrices. Lo mismo ocurre con las inversiones coreanas y chinas recientes, cuya concentración de actividades en I&D está en sus matrices, aunque instalan plantas tecnológicamente avanzadas en América Latina.

Las automotrices occidentales, al desplazar a América Latina sus más recientes líneas de producción, igualmente obtienen beneficios que las fortalecen en el centro, en el contexto de transición de las formas de propulsión de los vehículos, en que se abandonan gradualmente los motores movidos con combustibles fósiles en dirección a otras modalidades. Es importante resaltar, junto a la maquinaria obsoleta, no sólo los productos en sí (lanzados con retraso y sobrepuestos en los países latinoamericanos), sino los correlativos métodos de organización y control de los procesos de trabajo. Este rasgo general debe matizarse para el caso mexicano, ya que desde fines de los años 1970 del siglo pasado, particularmente las Tres Grandes

de EUA empezaron a crear una nueva estructura industrial con tecnologías de punta en proceso y producto, para responder a la demanda de mercados globales. Este proceso no podría haber sido de otra manera, ya que los estándares de productividad y calidad han estado determinados por las condiciones de competencia global.

Un tercer punto es que al amparo directo del Estado: en Argentina, Brasil y México, diversos gobiernos, en distintos momentos, han promovido desde hace varias décadas programas de apoyo a las empresas de la cadena automotriz, ya sea a las plantas automotrices o a los fabricantes de autopartes. En el contexto de las políticas de sustitución de importaciones que, en general, estuvieron en vigor en estos países entre 1950 y 1970, la IA fue elegida por los gobiernos como principal fuente de demanda agregada sobre las diversas cadenas industriales. Se justificaba ampararla con vistas a que su desarrollo llevaría a un crecimiento cuantitativo y cualitativo del parque industrial de esos países. Se ha mencionado anteriormente el resultado: el débil crecimiento del sector productor de bienes de capital e intermedios acabó siendo un límite en la dinamización de ese proceso, exigiendo de los Estados nacionales renovados esfuerzos (y endeudamientos) para sostener un crecimiento industrial desestructurado, con débiles encadenamientos productivos y tecnológica y financieramente dependiente.

Desde fines del siglo XX, con la globalización, la justificación para el significativo amparo del Estado a esa industria pasó a reposar en el hecho de que la misma es una importante proveedora de actividades de I&D, las cuales hipotéticamente deberían desbordar al conjunto de la economía. También mencionamos antes las dificultades de atracción de esas actividades en las plantas instaladas en América Latina, puesto que, hasta el momento, si consideramos la rama de automóviles y vehículos comerciales (sin incluir las máquinas agrícolas y aquellas para construcción de carreteras), con la excepción de una sola montadora en Brasil – el fabricante Agrale –, no hay otras con capital nacional en los demás países, permaneciendo las actividades de I&D de las firmas extranjeras aún concentradas en las matrices de esas empresas, situadas fuera de América Latina.

Un cuarto punto tiene que ver con el direccionamiento de los negocios del capital de la IA en esos países. En el caso de Argentina y Brasil, el mercado nacional sigue siendo el foco principal de las inversiones de esos capitales, principalmente si consideramos que las ensambladoras como Ford y VW logran, en el marco de las relaciones bilaterales de comercio entre esos países, producir y desplazar productos (vehículos completos o subconjuntos de ellos) entre las dos naciones, obteniendo con ello significativas ganancias de escala. En el caso de México, el mercado nacional – aunque vasto – no es el foco principal, sino la producción destinada a la exportación,

que va masivamente hacia los EUA y, en menor cantidad, a Canadá y a otros países (incluso más allá del continente americano). En esto reside uno entre los principales motivos de las notables inversiones en tecnología que la cadena automotriz de ese país ha recibido.

Un último y fundamental elemento, común en las tres experiencias, es el precio de la fuerza de trabajo: ya sea en Argentina, Brasil o México, este precio –sobre todo si es contabilizado en dólares – es significativamente menor al vigente en los países de origen de las empresas automotrices trasnacionales. Esto, sin embargo, no es suficiente para ellas: el desplazamiento de las nuevas plantas productivas hacia regiones aún no industrializadas en los países latinoamericanos (contando con amplios beneficios de los gobiernos locales, como fue señalado anteriormente), es un proceso que pretende eludir la organización sindical combativa y reclutar y seleccionar fuerza de trabajo suficientemente cualificada para operar las plantas productivas, pero con menor poder de presión frente a las organizaciones empresariales en las negociaciones sobre salarios y beneficios laborales en general.

ACERCA DE LOS CAPÍTULOS QUE COMPONEN LA OBRA

Este libro que ahora presentamos al público, en la forma de una colección de capítulos, representa un esfuerzo colectivo en el sentido de comprender buena parte de esas cuestiones. Los autores/as que en él comparecen detentan reconocida trayectoria de investigación acerca de la IA en cada uno de sus respectivos países. Cada uno de ellos/as presenta resultados de sus investigaciones, ya concluidas o en curso, en temas pertinentes a los señalados en esta presentación.

El libro está dividido en dos tomos. Cada tomo enfatiza una gama determinada de temas que, bajo la mirada de los organizadores, tienen mayor proximidad entre sí. Esto no significa que capítulos de uno de los tomos no tengan conexión con los del otro, pues todas las investigaciones aquí presentes son recortes de una realidad histórica que se presenta en la forma de una totalidad y, por lo tanto, permite (si no exige) una lectura transversal en variadas direcciones.

El primer tomo, titulado *Estrutura produtiva, distribuição territorial e formas de reprodução e integração regional e global*, presenta investigaciones que buscan avanzar en la comprensión de la materialidad de la producción automotriz y de la reproducción ampliada del capital invertido en esta rama industrial.

El capítulo de Alejandro Luis Fitzsimons, titulado *Fases del desarrollo de la industria automotriz argentina: determinantes globales y especificidad nacional (1914-2017)*, presenta la evolución seguida por la IA en Argentina, a lo largo de toda

su historia, con el eje del análisis puesto en las posibilidades concretas que brinda el sector para expresar la forma específica que adoptó en este país el proceso global de acumulación de capital. Desde esa perspectiva, a lo largo del trabajo se van desplegando las distintas fases que experimentó la IA en Argentina (el ensamblado CKD, la producción local y el proceso de integración regional), identificando su relación con los cambios protagonizados en la producción automotriz a escala global (innovaciones técnicas, mutaciones en la organización de los procesos productivos, etc.). A su vez, este conjunto de transformaciones se analizan en su condición de momentos del desarrollo sectorial concreto en la producción de plusvalía relativa (manufactura, sistema de máquinas y gran industria), los cuales se fueron desarrollando a través del proceso de internacionalización creciente del capital.

El trabajo de Fábio José Lucena de Oliveira y Geraldo Augusto Pinto, denominado *O parque de montadoras de automóviles, máquinas agrícolas e rodoviárias no Brasil no início do século XXI: panorama das plantas instaladas e em operação até 2016*, anhela proveer de informaciones empíricas, sobre el caso brasileño, a los estudiosos/as de la IA, pues consiste en una investigación histórico-descriptiva del conjunto de plantas ensambladoras de automóviles, vehículos comerciales, máquinas agrícolas y para construcción de carreteras, instaladas en Brasil desde el inicio del siglo XX y en operación hasta el año 2016. El texto presenta, con decenas de tablas, diversas informaciones sobre esas fábricas, como las fechas de inauguración (o adquisición por grupos rivales), la descripción de los procesos y productos en ellas presentes, los empleos generados y las inversiones recientemente realizadas, entre otras.

El capítulo de Arnulfo Arteaga García, Carlos Álvarez de la Rosa y Mateo Crossa Niel, *El Patrón de reproducción de capital exportador de especialización productiva y la industria automotriz en México*, plantea el análisis de la Industria Automotriz en México (IAM) en el marco de un patrón de reproducción de capital, que incluye a otros sectores igualmente dinamizados en el contexto de la globalización y que en su mayoría dan cuenta de la integración imperialista del aparato productivo particularmente hacia EUA. Los autores plantean que como resultado de este proceso se han desarrollado los clústeres dentro de la IAM, para responder de manera más eficaz a las estrategias competitivas de las ETA. En otro nivel de análisis, incluyen al sistema de dominación, para comprender de qué manera el sistema de relaciones laborales, además del andamiaje institucional, se sostiene en el carácter corporativo de los sindicatos, para mantener un perfil de superexplotación de la fuerza de trabajo a través de contratos de protección patronal.

Juan M. Graña y Paula Cesana, a su vez, en el capítulo titulado *Integración regional de la cadena automotriz en el continente americano: un análisis de las*

heterogeneidades entre MERCOSUR y TLCAN, 1990-2015, aportan elementos para profundizar el debate sobre los beneficios potenciales, las condiciones necesarias y – sobre todo – los posibles ganadores del asiento y desarrollo de la cadena de producción automotriz en las economías nacionales. Para brindar elementos de análisis de los países de América Latina, los autores estudian y comparan la evolución de las relaciones comerciales intrasectoriales de la cadena automotriz entre Argentina y Brasil, por un lado, y Canadá, EUA y México, por el otro, desde los años 1990. De este modo, identifican un marcado proceso de diferenciación entre el comportamiento de la IA radicada en los países latinoamericanos del sur respecto de México, que analizan a la luz de los rasgos estructurales de la cadena en cada país, en términos de escala, presencia de los diferentes eslabones e integración nacional, así como características del uso de la fuerza de trabajo – salario, calidad – y productividad.

El comercio exterior también comparece en el texto de Damián Bil e Ianina Harari, titulado *Aproximación al comercio exterior del sector automotriz argentino en perspectiva histórica*, donde los autores examinan una dimensión particular del desenvolvimiento de la IA en Argentina, como es el comercio de exportación desde la década de 1960 hasta la actualidad. Tanto mediante el análisis de su magnitud, destinos principales, el peso relativo en mercados externos frente a otros competidores y, sobre todo, la estrategia empresarial manifestada en la presión de los industriales frente al poder político para conseguir planes de fomento; como con el estudio de sus limitantes (la estructura de costos interna, las características del proceso productivo local frente a los parámetros que regían en la rama a nivel internacional, etc.), los autores brindan elementos para comprender la escasa competitividad así como las dificultades económicas recurrentes que presenta el sector. Estos estudios ponen en cuestión la consolidada imagen de que la IA en Argentina experimentó un profundo proceso de ruptura y reconfiguración cualitativa entre las décadas de 1970 y 1990.

La cuestión de las nuevas territorialidades en la expansión del tejido industrial de la cadena automotriz también compone el primer tomo de este libro. El estudio de José Rubens Monteiro Teixeira, por ejemplo, titulado *Desenvolvimento e indústria automobilística: arranjos institucionais e a dinâmica reprodutiva regional e estrutural*, presenta las características y las implicaciones de los arreglos institucionales concernientes a la expansión regional de la IA en los años 1990 y 2000. El autor discute la decadencia de regiones tradicionales en la producción automotriz y el surgimiento de nuevos polos, si bien se conserva la concentración de esta industria a nivel mundial. Se analizan los casos de China e India (de articulación entre firmas nacionales y transnacionales), así como las experiencias en América Latina que – para el autor – demuestran cómo las disputas

regionales por la instalación de nuevas fábricas (proyectadas con elevada capacidad productiva) caminan en conjunto con la reducción de las barreras nacionales y la subordinación de esas localidades a las estrategias de complementación regional y reproducción de la acumulación de capital de las automotrices.

El capítulo de Aurora Marcial Flores y Samuel Ortiz Velásquez: *De las ganancias a la inversión: financiarización en la industria automotriz*, se inscribe en una línea de investigación de reciente data dentro de los estudios críticos sobre la IA en México. Las/os autoras/es ponen de relieve el hecho de que la IA se ha analizado principalmente desde el ámbito productivo, con una notoria ausencia de los aspectos financieros. Para cumplir ese propósito, abordan la relación entre organización industrial del sector haciendo énfasis en la relación existente entre producto excedente (ganancias) e inversión física. Para fundamentar teóricamente el fenómeno de la **financiarización**, hacen una revisión sintética que fundamenta el análisis empírico a nivel de empresa, incluyendo a las matrices de Ford, VW y Nissan para dimensionar el alcance del proceso en la IAM. La originalidad del enfoque es que revela cómo las estructuras productivas de las filiales responden a un esquema de financiamiento en cada corporación, orientado al cumplimiento de obligaciones contraídas con el sector financiero, principalmente el repago de deudas en los países de origen de las matrices.

Además de las experiencias de Argentina, México y Brasil, hay textos que aportan estudios sobre otros países de América Latina, como es el caso de *La apropiación de renta de la tierra petrolera por el capital automotriz en Venezuela durante el chavismo y su crisis*, de Fernando Dachevsky y Juan Kornbliht. En este capítulo se estudia la IA radicada en un país claramente especializado en la producción de petróleo. Por eso los autores analizan las características y el comportamiento que ha desarrollado el sector automotriz en Venezuela, a la luz de las posibilidades que tuvieron las empresas terminales de participar de la apropiación de la renta petrolera. La escasísima productividad del trabajo aplicado en la IA, el muy fuerte peso de las importaciones de partes (y el reducido peso de la producción local, como contraparte) que caracterizan a la industria en este país, así como su relación con la producción siderúrgica (proveedora de insumos) y el abasto de combustibles, aparecen puestos en su relación con la unidad del proceso nacional de acumulación de capital. Desde su radicación, pasando por la profunda crisis de la década de 1970, su fuerte expansión de comienzos del siglo XXI hasta llegar a la situación actual de parálisis absoluta, la evolución de la IA en Venezuela se analiza en su atadura con los vaivenes de la venta de petróleo y con los mecanismos de apropiación y distribución de la renta del suelo que la acompaña.

En lo que se refiere a la cuestión de la fuerte actuación estatal en las nuevas territorialidades de la IAAL, Martina Valeria Falvo nos brinda una investigación titulada *La estructura de oportunidades políticas a disposición de la industria automotriz en Córdoba y el desarrollo socioeconómico provincial*. En este texto se presentan algunas de las características de la inserción de la IA en la provincia de Córdoba (se trata de la segunda región de mayor concentración de la producción después de la provincia de Buenos Aires). Además de ubicar la participación de la región en el conjunto de la industria en Argentina (proporción de la producción, comercio exterior, creación de empleo, etc.), este trabajo se concentra en la actuación del Estado local como soporte central del comportamiento de la IA regional. Las condiciones de regulación del mercado de trabajo, la formación especializada de mano de obra, el otorgamiento de créditos subsidiados, la aplicación de tarifas preferenciales en los servicios públicos, las donaciones directas en infraestructura, etc., son las variadas herramientas analizadas que permiten estudiar cómo el Estado provincial transfiere recursos a las empresas del sector. De este modo, se da cuenta de algunos de los mecanismos particulares a través de los cuales los capitales automotrices reducen sus costos de producción y sostienen, por lo tanto, sus procesos de valorización.

Un análisis en el mismo sentido, abocado al caso brasileño, emprende José Ricardo Ramalho en el texto titulado *Indústria e desenvolvimento: efeitos da reinvenção de um território produtivo no Rio de Janeiro*. El autor examinó el caso del Sur Fluminense, región del Estado de Río de Janeiro, que recibió en 1996 fábricas automotrices, en consecuencia de las cuales surgieron transformaciones como el crecimiento del mercado de trabajo formal, la promoción de la construcción civil y la elevación de recursos recaudados por los municipios. Hasta entonces había sido una región con tradición en la siderurgia, pero con la instalación de las empresas automotrices se generó allí un debate acerca de las nuevas vocaciones de ese territorio. El autor inserta su investigación en este debate, poniendo a la luz información que cuestiona elementos del modelo en curso (por ejemplo, el precio de la fuerza de trabajo respecto a otras regiones, el poder de las empresas en las decisiones sobre el desarrollo regional, entre otros puntos).

También sobre esta cuestión y teniendo por foco el caso brasileño, en el capítulo *Indústria automotiva e Bahia: impactos da Ford em Camaçari e a dinâmica reprodutiva mundial*, José Rubens Monteiro Teixeira analiza las implicaciones sociales y económicas de la primera fábrica de una montadora trasnacional instalada en el nordeste de Brasil, región que tradicionalmente se dedica a la producción agrícola. El autor examina los incentivos concedidos a Ford y firmas asociadas, la política salarial adoptada por la montadora en esa localidad, la acción sindical y las relaciones que,

desde entonces, fueron establecidas, conectando el Estado de Bahía a otros países / regiones latinoamericanos por medio de las filiales de esta empresa.

El segundo tomo del libro es titulado *Reestruturação produtiva e relações de trabalho, ação sindical, saúde e segurança no trabalho*. En él se abordan las formas bajo las cuales las plantas de la IAAL han operado, en lo que se refiere a las innovaciones tecnológicas y organizativas implantadas en los procesos de trabajo y sus resultados sociales, económicos, políticos, físicos y psicosociales sobre los trabajadores. Además de una constatación de los principales cambios en marcha en las formas de labor al interior de las fábricas, los/las autores/as dedicados a esa parte de la obra se esforzaron por revelar los impactos del proceso de reestructuración productiva en las relaciones con los trabajadores/as, sea en el plano de la interacción entre los niveles gerenciales y operativos dentro de las plantas, sea en cuanto a su efecto en la actuación de los sindicatos, o en lo relacionado con las implicaciones de esos cambios en la salud y la seguridad en los lugares de trabajo.

Por su parte Willebaldo Gómez Zuppa, en *Reestructuración productiva y estrategia de relaciones laborales en las ensambladoras de Ford Cuautitlán y VW Puebla*, tomando como telón de fondo la crisis global iniciada en 2008, analiza sus efectos en la IA en México. Con este marco referencial en términos metodológicos, aborda primero el caso de Ford y posteriormente el de VW. Si bien en ambos casos los procesos de transformación datan de fines de los años 1990, a partir de inicios del siglo XXI, se da una sincronía en las modificaciones en ambas empresas, derivadas del papel que asignan las corporaciones a sus plantas en México. El análisis de Gómez Zuppa pone de relieve las estrategias divergentes de las ETA y particularmente de la intervención de los sindicatos. En tanto que el caso de Ford lo caracteriza como de una reestructuración **salvaje**, en el caso de VW, la representación sindical logra recuperar la bilateralidad de la relación con la gerencia, en un contexto marcado por la urgencia de mejorar el desempeño de la fuerza laboral. Al final, el autor identifica algunas tendencias que, desde su punto de vista, afectarán de manera negativa los derechos laborales.

En seguida, Sebastián Guevara nos presenta el texto *Transformaciones en las relaciones laborales y conflicto sindical: formas concretas de la acumulación de capital en la industria automotriz argentina 1991-2015*, un estudio detallado del movimiento seguido por los conflictos sindicales en la IA en Argentina durante las últimas décadas. Este trabajo muestra cómo se concretaron las transformaciones experimentadas en las relaciones laborales del sector, y el papel que éstas tuvieron tanto en el proceso de reestructuración productiva de la IA, como en el conjunto del movimiento de la acumulación de capital en el país. Las características productivas particulares

desarrolladas históricamente por la IA en Argentina, aparecen analizadas junto con las características – también particulares – del proceso de valorización de los capitales del sector, y en tanto que una de sus dimensiones fundamentales se indaga sobre las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo (salarios, formas de compra y consumo productivo, etc.). Así, el movimiento de la conflictividad entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo en este sector de la industria se analiza en su relación con el proceso de valorización de los capitales, en tanto expresión particular del modo específico en que se acumula el capital en Argentina.

La colaboración de Paolo Marinaro, *¡Fuera la mafia de la empresa! Una Etnografía de las prácticas sindicales en la industria automotriz en México*, como lo indica el subtítulo, es una exploración con trabajadoras/es del sector, a partir de entrevistas semiestructuradas; su etnografía se centra en la planta Honda, ubicada en El Salto, Jalisco, y en la planta de la empresa italiana Teksid, ubicada en Frontera, Coahuila, perteneciente al grupo Fiat-Chrysler Automobile. Los testimonios de obreras y obreros de ambas empresas y de sus luchas por lograr el reconocimiento a su derecho de contar con organizaciones auténticas, pone de manifiesto la colusión entre dirigentes sindicales, empresa y autoridades para negar y violentar los derechos laborales; paralelamente se hace una revisión de la Ley Federal del Trabajo y de algunos convenios internacionales sobre derechos laborales. La documentación empírica del fenómeno permite al autor constatar – con base en una interesante revisión bibliográfica sobre las condiciones históricas de la conformación de las relaciones dominadas por las mafias – la existencia de un pacto corporativo: Estado, sindicato y empresas para la protección de los intereses de estas últimas, como un factor fundamental para garantizar sus operaciones en México.

El trabajo de Enrique Soto Aguirre y Claudia Elizabeth Delgado Ramírez, *Tecnología e inclusión social: un estudio de caso con trabajadoras de la Planta Motores Ford de Chihuahua*, bajo la óptica de la relación escalamiento industrial-escalamiento social, busca rescatar el proceso de la incorporación de la fuerza de trabajo femenina en la manufactura de autopartes en la planta Ford ubicada en Chihuahua, entidad fronteriza con EUA de América. Las/os autoras/es abordan el estudio bajo la perspectiva del enfoque etnográfico, destacando el contexto social y productivo en el que ocurre su inclusión en esta industria. Desde la experiencia de las propias trabajadoras se plantea el hilo conductor para poner de relieve el papel jugado por la tecnología avanzada y los nuevos sistemas de organización productiva, en la conquista de espacios de trabajo antes reservados a la fuerza de trabajo masculina; finalmente, se adelanta una serie de factores que explican la contradicción que, en términos de salario, empleo, desarrollo profesional y balance entre tiempo de trabajo

y libre, genera este mismo proceso de escalamiento tecnológico. Las/os autoras/es incluyen al sindicato como un actor en el proceso de transformaciones dentro de la empresa: en los momentos definitorios, éste, como en la mayoría de los casos en la IA en México, favorece más los intereses de la empresa.

En cuanto a cuestiones relativas a las nuevas tecnologías y las relaciones de trabajo, Juliana Tabares Quiroz y Santiago Alberto Correa Vélez presentan los resultados de un estudio empírico realizado en una fábrica de autopartes situada en el departamento de Antioquia, Colombia. El capítulo, titulado *Estructuras de significación, legitimación y dominación en la incorporación de innovaciones tecnológicas en la industria automotriz: el caso de una empresa de autopartes colombiana*, presenta las complejas dimensiones de la implantación de nuevas tecnologías y métodos de organización del trabajo. Los/as autores/as discuten cómo cambios en las formas de conocer y realizar el trabajo, operadas en diferentes niveles gerenciales y operativos, revelan concepciones e intereses distintos entre los asalariados/as involucrados/as, además de las necesidades impuestas por la organización, como un todo, sobre todo su cuadro de trabajadores/as.

El capítulo de Enrique Javier de la Vega Bustillos, Francisco Octavio López Millán y Martha Estela Díaz Muro, *La importancia de la ergonomía y los factores psicosociales en la salud ocupacional: perspectivas de sus efectos en la industria automotriz en México*, se centra en la recuperación de estudios previos sobre los riesgos laborales en la IA – un tema poco analizado –, particularmente en países como México. Las/os autoras/es parten de reconocer la importancia del sector en las economías donde opera, y de la constatación de una alta exigencia en la producción automotriz en términos de volumen y de calidad. Si bien ponderan efectos positivos como la generación de empleo, destacan los eventuales efectos directos sobre la salud ocupacional de la fuerza de trabajo en al menos cuatro áreas: la seguridad del trabajador, la higiene en los centros de trabajo, la ergonomía y los factores psicosociales.

Para llevar a cabo su análisis, toman como referencia el Reglamento Federal de Seguridad y Salud en el Trabajo (RFSST), para hacer un recuento de los Factores de Riesgo Psicosocial, los trastornos músculo-esqueléticos y los factores de riesgo ergonómico. Una de las conclusiones relevantes es la identificación del papel que tienen las empresas del sector terminal en la cadena de valor, para marcar el ritmo al conjunto de empresas proveedoras, lo que incide directamente en los factores de riesgo ergonómico y en los de riesgo psicosocial. Dado el carácter preliminar del estudio, recomiendan ampliar su alcance a toda la cadena de valor de la IA.

Concluyendo el segundo tomo del libro, tenemos el estudio de Luci Praun, titulado *Produtividade, intensidade do trabalho e adoecimento entre operários da*

General Motors do Brasil. Con base en una investigación en dos plantas de GM, instaladas respectivamente en São José dos Campos y São Caetano do Sul (en el tradicional centro industrial de Brasil, Región Metropolitana de São Paulo), la autora revela cómo la intensificación del trabajo, proveniente de la reestructuración productiva puesta en operación en esas plantas, fue causa de diversas enfermedades, que van de las Lesiones por Esfuerzos Repetitivos (LER) / disturbios osteomusculares relacionados con el trabajo (DORT), a los impactos en la salud mental de los/as trabajadores/as.

A MANERA DE REFLEXIÓN FINAL

Para remarcar el propósito de la obra que se presenta, es necesario señalar que sintetiza un conjunto muy amplio de estudios sobre diversas dimensiones del objeto, así como una gran diversidad de perspectivas analíticas (y debates) que persiguen la finalidad de enriquecer el conocimiento existente sobre uno de los sectores industriales que ha mantenido un sostenido protagonismo en las sociedades de la región a lo largo de su historia.

En ese sentido, la influencia de esta industria en la región ha sido determinante para configurar el tipo de sociedades que existen hoy en América Latina. Y si bien, tal como hemos constatado a lo largo de la obra, la IA expresa un rasgo más de la dominación de los centros hegemónicos en la zona, siempre es pertinente y necesario – como lo han planteado Carrillo y Bensusán (2016)¹⁰⁶ – profundizar sobre el impostergable vínculo entre la innovación y lo que ellos definen como el progreso sociolaboral. Más aun, cómo estos sectores tendrían que ser encuadrados dentro de proyectos de Nación que desmonten la profunda desigualdad existente en América Latina y contribuyan a la creación de modelos de sociedad basados en la sustentabilidad.

La obra en su conjunto, lejos de aspirar a cerrar y hacer conclusiones definitivas, pretende abrir el debate sobre los muchos temas planteados a lo largo de los capítulos; pero también quiere hacer honor al reconocimiento del trabajo colectivo, a la suma del esfuerzo de autores y autoras que han confiado en la propuesta que, esperamos, sea un punto de arranque hacia proyectos más ambiciosos y de largo alcance.

Los Organizadores

¹⁰⁶ CARRILLO, J.; BENSUSÁN, G. El debate sobre la innovación y el progreso sociolaboral: el sector automotriz en México. *In*: COVARRUBIAS VALDENBRO, A. *et al.* (coord.). **La industria automotriz en México**: relaciones de empleo, culturas organizacionales y factores psicosociales. México, D. F.: AM Editores, 2016. p. 42-72.

TOMO I

**Estrutura produtiva, distribuição
territorial e formas de reprodução
e integração regional e global**

CAPÍTULO

1

TOMO I

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

determinantes globales y especificidad nacional (1914-2017)

Alejandro Luis Fitzsimons

Fases del desarrollo de la industria automotriz argentina:

determinantes globales y especificidad nacional (1914-2017)

Alejandro Luis Fitzsimons

INTRODUCCIÓN

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

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

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

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

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

MANUFACTURA GLOBAL Y ENSAMBLADO SIMPLE EN ARGENTINA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

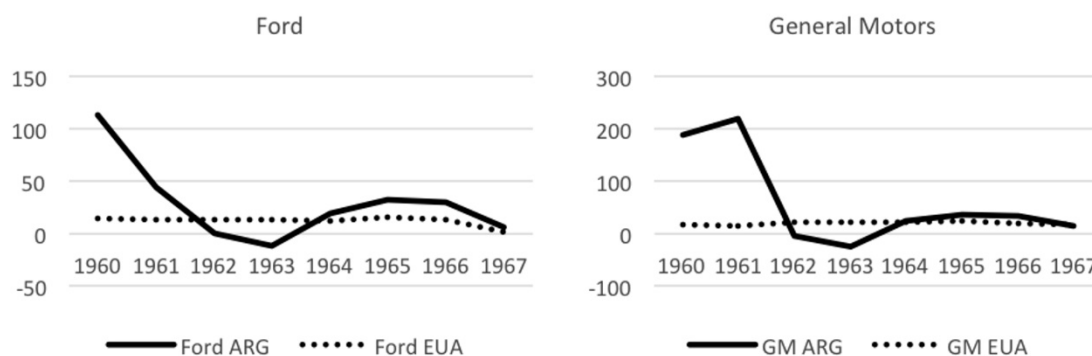


Gráfico 1 Tasa de ganancia sobre capital adelantado de GM y Ford (Argentina y EEUU)

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

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

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

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

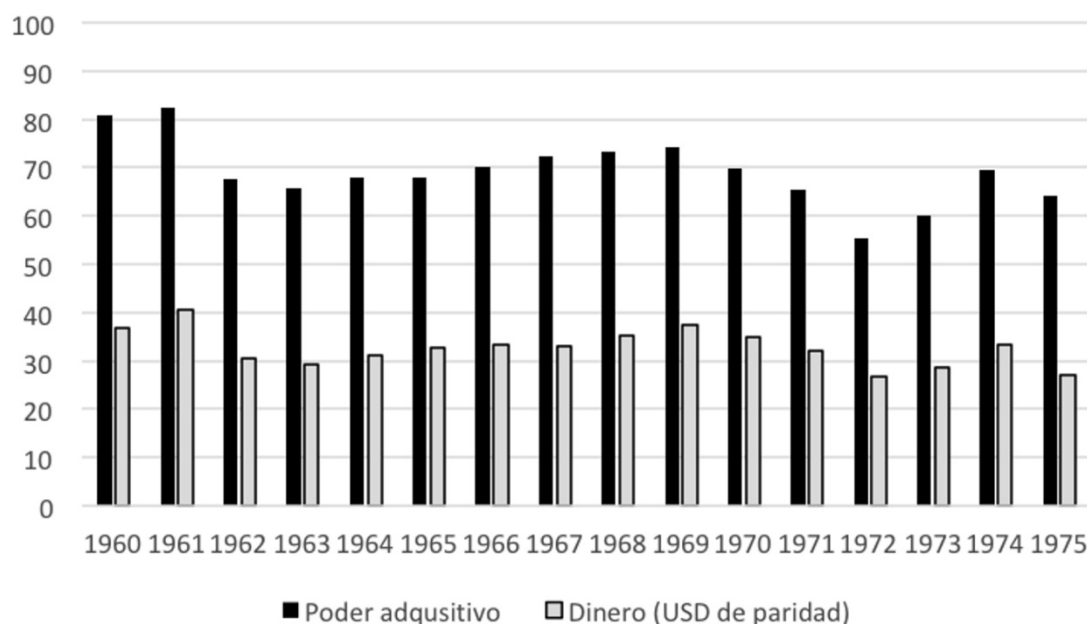


Gráfico 2 Salario automotriz argentino en relación al estadounidense (EEUU=100)

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

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

PROFUNDIZACIÓN DE LA GRAN INDUSTRIA Y DESARROLLO DEL MERCADO REGIONAL

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

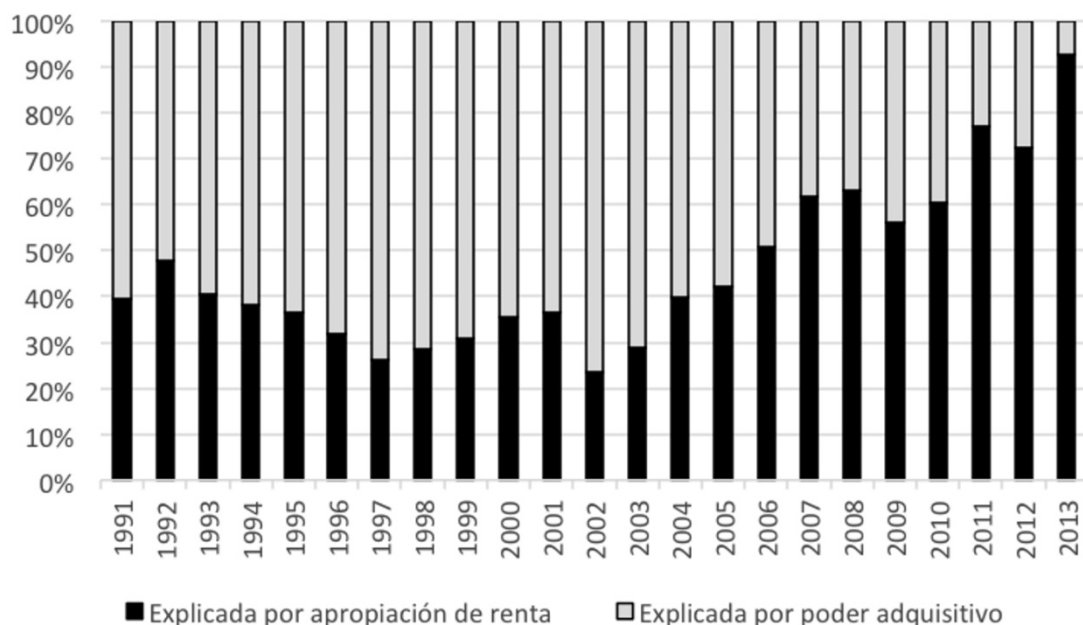


Gráfico 3 Determinantes de la diferencia salarial entre Argentina y EEUU

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

CONCLUSIÓN

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

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

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

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

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

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

REFERENCIAS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CAPÍTULO

2

TOMO I

O parque de montadoras de autoveículos, máquinas agrícolas e rodoviárias no Brasil no início do século XXI:

panorama das plantas instaladas e em operação até 2016

Fábio José Lucena de Oliveira | Geraldo Augusto Pinto

O parque de montadoras de autoveículos, máquinas agrícolas e rodoviárias no Brasil no início do século XXI:

panorama das plantas instaladas e em operação até 2016

Fábio José Lucena de Oliveira | Geraldo Augusto Pinto

INTRODUÇÃO

Neste capítulo faz-se um levantamento histórico-descritivo das 64 plantas montadoras de autoveículos, máquinas agrícolas e rodoviárias instaladas no Brasil e em atividade até o ano de 2016, desde as mais antigas (inauguradas ainda nos anos 1950) até as mais novas (da década de 1990 em diante). As informações foram compiladas a partir de relatório elaborado por Fábio José Lucena de Oliveira, no Programa de Iniciação Científica da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR), como parte das atividades do projeto de pesquisa *A máquina automotiva e seus artífices: um estudo das relações entre trabalho, tecnologia e desenvolvimento socioeconômico a partir do Polo Automotivo da Região Metropolitana de Curitiba*, coordenado por Geraldo Augusto Pinto entre 2013 e 2016, que assina como coautor por ter orientado o estudo e atuado diretamente (agregando informações) na redação desta versão.

A listagem das empresas partiu de uma planilha de dados com informações de todas as montadoras com plantas instaladas no Brasil, listagem essa que fora desenvolvida como parte da dissertação de mestrado de Padovani (2016), também vinculada ao mencionado projeto *A máquina automotiva e seus artífices* [...]. Tal planilha (de divulgação restrita) fora elaborada a partir de informações dos anuários estatísticos da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), da Previdência Social e da Receita Federal do Brasil. Ela oferece uma lista, imensa, de todas as plantas montadoras de autoveículos e máquinas agrícolas e rodoviárias existentes no Brasil até 2014. As plantas montadoras de motocicletas não foram consideradas, por uma decisão de recorte da própria investigação de Padovani (2016).

Essa mesma planilha foi submetida a revisão com a finalidade não só de atualizar suas informações até o ano de 2016, mas também de aprofundá-las, introduzindo novas variáveis (como empregos nas plantas, investimentos realizados, etc.), mediante buscas na Internet em documentos públicos, como o *Guia setorial da indústria automobilística brasileira* (ANFAVEA, 2015), o *Anuário da indústria automobilística brasileira 2015* (ANFAVEA, 2017), além de informações da imprensa

especializada no ramo automotivo e, evidentemente, as disponíveis nos sítios eletrônicos das próprias empresas consideradas.

No decorrer dessa segunda fase, ao deparar-se com imprecisões nas informações (senão ausências, pois há empresas que pouco informam publicamente sobre seus negócios), optou-se por coletar nos sítios eletrônicos consultados o máximo de notícias distintas para, depois, cuidadosamente, confrontá-las entre si e com a planilha original (citada), a fim de que pudessem ser disponibilizadas da maneira mais precisa (ou menos ambígua) possível. Ainda assim, há dados que, por força da sua indisponibilidade pública ou da incontornável imprecisão com que foram divulgados, tiveram de ser considerados inexistentes (não encontrados).

O resultado dessa varredura está distribuído neste capítulo em quadros por holdings das empresas, junto de variáveis como a propriedade de capital, localização, investimentos feitos, quantidade de empregos, etc., seguidos de breves relatos históricos da origem, instalação e trajetória de atividades de cada planta no país.

Não foram consideradas, por decisão de escopo, as plantas do setor de autopeças, o que não significa que as montadoras listadas apenas **montem** (não fabriquem) os veículos no país (nesses casos particulares, será indicado). Partiu-se da definição de **montadoras** seguindo os documentos consultados (como, por exemplo, os da Anfavea), o que não os eleva à categoria de cânones definidores desse tipo de atividade econômica. O fato é que tais documentos estão entre as fontes empíricas mais comuns no estudo desse ramo da economia no país, de modo que partir das suas definições auxiliará (assim se espera) a intercambialidade ou comparabilidade das informações aqui prestadas junto a outras investigações.

O capítulo segue uma ordem de seções por segmentos de atuação nos quais se divide a atividade de produção desenvolvida pelas montadoras instaladas no Brasil. Portanto, as seções em que se dividirá o texto terão por título os nomes e, após eles, uma rápida descrição de cada um desses segmentos (por exemplo: **automóveis e comerciais leves**). De igual modo, dentro de cada uma dessas seções será feita uma subdivisão por empresas, buscando na medida do possível ordenar a exposição partindo das mais antigas às instaladas mais recentemente no Brasil (até o ano de 2016, quando a investigação se encerrou).

É lícito antecipar ao/à leitor/a que se trata de um texto distinto do formato de artigos ou de muitos capítulos de livros (inclusive os demais presentes nesta coletânea), que, via de regra, se ocupam em defender uma tese a respeito de determinada questão previamente levantada, ou em arguir criticamente acerca de um conjunto de colocações da literatura acadêmica disponível. O intuito deste texto é outro: oferecer informações dispostas de modo mais centralizado, preciso e atualizado

que dos tradicionais meios de divulgação, acerca das plantas montadoras presentes num país que é o décimo maior produtor de automóveis do mundo no ano de 2016, segundo a OICA (2016).

AUTOMÓVEIS E COMERCIAIS LEVES

Neste segmento estão incluídos automóveis, caminhonetes, utilitários e suas derivações, furgões e veículos comerciais pequenos para direção com habilitação comum. Inclui os veículos mais populares, utilizados no dia a dia, sendo vendidos em sua maioria para o público comum, tendo, assim, dentro da totalidade da indústria automotiva do país, maior produção, mais plantas, maior investimento em desenvolvimento e maior índice de vendas.

FORD

Iniciemos pela Ford, que instalou a primeira montadora no Brasil ainda no início do século XX, conforme o Quadro 1.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Ford Motor Company	Ford	São Bernardo do Campo (SP)	Estamparia, armação da carroceria, pintura, montagem final e fabricação de motores. Automóveis e caminhões.	1967	NE*
	Ford	Taubaté (SP)	Motores, transmissões, componentes para chassis de automóveis e de caminhões. Fundição para cabeçotes de motores. Motores.	1974	1.600
	Troller	Horizonte (CE)	Fabricação de peças em fibra de vidro pelo processo de SMC, processos de soldagem e aplicação de adesivos estruturais, pintura e montagem final. Automóveis.	1995	470
	Ford	Camaçari (BA)	Estamparia, armação da carroceria, pintura, montagem final e fabricação de motores. Automóveis e motores.	2001	10.000**

Quadro 1 Plantas montadoras da Ford Motor Company do Brasil: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Notas: * NE: informações não encontradas nos meios pesquisados.

** Número aproximado.

A Ford Motor Company do Brasil iniciou suas operações em solo nacional no ano de 1919, num depósito na Rua Florêncio de Abreu, no centro da cidade de São

Paulo. Nesse depósito eram **montados** (com peças importadas) os veículos do chassi modelo T, que variavam do próprio conhecido automóvel modelo T e o caminhão conhecido como TT. Com essa linha de produção, a Ford foi a primeira empresa do setor automotivo a se estabelecer no Brasil (FORD, 2017).

A Ford obteve grande sucesso na década de 1920, mas o *crash* na bolsa de valores de Nova Iorque em 1929 obrigou a empresa a reduzir os investimentos para expansão. A partir de 1940, com a Segunda Grande Guerra (1939-1945) chegando aos Estados Unidos da América (EUA), a produção de peças da Ford no exterior despencou, e essas condições obrigaram à nacionalização da produção de seus veículos no Brasil, incluindo a produção das peças e não apenas a montagem, o que passou a acontecer na década seguinte (FORD, 2017).

No pós-1945, as importações retornam, e a marca volta a se expandir em território brasileiro com alguns automóveis remodelados de antes da guerra. O grande êxito da marca veio em 1948, com os caminhões da **Linha F** e novos modelos de automóveis importados, principalmente os Mercury e Lincoln. Em 1953 a Ford inaugurou uma nova fábrica, no bairro do Ipiranga na capital paulista, novamente montando automóveis vindos da Europa e EUA. Esta fora, na época, considerada a fábrica mais moderna instalada no Brasil (FORD, 2017).

A partir de 1955 as cabines de pickups e caminhões começaram a ser produzidas em Volta Redonda, no sul do Estado do Rio de Janeiro (cerca de 130 km da capital, na região conhecida como Vale do Paraíba Fluminense), o que iniciou o processo de total nacionalização dos automóveis Ford do Brasil, que, em 1957, já produzia os caminhões da empresa com alto índice de nacionalização, onde apenas o motor era importado. Todavia, anos mais tarde, o presidente em exercício do Brasil, Juscelino Kubitschek, seria convidado pela empresa para inaugurar em 1958, no bairro do Ipiranga em São Paulo, uma nova fábrica para produzir os motores V-8 da empresa (FORD, 2017).

A partir de 1967, a Ford começou a produzir o primeiro automóvel moderno brasileiro, o Galaxie 500, iniciando uma nova era para a empresa no Brasil, tanto que, naquele ano, assumiria o controle acionário da empresa Willys-Overland do Brasil (FORD, 2017), adquirindo sua planta de São Bernardo do Campo (no ABC Paulista), a qual está em atividade até hoje, contando com uma área total de 1 milhão de m², área construída de 415 mil m² e um investimento recente de R\$ 800 milhões em 2013, atingindo uma produção de 160 mil automóveis por ano (LIZANDRO, 2013).

Em 1974 a Ford inaugurou uma planta em Taubaté, no interior do Estado de São Paulo, na região chamada de Vale do Paraíba Paulista (a cerca de 130 km da capital paulista), contando com 819 mil m² de área total e 100 mil m² de área construída. Essa

planta também recebeu investimento recente no valor de R\$ 600 milhões em 2009 para a produção dos motores da linha Sigma, utilizando o método de manufatura enxuta (*lean manufacturing*), tendo uma produção de 430 mil motores e 440 mil transmissões por ano, operando com 3 turnos de trabalho (FORD..., 2010). Em 1983 foi descontinuada a produção dos motores V-8 (sendo o Landau o último modelo lançado com este motor) e introduzidos os primeiros motores transversais na linha Ford, com a chegada do modelo Ford Escort (FORD, 2017).

Na década de 1990, a empresa se destacou pelo início da importação de automóveis do segmento de luxo e também da Ranger, em 1995. A Ford também adquiriu em 2007 as instalações produtivas da marca Troller, fabricante do utilitário esportivo homônimo, cuja fábrica fora fundada em 1995 no distrito industrial da cidade de Horizonte, na Região Metropolitana de Fortaleza, no Estado do Ceará, com 120.142 m² de área total e 21.736 m² de área construída (as primeiras unidades dos Troller saíram em 1997) (TROLLER, 2017).

Em 2001 a Ford inaugurou seu mais recente complexo industrial no Brasil, na cidade de Camaçari, na região Metropolitana de Salvador, no Estado da Bahia, com 4,7 milhões de m² de área total (MELO, 2014), custando R\$ 1,2 bilhão e mais R\$ 400 milhões aplicados na nova fábrica de motores, com uma produção de 250 mil veículos por ano (MELO, 2014). Desde então a Ford vem renovando suas linhas e produzindo automóveis na forma de plataformas globais.

GENERAL MOTORS (GM)

A GM desembarcou no Brasil em 1925, **montando** apenas furgões (CHEVROLET, 2017d). Sua evolução a partir daí pode ser verificada no Quadro 2.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
General Motors (GM)	Chevrolet	São Caetano do Sul (SP)	Estamparia, armação da carroceria, pintura, solda e montagem final. Automóveis.	1930	NE*
	Chevrolet	São José dos Campos (SP)	Produção de motores, transmissões; estamparia; uma linha de injeção e pintura de peças plásticas; linha voltada aos produtos de exportação. Automóveis.	1959	7.000
	Chevrolet	Mogi das Cruzes (SP)	Produção de peças, estamparia e comercial.	1999	1.000
	Chevrolet	Gravataí (RS)	Produção de automóveis, incluindo solda e pintura.	2000	8.000
	Chevrolet	Joinville (SC)	Produção dos motores SPE/4 1.0L e 1.4L.	2013	500

Quadro 2 Plantas montadoras da General Motors do Brasil (GMB) – (Chevrolet): Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Nota: * NE: informações não encontradas nos meios pesquisados.

Em 1930 a empresa inaugurou sua primeira planta para produção de veículos no Brasil, localizada em São Caetano do Sul, no ABC Paulista. Esta planta atualmente possui 322.000 m² de área construída e passou por uma modernização no ano de 2013 que custou à GM R\$ 1,5 bilhão (GM..., 2013). Em 1959, foi inaugurada a planta de São José dos Campos, na Região Metropolitana de São Paulo, para produzir motores e peças aos caminhões da empresa, os quais já vinham sendo fabricados desde 1957 na planta de São Caetano do Sul. A planta de São José dos Campos atualmente possui 2,7 milhões de m² de área total e uma área construída de 500.000 m² e recebeu um investimento no ano de 2013 de R\$ 2,5 bilhões (CHEVROLET, 2017b; 2017d).

Em 1968 a GMB, identificada pela marca Chevrolet, lançou seu primeiro automóvel de passageiros produzido no país, o Opala, que viraria uma paixão nacional (CHEVROLET, 2017d). Logo após, em 1974, inaugurou seu Campo de Provas da Cruz Alta, em Indaiatuba, na Região Metropolitana de Campinas, no interior do Estado de São Paulo (CHEVROLET, 2017e), e, nesse mesmo ano, lançou mais modelos para passageiros, ampliando sua linha de produtos (CHEVROLET, 2017d). Em 1979 a empresa começou a vender automóveis a álcool, que fizeram grande sucesso, tendo em 1988 inaugurado seu centro de pesquisa e desenvolvimento de tecnologias na cidade de São Caetano do Sul (CHEVROLET, 2017d).

Com o grande sucesso no Brasil, a Chevrolet inaugurou em 1996 um centro de distribuição de peças em Sorocaba, no interior do Estado de São Paulo (distando cerca de 90 km da capital paulista), para abastecer todas as suas plantas no país (GM..., 2011). Em 5 de novembro de 1999, a empresa inaugurou mais um complexo industrial em Mogi das Cruzes, na Região Metropolitana de São Paulo, inicialmente para produzir peças para automóveis descontinuados, mas que atualmente passou a também fabricar peças para os veículos atuais da marca. O complexo conta com 100 mil m² de área construída (GM..., 2010), após uma expansão inaugurada em 2011 (CHEVROLET, 2017a).

Até o ano 2000, a empresa produziu automóveis, caminhonetes, caminhões e seus derivados, assumindo a liderança no mercado em diversas categorias. No ano 2000 a empresa inaugurou a primeira planta fora do Estado de São Paulo, em Gravataí, na Região Metropolitana de Porto Alegre, no Estado do Rio Grande do Sul. Essa planta conta atualmente com 290.000 m² de área construída, após um investimento de R\$ 1,4 bilhão em 2010 (CHEVROLET, 2017c).

A mais recente planta da GM no Brasil foi construída em Joinville, na região norte do Estado de Santa Catarina (a cerca de 180 km da capital catarinense), possuindo uma área total de 500.000 m² e uma área construída de 30.000 m². Essa planta é destinada apenas à fabricação de motores e suas respectivas peças, tendo sido o seu custo de, aproximadamente, R\$ 350 milhões (NICOLETTI; PALHANO, 2013).

VOLKSWAGEN (VW)

A VW é outra marca pioneira em instalações no Brasil, conforme o Quadro 3.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
VW Group	Volkswagen (VW)	São Bernardo do Campo (SP)	Estamparia, armação da carroceria, pintura, montagem final, centro de pesquisa, planejamento e desenvolvimento de novos produtos.	1959	13.000
	VW	Taubaté (SP)	Estamparia, armação da carroceria, pintura e montagem final.	1976	5.000
	VW	São José dos Pinhais (PR)	Estamparia, armação da carroceria, pintura e montagem final.	1999	800
	VW	São Carlos (SP)	Usinagem e Montagem de Cabeçotes, usinagem de blocos e fabricação de motores.	1996	3.300
	Audi	São José dos Pinhais (PR)	Estamparia, armação da carroceria, pintura e montagem final.	1999	800

Quadro 3 Plantas montadoras da VW: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

A VW iniciou as atividades no ano de 1953, com um armazém no bairro do Ipiranga, na capital São Paulo, com a **montagem** (pelo sistema *completely knock-down* (CKD), com peças importadas da Alemanha e apenas 12 funcionários), do Fusca e da Kombi, até o ano de 1957. Nesse ano, a VW inaugurou sua linha de montagem em São Bernardo do Campo, no ABC Paulista, denominada **Planta Anchieta** (por estar localizada na famosa Rodovia Anchieta – à época apenas Via Anchieta – que liga a capital paulista ao Porto de Santos). Não foi uma inauguração oficial, pois, até 1959, essa fábrica produziria apenas algumas peças, de modo que a VW ainda montava a Kombi com metade das peças importadas (VOLKSWAGEN, 2017c).

Em 1959, a VW inaugurou oficialmente a Planta Anchieta em São Bernardo do Campo, construída com incentivos fiscais oferecidos pelo então presidente da república Juscelino Kubitschek, contando com 990 mil m² de área construída e 1,6 milhão de m² de área total. A planta começou, então, a fabricar os automóveis da marca com peças produzidas localmente (VOLKSWAGEN, 2017b, 2017a).

Em 1970 a empresa atingiu um milhão de unidades produzidas, tendo as vendas de um único modelo, o automóvel Fusca, atingido essa mesma quantidade de vendas dois anos depois, em 1972 (VOLKSWAGEN, 2017c). Em 1976 a VW inaugurou sua segunda fábrica no país, na cidade de Taubaté, no interior do Estado de São Paulo. A planta, com 396 mil m² de área construída e 3,6 milhões de m² de área total, teve um custo de R\$ 1,2 bilhão, contando atualmente com uma moderna linha de montagem com mais de 300 robôs, alinhada à estratégia mundial do grupo, chamada *think blue factory* (a qual coloca como meta reduzir em 25% até 2018 os seguintes fatores: consumo de água e energia; destinação de resíduos a aterros; emissões de dióxido de carbono (CO₂) e de solventes) (VOLKSWAGEN, 2017b, 2017g).

Desde a inauguração dessa planta, a VW inseriu no mercado nacional várias inovações em produtos, como o Passat em 1974, que foi o primeiro carro com motor frontal refrigerado a água e suspensão com molas helicoidais. A empresa fez também grande sucesso com a inserção de automóveis na época considerados de luxo, como o Santana, em 1984. Uma das maiores conquistas da VW nesse período foi o lançamento do Gol, que contou com diversas gerações e tornou-se um grande sucesso da marca no país até os dias atuais (é um dos automóveis mais vendidos de todos os tempos no Brasil) (VOLKSWAGEN, 2017d).

No ano de 1996 a VW inaugurou no país sua terceira planta, localizada na cidade de São Carlos, no interior do Estado de São Paulo (distando cerca de 230 km da capital paulista), para produzir motores aos seus automóveis, contando com 746 mil m² de área total e 95 mil m² de área construída. Essa planta recebeu um investimento recente de R\$ 460 milhões (em 2014), sendo que a meta anunciada da empresa é totalizar R\$ 900 milhões de investimentos nessa unidade produtiva até 2018, na qual já foram fabricados mais de 10 milhões de motores (VOLKSWAGEN, 2017e).

Em 1999 a empresa inaugurou sua planta em São José dos Pinhais, no Estado do Paraná, no Aglomerado Metropolitano de Curitiba, contando com 305 mil m² de área construída e 1,3 milhão de área total. Essa unidade, uma das mais modernas da VW em todo o mundo, recebeu um investimento recente de R\$ 500 milhões para sua modernização visando à produção conjunta dos carros da marca Audi. A unidade está organizada na forma de condomínio industrial, contando com mais de 15 fornecedores (VOLKSWAGEN, 2017f).

Em 2015 a VW Group retomou a posição de maior montadora do mundo, ultrapassando a Toyota. No Brasil, a marca VW possui grande representatividade no mercado nacional, sendo o automóvel Gol o líder de vendas por 27 anos consecutivos.

A Audi, pertencente ao VW Group, iniciou suas atividades no país em 1993, quando o piloto de Fórmula 1 Ayrton Senna começou a importação dos automóveis da marca por meio de sua própria empresa. Após fazer sucesso no país, a Audi iniciou a produção do modelo A3 no complexo de São José dos Pinhais, usufruindo de uma subdivisão das instalações da fábrica da VW nesta cidade entre 1999 e 2006. Após encerrar a produção do modelo A3 em solo nacional, no início da década de 2010 a Audi voltou a obter êxito com importações, motivando a volta da produção do novo modelo A3 em 2015, na mesma planta, contando com incentivos do governo federal no programa Inovar-Auto (AUDI, 2017).

TOYOTA

A Toyota iniciou suas operações no Brasil em 1958, produzindo um utilitário esportivo em sua primeira planta na capital São Paulo. Mas foi em 1962, quando mudou esta planta para São Bernardo do Campo, no ABC Paulista (conforme o Quadro 4), que a empresa deu um salto no setor automotivo brasileiro com a produção do modelo Bandeirante (TOYOTA, 2017).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Toyota Motor Company	Toyota	São Bernardo do Campo (SP)	Forjaria, para produção de virabrequins e bielas para motores, além de produção dos motores 1.3 L e 1.5 L para o Etios. Produção de peças para os veículos da marca.	1962	1.350*
	Toyota	Indaiatuba (SP)	Serviços de prensa, estamperia funilaria, pintura e montagem final. Automóveis.	1998	2.000*
	Toyota	Sorocaba (SP)	Serviços de prensa, estamperia funilaria, pintura e montagem final. Automóveis.	2012	1.700
	Toyota	Porto Feliz (SP)	Forjaria, para produção de virabrequins e bielas para motores, além de produção dos motores 1.3 L e 1.5 L para o Etios. Produção de peças para os veículos da marca.	2016	NE**

Quadro 4 Plantas montadoras da Toyota: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Notas: * Números aproximados.

** NE: informações não encontradas nos meios pesquisados.

A planta de São Bernardo do Campo atualmente conta com 4.400 m² de área construída (FÁBRICA..., 2012) e em 2006 sofreu uma atualização, passando a

produzir apenas peças e motores para os veículos Toyota, incluindo exportações para os EUA. A planta produz atualmente 3,9 milhões de unidades de bielas e mais 700 mil virabrequins por ano (TOYOTA..., 2015), alimentando a unidade de Zárate na Argentina e plantas nos EUA. O investimento mais recente na planta de São Bernardo do Campo foi de R\$ 19 milhões em 2015 (TOYOTA..., 2015).

Depois de décadas de êxito com o modelo Bandeirante, a Toyota inaugurou em 1998 sua segunda planta no Brasil, em Indaiatuba, na Região Metropolitana de Campinas, no interior do Estado de São Paulo, com uma área aproximada de 1,5 milhões de m², custando U\$S 150 milhões e produzindo 342 automóveis/dia. A planta de Indaiatuba recebeu em 2006 um investimento no valor de US\$ 300 milhões para sua modernização (ANFAVEA, 2015; BELLINI; PAIXÃO, 2016).

Em 2012, após um longo período de sucesso do modelo Corolla produzido em Indaiatuba, a empresa inaugurou em Sorocaba, também no interior do Estado de São Paulo, sua terceira unidade de produção, com uma área total de 3,7 milhões de m² e capacidade de 70 mil automóveis/ano. O investimento mais recente nessa planta foi de R\$ 100 milhões em 2015 (ANFAVEA, 2015).

Em 2016 a Toyota inaugurou, novamente no interior do Estado de São Paulo, em Porto Feliz, uma nova fábrica de motores, construída em um terreno de 872.500 m² com investimento de R\$ 508 milhões, para produzir 108 mil motores por ano (BELLINI; PAIXÃO, 2016).

KARMANN GHIA

A Karmann Ghia chegou ao país no ano de 1960, como uma subsidiária do grupo Alemão Karmann AG, conforme Quadro 5.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Grupo Nardini	Karmann Ghia	São Bernardo do Campo (SP)	Peças estampadas e usinadas. Conjuntos soldados e montagem de veículos.	1960	500*

Quadro 5 Plantas montadoras da Karmann Ghia: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfaeva (2015, 2017).

Nota: * Número aproximado.

A empresa veio para o Brasil a pedido da VW para realizar o mesmo que já fazia na Alemanha: fornecimento de peças estampadas juntamente com a

criação, desenvolvimento e produção de ferramentas e peças para as grandes empresas do setor automotivo. A Karmann Ghia estabeleceu-se em solo brasileiro com incentivos fiscais propostos pelo governo do então presidente do Brasil, Juscelino Kubitschek.

A partir da inauguração de sua planta em 1960, em São Bernardo do Campo, no ABC Paulista, já no contrato com a VW saíram diversos carros da linha de montagem, como o SP1 e a Limousine Aero Willys. Já no final da década de 1980 a empresa tinha contrato com outras empresas além da VW: para a Ford, produziu a carroceria do Escort XR3; com a Land Rover, fechou em 1998 contrato para a montagem (pelo método CKD) no país do modelo utilitário esportivo Defender. Os investimentos mais recentes na planta de São Bernardo do Campo foram de R\$ 35 milhões (de 2008 a 2014) e de U\$ 20 milhões (em 2014) (POGGETTO, 2008).

A Karmann Ghia no Brasil foi adquirida diversas vezes após 2010 e, com más gestões e diversos processos, veio à falência em 23 de novembro de 2016 (BARROS, 2013; HERNANDES, 2016; IMPASSE..., 2016).

FIAT

A Fábrica Italiana de Automóveis Turim (Fiat) iniciou sua jornada no mercado brasileiro no ano de 1976, como se pode notar no Quadro 6, motivada por incentivos fiscais do governo de Minas Gerais à época. Nesse ano foi inaugurado o Complexo Industrial da Fiat na cidade de Betim, na Região Metropolitana de Belo Horizonte, Estado de Minas Gerais, para a produção do modelo Fiat 147 (ANFAVEA, 2015; FCA, 2017a).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Fiat Chrysler Automobiles (FCA)	Fiat	Betim (MG)	Serviços de prensa, funilaria, pintura e montagem final. Fabricação de motores e transmissões, incluindo usinagem. Automóveis, comerciais leves.	1976	19.000
	Fiat	Sete Lagoas (MG) – Planta Iveco ¹⁰⁷	Pintura dos comerciais leves da marca.	2000	3.000*
	Fiat	Campo Largo (PR)	Fabricação de motores e transmissões, incluindo usinagem dos motores. Motores.	2010	NE**
	Fiat	Goiana (PE) – Planta FCA ¹⁰⁸	Produção do Fiat Toro.	2015	3.300 (mais 4.500 do parque de fornecedores)

Quadro 6 Plantas montadoras da Fiat Chrysler Automóveis do Brasil: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfaeva (2015, 2017).

Notas: * Número aproximado.

** NE: informações não encontradas nos meios pesquisados.

A planta da empresa em Betim possui uma área total 2,25 milhões m² e área construída de 613 mil m², tendo recebido um investimento recente massivo de R\$ 6 bilhões para modernização e ampliação do complexo, que, atualmente, possui uma produção de 800 mil automóveis por ano. A unidade levou a um grande crescimento industrial para a região, demandando a criação de aproximadamente 500 empresas de autopeças (FIAT, 2017).

Em 1979 a empresa lançou o modelo 147 movido a álcool, o primeiro automóvel a álcool do país, sendo este combustível mais barato e menos poluente. Em 1984, lançou um dos maiores sucessos automotivos do Brasil, o automóvel Uno, pequeno e inovador para os padrões da época, inaugurando uma nova categoria de automóveis no país. Com o êxito de mercado desse modelo, no ano de 1996 a Fiat lançou um automóvel popular de plataforma global, o Palio, que por diversos períodos foi líder de vendas no Brasil (FCA, 2017a).

Durante a década de 2000-2010 a Fiat expandiu sua linha de automóveis, indo de populares utilitários esportivos e automóveis próximos de luxo. Ainda em 2010 a Fiat inaugurou sua fábrica de motores em Campo Largo, no Aglomerado

¹⁰⁷ Esta planta pertence à marca Iveco, que, por sua vez, é integrante da Case New Holland (CNH). Nela são fabricados caminhões desde a sua inauguração (conforme se pode ver pelo Quadro 27), mas também passaram a ser fabricados comerciais leves da marca Fiat (razão pela qual ela está citada no Quadro 13) (IVECO, 2017b).

¹⁰⁸ Planta inicialmente dedicada à produção de veículos da marca Jeep, integrada à FCA (conforme o Quadro 17), mas na qual a partir de 2016 passou a ser fabricado o utilitário Toro, da marca Fiat.

Metropolitano de Curitiba, Estado do Paraná, adquirida da Tritec Motors (*joint venture* firmada em 1997 entre a Bayerische Motoren Werke (BMW)¹⁰⁹ e a então Chrysler) (JASPER, 2010).

HPE

A Mitsubishi iniciou suas atividades no início da década de 1990 no Brasil, com a abertura do mercado para produtos estrangeiros. A empresa aprofundou no país a cultura das corridas de rali, obtendo grande sucesso em vendas e conseguindo inaugurar sua planta para produzir automóveis no Brasil (conforme o Quadro 7) (MITSUBISHI, 2017).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
HPE	Mitsubishi Motors Suzuki	Catalão (GO)	Serviços de prensa, estamperia funilaria, pintura e montagem final.	1998	NE*

Quadro 7 Plantas montadoras da HPE Automotores do Brasil (Mitsubishi): Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Nota: * NE: informação não encontrada nos meios pesquisados.

A planta fica localizada na cidade de Catalão, no interior do Estado de Goiás (GO) (cerca de 250 km da capital goiana), com uma área construída aproximada entre 100.000 m² e 247.000 m², produzindo 300 veículos/dia. A planta recebeu um total de R\$ 690 milhões em investimentos para sua modernização até 2009, quando começou a produzir, além de caminhonetes, também utilitários esportivos e sedans que até então eram importados. Entre 2011 e 2016, essa unidade produtiva foi ampliada e teve sua capacidade produtiva aumentada, mediante um investimento de R\$ 1 bilhão (ANFAVEA, 2015; MITSUBISHI, 2017).

Em abril de 2016, a Mitsubishi Motors Corporation (MMC) do Brasil mudou seu nome para HPE (mantendo o mesmo registro – Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) na Receita Federal), uma vez que passou a representar no Brasil também as operações da Suzuki. Os veículos da Suzuki chegaram a ser montados numa planta na cidade de Itumbiara (GO), próximo a Catalão, entre 2014 e 2015, mas o único modelo produzido atualmente no Brasil desta marca é o utilitário Jimny, fabricado em Catalão. Um mês depois desta alteração de nome (que coincidiu com a execução de

¹⁰⁹ Fábrica de Motores da Baviera.

uma operação da Polícia Federal no Brasil, que levou à prisão de vários executivos por corrupção ativa, lavagem de dinheiro e associação criminosa, entre os quais o próprio presidente da fabricante no país), a matriz japonesa MMC teve seu controle acionário majoritariamente adquirido pela Nissan, que já compartilhava com ela linhas e produtos em diversos países (alguns desses produtos, aliás, devido a denúncias de adulteração dos índices de consumo no Japão, resultaram na quase falência da MMC) (ROZEN, 2016).

HONDA AUTOMÓVEIS

A Honda Automóveis do Brasil iniciou suas operações apenas com importações de automóveis, em sua maioria nos modelos sedan e *hatch*, do ano de 1992 até 1997, quando, então, inaugurou sua primeira fábrica no país, conforme Quadro 8.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Honda Motor Company	Honda Automóveis do Brasil	Sumaré (SP)	Processos de estamparia, <i>hemming</i> (processo em que as chapas estampadas são agregadas para construir peças como porta-malas, porta e capô), fundição, solda, pintura, usinagem, montagem de motores e transmissão mecânica, pintura e injeção de plásticos, linha de montagem e inspeção final. Automóveis.	1997	3.500*

Quadro 8 Plantas montadoras da Honda Automóveis do Brasil: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Nota: * Número aproximado.

Em 1997 a empresa inaugurou sua primeira fábrica em Sumaré, no interior do estado de São Paulo, na Região Metropolitana de Campinas, com 1,7 milhões de m² e área construída de 296 mil m², produzindo 620 automóveis/dia, chegando a 1 milhão de veículos produzidos em 2012 (principalmente da linha Civic). A Honda finalizou um grande ciclo de investimentos no ano de 2014 de aproximadamente R\$ 1 bilhão (HONDA, 2017).

RENAULT

A Renault está presente no Brasil desde a década de 1960, com os modelos Dauphine e Gordini, produzidos sob licença na planta da Willys-Overland em São Bernardo do Campo. A Renault também participou do projeto do Corcel, lançado pela Ford no

Brasil. Após participar de vários projetos em parcerias, a montadora francesa saiu do país no final da década de 1960.

A marca voltou ao Brasil apenas em 1992, com seus veículos sendo completamente importados pela importadora de Carlos Alberto de Oliveira Andrade, fundador do grupo CAO A¹¹⁰, que, até então, era uma das maiores concessionárias Ford da América Latina e mirava expandir seus negócios. Os automóveis da Renault tiveram destaque em vendas no mercado brasileiro, tornando-se em três anos a marca de automóveis importados mais vendida no Brasil (ANFAVEA, 2015; CAO A, 2017b; RENAULT, 2006).

Em 1998 a Renault iniciou suas operações como subsidiária nacional do Grupo Renault S.A., inaugurando um complexo industrial em São José dos Pinhais, no Aglomerado Metropolitano de Curitiba, Estado do Paraná, como se nota no Quadro 9.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Renault Nissan	Renault	São José dos Pinhais (PR)	Serviços de prensa, estamperia funilaria, pintura e montagem final. Produção de motores. Automóveis, comerciais leves e motores.	1998	6.700

Quadro 9 Plantas montadoras da Renault: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Com 2,5 milhões de m² de área, a empresa também instalou aí uma fábrica de motores, inaugurada em 1999, com capacidade produtiva de 390 mil motores por ano, como um dos vários anexos do **Complexo Automotivo Ayrton Senna**, como ficou denominado esse condomínio industrial (ANFAVEA, 2015; RENAULT, 2006).

No ano de 2000 também foi inaugurado um anexo para a produção de veículos utilitários como a linha Master, que, mais adiante, fariam um grande sucesso no país. A empresa realizou, no período de 2010 a 2015, um investimento para modernização da planta de aproximadamente R\$ 1,5 bilhão e já planeja um novo investimento de R\$ 500 milhões até 2019 no complexo Ayrton Senna (FROST; SOUZA, 2014).

¹¹⁰ Sigla que leva as iniciais de Carlos Alberto de Oliveira Andrade.

PEUGEOT E CITRÖEN

Abordaremos as marcas Peugeot e Citroën conjuntamente, conforme o Quadro 10, por fazerem parte de um mesmo grupo: o PSA Peugeot-Citroën.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
PSA Peugeot-Citroën	Peugeot	Unidade Porto Real (RJ) –Centro de Produção de Porto Real (CPPR)	Estamparia, armação da carroceria, pintura, montagem final, bem como produção de motores. Automóveis e motores.	2001	NE*
	Citroën	Unidade Porto Real (RJ) –Centro de Produção de Porto Real (CPPR)	Estamparia, armação da carroceria, pintura, montagem final, bem como produção de motores. Automóveis e motores.	2001	NE*

Quadro 10 Plantas montadoras da PSA – Peugeot-Citroën: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Nota: * NE: informações não encontradas nos meios pesquisados.

A holding francesa PSA¹¹¹, começou no Brasil em 1991, quando a Citroën licenciou a venda de sua marca para um importador nacional independente. Logo em seguida, a Peugeot criou uma filial brasileira, com sua própria marca, para que seus automóveis fossem comercializados no país via importação. No ano de 1997, as duas marcas estabeleceram em solo nacional a Peugeot Citroën do Brasil Automóveis S.A., filial brasileira do grupo internacional PSA (ANFAVEA, 2015; PSA GROUPE, 2017a, 2017b).

Em 1998 a PSA assinou um contrato de incentivos fiscais com o governo do Estado do Rio de Janeiro para a construção de sua planta em Porto Real (município a 123 km ao sul da capital, adjacente a Resende), que se concluiu no ano de 2001, iniciando suas operações. A planta passou a produzir automóveis de ambas as marcas (Peugeot e Citroën) e também os motores 1.4 e 1.6 litros. A fábrica recebeu um investimento para atualizações de R\$ 3,7 bilhões entre os anos de 2011 e 2015 (ANFAVEA, 2015; PSA GROUPE, 2017a, 2017b).

¹¹¹ Sigla de Peugeot S.A., proprietária das marcas subsidiárias Peugeot, Citroën e Faurecia.

NISSAN

Em 1999, a japonesa Nissan firmou uma parceria com a francesa Renault para produção de automóveis e expansão de ambas as empresas. Iniciou suas atividades no Brasil no ano 2000, com a importação de seus veículos direto do Japão até que, como parte do acordo firmado no ano anterior com a Renault, sua fábrica ficasse pronta no país (ANFAVEA, 2015).

A Nissan inaugurou, então, em 2002, no complexo Ayrton Senna em São José dos Pinhais (PR), uma fábrica em parceria com a Renault, produzindo uma caminhonete (Frontier) e um utilitário esportivo (X-Terra). Em 2014, a Nissan inaugurou sua primeira fábrica própria no Brasil, dando início ao plano de nacionalização de seus veículos, para obter preços mais competitivos. Essas informações estão no Quadro 11, a seguir.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Renault Nissan	Nissan do Brasil	São José dos Pinhais (PR)	Serviços de prensa, estamparia funilaria, pintura e montagem final. Produção apenas da caminhonete Frontier. Produção de motores 1.0 L compartilhados com a Renault. Automóveis e motores.	2002	NE*
	Nissan do Brasil	Resende (RJ)	Serviços de prensa, estamparia funilaria, pintura e montagem final. Produção de motores. Automóveis e motores.	2014	2.000**

Quadro 11 Plantas montadoras da Nissan: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfaeva (2015, 2017).

Notas: * NE: informação não encontrada nos meios pesquisados.

** Número aproximado.

A última planta inaugurada pela empresa, em Resende, no sul do Estado do Rio de Janeiro (na divisa com os Estados de São Paulo e Minas Gerais), possui área construída de 220.000 m² e requereu um investimento de R\$ 2,6 bilhões, tendo uma produtividade de 200 mil automóveis/ano (ANFAVEA, 2015; CARDOSO, 2014).

MAHINDRA

A Mahindra iniciou suas operações Brasil ao firmar uma parceria para a montagem de seus veículos com a Bramont Montadora Industrial e Comercial de Veículos, uma empresa especializada em linhas de montagem para veículos automotrizes.

Os automóveis da Mahindra começaram a ser produzidos numa unidade em Manaus, capital do Estado do Amazonas, em 2007, como está representado no Quadro 12, possuindo uma área total de 200 mil m² e produzindo aproximadamente 5 mil automóveis por ano com um turno de trabalho. No início de 2015, a planta interrompeu sua produção, por tempo indeterminado, devido a adversidades do mercado, segundo a empresa (ANFAVEA, 2015; MAHINDRA, 2017b).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Mahindra Group	Mahindra & Mahindra Limited (Bramont Montadora Industrial e Comercial de Veículos S. A.)	Manaus (AM)	Produção de veículos utilitários esportivos (SUV), pickups de cabine dupla e chassis. Montagem final. Automóveis.	2007	209

Quadro 12 Plantas montadoras da Mahindra (Bramont): Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

CAOA

A CAO A iniciou suas atividades no Brasil como uma concessionária (loja de revendas) da Ford em 1979 e, em poucos anos de mercado, se tornou a maior concessionária da marca na América Latina. Em 1992 a empresa começou a importar os automóveis da marca Renault para o Brasil, mas nos anos seguintes a Renault abriu sua própria planta no país e parou de importar seus automóveis, iniciando a produção dos mesmos em solo nacional (ANFAVEA, 2015; CAO A, 2017b).

Em 1998, a CAO A começou a representar comercialmente a marca japonesa Subaru e, em 1999, a importar os veículos Hyundai ao Brasil. Representando a Hyundai nacionalmente, a CAO A obteve grande sucesso em vendas e, em 2007, inaugurou sua própria planta para fabricar os automóveis Hyundai, principalmente o modelo Tucson, na cidade de Anápolis, no Estado de Góias (a 50 km da capital), como se nota no Quadro 13.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
CAOA	Hyundai	Anápolis (GO)	Estamparia, armação da carroceria, pintura, fundição, solda, montagem final e peças. Automóveis e motores.	2007	7.000

Quadro 13 Plantas montadoras da CAO A (Hyundai-Motors): Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

A planta de Anápolis custou R\$ 1,2 bilhão e conta com uma área total de 1,5 milhões de m² e 140.000 m² construídos. Em plena operação produz 130 mil automóveis/ano (ANFAVEA, 2015; CAO A, 2017a).

HYUNDAI

A Hyundai Motors do Brasil (HMB) começou a produzir os automóveis da marca em solo nacional no ano de 2012 (Quadro 14), mas antes disso um veículo da empresa (modelo Tucson) já rodava no Brasil, sendo produzido desde 2007 pela CAO A (conforme mencionado anteriormente) (ANFAVEA, 2015; HYUNDAI, 2017).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Hyundai Motors	Hyundai Motors do Brasil	Piracicaba (SP)	Estamparia, armação da carroceria, pintura, fundição, solda, montagem final e peças. Automóveis e motores.	2011	2.700

Quadro 14 Plantas montadoras da Hyundai Motor Brasil: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

A HMB inaugurou sua fábrica em 2011, mas iniciou suas atividades apenas em 2012. A planta, construída na cidade de Piracicaba, no interior do Estado de São Paulo, custou US\$ 600 milhões, contando com uma área total de 1.390.000 m² e 69.000 m² construídos. Essa planta produz os automóveis ditos **populares** da marca, conhecidos como linha **HB**, visando ao consumidor brasileiro (além do utilitário esportivo Creta, já de valor mais elevado). Os modelos mais caros da Hyundai continuam sendo importados pela CAO A. Atualmente a planta da HMB tem capacidade para produzir 150 mil automóveis/ano (ANFAVEA, 2015; HYUNDAI, 2017).

BMW

A BMW iniciou suas atividades no Brasil em 1995 apenas com importações de seus veículos. Com o sucesso dos modelos no país na década de 2000-2010, a empresa iniciou seu plano de expansão para a construção de uma fábrica. Em 2014 o projeto se concretizou: a unidade se localiza em Araquari, no interior do Estado de Santa Catarina (adjacente a Joinville e distante cerca de 180 km da capital catarinense), com aproximadamente 500 mil m² de área construída e capacidade máxima de produção de até 30 mil automóveis por ano. A unidade custou R\$ 600 milhões aos cofres da empresa. Vejamos o Quadro 15 a seguir (ANFAVEA, 2015; ETTOR E, 2014).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
BMW Group	BMW	Araquari (SC)	Montagem, soldagem e pintura. Automóveis e motores.	2014	900

Quadro 15 Planta montadora da BMW do Brasil Ltda.: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

CHER

A Chery chegou ao Brasil em 2009 com importações de automóveis populares. No ano de 2014, como se nota no Quadro 16, a empresa inaugurou sua planta de produção na cidade de Jacareí, no Vale do Paraíba Paulista, interior do Estado de São Paulo (a cerca de 80 km da capital paulista). A planta possui 1 milhão de m² de área total, com uma produção de até 150 mil veículos por ano (CHERY, 2017).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Chery Automobile Co. Ltda.	Chery	Jacareí (SP)	Produção, montagem, soldagem e pintura dos automóveis da marca. Automóveis.	2014	3.000

Quadro 16 Planta montadora da Chery: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

JEEP

A Jeep iniciou sua trajetória no Brasil em 1954. Com o plano de nacionalização dos automóveis, a empresa, então controlada pela Willys-Overland do Brasil, iniciou a produção do **jeep brasileiro** (o mesmo fabricado fora do país, mas com pequenas modificações) na planta de São Bernardo do Campo (a qual, a partir de 1967, passaria ao controle da Ford, como já mencionado), sendo tal utilitário produzido até a década de 1980, quando deixou de ser fabricado no país, passando a ser apenas importado pela Ford (WILLYS-OVERLAND, 2006).

Após um longo período sem fabricação no Brasil, a marca Jeep, já controlada pelo grupo FCA, inaugurou uma planta em Goiana (conforme o Quadro 17), no extremo nordeste do Estado de Pernambuco, na divisa com o Estado da Paraíba, distando cerca de 60 km da capital Recife.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
FCA	Jeep	Goiana (PE)	Prensas, funilaria, pintura e montagem. Automóveis.	2015	3.300 (mais 4.500 do parque de fornecedores).

Quadro 17 Planta montadora da FCA (Jeep) – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

A planta da Jeep em Goiana possui 11 milhões de m² de área total, 530 mil m² de área construída, chegando próximo a 7 bilhões em investimentos. Contando com um complexo próprio para fornecedores, é um dos maiores complexos industriais do Brasil, com capacidade para produzir 250 mil automóveis por ano (FCA, 2017b; PEREZ, 2015).

MERCEDES-BENZ

A Mercedes-Benz tornou-se afamada no Brasil por seus caminhões, embora a empresa tenha iniciado a produção de automóveis no país no final da década de 1990, com o modelo Classe A, tendo nos anos 2000 iniciado a produção do modelo Classe C, ambos na planta da montadora instalada em Juiz de Fora, interior do estado de Minas Gerais (a cerca de 280 km da capital mineira). Esta planta, inaugurada em 1999, após o fracasso de vendas do modelo Classe A, passou por várias adaptações, tendo sido finalmente direcionada em 2012 para a produção de peças e veículos pesados da marca (caminhões, chassis e plataformas para ônibus, motores, câmbios e eixos), motivo pelo qual a listaremos no Quadro 20, mais adiante.

Atualmente todos os automóveis da marca são produzidos numa nova unidade da empresa, inaugurada em 2016 na cidade de Iracemápolis, no interior do Estado de São Paulo (distanto cerca de 150 km da capital paulista), conforme o Quadro 18.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Daimler AG	Mercedes-Benz do Brasil	Iracemápolis (SP)	Produção, montagem, soldagem e pintura dos automóveis da marca. Automóveis.	2016	750

Quadro 18 Planta montadora da Mercedes-Benz (automóveis): Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Com 2,5 milhões de m² de área total e 93 mil m² de área construída, a planta da Mercedes-Benz de Iracemápolis tem capacidade para a produção de 20 mil veículos por ano e custou em torno de 600 milhões de reais (MERCEDES..., 2016; MERCEDES-BENZ, 2006).

JAGUAR LAND ROVER

A Jaguar Land Rover é uma empresa britânica, pertencente ao grupo Tata Motors. A empresa nunca havia fabricado carros no Brasil e inaugurou, em 2016, uma planta em Itatiaia, localizada no interior do Estado do Rio de Janeiro (adjacente ao município de Resende, distando cerca de 170 km da capital fluminense), conforme o Quadro 19.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Tata Motors	Jaguar Land Rover	Itatiaia (RJ)	Produção, montagem, soldagem e pintura dos automóveis da marca. Automóveis.	2016	300

Quadro 19 Plantas montadoras da Jaguar Land Rover: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

A planta da Jaguar Land Rover em Itatiaia possui 60 mil m², contando com 300 trabalhadores/as, tendo custado ao Grupo Tata Motors 750 milhões de reais (TEIXEIRA, 2016).

CAMINHÕES E ÔNIBUS

Nesse segmento estão incluídos caminhões (desde leves até pesados), como também os micro-ônibus, os ônibus e as variações destes (como ônibus articulados, entre outros). Inclui veículos para transporte de cargas, de mercadorias e também de pessoas, público ou particular. Em sua maioria, as vendas são para uso comercial, incluindo vendas para frotas (caminhões ou ônibus).

MERCEDES-BENZ CAMINHÕES E ÔNIBUS

A Mercedes-Benz chegou ao Brasil na década de 1950, lançando seu primeiro caminhão fabricado em solo nacional em 1956 (como se vê no Quadro 20), produzido na planta de São Bernardo do Campo, no ABC Paulista. Essa planta possui 1 milhão

de m² e 480 mil m² de área construída, e seu investimento mais recente foi de R\$ 500 milhões em 2015 (ANFAVEA, 2015).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Daimler AG	Mercedes-Benz do Brasil	São Bernardo do Campo (SP)	Fabricação e montagem de caminhões, chassis e plataformas para ônibus, motores, câmbios e eixos.	1956	11.000
	Mercedes-Benz do Brasil	Juiz de Fora (MG)	Fabricação e montagem de caminhões, chassis e plataformas para ônibus, motores, câmbios e eixos.	2012*	1.000**

Quadro 20 Plantas montadoras da Mercedes-Benz (caminhões e ônibus):
Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfaeva (2015, 2017).

Notas: * A planta foi inaugurada em 1999 e revitalizada para a produção de caminhões em 2012.

** Número aproximado.

A Mercedes-Benz teve grande êxito com seus caminhões no Brasil, trazendo inovações em seus motores e sistemas (como, recentemente, os freios *Anti-lock Braking System* (ABS) para caminhões). O sucesso no mercado brasileiro de sua linha de veículos pesados permitiu à empresa, em 2012, revitalizar e direcionar a esse nicho de produção uma fábrica inaugurada em 1999 voltada a veículos leves, como o modelo Classe A, cujas vendas fracassaram no país, conforme já mencionado em tópico anterior (MERCEDES-BENZ, 2017b, 2017d).

Em 2012, essa fábrica, localizada em Juiz de Fora, interior do Estado de Minas Gerais, iniciou finalmente suas operações para a produção de caminhões, com um custo de R\$ 450 milhões, produzindo 15 mil caminhões/ano. Foram introduzidos na planta novos métodos organizacionais como *kan ban*, *just in sequence*, *one piece flow* e *lean manufacturing*, visando à redução de estoque ao longo do processo fabril (MERCEDES-BENZ, 2017a, 2017c).

INTERNATIONAL

A Navistar International Corporation foi fundada em 1831, e a International Caminhões em 1902. A Navistar iniciou suas atividades no Brasil em 1957, quando comprou a empresa brasileira de motores diesel Motoren Werke Mannheim (MWM) e sua planta em São Paulo (capital), na qual produz seus motores até hoje, como se nota pelo Quadro 21 (AUTO AMERICANO, 2017; MWM, 2017).

Em 1998 a empresa firmou um acordo com a brasileira Agrale para a montagem dos caminhões International, até então importados, em fábrica na cidade de Caxias do Sul, no interior do Estado do Rio Grande do Sul (distante cerca de 130 km da capital gaúcha). Tal montagem incluía motores vindos da MWM de São Paulo, peças (como estamparia) importadas e algumas fabricadas pela Agrale. Essa parceria manteve-se até 2013, quando foi inaugurada a nova planta da empresa em Canoas, na Região Metropolitana de Porto Alegre, Estado do Rio Grande do Sul, na qual também se instalou uma unidade de produção de motores diesel MWM (AUTO AMERICANO, 2017; INTERNATIONAL, 2017; MWM, 2017).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Navistar International Corporation	MWM Motores Diesel	São Paulo (SP)	Fabricação de peças e motores.	1957	NE*
	International Caminhões	Caxias do Sul (RS)	Fabricação de peças e montagem dos caminhões da marca.	1998-2013	NE*
	MWM Motores Diesel	São Bernardo do Campo (SP)	Fabricação de peças e motores.	NE*	NE*
	International Caminhões	Canoas (RS)	Fabricação de peças e montagem dos caminhões da marca.	2013	221

Quadro 21 Plantas montadoras da Navistar International Corporation: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Nota: *NE: informações não encontradas nos meios pesquisados.

SCANIA

A Scania iniciou suas atividades em 1957 em São Paulo (capital), onde produziu motores e caminhões até 1962, quando inaugurou uma planta em São Bernardo do Campo (ABC Paulista), conforme o Quadro 22.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Scania AB	Scania Latin America	São Bernardo do Campo (SP)	Caminhões de porte pesado e semipesado; ônibus urbanos, intermunicipais e rodoviários; motores para aplicações industriais e marítimas e para geração de energia.	1962	4.600

Quadro 22 Planta montadora da Scania: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

A planta da Scania de São Bernardo do Campo é utilizada até hoje pela empresa, contando com uma área construída de 130.000 m². Desde a inauguração dessa planta a empresa vem atuando no mercado de caminhões para transporte pesado, semipesado, ônibus urbanos, intermunicipais e rodoviários, além de motores para aplicações industriais, marítimas e para geração de energia. A empresa também presta serviços de planejamento para transporte e logística (SCANIA, 2017).

VOLVO

A Volvo iniciou suas operações no Brasil em 1977. Após anos de importações de seus produtos ao país, a empresa decidiu instituir uma filial brasileira em Curitiba, capital do Estado do Paraná. Conforme o Quadro 23, em 1979 a empresa inaugurou não oficialmente esta planta (o que ocorreria somente um ano depois, em 1980, pelo então presidente João Figueiredo), para produzir seus caminhões e ônibus, a qual possui, atualmente, 127.000 m² de área construída e 1,3 milhões de área total, tendo recebido um investimento de R\$ 1,2 bilhão em 2015, atingindo a produção de 100 caminhões por dia (ANFAVEA, 2015; VOLVO, 2017a, 2017b).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
AB Volvo	Grupo Volvo América Latina	Pederneiras (SP)	Caminhões articulados, pás-carregadeiras, motoniveladoras, compactadores e escavadeiras. Caminhões e equipamentos rodoviários.	1975	648
	Grupo Volvo América Latina	Curitiba (PR)	Fabricação de peças e montagem de caminhões chassis de ônibus rodoviários e urbanos convencionais, articulados, biarticulados e híbridos.	1979	5.000

Quadro 23 Plantas montadoras da Volvo: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfaeva (2015, 2017).

Em 1984 a Volvo formou uma unidade de negócios com o nome MAND – Volvo-Michigan-Euclid (VME), incorporando a seu patrimônio a planta de equipamentos pesados da Clark Michigan, que funcionava desde 1975 na cidade de Pederneiras, no interior do Estado de São Paulo (a cerca de 320 km da capital paulista). Essa planta possui 390.000 m² de área construída, recebeu um investimento

em 2013 de US\$ 20 milhões, atingindo a produtividade de 730 escavadeiras, 710 pás carregadeiras, 647 motoniveladoras, 381 caminhões articulados e 90 compactadores anualmente (FÁBRICA..., 2015; VOLVO, 2017a, 2017b).

Em 1992 a Volvo introduziu no mercado brasileiro os ônibus biarticulados, com 25 m de comprimento e capacidade para 250 pessoas, tendo por laboratório o transporte público da cidade de Curitiba. Em 2004 este mesmo ônibus foi ampliado em sua capacidade, com o modelo B12M, com 27 m de comprimento e capacidade para 270 passageiros, recebendo o título de maior ônibus do mundo. Em 2009 a empresa introduziu em seus caminhões tecnologias avançadas de segurança ativa, como controle de cruzeiro adaptativo e controle eletrônico de estabilidade. Recentemente, também introduziu modelos híbridos à sua gama de ônibus no país (ANFAVEA, 2015; VOLVO, 2017a).

AGRALE

A Agrale iniciou sua atuação no Brasil em 1962, com o nome de Agrisa – Indústria Gaúcha de Implementos Agrícolas S.A. Em 1965, a Agrisa foi adquirida pelo Grupo Francisco Stedile, que modificou o nome da empresa para Agrale S.A. e a transferiu para Caxias do Sul, como se pode ver pelo Quadro 24 (AGRALE, 2017a).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Agrale S.A.	Agrale	Caxias do Sul (RS)Unidade 1	Fabricação de peças e componentes para a produção de veículos automotores, motores estacionários, peças automotivas e máquinas agrícolas.	1975	1661*
	Agrale	Caxias do Sul (RS)Unidade 2	Montagem de caminhões leves e médios, chassis para micro e midibus e dos utilitários.	1985	
	Agrale	Caxias do Sul (RS)Unidade 3	Produção de cabines dos caminhões Agrale e componentes para veículos e tratores.	1990	

Quadro 24 Plantas montadoras da Agrale: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Nota: * Número aproximado, correspondente ao total de trabalhadores/as da empresa distribuídos/as entre as plantas indicadas.

Em 1975 a empresa inaugurou sua primeira fábrica (Unidade 1), em Caxias do Sul, no interior do Estado do Rio Grande do Sul, com área total de 102.000 m² e 36.940 m² de área construída (AGRALE, 2017b). Durante certo período, a empresa trabalhou apenas com a produção de tratores e máquinas agrícolas, mas em 1982 foi

lançado o caminhão leve TX 1100, inovando este segmento com a ideia de veículos de carga menores e mais econômicos. No ano de 1983 a Agrale adquiriu a fábrica de ciclomotores Alpina e também firmou um contrato com a empresa italiana Cagiva SPA. Com base nesse acordo, foram produzidas mais de 100 mil motocicletas até o ano de 2006 (AGRALE, 2017a, 2017b).

Com o êxito comercial de seus produtos, em 1985 a Agrale inaugurou sua segunda fábrica (Unidade 2), contando com área total de 196.983 m² e 33.140 m² de área construída para a montagem dos seus veículos. Cinco anos depois foi inaugurada a terceira planta (Unidade 3) para a fabricação de cabinas e componentes para caminhões, contando com 90.120 m² de área total e 17.181 m² de área construída (AGRALE, 2017a, 2017b).

Em 1998 a Agrale implementou chassis próprios para a linha de ônibus e micro-ônibus, segmento em que é líder atualmente. Nesse mesmo ano, firmou acordo para a montagem dos caminhões da marca International em suas linhas de produção, parceria que durou até 2013 (AGRALE, 2017a, 2017b).

A partir de 2004 a empresa iniciou sua atuação na área de viaturas para serviços militares, bem como na área civil e em serviços pesados. Desde então a Agrale tem ampliado e modernizado sua linha de produtos, sendo competitiva no mercado automotivo nacional, ocupando a liderança em alguns segmentos (AGRALE, 2017a, 2017b).

A Agrale é a única montadora de autoveículos de série genuinamente brasileira em atividade.

MAN

A Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg Societas Europae (MAN SE) adquiriu a VW Caminhões em 2009, porém em 2011 o grupo VW adquiriu mais de 55% da empresa. Nesse contexto surgiu a MAN Latin America, iniciando suas atividades no Brasil em 1996 com a produção de caminhões de sua própria marca em Resende, no interior do Estado do Rio de Janeiro, dando continuidade à fabricação da linha de caminhões VW, logo após as aquisições descritas anteriormente (ANFAVEA, 2015; FÁBRICA..., 2011, 2014; MAN, 2017) (Quadro 25).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
VW Group	MAN Latin America, Volkswagen caminhões	Resende (RJ)	Produção e montagem de chassis, motores, cabines e pintura dos caminhões e ônibus VW, caminhões MAN TGX e pesquisas, criação de modelos e desenvolvimento de novas tecnologias embarcadas nos produtos.	1996	5.700

Quadro 25 Planta montadora da MAN: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

A planta de Resende possui uma área total de 1 milhão de m² e 180 mil m² de área construída, que rende uma produção de 100 mil caminhões/ano. Os investimentos mais recentes na planta são de R\$ 1 bilhão entre 2012 e 2015 e R\$ 4 bilhões até 2017 para a modernização e ampliação da fábrica (MAN, 2017). Vale frisar que a MAN utiliza em sua fábrica em Resende a organização da produção denominada **montagem modular**, em que as empresas de autopeças fornecedoras de sistemas completos dos veículos (ditas **sistemistas**) realizam a montagem dos mesmos diretamente na linha de produção da MAN, cabendo a esta as atividades gerenciais e de controle de qualidade¹¹² (FÁBRICA..., 2011, 2014; MAN, 2017).

FORD CAMINHÕES

A Ford produz caminhões no Brasil desde 1923, quando, na primeira planta da marca no Brasil, na cidade de São Paulo, era apenas montado (CKD) o caminhão TT, cujas peças eram importadas. Na década de 1930 o caminhão baseado no modelo A começou a ser montado tal como o TT, nessa mesma planta em São Paulo (FORD, 2017).

Apenas em 1950 a Ford Caminhões se estabeleceu de vez em solo nacional, com a produção dos caminhões da **Linha F**, a exemplo do F-600 (com motor V-8). Essa linha teve grande êxito comercial em 1957, embora começasse a sofrer a grande concorrência das demais marcas que, desde então, se instalaram no país, como a Mercedes-Benz e a Scania, sobretudo nos segmentos de maior capacidade de carga. Como resposta, em 1985, a Ford Caminhões lançou a série Cargo, obtendo sucesso no mercado nacional.

A partir de 2001, a fabricação de caminhões da empresa no Brasil foi transferida da planta do bairro do Ipiranga em São Paulo para a de São Bernardo do Campo, no

¹¹² Maiores detalhes sobre esse tipo de organização da produção podem ser vistos em Arbix e Zilbovicius (1997).

ABC Paulista (conforme o Quadro 26), onde atualmente são produzidos os caminhões de todas as linhas da Ford, incluindo plataformas internacionais (FORD, 2017).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Ford Motor Company	Ford Caminhões	São Bernardo do Campo (SP)	Fabricação de peças e montagem de caminhões. Peças e caminhões.	2001	NE*

Quadro 26 Planta montadora da Ford Caminhões: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Nota: *NE: informação não encontrada nos meios pesquisados.

A produção de caminhões Ford no Brasil também segue a organização de **montagem modular**, semelhante ao processo utilizado pela MAN. A planta de caminhões é um dos anexos do complexo fabril da empresa em São Bernardo do Campo, que também produz outros tipos de autoveículos. Entretanto, alguns dos motores e transmissões dos caminhões são produzidos na planta da empresa em Taubaté, já citada.

IVECO

A Industrial Vehicle Corporation (Iveco), pertencente à Case New Holland Industrial (CNH), iniciou sua atuação no mercado brasileiro em 1997, com a importação e venda de caminhões de diversos tamanhos. Com sua expansão no mercado nacional, a empresa decidiu realizar um investimento de R\$ 570 milhões para a construção de sua fábrica em Sete Lagoas, no interior do Estado de Minas Gerais (distando cerca de 70 km da capital mineira), no ano de 2001 (conforme Quadro 27), planta que possui 2,35 milhões de m² de área total, dos quais ocupa, atualmente, 600 mil m² de área construída (IVECO, 2017a, 2017b).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
CNH Industrial	Iveco	Sete Lagoas (MG)	Fabricação de peças e montagem de caminhões.	2001	3.000*

Quadro 27 Planta montadora da Iveco: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Nota: * Números aproximados.

Em 2012 a empresa lançou uma linha de ônibus com diversos tamanhos de chassis, incluindo ônibus com capacidade urbana e intermunicipal. Em 2013

a empresa inaugurou um anexo à sua fábrica em Sete Lagoas para a produção de veículos de defesa, contando com 30 mil m² de área total e 18 mil de área construída. Nesse anexo é fabricado o veículo conhecido como Guarani, projetado em parceria com o Exército brasileiro (IVECO, 2017a, 2017b).

DAF

A Van Doorne's Automobiel Fabriek (DAF) caminhões iniciou sua trajetória no Brasil em 2011, com o início da construção de sua fábrica no país. Pertencente ao grupo Pacific Car and Foundry Company (PACCAR), a empresa inaugurou sua planta em Ponta Grossa, no interior do Estado do Paraná (a cerca de 100 km da capital paranaense), em 2013 (conforme Quadro 28).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
PACCAR	DAF Caminhões Brasil Indústria Ltda.	Ponta Grossa (PR)	Fabricação de componentes para os caminhões da empresa. Montagem dos motores (importados da Holanda) e montagem final dos caminhões. Motores e Caminhões.	2013	150

Quadro 28 Planta montadora da DAF: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Essa planta da DAF em Ponta Grossa (PR), que custou US\$ 320 milhões, conta com uma área de 2,3 milhões de m² e tem uma produção de 10 mil caminhões/ano (ANFAVEA, 2015; DAF, 2017).

MÁQUINAS AGRÍCOLAS E RODOVIÁRIAS

Neste segmento estão incluídos tratores, implementos agrícolas, equipamentos florestais, equipamentos para uso na construção civil e equipamentos para força massiva. Em sua totalidade, esse segmento é de vendas comerciais, pois o uso desses veículos é proibido em vias comuns, mesmo no caso da agricultura familiar.

JOHN DEERE

A John Deere iniciou suas atividades em 1979 com a compra de uma parte da empresa Schneider Logemann & Cia (SLC), que tinha desde 1965 sua sede e fábrica na cidade de Horizontina, no extremo noroeste do Estado do Rio Grande do Sul (a

cerca de 500 km da capital gaúcha), conforme o Quadro 29. Esta planta, utilizada até hoje, possui 122.700 m² de área construída (ANFAVEA, 2015; JOHN DEERE, 2017).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Deere & Company	John Deere do Brasil Ltda.	Horizontina (RS)	Produção colheitadeiras de grãos e plantadeiras.	1965	2.000
	John Deere do Brasil Ltda.	Catalão (GO)	Produção de colhedoras de cana e pulverizadores.	1999	600
	John Deere do Brasil Ltda.	Monte Negro (RS)	Fabricação de peças e produção de tratores.	2008	715
	John Deere do Brasil Ltda.	Indaiatuba (SP)	Produção de tratores para construção civil.	2014	600

Quadro 29 Plantas montadoras da John Deere: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

A John Deere ficou nesse segmento do mercado brasileiro até o ano de 1999, quando decidiu expandir suas operações, assumindo o controle total da SLC. A partir de 1999, a John Deere iniciou um grande investimento no país, a começar pela fábrica de colhedoras de cana em Catalão, no interior do Estado de GO. Essa planta possui 22 mil m² de área construída e recebeu até 2012 um investimento de R\$ 60 milhões para nesse mesmo ano começar a produzir pulverizadores (ANFAVEA, 2015; JOHN DEERE, 2017).

No ano de 2008 foi inaugurada a planta de Monte Negro, na Região Metropolitana de Porto Alegre, no Estado do Rio Grande do Sul, com 68 mil m² de área construída e custo de US\$ 250 milhões, com produção destinada apenas aos tratores da empresa. Por fim, inaugurou uma planta em Indaiatuba, na Região Metropolitana de Campinas, no interior do Estado de São Paulo, onde estão instaladas duas unidades de produção, tendo este sido um investimento compartilhado com a empresa Hitachi, que produz tratores para construção civil. Essa última planta custou US\$ 180 milhões, dos quais US\$ 124 milhões foram investidos pela John Deere e o restante pela Hitachi. A empresa investiu de 2000 a 2012 algo em torno de R\$ 2 bilhões no país (ANFAVEA, 2015; JOHN DEERE, 2017).

CNH INDUSTRIAL

As atividades da CNH no Brasil iniciaram-se em 1950, ainda sob o nome de Moto Agrícola Indústria e Comércio, na cidade de São Paulo. Em 1960, a Moto Agrícola

Indústria e Comércio se juntou à Diesel Motor Indústria e Comércio, para formar a Tratores Fiat do Brasil, que fabricava os tratores com sua marca. A primeira fábrica da empresa inaugurada foi em Contagem, na Região Metropolitana de Belo Horizonte, no Estado de Minas Gerais, no ano de 1969 (vide Quadro 30), a qual atualmente conta com 120 mil m² de área construída (ANFAVEA, 2015; CNH, 2015).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
CNH Global	Case	Contagem (MG)	Fabricação de tratores e equipamentos agrícolas.	1969	1.200
	New Holland	Curitiba (PR)	Fabricação de tratores e colheitadeiras.	1975	3.000
	Case	Sorocaba (SP)	Fabricação de tratores e equipamentos agrícolas.	2010	450
	Case	Piracicaba (SP)	NE*	NE*	NE*

Quadro 30 Plantas montadoras da CNH Industrial: Brasil – 2016

Fonte: A autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).
Nota: * NE: informações não encontradas nos meios pesquisados.

A empresa sofreu, então, outra fusão, desta vez com o grupo Allis-Chalmers, formando a Fiatallis, que se destacou em grandes obras pelo país, como a construção de Brasília. A empresa New Holland, que não fazia parte do grupo, inauguraria sua fábrica em Curitiba, capital do Estado do Paraná, no ano de 1975. Entrou, contudo, para o grupo CNH no ano de 1991 e, logo após, em 1999, a Case também seria adquirida, nascendo assim a CNH (ANFAVEA, 2015; CNH, 2015). Dessa fusão nasceu a planta de Sorocaba, no interior do Estado de São Paulo, inaugurada em 2010, com 160 mil m² e um investimento de R\$ 1 bilhão, juntamente com o centro de logística na mesma cidade (REIS, 2010). Há também referência no sítio eletrônico da CNH de uma planta na cidade de Piracicaba, no interior do Estado de São Paulo, mas não há informações sobre tal unidade e nem foi possível obter dados nos demais meios pesquisados. Por fim, atualmente a CNH pertence ao grupo FCA (já citado anteriormente), que também detém a marca Fiat.

KOMATSU

A Komatsu iniciou suas atividades no Brasil em 1975, na cidade de Suzano, na Região Metropolitana de São Paulo, como se nota no Quadro 31. Foi a primeira fábrica da marca fora do Japão, fazendo parte do seu projeto de expansão mundial, contando com 634 mil m² de área total. Desde então a empresa está presente com seus

veículos no mercado nos segmentos rodoviários, ferroviários e aeroportuários, hidroelétricos, petroquímicos e florestais, além de grandes obras de infraestrutura, agricultura e mineração (ANFAVEA, 2015; KOMATSU, 2017).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2017)
Komatsu	Komatsu do Brasil Ltda.	Suzano (SP)	Equipamentos de construção civil (tratores), fundição de ferro e fundidos, escavadeiras hidráulicas, carregadeiras de rodas e motoniveladoras.	1975	1.200*
	Komatsu do Brasil Ltda.	Arujá (SP)	Produção de tanques, caçambas, cabines, chassis e chaparia em geral.	1997	
	Komatsu Forest	Pinhais (PR)	Montagem de implementos e equipamentos florestais.	NE*	NE*

Quadro 31 Plantas montadoras da Komatsu: Brasil – 2017

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfaeva (2015, 2017).

Notas: * O número de empregos é um total que é dividido entre as plantas de Suzano e Arujá.

* NE: informações não encontradas nos meios pesquisados.

Em 1997, ainda conforme o Quadro 31, a empresa inaugurou sua segunda planta no Brasil, na cidade de Arujá, também na Região Metropolitana de São Paulo, com 24 mil m² de área total. Em 1998, dando maior importância ao mercado nacional, foi fundada a subsidiária de vendas Komatsu Brasil International, que lida exclusivamente com o mercado interno brasileiro. Mais recentemente a empresa entrou no mercado de veículos florestais, com sua marca Komatsu Forest, com sede em Pinhais, na Região Metropolitana de Curitiba, no Estado do Paraná (ANFAVEA, 2015; KOMATSU, 2017).

AGRALE TRATORES E MÁQUINAS AGRÍCOLAS

A Agrale Tratores e Máquinas Agrícolas segue a mesma linha histórica da produção de caminhões e ônibus, já considerada em seção anterior (ou seja, os tratores e máquinas agrícolas da Agrale são fabricados nas plantas já citadas no Quadro 24), se diferenciando apenas pelo fato histórico de parcerias firmadas para produção de tratores e novas tecnologias na área. Uma dessas parcerias foi feita com a Deutz, em 1988, para fabricação de tratores pesados no Brasil, e a outra com a Zetor, em 1997, para criar uma linha de modelos médios no país. Também se destaca a linha de tratores movidos a gás liquefeito de petróleo (GLP) e o pioneirismo em veículos movidos a biodiesel.

CATERPILLAR

A Caterpillar iniciou suas atividades no país aproximadamente em 1954 com um armazém para comercialização, fabricação e estocagem de peças e componentes. Conforme o Quadro 32, a empresa inaugurou sua primeira fábrica em 1976, em Piracicaba, no interior do Estado de São Paulo, para a produção de tratores, com 4 milhões de m² de área total e 214 mil de área construída. Com o sucesso de seus produtos e uma grande expansão, no ano de 2010 uma segunda planta foi inaugurada em Campo Largo, na Região Metropolitana de Curitiba, no Estado do Paraná, com 50 mil m² de área construída. As duas plantas receberam um investimento em 2014 de R\$ 400 milhões (ANFAVEA, 2015)¹¹³.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2017)
Caterpillar Inc	Caterpillar Brasil Ltda.	Piracicaba (SP)	Fabricação de tratores e equipamentos agrícolas.	1976	5.800*
	Caterpillar Brasil Ltda.	Campo Largo (PR)	Fabricação de tratores.	2010	

Quadro 32 Plantas montadoras da Caterpillar: Brasil – 2017

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Nota: * Número corresponde ao total de trabalhadores/as da empresa distribuídos/as entre as plantas indicadas.

AGCO, MASSEY FERGUSON E VALTRA

A AGCO iniciou suas operações no Brasil em 1996 comprando a Iochpe-Maxion, que detinha os direitos sobre a Massey Ferguson, conforme o Quadro 33. Em 2005, adquiriu a Valtra do Brasil. Em seguida, em 2007, a AGCO adquiriu a Sfil, produtora de implementos para preparo do solo e semeadura. Em 2011 adquiriu outra empresa, a GSI/Agromarau, fabricante mundial de equipamentos para armazenagem, secagem de grãos. Por fim, a AGCO adquiriu em 2012 a porção de 60% da marca Santal, uma produtora de colhedoras e equipamento para plantio. Nota-se, pois, que a participação da AGCO no Brasil não foi de uma evolução como marca, mas sim na compra de várias outras empresas para a formação de uma subsidiária forte na América Latina, aumentando a produtividade e lucro da holding mundial (AGCO..., 2013; ANFAVEA, 2015, 2017).

¹¹³ Foi pesquisado o sítio eletrônico da Caterpillar, porém o mesmo tem seu foco na atuação da empresa em nível global, trazendo poucas informações sobre suas atividades no Brasil.

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
AGCO Corporation	AGCO do Brasil	Canoas (RS)	Fabricação de tratores e equipamentos agrícolas.	1982	4.960**
	AGCO do Brasil	Ibirubá (RS)	Implementos agrícolas.	NE*	
	AGCO do Brasil	Mogi das Cruzes (SP)	NE*	NE*	
	AGCO do Brasil	Ribeirão Preto (SP)	NE*	NE*	
	AGCO do Brasil	Santa Rosa (RS)	Produção de colheitadeiras e equipamentos agrícolas.	NE*	
	Massey Ferguson	Canoas (RS)	Fabricação de tratores e equipamentos agrícolas.	1982	2.513**
	Massey Ferguson	Santa Rosa (RS)	Produção de colheitadeiras e equipamentos agrícolas.	NE*	
	Massey Ferguson	Ibirubá (RS)	Produção de implementos agrícolas.	NE*	
	Valtra do Brasil Ltda.	Mogi das Cruzes (SP)	Fabricação de tratores e equipamentos agrícolas.	NE*	2.040**
	Valtra do Brasil Ltda.	Santa rosa (RS)	Produção de colheitadeiras e equipamentos agrícolas.	NE*	
	Valtra do Brasil Ltda.	Ibirubá (RS)	Produção de implementos agrícolas.	NE*	

Quadro 33 Plantas montadoras da AGCO: Brasil – 2017

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Notas: * NE: informações não encontradas nos meios pesquisados.

** Números correspondentes ao total de empregos de todas as plantas de cada marca, conforme as fontes citadas (porém, tais fontes não especificam se o número de empregos da Massey Ferguson e da Valtra fazem parte do total da AGCO; aconselha-se, portanto, não somar os três valores).

A Massey Ferguson havia chegado ao Brasil em 1961, fabricando seus tratores na cidade de São Paulo até o ano de 1982, quando se transferiu para Canoas, no interior do Rio Grande do Sul (conforme Quadro 33). Desde então produziu grande parte de seus produtos em Canoas, numa área construída de 60.460 m². Em 1994, a Massey Ferguson foi adquirida pelo grupo norte-americano AGCO, que começou a operar a empresa a partir de 1996 com a aquisição da Lochpe-Maxion. Com o grupo AGCO, a Massey também começou a produzir em mais duas plantas, localizadas nos municípios de Santa Rosa e de Ibirubá, ambos no interior do Estado do Rio Grande do

Sul (distanto cerca de 490 km e 300 km da capital gaúcha, respectivamente). A empresa tornou-se líder no mercado brasileiro de tratores (AGCO..., 2013).

A Valtra, por sua vez, foi a primeira montadora de tratores a se instalar no Brasil, em 1960, embora não tenham sido encontradas informações públicas a respeito de quais de suas três plantas foram inauguradas naquele ano (conforme o Quadro 33). A empresa obteve destaque principalmente no setor sucroalcooleiro, onde realizou grandes investimentos para desenvolvimento de produtos (e com ótimos resultados). Em 2005, a Valtra foi adquirida pelo grupo AGCO e, desde então, também entrou nos segmentos de implementos, colheitadeiras e agricultura de precisão. A Valtra possui mais de 50 anos de mercado no Brasil e três unidades produtoras que se localizam em Mogi das Cruzes (Região Metropolitana de São Paulo), Santa Rosa e Ibirubá (citadas acima) (AGCO..., 2013).

MAHINDRA TRATORES

Subsidiária do grupo indiano Mahindra Group, a Mahindra tratores iniciou suas operações no Brasil em 2012 (conforme o Quadro 34), em sua unidade fabril de 4 mil m² (área construída), localizada no município de Dois Irmãos, na Região Metropolitana de Porto Alegre, no Estado do Rio Grande do Sul, com uma produção de 1.500 unidades por ano. Os tratores Mahindra, assim como os automóveis, são produzidos em parceria do grupo com a fabricante Bramont Montadora Industrial e Comercial de Veículos S.A., que desenvolve linhas de montagem específicas para produtos automotrizes e atua no Brasil desde 2007 (MAHINDRA, 2017a).

Grupo	Marca	Local	Processos e Produtos	Ano	Empregos (2016)
Mahindra Group	Mahindra	Dois Irmãos (RS)	Produção de peças e tratores agrícolas.	2012	209

Quadro 34 Planta montadora da Mahindra: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sítios eletrônicos de notícias e sítios das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

PLANTAS COMPLEMENTARES: CAMPOS DE PROVA E CENTROS DE LOGÍSTICA

Nesta seção serão representadas em quadros as plantas complementares à produção direta das montadoras que atuam no mercado brasileiro. Entre essas plantas estão os Centros de Distribuição de Peças, os Campos de Provas, dentre outras funções auxiliares à produção/montagem dos autoveículos. Veja-se, a seguir, o Quadro 35.

Grupo	Marca	Local	Utilidade	Ano	Empregos (2016)	Investimento
AB Volvo	Volvo	Curitiba (PR)	Centro de Logística	2015	120	R\$ 70 milhões (2017)
AGCO Corporation	AGCO do Brasil	Jundiaí (SP)	Centro de Logística	2009	NE*	NE*
	Massey Ferguson					
	Valtra do Brasil Ltda.					
Daimler AG	Mercedes-Benz	Campinas (SP)	Centro de logística, peças remanufaturadas e treinamento	NE*	NE*	NE*
Deere & Company	John Deere	Campinas (SP)	Centro de Logística	2008	200**	US\$ 13 milhões (2015)
Ford Motor Company	Ford	Tatuí (SP)	Campo de Provas	1978	800	R\$ 14 milhões (2014)
General Motors do Brasil	Chevrolet	Indaiatuba (SP)	Campo de Provas	1974	NE*	US\$ 120 milhões (2016)
	Chevrolet	Sorocaba (SP)	Centro de Logística	1996	700	R\$ 150 milhões (total até 2016)
	Chevrolet	Mogi das Cruzes (SP)	Produção de peças	1999	1.000**	R\$ 50 milhões (2012)
Grupo VW	VW	Vinhedo (SP)	Centro de Logística	2004	900	US\$ 4 milhões (total em 2003)
Toyota Motor Corporation	Toyota	Votorantim (SP)	Centro de Logística	2012	100**	NE*
	Toyota	Suape (PE)	Centro de distribuição de automóveis	2016	40**	R\$100 milhões (2016)

Quadro 35 Plantas complementares à produção direta das montadoras: Brasil – 2016

Fonte: Autoria própria a partir de informações publicadas em blogs automotivos, sites eletrônicos de notícias e sites das próprias empresas, confrontadas com documentos da Anfavea (2015, 2017).

Notas: * NE: informações não encontradas nos meios pesquisado

** Números aproximados.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise revelou que as empresas estadunidenses iniciaram a história deste setor da indústria no Brasil já no início do século XX, com investimentos concentrados em pequenos galpões, em sua maioria na capital do Estado de São Paulo, no bairro do Ipiranga (Ford e GM). Esses galpões tinham como principal objetivo o armazenamento de peças para os automóveis importados e a montagem desses veículos, com subconjuntos que vinham fabricados prontos de fora do país; portanto, não havia até então quase nenhuma fabricação local.

A partir da década de 1950 houve um salto gigantesco na indústria automotiva instalada no Brasil, como apontam Gattás (1981), Pinto (2006), Shapiro (1997), entre tantos outros estudos sobre o tema. Nesse período em específico, diversas plantas montadoras de grande porte foram instaladas para a **fabricação** de autoveículos (e não apenas para sua montagem) no país, pois, até então, menos da metade dos elementos que compunham o agregado **autoveículo** (ou seja, automóvel, caminhão, ônibus ou trator) que saía das linhas de montagem no país, eram fabricados localmente.

O governo brasileiro havia estabelecido índices para a nacionalização dos autoveículos, juntamente com grandes incentivos fiscais para o estabelecimento das montadoras que vinham de fora. Já a partir da década de 1960, a indústria automotiva se estabeleceu de vez, principalmente com a Ford e a GM, produzindo veículos com 60% de componentes fabricados no país, chegando próximo aos 100% ao fim da década.

Ao fim dos anos 1960 as montadoras começaram também a aumentar consideravelmente as exportações. Mesmo com a crise instaurada desde o âmbito internacional na década de 1970, o setor continuou se expandindo, principalmente com a chegada de diversas empresas em vários segmentos, inaugurando plantas montadoras. Em 1979, com a crise do petróleo atingindo fortemente os EUA, o mercado brasileiro entrou finalmente em estagnação, que se manteve na década de 1980.

Esse período marcou o esgotamento no mercado brasileiro e, conseqüentemente, as empresas do setor automotivo limitaram seus investimentos. Não houve expansão, e poucas fábricas foram instaladas no país. Com a falta de investimento das empresas, os veículos nacionais começaram a ficar estagnados, sem inovações ou mudanças, com exceção da Volvo, que abriu sua planta no início da década de 1980 e trouxe inovações tecnológicas nos segmentos em que atuava, mesmo na recessão.

Na década de 1990, reiniciaram-se os investimentos para inovações e modernização. Em 1991, sob o governo de Collor, abriu-se o mercado ao exterior sem

a criação de defesas, gerando grande fluxo de marcas voltando à atividade no Brasil, mas principalmente com importações, o que acabou por gerar uma pressão por desnacionalização do setor. Montadoras, fornecedoras de autopeças e sindicatos constituíram uma **câmara setorial automotiva** para negociar com o governo federal incentivos, oferecendo em contrapartida investimentos e manutenção dos empregos. Foram feitos acordos, e o setor como um todo reagiu, embora a abertura comercial e o câmbio sobrevalorizado tenha arrasado o setor de autopeças, que foi desnacionalizado até o final da década. Houve, por outro lado, elevação no número de montadoras instaladas no Brasil, sobretudo após o Regime Automotivo de 1995. Esses investimentos não ocorreram, entretanto, sem apoiar-se em expressivos incentivos estatais, num processo conhecido na literatura como **guerra fiscal** (ARBIX, 2002), o qual, por questões de espaço e escopo, não trataremos aqui.

De 2000 a 2014, prosseguiu-se a instalação de novas plantas montadoras, além de investimentos nas preexistentes, tanto para a modernização quanto para a ampliação da capacidade produtiva. Também não faltaram incentivos por parte do Estado (como redução do Imposto sobre os Produtos Industrializados (IPI)). As vendas atingiram um pico de 3.738.448 unidades de autoveículos e 100.400 unidades de máquinas agrícolas e rodoviárias produzidas no ano de 2013 (até o ano 2017, o maior pico de produção da história da indústria automotiva do Brasil) (ANFAVEA, 2017).

REFERÊNCIAS

AGCO inaugura planta no RS para elevar participação de mercado. **G1**. [S. l.], 28 maio 2013. Economia. Disponível em: <http://g1.globo.com/economia/noticia/2013/05/agco-inaugura-planta-no-rs-para-elevar-participacao-de-mercado.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

AGRALE. Institucional. Caxias do Sul, 2017a. Disponível em: <http://www.agrale.com.br/pt/sobre-a-agrale/institucional>. Acesso em: 28 ago. 2017.

AGRALE. **Sobre a Agrale**: unidades. [S. l.], 2017b. Disponível em: <http://www.agrale.com.br/pt/sobre-a-agrale/unidades>. Acesso em: 28 ago. 2017.

ANFAVEA. **Anuário da indústria automobilística brasileira 2017**. São Paulo: Anfavea, 2017. Disponível em: <http://www.virapagina.com.br/anfavea2017/#8/z>. Acesso em: 28 ago. 2017.

ANFAVEA. **Brasil Automotive Guide 2015**: guia setorial da indústria automobilística brasileira 2015. São Paulo: Autodata, 2015. Disponível em: http://www.automotivebusiness.com.br/abinteligencia/pdf/automotive_guide2016.pdf. Acesso em: 28 ago. 2017.

ARBIX, G. Políticas do desperdício e assimetria entre público e privado na indústria automobilística. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, [s. l.], v. 17, n. 48, p. 109-228, fev. 2002. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rbcsoc/v17n48/13952>. Acesso em: 28 ago. 2017.

ARBIX, G.; ZILBOVICIUS, M. O consórcio modular da VW: um novo modelo de produção: *In*: ARBIX, G. (org.). **De JK a FHC: a reinvenção dos carros**. São Paulo: Scritta, 1997. p. 449-470.

AUDI. **Audi no Brasil:** trajetória de sucesso. [S. l.], 2017. Disponível em: http://www.audi.com.br/br/brand/pt/company/audi_no_brasil.html. Acesso em: 28 ago. 2017.

AUTO AMERICANO. **Produtos:** Perkins/MWM. [S. l.], 2017. Disponível em: http://www.autoamericano.com.br/lermais_materias.php?cd_materias=82. Acesso em: 28 ago. 2017.

BARROS, A. Karmann-Ghia troca de mãos e investe em novas linhas. **Auto Data**. São Bernardo do Campo, 7 fev. 2013. Disponível em: <http://www.autodata.com.br/noticias/17877/karmann-ghia-troca-de-maos-e-investe-em-novas-linhas>. Acesso em: 28 ago. 2017.

BELLINI, J.; PAIXÃO, A. Toyota inaugura fábrica de motores em Porto Feliz. **G1: TV TEM**, Sorocaba e Jundiá, 10 maio 2016. Disponível em: <http://g1.globo.com/sao-paulo/sorocaba-jundiai/noticia/2016/05/toyota-inaugura-fabrica-de-motores-em-porto-feliz.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

CAOA. **Fábrica Anápolis**. [S. l.], 2017a. Disponível em: <http://www.caoa.com.br/noticia/fabrica-anapolis>. Acesso em: 28 ago. 2017.

CAOA. **Nossa história**. [S. l.], 2017b. Disponível em: <http://caoa.com.br/historia>. Acesso em: 28 ago. 2017.

CARDOSO, C. Nissan inaugura nova fábrica em Resende, RJ. **G1: TV RIO SUL**, Rio de Janeiro, 15 abr. 2014. Disponível em: <http://g1.globo.com/rj/sul-do-rio-costa-verde/noticia/2014/04/nissan-inaugura-nova-fabrica-em-resende-rj.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

CHERY. **Chery no Brasil**. [S. l.], 2017. Disponível em: <http://www.cherybrasil.com.br/whychery-Chery-No-Brasil.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

CHEVROLET. **Fábrica da GM em Mogi das Cruzes completa 15 Anos**. [S. l.], 2017a. Disponível em: <http://www.chevrolet.com.br/noticias/fabrica-gm-mogi-das-cruzes-completa-15-anos.html>. Acesso em: 7 set. 2017.

CHEVROLET. **GM em São José dos Campos completa 54 anos de atividades no Brasil**. [S. l.], 2017b. Disponível em: <http://www.chevrolet.com.br/chevrolet-world/news/gm-em-sao-jose-dos-campos-completa-54-anos-de-atividades-no-bras.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

CHEVROLET. **Marco histórico:** GM atinge produção de dois milhões de veículos em Gravataí (RS). [S. l.], 2017c. Disponível em: <http://www.chevrolet.com.br/chevrolet-world/news/marco-historico--gm-atinge-producao-de-dois-milhoes-de-veiculos.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

CHEVROLET. **Momentos históricos**. [S. l.], 2017d. Disponível em: <http://www.chevrolet.com.br/sobre-a-gm/momentos-historicos-chevrolet-brasil.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

CHEVROLET. **Por dentro do campo de provas GM**. [S. l.], 2017e. Disponível em: <http://www.chevrolet.com.br/chevrolet-world/news/por-dentro-campo-provas-gm.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

CNH: Case New Holland. **CNH Industrial tem uma das plantas de construção mais competitivas do mundo**. [S. l.], 24 mar. 2015. Disponível em: <http://www.cnhpress.com/pagina/352/visualizarelease.aspx?codigo=MTUxOA==&Titulo=CNH%20Industrial%20tem%20uma%20das%20plantas%20de%20constru%E7%E3o%20mais%20competitivas%20do%20mundo>. Acesso em: 28 ago. 2017.

DAF. **DAF caminhões Brasil**. [S. l.], 2017. Disponível em: <http://www.dafcaminhoes.com.br/pt-br/about/daf-in>. Acesso em: 28 ago. 2017.

ETTORE, J. BMW inaugura sua 1ª fábrica no Brasil, em Araquari, SC. **G1**: RBS TV, Santa Catarina, 13 out. 2014. Disponível em: <http://g1.globo.com/sc/santa-catarina/noticia/2014/10/bmw-inaugura-sua-1-fabrica-no-brasil-em-araquari-sc.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

FÁBRICA brasileira da Volvo completa 40 anos. **In the Mine**, São Paulo, 9 mar. 2015. Disponível em: <http://inthemine.com.br/site/index.php/fabrica-brasileira-da-volvo-ce-completa-40-anos/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

FÁBRICA da MAN em Rezende: sucesso em produção. **Blog Santa Emília Caminhões e Ônibus**. [S. l.], 5 ago. 2011. Disponível em: <http://www.vwcaminhoeseonibusribeirao.com.br/fabrica-da-man-em-rezende-sucesso-em-producao/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

FÁBRICA da Toyota em São Bernardo do Campo completa 50 anos. **Usinagem Brasil**. [S. l.], 18 nov. 2012. Disponível em: <http://www.usinagem-brasil.com.br/6906-fabrica-da-toyota-em-sao-bernardo-comemora-50-anos/>. Acesso em: 16 mar. 2017.

FÁBRICA de Resende (RJ) da MAN Latin America completa 18 anos. **Portal Transporta Brasil (rodoviário)**. [S. l.], 31 out. 2014. Disponível em: <http://www.transportabrasil.com.br/2014/10/fabrica-de-resende-rj-da-man-latin-america-completa-18-anos/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

FCA: Fiat Chrysler Automobiles. **Linha do tempo**. [S. l.], 2017a. Disponível em: <http://www.fcapress.com.br/pt/fiat/linhadotempo>. Acesso em: 28 ago. 2017.

FCA: Fiat Chrysler Automobiles. **Planta**: o polo automotivo. [S. l.], 2017b. Disponível em: https://www.fcagroup.com/plants/pt-BR/Pernambuco/the_plant/Pages/default.aspx. Acesso em: 28 ago. 2017.

FIAT. **Dimensões da fábrica**. [S. l.], 2017. Disponível em: <http://www.fiat.com.br/institucional/dimensoes-da-fabrica.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

FORD investe R\$ 600 mi para dobrar produção de motores no Brasil. **Exame Negócios**, [S. l.], 10 out. 2010. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/negocios/ford-investe-r-600-mi-para-dobrar-producao-de-motores-no-brasil-m0158153/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

FORD. **Sobre a Ford**: história. [S. l.], 2017. Disponível em: <http://www.ford.com.br/sobre-a-ford/historia>. Acesso em: 28 ago. 2017.

FROST, L.; SOUZA, C. L. de. Renault vai investir R\$ 500 milhões para fazer dois novos carros no PR. **UOL (carros)**. [S. l.], 17 abr. 2014. Disponível em: <http://carros.uol.com.br/noticias/reuters/2014/04/17/renault-vai-investir-r-500-milhoes-para-fazer-dois-novos-carros-no-pr.htm>. Acesso em: 28 ago. 2017.

GATTÁS, R. **A indústria automobilística e a segunda revolução industrial no Brasil**. São Paulo: Editora Prelo, 1981.

GM de São Caetano do Sul passa por ampliação. **Automotive Business** [Indústria]. [S. l.], 25 fev. 2013. Disponível em: <http://www.automotivebusiness.com.br/noticia/16346/gm-de-sao-caetano-do-sul-passa-por-ampliacao>. Acesso em: 28 ago. 2017.

GM expande unidade industrial de Mogi das Cruzes (SP). **Chevrolet notícias**. [S. l.], 29 jun. 2010. Disponível em: http://media.gm.com/media/br/pt/chevrolet/news.detail.html/content/Pages/news/br/pt/2010/0629_cruzes?id=1490033111250. Acesso em: 16 mar. 2017.

GM inaugura novo prédio no centro logístico Chevrolet em Sorocaba (SP). **Chevrolet notícias**. [S. l.], 29 set. 2011. Disponível em: http://media.gm.com/media/br/pt/chevrolet/news.detail.html/content/Pages/news/br/pt/2011/Sep/0929_gminaugura.html?id=1490329484268. Acesso em: 16 mar. 2017.

HERNANDES, D. A história da Karmann: muito além do Karmann-Ghia. **Flatout**. [S. l.], 25 nov. 2016. Disponível em: <https://www.flatout.com.br/a-historia-da-karmann-muito-alem-do-karmann-ghia/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

HONDA. Honda no Brasil. **Institucional**. [S. l.], 2017. Disponível em: <http://www.honda.com.br/institucional/honda-no-brasil>. Acesso em: 28 ago. 2017.

HYUNDAI. **Sobre a empresa**: a Hyundai Motor Brasil. [S. l.], 2017. Disponível em: <http://www.hyundai.com/br/pt/AboutUs/localcompany/index.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

IMPASSE na Karmann envolve trineto de Dom Pedro II. **Fenabreve**. [S. l.], 20 maio 2016. Disponível em: <http://www3.fenabreve.org.br:8082/plus/modulos/noticias/ler.php?cdnoticia=7527&categoria=1&layout=noticias>. Acesso em: 28 ago. 2017.

INTERNATIONAL. **Empresa**: unidade industrial de caminhões. [S. l.], 2017. Disponível em: <https://brazil.internationaltrucks.com/empresa.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

IVECO. **Modernidade e inovação para transportar o Brasil** [Iveco no Brasil]. [S. l.], 2017a. Disponível em: <http://www.iveco.com/brasil/institucional/pages/iveco-no-brasil.aspx>. Acesso em: 28 ago. 2017.

IVECO. **Referência global em eficiência e tecnologia**. Sete Lagoas, 2017b. Disponível em: <http://www.iveco.com/brasil/institucional/pages/fabricas.aspx>. Acesso em: 28 ago. 2017.

JASPER, F. Fábrica de Campo Largo renasce com “motor verde e amarelo”. **Gazeta do Povo**, Curitiba, 29 jun. 2010. Economia (Setor Automotivo). Disponível em: <http://www.gazetadopovo.com.br/economia/fabrica-de-campo-largo-renasce-com-motor-verde-e-amarelo-0e1vyryuy7heao604e990fq9u6>. Acesso em: 28 ago. 2017.

JOHN DEERE. História. **A nossa empresa (sobre nós)**. BRASIL, 2017. Disponível em: http://www.deere.com.br/pt_BR/our_company/about_us/history/history.page?. Acesso em: 16 mar. 2017.

KOMATSU. **Institucional**. [S. l.], 2017. Disponível em: http://www.komatsu.com.br/portal/?page_id=34&stat=1. Acesso em: 28 ago. 2017.

LIZANDRO. **Fábrica da Ford – São Bernardo do Campo/SP**. São Paulo, 6 ago. 2013. Disponível em: <http://www.pontosbr.com/fabrica-da-ford-sao-bernardo-do-campo-sp-225.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

MAHINDRA. **Imprensa**. [S. l.], 2017a. Disponível em: <http://mahindra.com.br/tratores/imprensa/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

MAHINDRA. **Institucional**. [S. l.], 2017b. Disponível em: <http://mahindra.com.br/tratores/institucional/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

MAN. **Institucional**: fábrica. Resende, 2017. Disponível em: <http://www.man-la.com/institucional/fabrica>. Acesso em: 28 ago. 2017.

MELO, L. Por dentro da fábrica da Ford em Camaçari, na Bahia. **Exame**, São Paulo, 18 jun. 2014. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/negocios/por-dentro-da-fabrica-da-ford-em-camacari-na-bahia/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

MELO, R. Ford inaugura 1ª fábrica de motores do Nordeste em Camaçari, na BA. **G1**: Rede Bahia, Bahia, 9 abr. 2014. Disponível em: <http://g1.globo.com/bahia/noticia/2014/04/primeira-fabrica-de-motores-do-nordeste-e-inaugurada-em-camacari.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

MERCEDES inaugura fábrica de carros com investimento de R\$ 600 milhões. **G1**: EPTV, Piracicaba, 23 mar. 2016. Disponível em: <http://g1.globo.com/sp/piracicaba-regiao/noticia/2016/03/mercedes-abre-1-fabrica-de-carros-da-marca-no-brasil-em-iracemapolis-sp.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

MERCEDES-BENZ. **Com a fábrica de Juiz de Fora, a Mercedes-Benz fortalece sua atuação na América Latina**. Campinas, 2017a. Disponível em: <http://mercedes-benz.com.br/institucional/imprensa/releases/corporativo/2012/5/1678-com-a-fabrica-de-juiz-de-fora-a-mercedes-benz-fortalece-sua-atuacao-na-america-latina>. Acesso em: 28 ago. 2017.

MERCEDES-BENZ. **História dos caminhões**: um invento que mudou a história dos transportes de carga. Campinas, 2017b. Disponível em: <https://www.mercedes-benz.com.br/institucional/historia/caminhoes>. Acesso em: 28 ago. 2017.

MERCEDES-BENZ. **Juiz de Fora**. Campinas, 2017c. Disponível em: <https://www.mercedes-benz.com.br/institucional/empresa/juiz-de-fora>. Acesso em: 28 ago. 2017.

MERCEDES-BENZ. **Mundo das marcas**. [S. l.], 1 jun. 2006. Disponível em: <http://mundodasmarcas.blogspot.com.br/2006/06/mercedes-benz-evolu-do-automvel.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

MERCEDES-BENZ. **São Bernardo do Campo**. Campinas, 2017d. Disponível em: <https://www.mercedes-benz.com.br/institucional/empresa/sao-bernardo-do-campo>. Acesso em: 28 ago. 2017.

MITSUBISHI. Institucional. [S. l.], 2017. Disponível em: <https://www.mitsubishimotors.com.br/institucional>. Acesso em: 28 ago. 2017.

MWM. **Linha do tempo**: MWM motores diesel – 63 anos de Brasil. [S. l.], 2017. Disponível em: <http://www.mwm.com.br/site.aspx/Linha-do-Tempo>. Acesso em: 28 ago. 2017.

NICOLETTI, J.; PALHANO, M. GM inaugura fábrica com R\$ 350 milhões de investimento em SC. **G1**: RBSTV, Santa Catarina, 27 fev. 2013. Disponível em: <http://g1.globo.com/sc/santa-catarina/noticia/2013/02/gm-inaugura-fabrica-de-motores-em-sc-com-investimento-de-r-350-mi.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

OICA. **Production statistics**. [S. l.], 2016. Disponível em: <http://www.oica.net/category/production-statistics/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

PADOVANI, E. B. **A saúde do trabalhador na engrenagem automotiva**: um panorama dos adoecimentos e acidentes de trabalho nas plantas montadoras instaladas no Brasil. 2016. Dissertação (Mestrado em Tecnologia) – Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Paraná, 2016.

PEREZ, L. Complexo da FCA em Goiana (PE) recebe R\$ 7 bi em investimentos. **Carpres**, Goiana, 27 abr. 2015. Disponível em: <http://carpres.uol.com.br/reportagem/933-complexo-da-fca-em-goiana-pe-recebe-r-7-bi-em-investimentos>. Acesso em: 28 ago. 2017.

PINTO, G. A. Uma introdução à indústria automotiva no Brasil. *In*: ANTUNES, R. (org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2006. p. 77-92.

POGGETTO, P. D. Grupo Brasil investe US\$ 35 milhões para retomada da Karmann-Ghia. **G1**: carros. São Paulo, 25 jul. 2008. Disponível em: <http://g1.globo.com/Noticias/Carros/0,,MUL699779-9658,00-GRUPO+BRASIL+INVESTE+US+MILHOES+PARA+RETOMADA+DA+KARMANNGHIA.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

PSA GROUPE. **Atividades e implantações**: polo industrial Brasil: uma fábrica que se insere na estratégia de desenvolvimento do grupo PSA no país. Porto Real, 2017a. Disponível em: <https://site.groupe-psa.com/brasil/pt-br/atividades-implantacoes/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

PSA GROUPE. **Grupo PSA no Brasil**: a história do grupo no Brasil. Porto Real, 2017b. Disponível em: <https://site.groupe-psa.com/brasil/pt-br/grupo/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

REIS, S. Planta em Sorocaba sustentará Case no Brasil. **Auto Data**, Campo Belo, 25 fev. 2010. Disponível em: <http://www.autodata.com.br/noticias/11905/planta-em-sorocaba-sustentara-case-no-brasil>. Acesso em: 28 ago. 2017.

RENAULT. **Mundo das marcas**. [S. l.], 14 jun. 2006. Disponível em: <http://mundodasmarcas.blogspot.com.br/2006/06/renault-crateur-dautomobiles.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

ROZEN, M. HPE não comenta aquisição da Mitsubishi pela Nissan. **Auto Data**, Campo Belo, 12 maio 2016. Disponível em: <https://www.autodata.com.br/news/2016/06/14/hpe-nao-comenta-aquisicao-da-mitsubishi-pela-nissan/2370/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

SCANIA. **Sobre a Scania**. [S. l.], 2017. Disponível em: <https://www.scania.com/br/pt/home/experience-scania/about-us.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

SHAPIRO, H. A primeira migração das montadoras: 1956-1968. In: SHAPIRO, H. (org.). **De JK a FHC: a reinvenção dos carros**. São Paulo: Scritta, 1997. p. 23-88.

TEIXEIRA, L. B. Jaguar Land Rover inaugura primeira fábrica no Brasil. **Forbes**, São Paulo, 14 jun. 2016. Disponível em: <http://www.forbes.com.br/fotos/2016/06/jaguar-land-rover-inaugura-primeira-fabrica-no-brasil/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

TOYOTA revitaliza sua fábrica em São Bernardo do Campo. **Revista Comprecar**, Sorocaba, 24 mar. 2015. Disponível em: <http://www.comprecar.com.br/revista/toyota-revitaliza-sua-fabrica-em-sao-bernardo-do-campo/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

TOYOTA. **Uma história de inovação e qualidade**. [S. l.], 2017. Disponível em: <http://www.toyota.com.br/mundo-toyota/sobre-a-toyota/>. Acesso em: 28 ago. 2017.

TROLLER. **Institucional**: fábrica Troller. [S. l.], 2017. Disponível em: <http://www.troller.com.br/fabrica>. Acesso em: 28 ago. 2017.

VOLKSWAGEN. **Imprensa Volkswagen**: Anchieta – São Bernardo dos Campos (SP). [S. l.], 2017a. Disponível em: <http://www.vwbr.com.br/ImprensaVW/page/Anchieta.aspx>. Acesso em: 28 ago. 2017.

VOLKSWAGEN. **Conheça nossas 4 fábricas no Brasil**. [S. l.], 2017b. Disponível em: <http://www.vw.com.br/pt/institucional/VolkswagenBrasil/fabricas.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

VOLKSWAGEN. **Imprensa Volkswagen**: Empresa: produção. [S. l.], 2017c. Disponível em: <http://www.vwbr.com.br/ImprensaVW/page/Producao.aspx#Empresa>. Acesso em: 28 ago. 2017.

VOLKSWAGEN. **História da Volkswagen**. [S. l.], 2017d. Disponível em: <https://www.vw.com.br/pt/volkswagen/volkswagen-do-brasil.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

VOLKSWAGEN. **Imprensa Volkswagen**: São Carlos (SP). [S. l.], 2017e. Disponível em: [http://www.vwbr.com.br/ImprensaVW/page/Sao-Carlos-\(SP\).aspx](http://www.vwbr.com.br/ImprensaVW/page/Sao-Carlos-(SP).aspx). Acesso em: 28 ago. 2017.

VOLKSWAGEN. **Imprensa Volkswage**: São José dos Pinhais (PR). [S. l.], 2017f. Disponível em: [http://www.vwbr.com.br/ImprensaVW/page/Sao-Jose-dos-Pinhais-\(PR\).aspx](http://www.vwbr.com.br/ImprensaVW/page/Sao-Jose-dos-Pinhais-(PR).aspx). Acesso em: 28 ago. 2017.

VOLKSWAGEN. **Imprensa Volkswagen**: Taubaté (SP). [S. l.], 2017g. Disponível em: [http://www.vwbr.com.br/ImprensaVW/page/Taubate-\(SP\).aspx](http://www.vwbr.com.br/ImprensaVW/page/Taubate-(SP).aspx). Acesso em: 28 ago. 2017.

VOLVO. **História**. [S. l.], 2017a. Disponível em: <http://www.volvogroup.com.br/pt-br/about-us/historia.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

VOLVO. **O Grupo Volvo no Brasil**. [S. l.], 2017b. Disponível em: <http://www.volvo.com.br/relatoriosocial/relatorio2012/grupo-volvo/atuacao-no-brasil/atuacao-no-brasil.html#.VVApNPIViko>. Acesso em: 28 ago. 2017.

WILLYS-OVERLAND. **Mundo das marcas**. [S. l.], 24 ago. 2006. Disponível em: <http://mundodasmarcas.blogspot.com.br/2006/08/willys-overland-1908-1987.html>. Acesso em: 28 ago. 2017.

CAPÍTULO

3

TOMO I

El Patrón de reproducción de capital exportador de especialización productiva y la industria automotriz en México

Arnulfo Arteaga García | Carlos Alberto Álvarez de la Rosa | Mateo Crossa Niel

El Patrón de reproducción de capital exportador de especialización productiva y la industria automotriz en México

Arnulfo Arteaga García | Carlos Alberto Álvarez de la Rosa | Mateo Crossa Niel

INTRODUCCIÓN

El capítulo está estructurado en tres partes: el patrón de reproducción de capital (PRC)¹¹⁴; el ciclo del capital de la economía mexicana en la era de la globalización. Las evidencias del PRC¹¹⁵; los clústeres, de ventajas competitivas al sindicalismo de protección o el lado oscuro de la luna.

Desde principios de los años 1980, la industria automotriz en México (IAM) se ha analizado básicamente a partir del sector terminal, y en el mejor de los casos, incluyendo al complejo automotor (industria terminal y de autopartes)¹¹⁶. En la perspectiva oficial y empresarial, se pone como ejemplo de la **exitosa inserción de México** a la globalización, destacando su papel en la creación de **empleos de clase mundial**¹¹⁷. En el origen de esta visión, se hace referencia a las **atinadas acciones** del gobierno en turno para promover la inversión extranjera. Visión compartida por las organizaciones empresariales del sector: la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT) e Industria Nacional de Autopartes (INA). Para estos sectores, es una industria que **marcha sobre ruedas** (PROMÉXICO, 2016).

Por el lado académico, encontramos trabajos descriptivos con cierta rigurosidad (RUIZ DURÁN, 2016); otros de carácter crítico que, en el mejor de los casos, incluye al complejo automotor, pero prescinden de una visión del conjunto del andamiaje político-institucional que ha posibilitado dicho desempeño (COVARRUBIAS

¹¹⁴ Para México, la evolución de este patrón de reproducción ha sido resultado de una integración productiva selectiva y excluyente, principalmente hacia los EUA, como parte del proceso de regionalización-globalización del aparato productivo que opera en México (ARTEAGA GARCIA, 1994).

¹¹⁵ Agradecemos la sistematización estadística de este apartado a Jorge Castellanos Nieves, ayudante de investigación en la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM-I).

¹¹⁶ Mantenemos la denominación de industria terminal, pues consideramos que la adopción del término en inglés de Original Equipment Manufacturers (OEM), no da cuenta de la división entre la primera mencionada y la de autopartes. En última instancia, la industria de autopartes también produce equipo original.

¹¹⁷ Sobre este punto volveremos más adelante, cuando se analice lo que significa **empleos de clase mundial** en el complejo automotor.

VALDENEBRO; BOUZAS, 2017). Pero también aquellos que ponen de relieve las aportaciones de este sector, en cuanto a innovación tecnológica, organizacional y ambiental (MARTÍNEZ MARTÍNEZ; CARRILLO, 2017). En suma, podemos decir que son análisis con distintos niveles de profundidad y alcance que dan cuenta del sector, pero no desde una perspectiva del conjunto del andamiaje político-institucional y económico a nivel nacional¹¹⁸. Es por esta razón que retomamos el concepto de **patrón de reproducción del capital** (CONSTANTINO; CANTAMUTTO, 2014; OSORIO, 2014; SOTELO VALENCIA, 2010; SOUZA, 1980). En un ejercicio previo (ARTEAGA GARCÍA; REYES SÁNCHEZ, 2016), lo referimos de manera general, pero en este capítulo hemos ampliado su utilización.

¿POR QUÉ EL CONCEPTO DE PATRÓN DE REPRODUCCIÓN DE CAPITAL?

En aras de una primera aproximación al concepto de PRC, presentamos una breve digresión para retomar de él sólo las dimensiones pertinentes para los alcances de esta colaboración. Desde el punto de vista analítico, su pertinencia como concepto radica en la capacidad comprensiva de la complejidad de una formación económico-social, dando cuenta de las modalidades específicas que asumen las relaciones de producción capitalistas en un espacio y momento histórico determinados, es decir, “[...] las huellas que va dejando el capital” (OSORIO, 2014, p. 21) para que la producción de valor excedente se reproduzca de manera cíclica. En ese sentido, podemos considerarlo **punto de partida y resultado** de la dinámica de la reproducción capitalista.

Como concepto involucra varios niveles de análisis, que incluyen la dimensión del Estado y el sistema de dominación (MARINI, 1976), entendido éste como el aparato y andamiaje que articula y cohesiona a la sociedad política y civil, cuya función es asegurar la **hegemonía** del bloque dominante, la cual ejerce entre el consenso y la coerción. Plantearlo en estos términos permite comprender las eventuales contradicciones y tensiones dentro del sistema de dominación, por lo que va más allá y de hecho es una crítica al concepto de aparatos ideológicos de Estado (ALTHUSSER, 1970), el cual supone una hegemonía sin contrapesos.

Las dimensiones consideradas corresponden a la **superestructura**, cuyo papel es mantener el control político-ideológico del proceso de reproducción económica,

¹¹⁸ Un análisis del conjunto rebasa con mucho los alcances de este capítulo, por lo que nuestra intención es abrir el panorama con este alcance, a reserva de más adelante hacer una revisión exhaustiva del planteamiento propuesto.

sostenido en una determinada estructura productiva, en que el Estado es una pieza fundamental para garantizar la continuidad burocrático-administrativa de un PRC. El predominio y relevancia de algunos ejes de acumulación – sectores productivos, como veremos más adelante – sobre el resto, es un indicativo de qué fracciones y sectores de la clase dominante ejercen el poder político, lo que se traduce en políticas económicas que refuerzan su posición de control. Es en este sentido que la configuración específica de la esfera de producción y circulación-consumo está profundamente imbricada con el ejercicio del poder político. Por tanto, consideramos al Estado y al **sistema de dominación** (SD) como dimensiones del concepto del PRC, en el cual se conjunta el **bloque dominante**, expresión este último de las alianzas entre los diversos grupos de poder, y desde donde articula su **hegemonía** sobre el resto de la sociedad.

Otro nivel de análisis es el **ciclo del capital**, que permite dar cuenta de la dinámica entre la esfera de la producción (EP) y la esfera de la circulación (EC). En términos macroeconómicos, la EP incluye la estructura del aparato productivo (primario, secundario, terciario), la división social del trabajo, su papel en la división internacional del trabajo, la estructura de propiedad, capital nacional y/o extranjero (empresas transnacionales (ET)) y los sectores en los que tienen presencia, el tipo de procesos, de tecnología y su ubicación geográfica, así como el tipo de valores de uso producidos (OSORIO, 2014). Todos los valores de uso requieren organizaciones productivas específicas, de manera que es fundamental integrar analíticamente las especificidades de la esfera de producción y consumo, con el fin de responder a las preguntas clásicas de la economía política. ¿Dónde se produce? ¿Quién produce? ¿Para quién y cómo se produce? ¿Qué se produce? (ARTEAGA GARCÍA; REYES SÁNCHEZ, 2016; OSORIO, 2014). Es también el espacio y momento donde se expresa el proceso de reproducción ampliada del capital, como resultado de la acumulación, sea a través de la concentración y/o centralización, dependiendo de la etapa en que se encuentren los ciclos cortos y largos de la economía global y local (SOUZA, 1980).

En otro nivel de análisis, dentro de la EP incluimos las formas de organización y gestión de la fuerza de trabajo (FT) que aseguran su explotación bajo los mecanismos de la plusvalía absoluta, relativa y de la superexplotación del trabajo¹¹⁹. Es también el espacio político donde se establece una determinada correlación de

¹¹⁹ Desde los años 1980 en que se inició la degradación del trabajo, dos conceptos se acuñaron para dar cuenta del fenómeno: primero el de flexibilización y posteriormente el de precarización. Ambos tienen la pertinencia de dar cuenta de lo ocurrido en el mundo del trabajo, pero son la expresión fenoménica del incremento del grado de explotación, del peso del ejército laboral de reserva sobre las condiciones de trabajo del ejército laboral en activo y del pago por debajo del valor de la fuerza de trabajo.

fuerzas entre el capital y el trabajo, a partir del conjunto de mediaciones establecidas con base en la mayor o menor bilateralidad de las relaciones laborales, que se expresan en las fronteras del control (STOREY, 1980) del capital, condición básica de la hegemonía de éste sobre el conjunto de la sociedad. Es también el lugar y espacio donde se vende la FT y ésta crea un valor equivalente a sí misma, de su reproducción.

En la EC, consideramos los mecanismos de realización¹²⁰ de la ganancia. Es el terreno donde se expresa de manera abierta la rivalidad entre los capitalistas que participan en los mismos sectores productivos, a través de la competencia; donde se ponen de manifiesto las estrategias productivas, comerciales y financieras, cuyo fin último es la disputa por la monopolización u oligopolización de los mercados. Es también el espacio y el momento en que las distintas clases sociales asumen su papel como consumidoras, para su reproducción dentro de la sociedad. En el caso de la fuerza de trabajo, su condición de consumidora está determinada por su ingreso salarial. Los PRC en las economías hegemónicas propician la incorporación de la FT al consumo; mientras que los prevaecientes en economías dependientes, fuerzan a los trabajadores a reducir de manera extrema sus niveles de consumo¹²¹, privilegiando su papel como productores de plusvalor, aunque es en dicha esfera donde, con base en su ingreso, ejercen su papel como consumidores.

Para los objetivos de este capítulo, ilustraremos el ciclo del PRC a partir de algunos sectores productivos que demuestran la anexión económica selectiva y excluyente (ARTEAGA GARCÍA, 1994) de México con Estados Unidos de América (EUA), principalmente, y con los mercados globales en general. La visión de conjunto nos permite identificar una etapa particular de la **integración imperialista de los aparatos productivos** en la era de la globalización (ARTEAGA GARCÍA, 2003). Específicamente, para la IAM se trata de poner de relieve la reorganización territorial y del control de la fuerza de trabajo, a través de los clústeres en el sector. Éstos son la expresión acabada de la articulación de los elementos constitutivos del PRC, como reflejo de la hegemonía del bloque dominante; del uso del aparato del Estado para el diseño de políticas económicas orientadas a afianzar los sectores dinámicos de la economía, y de la apropiación del territorio como ampliación del espacio económico (HILFERDING, 1973) (petróleo, minería, hortofruticultura, maquila, narco-producción y automotriz). Además, en estos grupos industriales existe un sistema de relaciones

¹²⁰ Por realización se entiende el lugar y momento en que la fuerza de trabajo, como mercancía, es utilizada por el capital y a la par recibe el pago por la venta de dicha fuerza de trabajo.

¹²¹ Si bien se reconoce que la participación del salario en el ingreso nacional de los principales países de Latinoamérica, fue mayor en la etapa de industrialización sustitutiva de importaciones, la tendencia prevaeciente en el largo plazo, para el caso mexicano, desde los años 1980, ha sido la caída sostenida en su participación en el ingreso nacional.

laborales (SRL) basado en una estructura sindical corporativa, subordinada al bloque dominante, que asegura desde los lugares de trabajo, bajas condiciones contractuales, salariales y el control político de la fuerza de trabajo.

EL CICLO DEL CAPITAL DE LA ECONOMÍA EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN. LA RENOVADA DEPENDENCIA. ALGUNAS EVIDENCIAS

En este segundo apartado, exponemos con datos agregados el ciclo del capital – producción-circulación (P-C) –, de algunos de los sectores emblemáticos que ilustran el PRC de **especialización productiva**, en el que debe ser contextualizada la IAM, se trata pues de un nivel de análisis más concreto. Este abordaje nos permite caracterizar los efectos que tiene la disociación de la EP y de la circulación, como resultado de la reinserción de la economía mexicana a la división internacional del trabajo en la etapa del capitalismo globalizado. La explicación de este rasgo en el capitalismo dependiente mexicano, se fundamenta en el papel que tienen el Estado, las transnacionales del sector – como parte de sus estrategias de competencia globales – y los sectores del capital nacional vinculados al bloque dominante, acentuando la **integración imperialista de los aparatos productivos** mediante políticas económicas neoliberales.

Esta adecuación ha creado un conjunto de ventajas **competitivas** para que el capital transnacional, en diversas ramas productivas (ejes de acumulación), incorpore el territorio mexicano como parte de la ampliación de sus espacios de reproducción del capital. Los sectores característicos son: el petrolero, industria maquiladora, agroindustria de exportación, industria automotriz terminal y de autopartes, aeroespacial, minería, producción de narcóticos (mariguana, heroína y metanfetaminas), y también la incorporación de la fuerza de trabajo, vía la inmigración, principalmente a los EUA.

La mayor parte de estos sectores comparten el hecho de que en la EP utilizan desde tecnología de punta, sistemas de trabajo de alto desempeño (STAD) – (*High Performance Work Systems* (HPWS)), algunos integrados territorialmente en clústeres como ventaja competitiva, y con abundante y barata fuerza de trabajo, como ventaja comparativa. Pero también utilizan mecanismos de trabajo intensivo y extensivo, como en los sembradíos de mariguana y amapola (MARTÍNEZ AHRENS, 2016) o en los talleres de producción de metanfetaminas (ORGANIZACIÓN DE LOS ESTADOS AMERICANOS, 2013).

En lo que toca a la esfera de la circulación, al menos dos terceras partes de la producción de los sectores mencionados se destinan a cubrir la demanda del aparato productivo de los países sede de las transnacionales, de sus plantas productivas distribuidas globalmente, o bien, a mercados globales donde tienen operaciones comerciales. En el Tabla 1, presentamos de manera agregada el comportamiento de algunas de las principales actividades exportadoras, para dar cuenta en el largo plazo (1993-2016) del proceso de reinserción en la división internacional del trabajo, como resultado de la operación del PRC de especialización productiva.

Lo primero que debemos destacar es que en el periodo 1985-2014, el ritmo de crecimiento del conjunto de la actividad exportadora es de 9.4%, casi cuatro veces más alto que el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) (LÓPEZ LINHARES, 2017). Este comportamiento contrastante pone de relieve la predominancia de la vocación exportadora, cuyo dinamismo descansa principalmente en el capital extranjero. Tal es el caso de la minería con un crecimiento de 17.9%, la industria automotriz con un 11.5% y las maquiladoras con un 8.7%. Actividades como la hortofruticultura, que tienen una mayor presencia de capital nacional, comparten con los sectores mencionados que más de dos terceras partes de su producción se destinan al mercado de EUA. En el caso del petróleo, aunque fue el sector que inició esta dinámica, después del pico en el año 2011, presenta una caída vertical en sus exportaciones, hasta llegar a un promedio de sólo el 4.4%. No obstante, con la apertura a la inversión extranjera, se posibilitará la remisión de las ganancias de la renta petrolera hacia los países origen de las empresas transnacionales, que empiezan a tomar el control del sector.

Años	Total exportaciones	Floricultura, Horticultura, Frutas, Café	Minería	Petróleo y derivados	Maquila eléctrica y electrónica	Industria automotriz	Remesas
1993	53.5	2.0	0.1	7.7	16.6	8.6	
1994	72.9	2.8	0.1	8.7	23.9	12.1	
1995	79.3	3.3	0.2	8.2	24.2	14.2	
1996	109.6	3.6	0.2	13.0	32.0	21.3	
1997	115.7	3.6	0.2	11.5	34.1	21.0	
1998	122.2	3.6	0.2	7.3	38.2	22.5	
1999	139.8	3.7	0.2	9.9	44.4	26.2	
2000	152.5	3.4	0.2	14.6	48.5	28.1	
2001	157.2	3.4	0.2	12.9	48.9	29.4	
2002	167.7	3.5	0.2	15.0	50.9	30.9	
2003	156.4	3.7	0.3	17.4	45.1	27.5	
2004	174.2	4.2	0.6	21.6	50.6	28.5	13.9
2005	193.0	4.4	0.8	28.7	55.1	31.0	16.2
2006	219.3	4.8	0.9	33.9	63.4	36.4	19.3
2007	232.8	5.2	1.2	36.5	70.3	37.4	22.3
2008	242.0	5.2	1.2	41.7	73.2	37.1	21.6
2009	191.0	5.3	0.9	25.3	58.7	29.1	20.8
2010	222.0	5.4	1.4	30.2	64.9	40.5	17.2
2011	300.4	7.3	3.0	47.8	76.1	56.8	16.8
2012	290.5	7.0	3.3	40.9	73.6	58.0	18.0
2013	293.8	7.3	3.1	37.6	76.1	63.2	17.0
2014	302.3	7.7	3.4	31.7	78.2	69.2	16.8
2015	288.9	8.4	3.0	17.1	79.0	72.4	18.2
2016	280.6	9.5	2.9	13.6	75.0	70.2	20.3
TCA*	8.3	7.4	19.7	6.6	7.5	10.8	3.7

Tabla 1 México: exportaciones de actividades seleccionadas, 1993-2016 (miles de millones de dólares a valores constantes, 2000)

Fuente: SAT *et al.* [(201-?)].

Notas: a/El 1 de noviembre de 2006 se publicó el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), con el cual se integraron en un solo programa los correspondientes al Fomento y Operaciones de la Industria Maquiladora de Exportación y de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, denominado PITEX. Como resultado de lo anterior, en la estadística de la Balanza comercial de mercancías de México ya no se distinguirá a las empresas maquiladoras del resto de las firmas exportadoras de productos manufacturados. Por lo tanto, la exportación manufacturera se difundirá en un solo rubro.

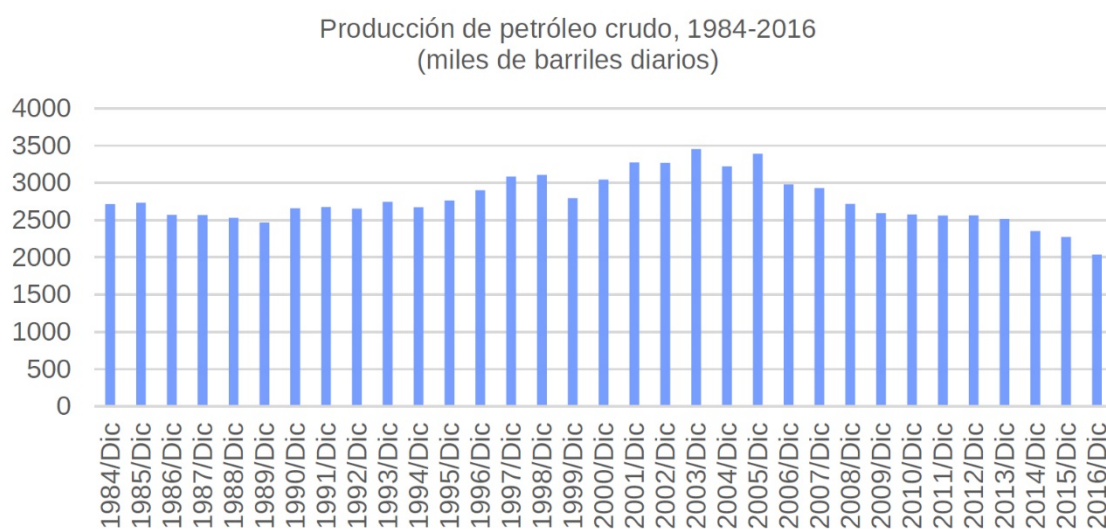
Cifras revisadas: r/ A partir de 2016/01.

(*) Tasa de crecimiento anual

Con base en estadísticas agregadas, en el siguiente apartado se presenta un apretado panorama general de los sectores seleccionados, en lo que se refiere a la EP y la EC, con cifras de producción, empleo y exportaciones.

EL PETRÓLEO: DEL ESPEJISMO DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA ABUNDANCIA, A LA REFORMA ENERGÉTICA PARA EL CAPITAL EXTRANJERO

En **Nuestra tragedia persistente**, Meyer planteó el callejón sin salida en que las administraciones de Felipe Calderón (2006-2012) y de Peña Nieto (2012-2018) han llevado al sector petrolero (MEYER, 2013). Paradójicamente, de ser concebido a fines de los años 1970 como la palanca para el desarrollo, al convertirse en proveedor de la reserva estratégica de EUA, al paso de poco más de tres décadas, es la puerta de regreso de las grandes corporaciones petroleras para recuperar su control, profundizando aun más la dependencia en el sector energético. En la Gráfica 1 se puede constatar cómo, desde la EP, se desarrolló de manera sostenida el incremento de la extracción petrolera, basada en una inversión constante, para sobrepasar a lo largo de casi todo el periodo considerado (1984-2016) los 2.5 millones de barriles diarios. El valor de la producción pasó de 37.7 millones de dólares de EUA, en 1974, a 49.3 mmd en 2011, para empezar a declinar y llegar en 2016 a 11.9 mmd¹²², es decir, a menos de una cuarta parte de su volumen más alto. En lo que se refiere a la inversión, ésta pasó en el periodo 1996-2006 de 55.4 miles de millones de pesos (mmp) a 150.4 mmp, con un crecimiento anual del 10.5% (CEFP, 2008).

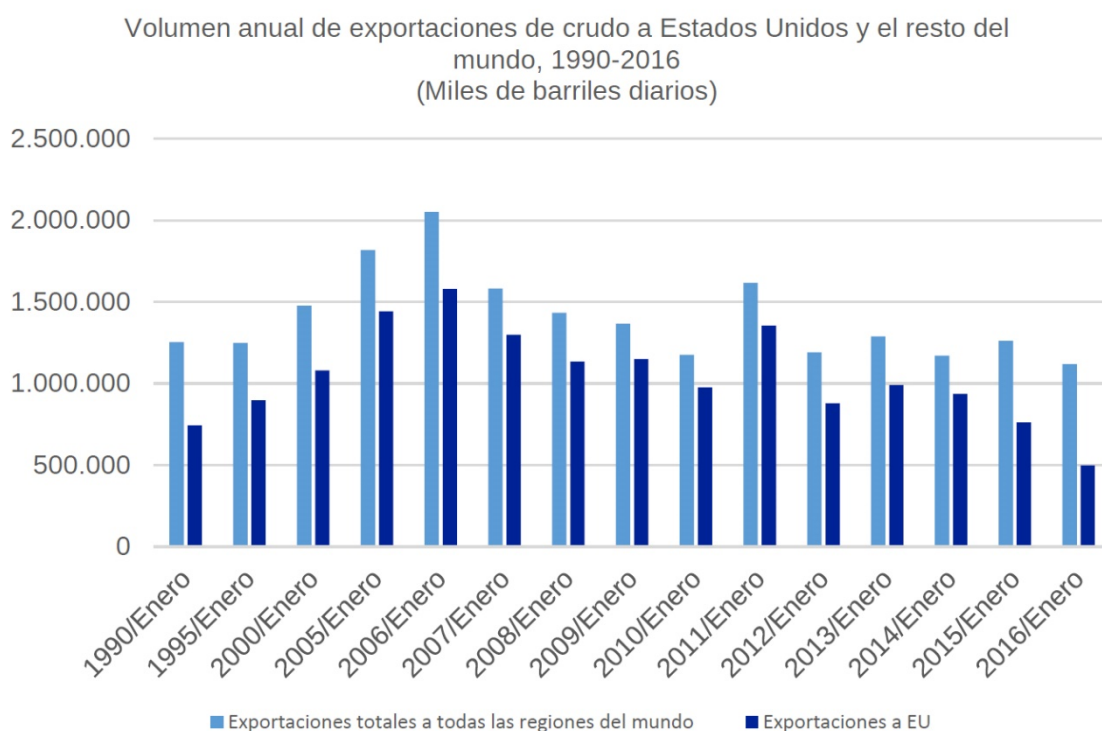


Gráfica 1 Producción de Petróleo Crudo – 1984-2016

Fuente: Autoría propia (2017).

¹²² Véase: <http://www.mexicomaxico.org/Voto/PetroCrudo.htm>. Acceso en: 31 ago. 2019.

Desde principios de los años 1980, la industria petrolera muestra la especialización productiva del PRC, como base de la anexión económica hacia EUA, la cual es apuntalada por la condición geopolítica de nuestro país. También ilustra de manera muy nítida cómo la EC se disocia, al convertir al país en un importante proveedor de petróleo para el vecino del norte, cubriendo en el periodo de 1993-2006 entre el 12 y el 16% de su demanda (CEFP, 2008), y anulando el desarrollo de un sector petroquímico diversificado, como puede verse en la Gráfica 2.



Gráfica 2 Volumen anual de exportaciones de crudo a EUA y el resto del mundo – 1990-2016
Fuente: Autoría propia (2017).

En relación con el empleo, la empresa paraestatal ha tenido en promedio hasta 150 mil trabajadores, de los cuales una tercera parte son de confianza. El resto ha formado parte del Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana (STPRM), el principal beneficiario, ya que históricamente ha controlado la venta de plazas, además de hacer negocios al amparo de las relaciones con los directivos de la empresa; este sindicato se ha caracterizado por haber tenido algunos de los más corruptos líderes sindicales a lo largo de su historia (CRUZ JIMÉNEZ, 2013). Es el ejemplo típico del sindicalismo corporativo afiliado al Partido Revolucionario Institucional (PRI), como una estructura estatal de control de la FT en el sector.

Con sus altibajos, la tendencia de que México destinara la mayor parte de sus exportaciones petroleras hacia EUA comienza a revertirse, a partir de que este país

alcanza la autosuficiencia energética (EU..., 2014), lo cual se sincroniza con la aprobación de la Reforma Energética, que reabre esta industria a la inversión extranjera. Con esta reforma, la exploración, explotación, refinación y comercialización del petróleo se abre al capital extranjero, por lo que ahora la renta petrolera será también para las trasnacionales del sector.

EL SECTOR AGROEXPORTADOR. FUERZA DE TRABAJO BARATA Y EFICIENCIA PRODUCTIVA

El sector de la hortofruticultura de exportación, más allá de efectos nocivos sobre el medio ambiente (GONZÁLEZ, 2001)¹²³, es otra muestra palpable de la escisión del ciclo del capital, que en la EP descansa en una eficiente dotación tecnológica, combinada con una abundante y barata fuerza de trabajo. Con base en diversos autores, Jaloma Cruz (2016 p. 42-43)¹²⁴ señala que entre 1980 y 2000:

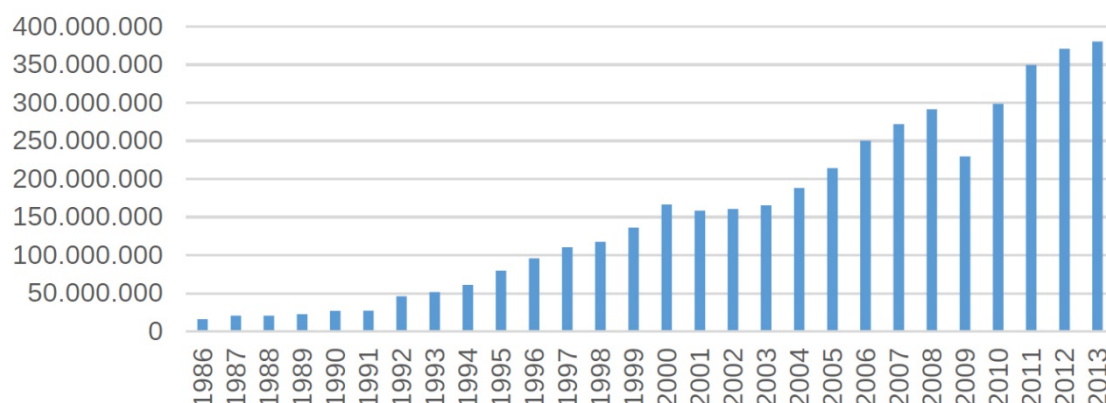
Los rendimientos de 10 de las 12 hortalizas más importantes aumentaron un 439% y el valor de la producción pasa de 7.8% a 16.9% del valor total de la producción agrícola nacional, en tanto que se diversifica la producción de 39 a 72 hortalizas, lo cual permitió que, en 2014, el valor de la producción hortofrutícola representara el 38.7% del valor de la producción agrícola nacional. Al mismo tiempo, las ‘... exportaciones hortofrutícolas representan el 69.8% del sector agropecuario y pesquero, y el 33% de las exportaciones agroalimentarias’.

Como puede verse en la Gráfica 3, ésta es una tendencia de poco más de dos décadas de crecimiento sostenido del valor de la producción agroexportadora.

¹²³ No es motivo de nuestro capítulo, pero el tema medioambiental es un factor no ponderado de manera sistemática cuando analizamos un PRC, sirva esta referencia para subsecuentes análisis.

¹²⁴ La información económica de este sector se basa principalmente en la tesis de maestría de Jaloma Cruz.

Valor de exportación total de productos alimenticios (incluidos agricultura, avicultura, ganadería, pesca, industria de alimentos y bebidas, etc.)
Valor FOB por (miles de dólares)



Gráfica 3 Valor de Exportación Total de Productos Alimenticios

Fuente: Autoría propia con datos de INEGI (2014a).

Con base en información del cuarto trimestre de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (INEGI, 2015) y del Módulo de Información Socioeconómica de la Encuesta de Ingreso y Gasto de los Hogares (INEGI, 2014b), había 2.42 millones de peones o jornaleros en el país, de los cuales el 66% percibía un salario y el resto (44%) carecía de un ingreso, en un sector donde en promedio se pagan \$18.5 pesos por hora. No es objeto de este capítulo, sólo queremos destacar que, a pesar de esta condición de precariedad, los jornaleros agrícolas han sido importantes protagonistas de movimientos reivindicativos, tanto por el lado del salario como de su derecho a la organización (JALOMA CRUZ, 2016).

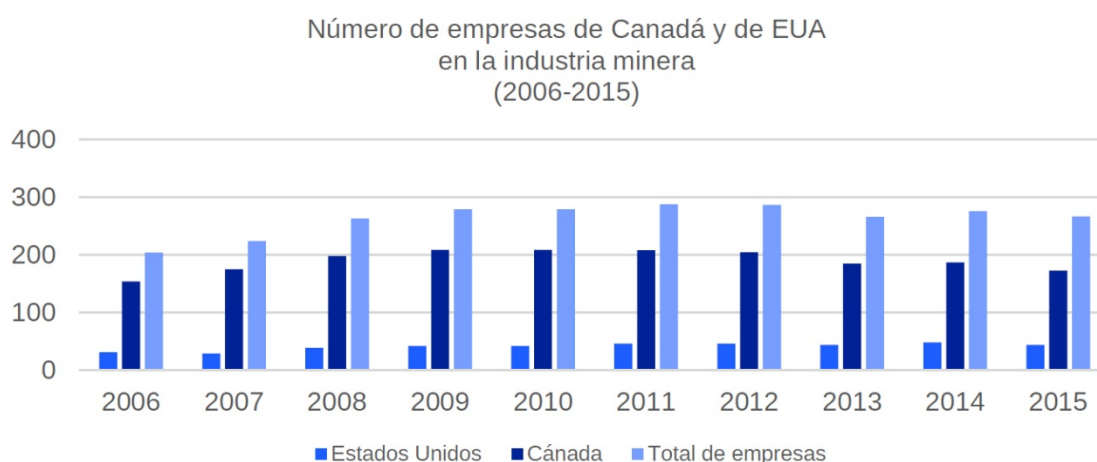
Con este desempeño, considerando su expansión y diversificación productiva y las condiciones laborales de la FT en las tres décadas pasadas, por el valor de las exportaciones, México ocupa el quinto lugar a nivel mundial, con el 4.4% de la oferta global¹²⁵. En relación con EUA, en 2009, las exportaciones mexicanas llegaron a representar el 64.2% del valor de las importaciones de hortalizas de ese país y el 29% de frutos comestibles. En un estudio sobre la evolución de la presencia de frutas y hortalizas en el mercado mundial, y en EUA en particular, Macías (2010) mostraba el alto nivel de concentración de las exportaciones de México a ese país. Desde hace una década, entre el 72.9% (aguacate) y el 100% (pepino) de un conjunto de 11 rubros, la producción se destinaba a ese país, lo cual expresa también cómo, a la par de la especialización productiva, la EC está centrada principalmente hacia los EUA (MACÍAS, 2010).

¹²⁵ Véase: <http://eleconomista.com.mx/columnas/agro-negocios/2015/10/29/las-frutas-hortalizas-mexico-ii>.

INDUSTRIA MINERA EN MÉXICO O LA DESNACIONALIZACIÓN DEL TERRITORIO NACIONAL

Según distintas fuentes, la industria minera en México tiene concesionadas entre una quinta (HERNÁNDEZ, 2014) y dos terceras partes del territorio nacional (ALDABI, 2016), la mayoría en manos del capital trasnacional que, bajo distintas modalidades de concesión, es usufructuario de su explotación. La mayor parte de las concesiones se otorgaron durante las administraciones de Calderón (2006-2012) y de Peña Nieto (2012-2018). Esto es un claro ejemplo de que el ciclo del capital en la minería descansa en la operación de la EP, apropiada por el capital trasnacional principalmente.

Como puede observarse en la Gráfica 4, son empresas de Canadá y EUA las que concentran la mayor presencia, aunque son las canadienses las que abrumadoramente dominan el sector. El 70% de las más de 100 millones de hectáreas concesionadas están en manos del capital extranjero. Las mineras canadienses tienen 207 proyectos, las de EUA 43, las Chinas 8 y Australia y Japón 6 cada uno.

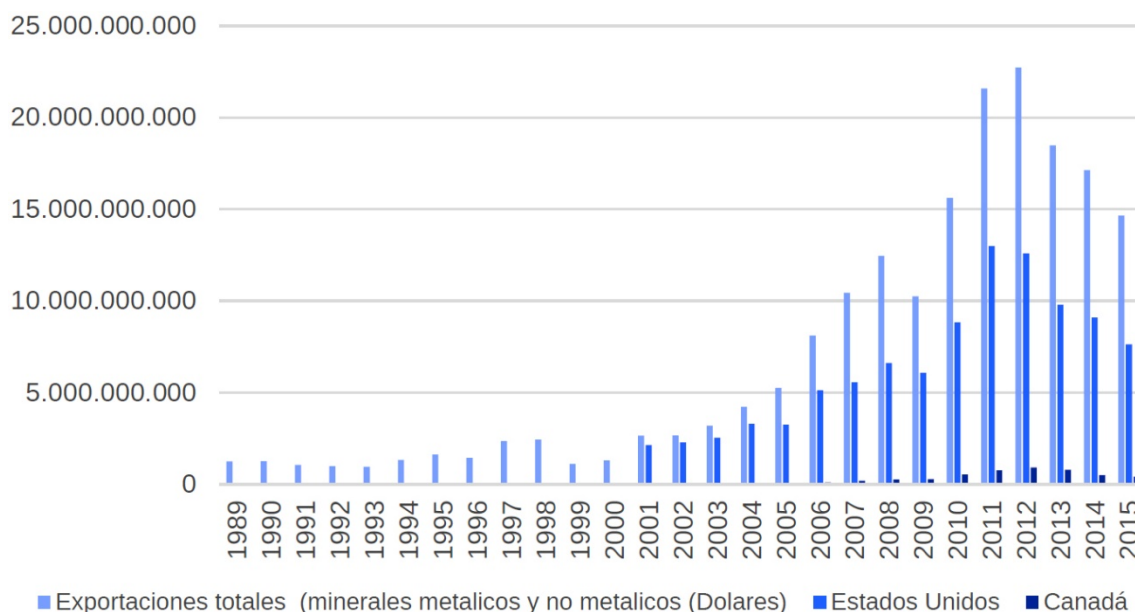


Gráfica 4 Número de Empresas de Canadá y de EUA en la Industria Minera

Fuente: Autoría propia con datos de Servicio Geológico Mexicano (2016).

Considerando la EC, encontramos también una clara vocación a cubrir el mercado externo, particularmente de EUA, lo que se determina por el porcentaje del valor de la producción destinado a dicho mercado (véase Gráfica 5). Esta especialización productiva basada en el sector primario, es una exacerbación del proceso de saqueo llevado a cabo durante los 300 años de la colonia, periodo en el que se extrajeron 190 toneladas de oro, en tanto que en los diez años más recientes

alcanzó las 775 toneladas del mismo metal. Un comportamiento similar se observa en el caso de otros metales como plata, cobre, plomo y zinc¹²⁶.



Gráfica 5 Exportaciones de Minerales Metálicos y No Metálicos por país de destino (Miles de dólares)

Fuente: Autoría propia con datos de Servicio Geológico Mexicano (2016).

En lo que respecta a la fuerza laboral, de los 231,407 trabajadores del sector, aproximadamente el 30% gana entre uno y tres salarios mínimos y el 52% no cotiza al Seguro Social, es decir, que más de la mitad se pueden considerar trabajadores informales.

LA IAM, LA JOYA DE LA CORONA DEL PRC

A principios de 2013, Marco Oviedo, economista en jefe de Barclays en México, afirmaba que: “Las exportaciones de automóviles van a ser el nuevo petróleo de la economía mexicana” (ROBINSON, 2013, p. 14). Lejos estaban en el horizonte las perturbaciones iniciales causadas por el arribo de Donald Trump a la presidencia de los EUA, pero las tendencias derivadas de la integración productiva EP y comercial EC de la IAM, se han encargado de refutar los voluntariosos deseos del personaje en cuestión. Con base en la información más reciente (CANTERA, 2017), la EP ha sido apuntalada en los últimos seis años con la inversión de 21 mil millones de dólares,

¹²⁶ Véase Garduño (2015).

a pesar de la cancelación del proyecto Ford en la ciudad de San Luis Potosí, hecho derivado de las amenazas de Trump, no bien tomó posesión a inicios de 2017.

La inversión sostenida desde principios de los años 1980 como una tendencia a largo plazo, ha permitido que las empresas transnacionales automotrices (ETA) colocaran su producción en México como la séptima más importante a nivel mundial en 2016, al alcanzar tres millones 600 mil unidades (véase Tabla 2). Comportamiento que parece sostenerse, ya que en el primer trimestre de 2017, la exportación creció en un 17% en relación con el mismo periodo del año pasado. Curiosamente apuntalada por empresas de EUA: Fiat-Chrysler (FC) en un 48.1% y General Motors (GM) 27.5%, en tanto que Volkswagen (VW) con 27.6%; Kia inició su producción, y en los siguientes dos años comienzan actividades los fabricantes de autos *Premium*: Bayerische Motoren Werke (BMW), Audi y Mercedes Benz.

Por lo que toca al empleo, condición básica del funcionamiento de la EP, en términos absolutos alcanza aproximadamente 82 mil trabajadores (PROMÉXICO, 2016), incluido el sector de producción de vehículos pesados, y representa el 9.4% del total del complejo automotor. En relación con la FT del sector, es importante destacar su doble carácter como ventaja competitiva, derivada de su alta calificación y compromiso con base en los STAD; y como ventaja comparativa, no sólo por su abundancia, sino por su bajo costo a nivel internacional, ya que el salario por hora en México es de 3.14 dólares, en tanto que en EUA es de 26.34 dólares, es decir, 8.4 veces menor (RODRÍGUEZ ABREU; SÁNCHEZ PEÑA, 2017). Un factor esencial en la contención salarial es el tipo de relaciones laborales prevaleciente en el sector, basado en el control sindical corporativo, vinculado al PRI. Sobre este punto volveremos en el apartado siguiente.

Otro aspecto crucial sobre el cual se han fortalecido las ventajas competitivas y comparativas del sector, son los clústeres. Aquí sólo los mencionamos, pero en el apartado siguiente ponemos de relieve su importancia en el crecimiento exponencial de la IAM en los años recientes.

Posición	País	Automóviles	Vehículos comerciales	Producción total	% Variación
	Total	72,105,435	22,871,134	94,976,569	4.5%
1	China	24,420,744	3,698,050	28,118,794	14.5%
2	Estados Unidos	3,934,357	8,263,780	12,198,137	0.8%
3	Japón	7,873,886	1,330,704	9,204,590	-0.8%
4	Alemania	5,746,808	315,754	6,062,562	0.5%
5	India	3,677,605	811,360	4,488,965	7.9%
6	Corea del Sur	3,859,991	368,518	4,228,509	-7.2%
7	México	1,993,168	1,604,294	3,597,462	0.9%
8	España	2,354,117	531,805	2,885,922	5.6%
9	Canadá	802,057	1,568,214	2,370,271	3.8%
10	Brasil	1,778,464	377,892	2,156,356	-11.2%

Tabla 2 Los países con la mayor producción de vehículos durante 2016

Fuente: Hernández (2017).

Por lo que toca a la EC, existe también una tendencia de largo plazo que inicia a principios de los años 1980, cuando las ETA, con base en una nueva estructura industrial, empiezan a utilizar a México como plataforma de exportación, primero de motores y después de automóviles. En el largo plazo, este proceso dio como resultado que poco más de cuatro quintas partes de la producción en México tenga como destino el mercado exterior, del cual aproximadamente el 80% corresponde al mercado de EUA. En lo que va del año, este comportamiento se ha acentuado ya que las exportaciones a EUA crecieron un 12% en junio, en relación con el mes anterior. Dato que tiene que ser ponderado frente a la caída de 3.2% de las ventas de autos nuevos en EUA. Pero el resultado más significativo es que, a pesar de las amenazas de Trump, las empresas automotrices de EUA en México han incrementado la exportación: FC aumentó 40.6% y GM un 40.4%, en relación con el mes anterior. En conjunto, las exportaciones de las ETA ubicadas en México crecieron un 15.9%, comparadas con el mismo mes del año anterior, de las cuales aproximadamente el 85% se destinaron a EUA. El resultado que remata la descripción de la EC de la IAM, es que ocupa el cuarto lugar como exportador de automóviles a nivel mundial¹²⁷, con la singularidad de que es el único país gran productor que no posee una firma nacional.

¹²⁷ Véase: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/02/25/mexico-cerca-top-tres-exportadores-autos>.

LOS CLÚSTERES: DE VENTAJAS COMPETITIVAS AL SINDICALISMO DE PROTECCIÓN O EL LADO OSCURO DE LA LUNA

El desarrollo de los clústeres puede concebirse como el nivel más avanzado del proceso de adecuación del Estado mexicano a los requerimientos de operación de las ET en la IAM, en el contexto del PRC de especialización productiva.

Podemos distinguir tres momentos clave de la participación del Estado en el diseño de la política industrial para la consolidación de la IAM. El primero se enmarca dentro de la política de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), plasmada en los decretos de 1962/1972/1983. En ellos, el Estado pretendía darle conducción al desempeño de las ETA, al restringir las importaciones de vehículos, motores y transmisiones, así como limitando el porcentaje de participación del capital extranjero en las inversiones de autopartes, además de fijar porcentajes de contenido nacional mínimo para los vehículos fabricados localmente.

El segundo momento – ya en la etapa de la globalización – es la adecuación del Estado, primero de facto, a las políticas de las firmas del sector (1998 hasta 2003) y después al amparo de la firma de tratados de libre comercio: primero y el más relevante, el de América del Norte (1994) y posteriormente con la Unión Europea (2000).

Un tercer momento es el reforzamiento de los estímulos a las inversiones extranjeras, que se puede observar en el Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles (MÉXICO, 2003). En él se estipulan como objetivos centrales: la apertura y desregulación impulsadas desde el Estado, en particular por la Secretaría de Economía, para promover la competitividad; ofrecer facilidades administrativas y medidas de apoyo, vía adquisiciones nacionales por parte de los Gobiernos estatales, municipales o a nivel Federal; promover el uso de apoyos o ventajas condicionados para facilitar nuevas inversiones productivas o su ampliación, cuando se capaciten o empleen trabajadores mexicanos, o se lleve a cabo investigación y desarrollo en el país, siempre que los beneficios no estén condicionados al cumplimiento de requisitos de exportación, de contenido nacional o de balanza de divisas.

Otro instrumento que fortalece la intervención del Estado como promotor de la inversión extranjera y apuntala el fortalecimiento de los clústeres, es el *Programa Estratégico de la Industria Automotriz, 2012-2020*, incorporado en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 (PODER EJECUTIVO FEDERAL, 2007). No haremos una revisión exhaustiva de su contenido, pero incluimos la referencia a su objetivo y visión: “[...] convertir a México en uno de los tres lugares preferidos mundialmente para el diseño y manufactura de vehículos, partes y componentes, además de buscar ampliar el mercado”.

La visión planteada para el año 2020 es: “[...] ubicar al sector automotriz terminal, entre los principales países productores y exportadores de vehículos en el mundo, así como contar con un mercado interno que atraiga la inversión de empresas transnacionales” (PODER EJECUTIVO FEDERAL, 2007). Una revisión detenida de su contenido refuerza lo establecido en el Decreto de 2003, haciendo énfasis en el papel que tienen los gobiernos locales para estimular una relación más estrecha entre la academia y la industria, generando programas educativos que permitan aumentar el número de profesionales y técnicos calificados, en el entorno de la operación de los clústeres.

Este marco jurídico sienta las bases para el diseño de una política industrial que posibilita una operación más eficiente de los clústeres a nivel nacional. Como veremos, la expansión y consolidación en el territorio nacional de estos grupos industriales, será un factor esencial para la atracción de la inversión extranjera, mismo que explica el boom del sector en los años recientes.

Mucho se ha argumentado, desde la perspectiva neoliberal, sobre la no intervención del Estado en el diseño de la política industrial; sin embargo, en lo que hemos identificado como el segundo y tercer momento de la política industrial hacia la IAM – en su conversión como facilitadora de la operación de las ETA –, lo que constatamos es que tiene una activa participación en la construcción de ventajas competitivas (PORTER, 1999a, 1999b).

EL CLÚSTER EN MÉXICO

Hemos analizado en otro momento (ARTEAGA GARCÍA; ÁLVAREZ DE LA ROSA, 2014; ARTEAGA GARCÍA; ÁLVAREZ DE LA ROSA; RAMOS HERNÁNDEZ, 2017) la relevancia que adquiere el clúster a nivel global, como un mecanismo para la reorganización territorial de la industria. Hoy en día los clústeres se han convertido en una característica dominante de la organización industrial, del comercio mundial y la inversión, que abarca en gran medida el desarrollo de los países subordinados, incorporados a las cadenas de valor global, y que cierta literatura académica, gubernamental y empresarial llaman eufemísticamente países o mercados **emergentes**. Además de las características señaladas por el ámbito empresarial y académico, nosotros identificamos al clúster como un factor de mayor concreción del PRC de exportación, ya que su diseño institucional se orienta a perfeccionar la vocación exportadora de las regiones donde tiene asiento la IAM.

En el presente documento definimos al clúster como la forma específica de gobernanza para promover el desarrollo del complejo automotriz en un determinado territorio, que puede abarcar uno o varios municipios (ARTEAGA GARCÍA; ÁLVAREZ

DE LA ROSA; RAMOS HERNÁNDEZ, 2017), forma basada en la construcción de ventajas competitivas, el uso de ventajas comparativas y en el *dumping social* (BERNACIAK, 2012). En términos geopolíticos, implica la apropiación del territorio como un espacio de valorización del capital, que integra la estructura de gobierno, del sector educativo, de los servicios y la infraestructura, a las estrategias de competencia de las ETA (modelo de triple hélice). En esta perspectiva, el clúster aparece como un factor estratégico del PRC de **especialización productiva** en la operación de la IAM, mismo que afianza una estructura industrial altamente competitiva, volcada principalmente hacia el mercado mundial y que ilustra la escisión de la EP y la EC.

En la página oficial de inversión y comercio del Gobierno Federal, Proméxico, se describe que a nivel nacional existen 12 clústeres relacionados con la inteligencia artificial (IA); sin embargo, en este trabajo consideramos que sólo cinco cumplen con las características descritas anteriormente, los cuales cubren algunos de los polos geográficos más dinámicos del desarrollo de la IAM. Éstos son los clústeres de La Laguna, de Guanajuato, Querétaro, Estado de México y el de Nuevo León. Por limitaciones de espacio, sólo desglosaremos la estructura organizacional de los clústeres del Estado de México (ClautEdomex) y Guanajuato (Claugto), para dar cuenta de la articulación empresarial, institucional y de estructura educativa, como un instrumento para incrementar las ganancias reforzando su competitividad. Esta articulación virtuosa no está completa si no incluimos al sindicalismo corporativo de protección empresarial, como un factor clave en la construcción de las ventajas competitivas, comparativas y del *dumping social*, ya que son los operadores políticos del manejo del mercado laboral, en las regiones donde existe tal organización territorial del sector. Más adelante volveremos sobre este punto (Figura 1).

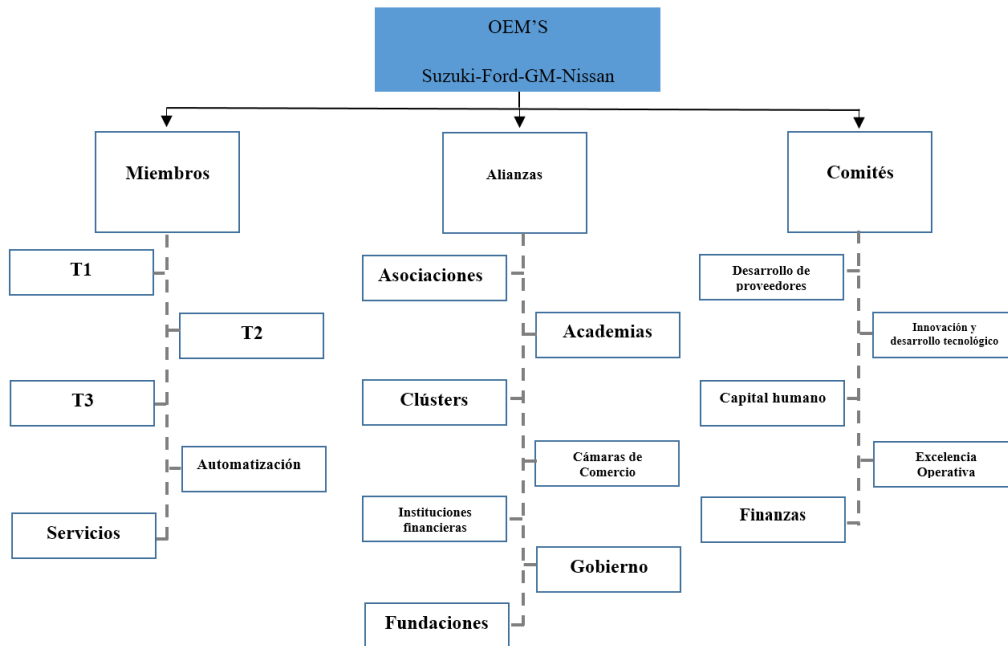


Figura 1 Organigrama de ClautEdomex

Fuente: Autoría propia (2017).

El clúster automotriz del Estado de México está registrado como una asociación civil, que agrupa a las principales empresas proveedoras que integran la cadena de valor de la industria automotriz mexicana de la región. No haremos una revisión exhaustiva de su estructura, sólo nos referiremos a los aspectos más sobresalientes para la construcción de las ventajas competitivas. Su estructura organizacional está presidida por cinco empresas del sector terminal que son: Suzuki, Ford, GM, Nissan y Daimler. En el segundo nivel organizacional, tiene tres comisiones (véase Organigrama de ClautEdomex): **Miembros**, Alianzas y Comités. En la primera destaca de manera explícita la relación de la cadena de valor, incluyendo a los tres niveles de articulación de proveedores T1, T2 y T3. En la segunda, se manifiesta expresamente la articulación con los principales actores tanto del sector público, en sus distintos niveles de gobierno, y el vínculo con el sector académico. Por último, en los comités se hace explícita la perspectiva de los factores clave para el fortalecimiento del clúster:

- a) desarrollo de proveedores, condición básica para la implantación de la gestión organizacional basada en el control total de calidad, el justo a tiempo, la producción **cero defectos**, la rotación de inventarios y otros aspectos;

- b) innovación y desarrollo tecnológico. Este comité da cuenta del brinco cualitativo del desarrollo de la IAM, ya que se incorpora esta función clave basada en el conocimiento para mejorar el proceso y el producto.

CLAUGTO

Este clúster tiene una estructura más compleja. Agrupa a cinco de las empresas del sector terminal: GM, Ford, Mazda, Honda y VW y opera como asociación civil. Su estructura organizacional está presidida por un Comité Directivo, compuesto por dependencias gubernamentales (locales, estatales y federales) y los Chief Executive Officer (CEO's) de las empresas automotrices del sector terminal. Incluye un secretariado técnico, compuesto por asociaciones automotrices; un comité sectorial de mercado interno; otro de entorno de negocios; otro sectorial de acceso a los mercados internacionales y, finalmente, uno sectorial de investigación y desarrollo tecnológico que, como ocurre en ClautEdomex, hace visible el papel que las ETA comienzan a asignarle a sus filiales en México en esta materia. En conjunto, articula la proveeduría de más de 50 empresas fabricantes de distintas partes de los sistemas que integran al automóvil, bajo la relación de *tier 1*, *tier 2* y *tier 3*. Para asegurar la formación de la fuerza de trabajo, el clúster está vinculado con una amplia gama de instituciones de educación media superior y superior. Para facilitar la importación temporal de partes que se ensamblan en los vehículos y posteriormente se exportan ya integradas a los mismos, cuentan con un puerto interior aduanal que agiliza el proceso de salida de los vehículos y, al mismo tiempo, acelera la rotación en la EC.

En ambos casos, se trata de mostrar la estructura que hace posible la creación de ventajas competitivas (PORTER, 1997), reforzadas por las ventajas comparativas y financieras (ARTEAGA GARCÍA; MARCIAL FLORES; RAMOS HERNÁNDEZ, 2017), que son la base de las estrategias de competencia y de generación de ganancias de las ETA, a partir de la utilización del espacio económico nacional. Su articulación y operación son evidencia de la innovación económica y del carácter globalizado de la IAM, como parte del PRC de especialización exportadora. La contraparte de este lado **luminoso** es el sistema de relaciones laborales, basado en el corporativismo sindical, que tiene como premisa la anulación de la condición ciudadana de la fuerza laboral del sector, a quien se le niega el derecho de elección de su sindicato, de sus dirigentes y de la negociación de sus condiciones de contratación. En el apartado siguiente adelantamos una panorámica general de estas condiciones (Figura 2).

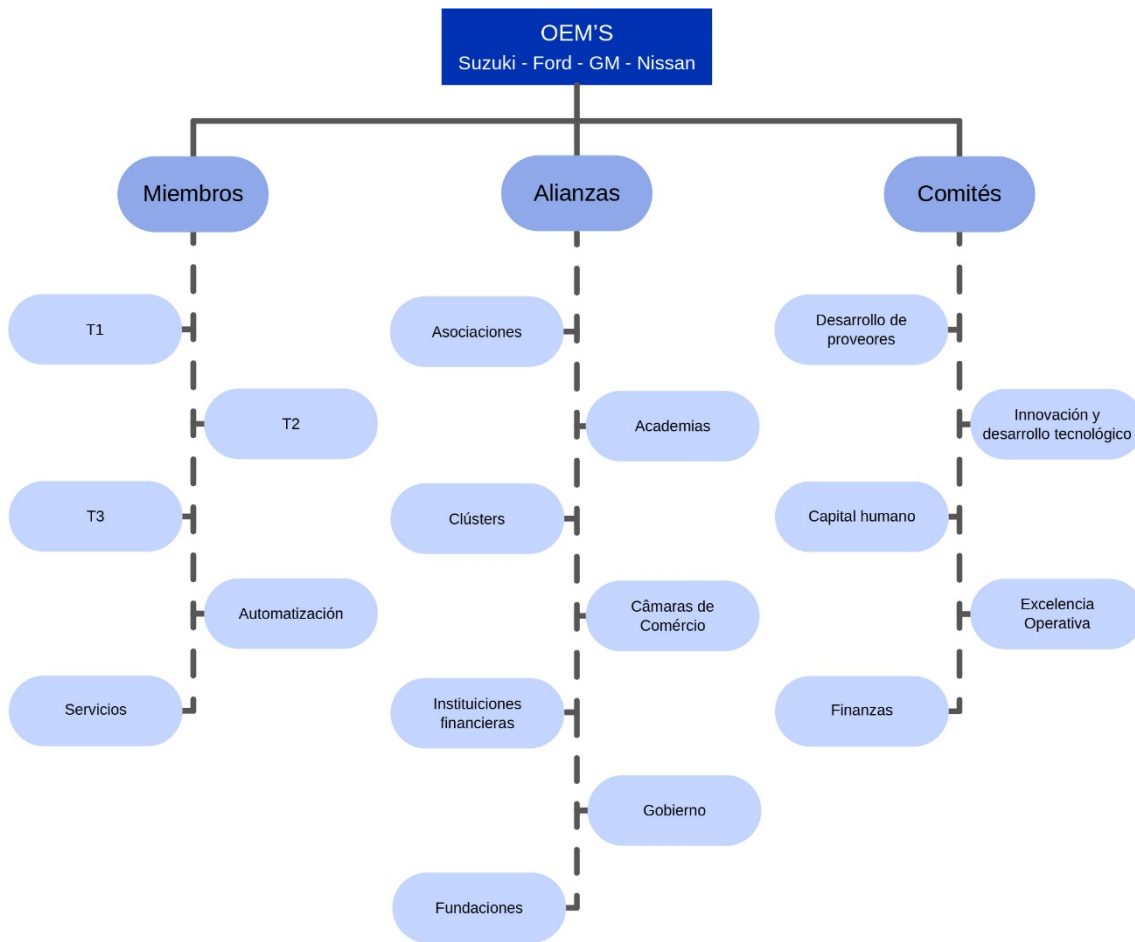


Figura 2 Organigrama de Claughto

Fuente: Autoría propia (2017).

ESTRUCTURA SINDICAL Y RELACIONES LABORALES. VENTAJA COMPARATIVA Y DUMPING SOCIAL

Como hemos planteado en otro momento (ARTEAGA GARCÍA; ÁLVAREZ DE LA ROSA; RAMOS HERNÁNDEZ, 2017), en la estructura formal de los clústeres del sector no aparece formalmente la participación de los sindicatos corporativos de filiación priísta (Central de Trabajadores de México (CTM), Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC), Confederación Regional Obrero Mexicana (CROM) y Central de Trabajadores y Campesinos (CTC)¹²⁸,

¹²⁸ Definimos como sindicatos corporativos en la IAM a os que forman parte de la estructura vertical del Estado, controlado por el PRI, el cual tiene una estructura que incluye tres sectores: obrero, campesino y popular. En el caso del sector obrero, a pesar de que tienen una organización **paraguas**, predomina la CTM, la cual concentra, como veremos más adelante, a la mayoría de los sindicatos dentro del complejo automotor.

a pesar de jugar un rol estratégico en el manejo del mercado laboral en tres aspectos que resumimos en seguida:

1. en la firma de un Contrato Colectivo de Protección Patronal (CCPP), cuando todavía no existe una planta productiva ni trabajadores, con las condiciones más bajas de contratación (salarios, prestaciones y bilateralidad) dentro de la IAM;
2. bajo esta condición, los líderes sindicales se convierten en socios de facto y, frente a conflictos trascendentes derivados de la relación laboral, actúan protegiendo el interés de la empresa más que el de los trabajadores, aunque esto no elimina de manera permanente la beligerancia en la relación laboral en el piso de la fábrica;
3. la mayor parte son dirigencias que tienden a permanecer largos periodos, de jure y de facto; un secretario general preside varios sindicatos, siendo su representación más simbólica que real, además existe una **rotación** ficticia, pues generalmente preside gente incondicional a las dirigencias corporativas.

Esta estructura sindical corporativa expresa la relación simbiótica entre el sistema de dominación, en este caso los sindicatos, con el PRI, y los poderes ejecutivo federal y estatal. Es decir, forman parte de las dimensiones que incluye el PRC que da sustento a la operación de la IAM desde principios de los años 1980.

A manera de ilustración (Cuadro 1), incluimos una primera caracterización del tipo de sindicatos presentes en los clústeres ClautEdomex y Claugto (su filiación), para mostrar su relevancia en términos de la implantación del modelo de relaciones laborales mencionado más arriba.

Planta	Filiación sindical y origen del CCT	Tipo de Sindicato
FIAT-Chrysler Toluca I	CTM, dirigencia sindical y CCT impuestos	Corporativo
FIAT-Chrysler Toluca II	CTM, dirigencia sindical y CCT impuestos	Corporativo
GM Toluca	CTM, dirigencia sindical y CCT impuestos	Corporativo
Nissan Toluca	CTM, dirigencia sindical y CCT impuestos	

Cuadro 1 Plantas de empresas seleccionadas, filiación y caracterización de Sindicatos y CCT ClautEdomex

Fuente: Adaptado de Arteaga García e Ramos Hernández (2016).

Es importante señalar que las plantas de estas empresas tienen su origen en los años 1960, cuando se promovió la primera desconcentración geográfica de la IAM, en pleno auge de la ISI (ARTEAGA GARCÍA, 2003). Y ya desde entonces, el modelo de relaciones laborales basado en la imposición de dirigencias sindicales corporativas de filiación priísta y en la firma de CCPP, ha sido la tendencia dominante dentro del sector y un rasgo prevaleciente hasta nuestros días (ARTEAGA GARCÍA, 1985); en

este modelo la flexibilización y la precariedad en el trabajo han sido los rasgos dominantes en un sector altamente competitivo a nivel internacional (Cuadro 2). La principal innovación en estas plantas se ha basado en la transformación tecnológica del proceso y el producto, en la logística y en los STAD. A la par que, como resultado de las condiciones de competencia y reestructuración global, también hemos asistido a modificaciones en la estructura de propiedad, como es el caso de Fiat-Chrysler.

Planta	Filiación sindical y origen del CCT	Tipo de Sindicato
GM Silao	CTM, dirigencia sindical y CCT impuestos	Corporativo
Honda Celaya	CTM, dirigencia sindical y CCT impuestos	Corporativo
Mazda Salamanca	CTM, dirigencia sindical y CCT impuestos	Corporativo
VW Celaya	CTM, dirigencia sindical y CCT impuestos	Corporativo
Ford Guanajuato	CTM, dirigencia sindical y CCT impuestos	Corporativo
Toyota Guanajuato	Aún no hay información	

Cuadro 2 Plantas de empresas seleccionadas, filiación y caracterización de Sindicatos y CCT Claugto

Fuente: Adaptado de Arteaga García e Ramos Hernández (2016).

Desde mediados de los años 1990, el clúster de Guanajuato se caracteriza por ser la región a nivel nacional con más rápido crecimiento de la IAM. Iniciado con la instalación de la planta de GM en Silao, en el año de 1995, su crecimiento ha sido sostenido y diversificado, ya que han arribado con importantes inversiones firmas de origen europeo (VW) y asiático (Mazda, Toyota y Honda) (ARTEAGA GARCÍA; ÁLVAREZ DE LA ROSA; RAMOS HERNÁNDEZ, 2017). Como vimos más arriba, la estructura del clúster no considera la participación de los sindicatos, sin embargo, las decisiones de inversión a lo largo de dos décadas, han tenido un soporte importante en el clima laboral controlado por sindicatos afiliados a la CTM, bajo las características ya mencionadas.

Otra tendencia a largo plazo en cuanto a las relaciones laborales, que se podría considerar sólo como competencia de los sindicatos, pero repercute directamente en las condiciones contractuales, salariales y organizacionales, es la atomización sindical invisibilizada por tres aspectos. El primero es que el 100% de la fuerza laboral dentro del sector se encuentra sindicalizada. El segundo, que el 70% de los sindicatos pertenecen a la CTM. En el papel, estos datos nos llevan a pensar que los recursos de poder del sindicalismo son amplios para negociar de manera unitaria con las empresas del sector. Pero nada más alejado de la realidad, pues en los hechos se trata de sindicatos de planta. Nunca se han planteado como estrategia una negociación sectorial, como sí existe, al menos en los otros países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El tercero es que este modelo de relaciones laborales se reproduce en la industria de autopartes, con dos rasgos particulares:

1. participan otras centrales sindicales, pero igualmente están afiliadas al PRI y pertenecen al sindicalismo corporativo;
2. las condiciones contractuales y salariales son más precarias.

Veamos en el Tabla 3 de qué manera se expresan las dos primeras tendencias.

Empresa	Estado	Número de cláusulas	Categorías salariales	Salario por hora (mayor)	Salario por hora (menor)	Central Sindical	Número de trabajadores
GM	México	49	8	\$61.06	\$27.12	CTM	2022
Nissan	México	66	8	\$39.59	\$17.51	CTM	S/D
Daimler	México	89	10	\$43.61	\$15.51	CTM	5569
GM	Guanajuato	74	13	\$61.51	\$17.68	CTM	193
Mazda	Guanajuato	42	4	\$42.20	\$20.44	CTM	760
VW	Guanajuato	44	11	\$54.95	\$27.48	CTM	760

Tabla 3 Comparativo de condiciones contractuales y salariales en empresas de los clústeres de Guanajuato y Estado de México

Fuente: Autoría propia con base en JFCA ([201-]).

El primer aspecto a destacar es que todos los sindicatos pertenecen a la CTM, no obstante, en los hechos se trata de sindicatos de empresa, donde aspectos como la antigüedad de la planta, o bien, los procesos de reestructuración en cada una de ellas, hacen que las condiciones laborales sean fragmentadas. Es decir que no pesan la experiencia y los logros alcanzados dentro de la entidad federativa (Estado de México o Guanajuato) y/o de los clústeres por los sindicatos que tienen mejores CCT. Como lo hemos mencionado con anterioridad, el número de cláusulas de estos contratos, si bien no expresan de manera directa el nivel de **bilateralidad** existente en las relaciones laborales dentro de cada planta, dan una idea del proceso de codificación de los distintos ámbitos de la relación entre gerencia y sindicato: ingreso, capacitación, salarios, carga de trabajo, promoción, pago de tiempo extra, prestaciones en especie o monetarias. A menor número de ellas, menos aspectos son regulados por la participación sindical. En el Estado de México, GM cuenta con 49 cláusulas y Daimler 89. Otro aspecto que se relaciona con la heterogeneidad laboral es el de los salarios. En el caso del Estado de México, las variaciones entre los salarios más altos por hora van de \$ 39.59 (Nissan) a \$ 61.06 (GM). En el clúster de Guanajuato, la variación en el número de cláusulas va de 42 (Mazda) a 74 (GM); y en cuanto a salarios, las diferencias entre los más altos van de \$ 61.51 a \$ 42.20 pesos por hora.

Por último, incluimos un mapa que da cuenta de la distribución geográfica del sindicalismo corporativo en las plantas que las ETA operan en el país. Su presencia está relacionada con las regiones donde se han creado los principales

clústeres del sector. Las empresas encuentran en estas organizaciones, sea a través de federaciones sindicales estatales o sectoriales, a los principales garantes de la **pax** laboral, a través de los CCPP.

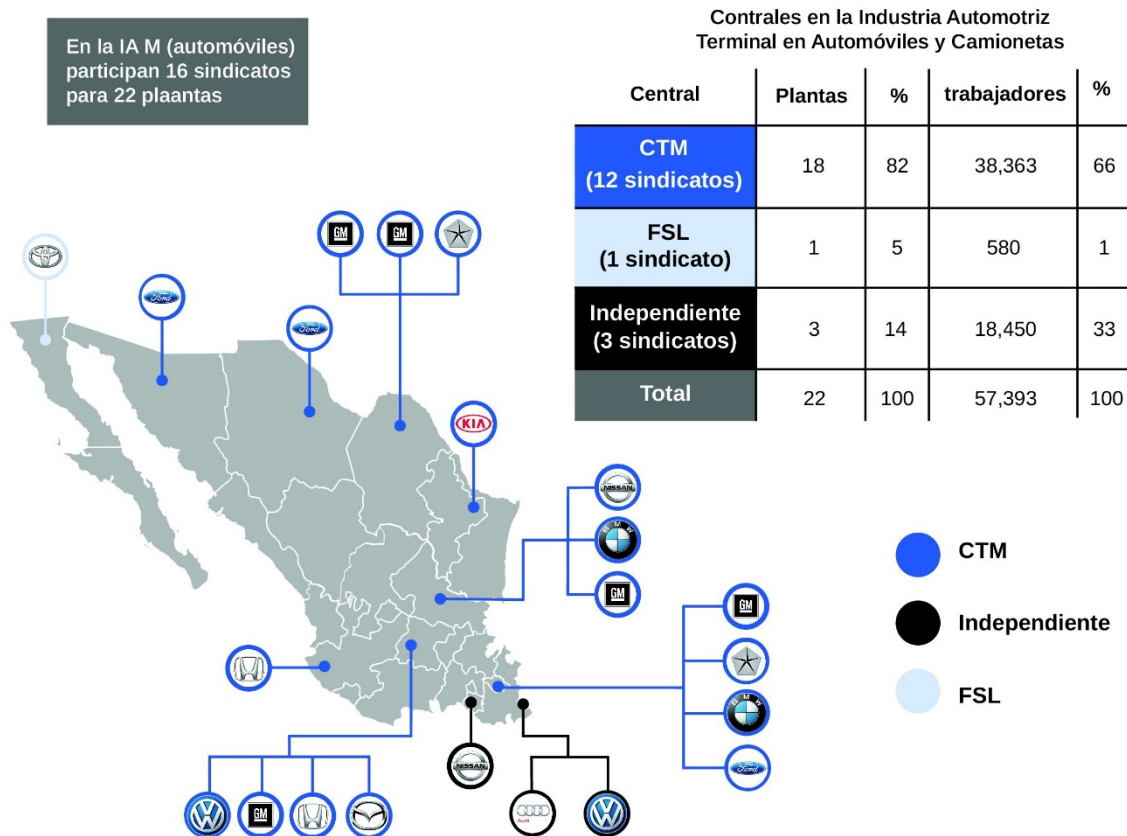


Figura 3 CCT Por Central Sindical en la IAM

Fuente: Autoría propia (2017).

Como puede observarse en el mapa (Figura 3), de los 22 sindicatos existentes en la industria terminal de ensamble de automóviles, 18 pertenecen a la CTM y sólo tres se pueden considerar sindicatos independientes, además de un sindicato de los caracterizados como **blancos**, debido a que son creados por la propia empresa. Aquí cabe mencionar que, a pesar de diversos intentos de unidad de los independientes, solo recientemente han acordado la creación de una Federación¹²⁹. La iniciativa es de suma importancia, ya que representan el 33% de la fuerza laboral en la industria terminal e incluye a otros sectores del complejo automotor. Este paso de unidad aumenta de manera potencial la capacidad de influir positivamente sobre el resto del sindicalismo en la industria automotriz.

¹²⁹ Federación de Sindicatos Independientes de las Industrias Automotriz, Autopartes, Aeroespacial y del Neumático (FESIIAAAN).

Aunque no aparecen en este mapa, en la industria productora de autobuses y camiones existen 18 sindicatos, de los cuales 11 pertenecen a la CTM, dos a la CTC y uno a la CROC. Cuatro forman parte del llamado sindicalismo blanco y sólo una planta no tiene sindicato. En este sector no existe ninguno independiente.

Este mapa representa la reproducción ampliada del SRL que, promovido desde el sector terminal, da cuenta de un mayor nivel de dispersión organizativa y contractual. También ilustra la manera en que los dirigentes de los sindicatos corporativos, siendo parte del bloque dominante, no sólo ejercen control sobre las decisiones al interior de cada sindicato, sino que además **representan** a un número desproporcionado de sindicatos que, más que dirigir, son fuente de poder económico por las cuotas que generan; los dirigentes sindicales se convierten en socios de facto de las empresas, al regular el mercado laboral y a la par son la correa de transmisión de las políticas estatales y federales en lo que se refiere a la política laboral. Esta dinámica se condensa, más allá de los diferenciales en el costo de la vida, en que los costos laborales en la fabricación de vehículos en México oscilan entre los \$ siete y ocho dólares por hora, en tanto que en EUA, alcanzan los \$ 38.00 dólares por hora (LÓPEZ LINHARES, 2017).

Como hemos visto, el PRC con su vasta complejidad y niveles de análisis encuentra en el SRL en la IAM un importante asidero, que permite articular desde las políticas del Estado, las decisiones de inversión de las ETA, los poderes estatales y locales corporativizados. Marginados de la estructura formal de los clústeres y de las políticas gubernamentales, los sindicatos corporativos son piedra angular de las operaciones de este sector como parte del PRC.

A MANERA DE CONCLUSIONES

La IAM no puede ser explicada en sí misma, como lo han hecho la inmensa mayoría de los análisis realizados sobre ella desde los años 1980. Si bien tiene una dinámica propia, derivada de su proceso de globalización impulsado por las estrategias de las ETA, primero de EUA y posteriormente de las europeas y japonesas, tiene que ser abordada bajo una perspectiva que involucre el papel del Estado, del bloque dominante, del sistema de dominación, incluido el papel de los sindicatos, particularmente los de corte corporativo.

Por lo tanto, tiene que comprenderse a la luz de un doble proceso convergente. De un lado, deben considerarse las transformaciones de la economía mundial y la reasignación del papel de México en la división internacional del trabajo,

particularmente en la industria automotriz. Por otro lado, tiene que incluirse la propia dinámica de la transformación del PRC en México, resultado de la readecuación del bloque dominante y del sistema de dominación.

Esto nos permite visualizar el conjunto de los ejes de la acumulación del capital y constatar la vocación de especialización productiva para la exportación, particularmente hacia los EUA, confirmando un grado más alto de la **integración imperialista del aparato productivo** instalado en México para cubrir los requerimientos del exterior.

Este proceso, facilitado por el papel del Estado y las fracciones del bloque en el poder, permite tanto al capital nacional, pero preponderantemente al capital transnacional, ampliar su espacio económico como fuente segura de ganancias.

La IAM ilustra este proceso de manera exacerbada, apuntalado por la creación de los clústeres a lo largo del territorio nacional, particularmente en las zonas de mayor dinamismo del sector, para la creación de ventajas competitivas (FT altamente calificada) y aprovechando también las ventajas comparativas, como es la abundancia de esa misma FT y el pago por debajo de su valor real.

Lo que hace factible y estimula este fenómeno es el papel jugado por el sindicalismo que, siendo parte del sistema de dominación, bajo su modalidad corporativa se vuelve parte del bloque en el poder, constriñendo los derechos de asociación, de libre elección y de participación en las negociaciones sobre el sistema de relaciones laborales, tanto a nivel de empresa como de las regiones o estados donde se ubican.

Es importante destacar que el SRL es un elemento inherente al PRC, que ha facilitado la operación de las ETA, tanto dentro de este sector, como en aquél donde predominan este tipo de organizaciones en las actividades de exportación.

A pesar de la condición de superexplotación y de control político que predomina en el SRL en el complejo automotor, existe un polo de sindicatos independientes en algunas de las plantas de las empresas más importantes (VW, Audi y Nissan); secciones en el sector de autopartes, afiliados al Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros, Metalúrgicos y Similares de la República Mexicana (SNTMMSRM); secciones también del Frente Auténtico del Trabajo (FAT) y del Sindicato Nacional de Trabajadores General Tire de México S. A. de C. V, que actualmente impulsan la creación de la FESIIAAN, mencionada más arriba, y constituyen un factor importante para revitalizar el movimiento obrero dentro del sector. Aunque no es el primer intento de crear un polo democrático e independiente en el complejo automotor, hoy existe un compromiso de parte de Industrial – un sindicato global – y de UNIFOR, la organización sindical más importante del sector privado de Canadá, de impulsar y apoyar esta iniciativa.

Pensamos que también puede ser una vía de crecimiento y de influencia en otros sectores del sindicalismo en México.

Es inobjetable el papel que han tenido las ETA en el desarrollo regional en distintas zonas del país, desde el centro, el bajío, noreste y noroeste, asociado a la ampliación de servicios, vivienda, salud, educación; en la creación de centros de investigación e innovación tecnológica; en la formación de segmentos de fuerza laboral para el manejo de tecnologías de punta, STAD y el manejo de sistemas de logística avanzados. No obstante, estos resultados no deben basarse en la conculcación y negación de derechos elementales de la ciudadanía laboral: libertad de asociación y de libre elección de sus dirigentes, lo cual pasa necesariamente por el rompimiento con el sindicalismo corporativo priísta y con los sindicatos blancos, promovidos por las ET y nacionales y protegidos por las autoridades laborales estatales y federales.

REFERÊNCIAS

ALDABI, O. México: "Mi casa está dentro de una concesión para megaminería". **Actualidad RT**, 2016. Disponible en: <https://actualidad.rt.com/actualidad/214506-mexico-casa-concesion-megamineria>. Acceso en: 31 ago. 2019.

ALTHUSSER, L. **Ideología y aparatos ideológicos del Estado**. México: Ediciones Quinto Sol, S. A., 1970.

ARTEAGA GARCÍA, A. Innovación tecnológica y clase obrera en la industria automotriz. GARZA, G. E. (coord.) **Reestructuración productiva y clase obrera: testimonios de la crisis siglo XXI**. México: Editores y UNAM, 1985.

ARTEAGA GARCÍA, A. **Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México**. México, D. F.: Universidad Autónoma Metropolitana: Plaza y Valdés, 2003.

ARTEAGA GARCÍA, A. La industria automotriz dentro del tratado de libre comercio de América del Norte. *In*: EMMERICH, G. (ed.). **El tratado de libre comercio: texto y contexto**. México: Universidad Autónoma Metropolitana, 1994. p. 55-73.

ARTEAGA GARCÍA, A.; ÁLVAREZ DE LA ROSA, C. A.; RAMOS HERNÁNDEZ, C. Los clústers de la industria automotriz en México: entre las ventajas competitivas y relaciones laborales basadas en el control corporativo. *In*: MARTÍNEZ, J. (coord.). **Cultura, poder y desarrollo**. México: Universidad de Guanajuato, 2017. p. 155-175.

ARTEAGA GARCÍA, A.; ÁLVAREZ DE LA ROSA, C. A. **Renovación y expansión sindical en el sector metalmecánico en México: industria de autopartes**. México: CILAS, 2014.

ARTEAGA GARCÍA, A.; MARCIAL FLORES, A.; RAMOS HERNÁNDEZ, C. Unionism, labor relations and financial earnings in the Automotive Industry. *In*: SANDOVAL GODOY, S.; COVARRUBIAS VALDENEBRO, A. (coord.). **Rumbo al auto del futuro: innovación, sistemas de calidad y trabajo en la industria automotriz de México**. México: AM Editores, 2017. p. 253-276.

ARTEAGA GARCÍA, A.; RAMOS HERNÁNDEZ, C. **Reunión de sindicatos independientes de la IAM**. Unifor, Industrial y CILAS, 23 ene. 2016.

ARTEAGA GARCÍA, A.; REYES SÁNCHEZ, R. El cambio en la organización del trabajo y nuevas estrategias de poder sindical. In: COVARRUBIAS VALDENEBRO, A. *et al.* (coord.). **La industria automotriz en México: relaciones de empleo, culturas organizacionales y factores psicosociales.** México: AM Editores, 2016. p. 179-196.

BERNACIAK, M. **Social dumping: political catchphrase or threat to labour standards?** Brussels: European Trade Union Institute, 2012.

CANTERA, S. Exportaciones de autos crece 12% en junio. **El Universal**, 2017. Disponible en: <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/carretera/economia/2017/07/10/exportacion-de-autos-crece-12-en-junio>. Acceso en: 31 ago. 2019.

CEFP. **Evolución y prospectiva de la industria petrolera mexicana.** abr. 2008. Disponible en: <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/2008/cefp0182008.pdf>. Acceso en: 31 ago. 2019.

CONSTANTINO, A.; CANTAMUTTO, F. J. Patrón de reproducción del capital y clases sociales en la Argentina contemporánea. **Sociológica**, [s. l.], v. 29, n. 81, p. 39-86, 2014. Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/pdf/soc/v29n81/v29n81a2.pdf>. Acceso en: 31 ago. 2019.

COVARRUBIAS VALDENEBRO, A, V.; BOUZAS O. A. Empleo y políticas sindicales en la industria automotriz de México. **Análisis**, Ciudad de México, 2017.

CRUZ JIMÉNEZ, F. **Los amos de la mafia sindical.** México: Editorial Planeta Mexicana, 2013.

EU exportará petróleo tras lograr la autosuficiencia energética. **El Economista**, [s. l.], 11 mayo 2014. Disponible en: <https://www.economista.com.mx/economia/EU-exportara-petroleo-tras-lograr-la-autosuficiencia-energetica-20140511-0078.html>. Acceso en: 31 ago. 2019.

GARDUÑO, R. En 10 años las mineras extrajeron cuatro veces más oro que en tres siglos de colonia. **La Jornada**, 7 nov. 2015. Disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2015/11/07/politica/019n1pol>. Acceso en: 31 ago. 2019.

GONZÁLEZ, H. Las redes transnacionales y las cadenas globales de mercancías: la agricultura de exportación en México. **Amérique Latine Histoire et Mémoire**, [s. l.], n. 2, 2001. Disponible en: <https://alhim.revues.org/613>. Acceso en: 31 ago. 2019.

HERNÁNDEZ, L. Los países con mayor producción automotriz durante 2016. **Autocosmos**, [s. l.], 30 marzo 2017. Disponible en: <https://noticias.autocosmos.com.mx/2017/03/30/los-paises-con-mayor-produccion-automotriz-durante-2016>. Acceso en: 31 ago. 2019.

HERNÁNDEZ, S. Controlan mineras 20% de México. **El Universal**, [s. l.], 14 sept. 2014. Disponible en: <http://archivo.eluniversal.com.mx/primera-plana/2014/impreso/seis-grupos-acaparan-la-minera-46820.html>. Acceso en: 31 ago. 2019.

HILFERDING, R. **El capital financiero.** México: Ediciones El Caballito, 1973.

INEGI. **El sector alimentario en México.** México: INEGI, 2014a. Disponible en: http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvin/egi/productos/nueva_estruc/SAM/702825066574.pdf. Acceso en: 31 ago. 2019.

INEGI. **Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares.** México: INEGI, 2014b. Disponible en: <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/regulares/enigh/tradicional/2014/default.htm>. Acceso en: 31 ago. 2019.

INEGI. **Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.** México: INEGI, 2015. Disponible en: <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/regulares/enoe/>. Acceso en: 31 ago. 2019.

JALOMA CRUZ, E. **El movimiento laboral-comunitario de los jornaleros del Valle de San Quintín**: acción colectiva en el sector agroexportador mexicano. 2016. Tesis (Maestría en Ciencias Sociales) – Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Académica México, Ciudad de México, 2016.

JFCA. **Contratos Colectivos de Trabajo registrados ante la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje**, [201-]. Disponible en: <http://www.stps.gob.mx/gobmx/jfca/ContratosColectivos.html>. Acceso en: 6 Sep. 2019.

LÓPEZ LINHARES, L. TLCAN no resolverá bajo crecimiento de México: Moody's. **Forbes México**, Ciudad de México, 9 ago 2017. Disponible en: <https://www.forbes.com.mx/tlcan-no-resolvera-bajo-crecimiento-de-mexico-moodys/>. Acceso en: 31 ago. 2019.

MACÍAS, A. Competitividad de México en el mercado de frutas y hortalizas de Estados Unidos de América, 1989-2009. **Agroalimentaria**, [s. l.], v. 16, n. 31, p. 31-48, 2010.

MARINI, R. M. **El reformismo y la contrarrevolución**: estudios sobre Chile. México: Ediciones Era, 1976.

MARTÍNEZ MARTÍNEZ, A.; CARRILLO VIVEROS, J. A. **Innovación, redes de colaboración y sostenibilidad**: experiencias regionales y tendencias internacionales de la industria automotriz. Ciudad de México: UNAM, 2017.

MARTÍNEZ AHRENS, J. En los campos del opio mexicano. **El País**. 2016. Disponible en: https://elpais.com/internacional/2016/05/25/mexico/1464206124_219922.htm. Acceso en: 31 ago. 2019.

MÉXICO. Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles. **Diario Oficial de la Federación**, Ciudad de México, 31 dez. 2003. Disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=686062&fecha=31/12/2003. Acceso en: 31 ago. 2019.

MEYER, L. **Nuestra tragedia persistente**: la democracia autoritaria en México. México: Debate, 2013.

ORGANIZACIÓN DE LOS ESTADOS AMERICANOS. El problema de las drogas en las Américas: estudios drogas y desarrollo. Organización de los Estados Americanos: Washington, 2013. Disponible en: <http://www.cicad.oas.org/drogas/elinforme/informeDrogas2013/drugsDevelopmentESP.pdf>. Acceso en: 31 ago. 2019.

OSORIO, J. La noción patrón de reproducción del capital. **Cuadernos de Economía Crítica**, La plata, v. 1, n. 1, p. 17-36, 2014.

PODER EJECUTIVO FEDERAL. **Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012**. 2007. Disponible en: http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/pdf/PND_2007-2012.pdf. Acceso en: 31 ago. 2019.

PORTER, M. E. Competitive Strategy. **Measuring Business Excellence**, [s. l.], v. 1, n. 2, p. 12-17, 1997.

PORTER, M. E. Los clústers y la competencia. **Harvard Business Review**, [s. l.], v. 1, n. 2, p. 131-145, 1999a.

PORTER, M. E. **Ser competitivos**: nuevas aportaciones y conclusiones. Barcelona: Deusto, 1999b.

PROMÉXICO. **La industria automotriz mexicana**: situación actual, retos y oportunidades. 2016. Disponible en: <http://www.promexico.mx/documentos/biblioteca/la-industria-automotriz-mexicana.pdf>. Acceso en: 31 ago. 2019.

ROBINSON, P. El nuevo petróleo de la economía mexicana. **24 Horas**: El Diario in Límites, México, n, 422, p. 14, 19 abr. 2013. Disponible en: <https://issuu.com/diario24horas/docs/24h-abril-19-2013>. Acceso en: 31 ago. 2019.

RODRÍGUEZ ABREU, M.; SÁNCHEZ PEÑA, L. El futuro del trabajo automotriz en México. **Apuntes para la Equidad**, Ciudad de México, v. 1, 2017.

RUIZ DURÁN, C. Desarrollo y estructura de la industria automotriz en México. **Fundación Friedrich Ebert**, Ciudad de México, v. 6, 2016.

SAT *et al.* **Balanza comercial de mercancías de México**. [S. l.: s. n.], [201-?].

SERVICIO GEOLÓGICO MEXICANO. **Anuario Estadístico de la Minería Mexicana**. México: Servicio geológico mexicano, 2016. Disponible en: http://www.sgm.gob.mx/productos/pdf/Anuario_2015_Edicion_2016.pdf. Acceso en: 31 ago. 2019.

SOTELO VALENCIA, A. **Crisis capitalista y desmedida del valor**: un enfoque desde los Grundrisse. México, D. F.: Itaca, 2010.

SOUZA, N. A. de. **Crisis y lucha de clases en Brasil**. 1980. Tesis (Doctorado en Economía) – Facultad de Economía, Universidade Nacional Autónoma de México, México, 1980.

STOREY, J. **Managerial prerogative and the question of control**. London: Routledge & Kegan Paul, 1980.

CAPÍTULO

4

TOMO I

Integración regional de la cadena automotriz en el continente americano:

un análisis de las heterogeneidades entre MERCOSUR y TLCAN, 1990-2015

Juan M. Graña Paula Cesana | Paula Cesana

Integración regional de la cadena automotriz en el continente americano:

un análisis de las heterogeneidades entre MERCOSUR y TLCAN, 1990-2015

Juan M. Graña Paula Cesana | Paula Cesana

INTRODUCCIÓN

Históricamente, en América Latina se ha defendido la localización de empresas automotrices extranjeras con el argumento de que, a partir de su implantación, las economías nacionales obtendrían divisas – muchas veces escasas en estas economías –, posibilidad de desarrollo tecnológico, generación de empleos y encadenamientos productivos. Inclusive frente a la contrastación empírica de que estos sectores extranjerizados generan problemas posteriores (como la remisión de utilidades, que profundiza la problemática original vinculada a la **restricción externa**, o la dificultad de desarrollar empresas nacionales) se ha sostenido, por un lado, que pueden tener un rol **neutral** en el comercio exterior por medio de sus exportaciones y, por otro lado, que puede lograrse una cierta integración con la producción local. Este debate ha tenido lugar ya desde mediados del siglo XX.

Ahora bien, desde el surgimiento de la Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT), el sector automotriz ha sufrido fuertes transformaciones y aquellas discusiones se han renovado. Las empresas terminales se establecen ahora acompañadas por proveedores globales, reduciendo la transferencia de tecnología y de encadenamientos productivos. A su vez, han mermado las actividades complejas que se localizan en nuestros países, ya que la producción se ha enfocado en modelos globales que poseen escasa o nula adaptación a los mercados locales. Dentro de este esquema, las estrategias de las empresas han apuntado a abastecer mercados regionales completos desde algunas localizaciones más que mercados nacionales (Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Unión Europea). Con todo esto, se abre nuevamente el debate al que nos referimos antes, ¿es beneficioso para cualquier economía albergar esta cadena productiva o sólo lo es bajo ciertas condiciones? Y de manera más general, ¿puede esta cadena ser parte de una estrategia de desarrollo de estos países o su localización y formas son resultado de la expansión internacional de estas empresas?

Lo cierto es que, a pesar de la vigencia de este debate, históricamente, las economías más grandes de la región (Argentina, Brasil y México) han destinado

importantes recursos a sostener la localización de las empresas terminales y autopartistas en sus territorios. Sin embargo, en las últimas décadas, el desarrollo de esta cadena en cada país ha sido diverso en función de su escala, inserción regional, la localización o no de las porciones más complejas de esas cadenas en esos territorios (I+D, diseño, etc.), la presencia masiva de proveedores globales o empresas nacionales autopartistas, entre otros. En este sentido, la cadena automotriz parecería actuar de manera diferente en México – dado su rol respecto del mercado estadounidense – frente al tándem Argentina-Brasil, aún con asimetrías entre estos últimos.

En ese marco, este trabajo se propone identificar diferentes patrones de especialización entre estos países de América Latina, en función de las características estructurales del sector automotriz, sus transformaciones recientes y el rol de los países en la NDIT.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. En la primera sección, desarrollaremos muy brevemente algunos puntos centrales de la NDIT y las transformaciones recientes en la industria automotriz. En la segunda sección, repasaremos brevemente los rasgos fundamentales de los dos acuerdos comerciales MERCOSUR y TLCAN, y presentaremos un panorama comercial de sus países miembros. Inmediatamente, analizaremos cómo la NDIT y las transformaciones en la industria automotriz se articulan y son útiles para explicar tanto la forma diferente de funcionamiento de la industria automotriz entre TLCAN y MERCOSUR, como las especializaciones de sus países miembros. Para analizar esto de manera empírica, realizamos un estudio de la evolución de las relaciones comerciales intrasectoriales de la cadena automotriz entre la Argentina y Brasil, por un lado, y Canadá, los Estados Unidos y México, por el otro. En el período bajo análisis (desde los años 1990 hasta la actualidad) mostraremos hasta qué punto se diferencian las formas de localización en los primeros dos países (vinculados a la explotación del acotado mercado cautivo) frente a las de México (vinculadas al aprovisionamiento del mercado estadounidense). Para ello utilizamos la base de datos de comercio exterior de UN Comtrade, deflactados por el índice de precios al consumidor de Estados Unidos.

Finalmente, a partir del reconocimiento de todos estos elementos, nos preguntamos acerca de las potencialidades que presenta este sector en los países latinoamericanos, diferenciando los dos grupos de países mencionados.

NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y TRANSFORMACIONES EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Para caracterizar la dinámica actual de una cadena productiva en un país particular resulta útil, por un lado, distinguir las tendencias del capitalismo en la escala mundial y los **roles** que tienen los países en él – es decir, la etapa actual de la división internacional del trabajo. Por otro lado, identificar las tendencias de esa industria en el nivel mundial – en este caso, la automotriz. En esta sección, desarrollamos brevemente estos dos puntos.

LA NDI Y SUS ESPECIFICIDADES NACIONALES

Considerando al capitalismo en el nivel mundial como la unidad del proceso de acumulación, los países se presentan como fragmentos del conjunto de la relación social capitalista. Éstos poseen ciertas particularidades que les confieren roles específicos en esa unidad (IÑIGO CARRERA, 2008).

En estos términos, se pueden reconocer dos grandes etapas en la división internacional del trabajo: la **clásica** y la **nueva**. En la División Internacional Clásica del Trabajo (DICT) existían, principalmente dos tipos de países: los industriales y los proveedores de materias primas. En este esquema, un rasgo saliente de la región latinoamericana son sus condiciones naturales no reproducibles que le otorgan una elevada productividad del trabajo en la producción de materias primas o mercancías portadoras de **renta de la tierra**. América Latina se ubicaba claramente en la segunda categoría y comerciaba con los países industriales por el resto de sus mercancías. Este proceso continuó con pocos cambios desde la independencia política de nuestra región hasta la primera mitad del siglo XX.

El desarrollo sucesivo de avances tecnológicos y organizativos en los países industriales se consolidó con el **fordismo**, que estructuró la producción industrial en la última etapa de la DICT (CORIAT, 1992). En esa base técnica, el incremento de la tasa de ganancia se basaba en aprovechar al máximo las economías de escala con la producción de series largas de productos estandarizados y en simplificar los puestos de trabajo de manera de requerir un obrero más barato. A pesar de los grandes avances tecnológicos, las empresas de escala mundial no podían gestionar de modo global su producción y comercialización, debiendo instalar sus plantas en los países donde luego se producirían tales mercancías. En este contexto, los países parecían disfrutar de cierta autonomía para gestionar sus formas nacionales de acumulación, y varios de los países latinoamericanos lograron estructurar procesos de

industrialización – financiados principalmente por la redistribución de la renta de la tierra – que modificaron al menos en parte su vinculación con el mercado mundial.

Ahora bien, desde la década del 1970, el capitalismo en escala mundial comenzó a transitar la denominada NDIT, donde se redefinió, a grandes rasgos, la especialización de los países (FRÖBEL; HEINRICHS; KREYE, 1980). Así, mientras que las empresas retenían las porciones más complejas de sus procesos de producción en los países industriales de la DICT, comenzaron a deslocalizar y subcontratar las porciones más simples a los países de bajos salarios (empezando en aquel momento por el Este y Sudeste asiático).

Esta escisión internacional del trabajo manufacturero habilitó la incorporación de los **nuevos países industriales**, pero dejó inalterado el rol de los países sudamericanos, que continuaron operando principalmente como proveedores de materias primas para el mercado mundial (FITZSIMONS, 2016). Más aún, en la nueva etapa, con sus patrones de producción y distribución, la posibilidad de continuar procesos de industrialización se cerró rápidamente para ciertos países proveedores de materias primas, en virtud de una creciente brecha de productividad que imponía un límite a sostener los esquemas de promoción. En este sentido, la NDIT no sólo no transformó el rol de la región sudamericana sino que lo profundizó, al dismantelar los sectores industriales constituidos durante los procesos de Industrialización por sustitución de importaciones (GRAÑA, 2013).

En esta nueva etapa, centrando la mirada en los países que analizamos – y sin entrar en las complejidades y matices que tienen cada uno de éstos –, es relativamente claro el rol que cumplen Canadá y Estados Unidos en el mercado mundial, especializados en la realización de las etapas complejas de la producción. También es relativamente inmediato identificar el rol internacional de la Argentina y Brasil: ambos renovadamente especializados en la producción de materias primas para el mercado mundial, a tal punto que su dinámica económica actual encuentra un correlato muy estrecho con la evolución de los precios internacionales de las materias primas. Sin embargo, en la NDIT, la respuesta respecto del rol de México puede parecer menos clara. A pesar de ello, desde la década de 1990, éste se incorporó a la órbita estadounidense como productor de bienes industriales simples, en base a los salarios relativamente más bajos que imperan en su interior. Así, se podría señalar que México ha cambiado su especificidad en las últimas décadas, de vincularse al mercado mundial mediante la producción de materias primas a ser uno de los **nuevos países industriales**.

La consolidación de los roles de los países que analizamos aquí se expresa también en los rasgos centrales y en el **éxito** relativo de los acuerdos comerciales en

los que participan desde la década mencionada. Aunque dejaremos para la próxima sección la presentación histórica de ellos, nos interesa aquí remarcar el carácter diferencial del TLCAN (Canadá, Estados Unidos y México) y el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y recientemente Venezuela).

El primero es un acuerdo de libre comercio entre países sumamente asimétricos, que tiene como contenido el abaratamiento de la fuerza de trabajo que produce los bienes industriales más simples, y que toma forma con el desarrollo del sector industrial mexicano para la exportación. En cambio, el MERCOSUR se establece entre países en un estadio relativamente similar – más allá de sus heterogeneidades – de manera de reproducir en escala regional las estrategias aplicadas por las multinacionales en su localización: producir casi exclusivamente para un mercado interno – ahora ampliado –, con la menor inversión posible y protegidos de la competencia internacional.

En este sentido, el análisis de la industria automotriz de las últimas dos décadas – cuyas transformaciones destacamos en el próximo apartado – se realizará en el contexto de dos acuerdos regionales con características muy dispares, en función de que articulan países que desempeñan diferentes roles en la NDIT.

TRANSFORMACIONES RECIENTES EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Desde la década de 1970, se produjo un conjunto de transformaciones técnicas relevantes que permitieron la desintegración vertical de la industria manufacturera, parte importante de la base material sobre la cual la NDIT pudo efectivamente expresarse. Estos cambios técnicos han apuntado en gran parte a simplificar los procesos productivos, de forma tal de poder contratar fuerza de trabajo más simple, es decir, no especializada o calificada, y eliminar el control de los trabajadores sobre la puesta en marcha y ritmo del proceso de trabajo. El logro de tales modificaciones ha estado fundamentalmente ligado al desarrollo de la automatización (FITZSIMONS, 2016). Otra serie de transformaciones importantes ha sido la aplicación de las técnicas de organización de la producción con origen en la industria japonesa (ARTEAGA GARCÍA, 2003; CORIAT, 2000). Si bien no lo desarrollamos aquí, es importante tener en cuenta que los cambios técnicos que transformaron la forma de producción y organización de la industria en general, fueron la base de la conformación de la industria automotriz como una cadena de valor global en la actualidad.

En este marco, para describir el funcionamiento actual de la industria automotriz es usual referirse a los **eslabones** que componen dicha cadena de producción. Dentro de ellos, se destacan, por un lado, las empresas terminales, que realizan principalmente

el ensamblaje de los vehículos y otros procesos fuertemente automatizados – como el de pintura –, además de estar a cargo del diseño de los modelos. Este eslabón se halla fuertemente concentrado, siendo pocas las empresas que lo realizan en escala global (LÓPEZ, 2008). Por otro lado, se destaca el eslabón de empresas productoras de autopartes, que se caracteriza por una importante heterogeneidad, y suele dividirse en **anillos** según la complejidad de los productos o el grado de vinculación con la terminal. La cadena se completa con la provisión de insumos básicos, las redes de comercialización y el mercado de reposición (CIECTI, 2012).

Dentro de las transformaciones recientes en el eslabón de las terminales, destacamos particularmente dos procesos. En primer lugar, estas empresas comenzaron a usar plataformas comunes para varios modelos de vehículos, utilizando los mismos componentes entre diferentes modelos o localizaciones. Esto permitió reducir los costos de diseño y lograr economías de escala y alcance. En segundo lugar, las terminales desarrollaron técnicas de **ensamble modular**, para proveerse de sistemas o módulos preensamblados. Con ello han logrado desligarse de ciertos procesos productivos y vincularse con un menor número de proveedores. Por otro lado, la escala óptima de las terminales se redujo, y además, lograron ser más flexibles y modificar rápidamente las características y los volúmenes de producción ante cambios en la demanda (HUMPHREY; MEMEDOVIC, 2003; MOTTA, 2006; NARODOWSKI; REMES LENICOV, 2014; STURGEON; FLORIDA, 2000).

La contracara de estas transformaciones ha tenido lugar en el eslabón de los productores de autopartes, para abastecer a las terminales bajo este nuevo esquema. Particularmente durante la década de los 1990, un proceso de concentración mediante fusiones y adquisiciones, dio origen a nuevos jugadores en la cadena automotriz; los **proveedores globales**. Estas empresas proveen los sistemas o módulos a las terminales, cuyas especificaciones generales siguen, pero utilizando su propia tecnología. Además, son responsables de coordinar las relaciones con otros productores de componentes que ya no se vinculan directamente con las terminales. Su alcance global viene dado porque, en el marco de un importante crecimiento de la inversión de las terminales hacia países **en desarrollo**, estos proveedores se expandieron rápidamente para poder **seguir** a las terminales allí donde se localizaban, lo que ciertamente limitó la capacidad de desarrollar en eso empresas nacionales (HUMPHREY; MEMEDOVIC, 2003; STURGEON *et al*, 2009). Sin embargo, y a pesar de la creciente internacionalización de la industria automotriz, las empresas han tendido a sostener estrategias regionales, lo que *a priori* dejaría cierto espacio para que empresas de la región se inserten en actividades más complejas (CENDA, 2008; LÓPEZ, 2008).

Con este brevísimo apartado de contextualización intentamos poner de manifiesto la idea central que nos interesa desarrollar a continuación. Por un lado, el funcionamiento de la industria automotriz en cada país está firmemente vinculado a cuál es el rol de cada uno en la NDIT: qué actividades se localizan, en qué condiciones lo hacen y cuáles son sus perspectivas a futuro. Por otro lado, las transformaciones de los procesos de producción son la base sobre la que dichos roles se asientan y se desarrollan, por lo tanto, son fundamentales para comprender el desempeño concreto de los países en una industria en particular.

EL FUNCIONAMIENTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN CADA BLOQUE COMERCIAL

UNA BREVE INTRODUCCIÓN A LOS TRATADOS Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO

A los sucesivos acuerdos bilaterales entre la Argentina y Brasil, como el Programa de Intercambio y Cooperación Económica (PICE), el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo, y el Acuerdo de Complementación Económica No. 14, se sumaron posteriormente Paraguay y Uruguay alcanzando el tratado de Asunción, que dio inicio al MERCOSUR (ÁLVAREZ, 2011). Estos procesos de integración cambiarían la lógica de los anteriores forzando la marcha sobre una integración general, y no ya sectorial, menos gradual pero más institucionalizada (BOTTO; MOLINARI, 2013; BOUZAS, 2001). En este marco, uno de los principales mecanismos del MERCOSUR fue la reducción lineal y automática de los aranceles intrazona y el intento de establecer un arancel externo común en plazos cortos de tiempo (BOTTO, 2013). En el caso automotriz, se sumaba un sistema de comercio compensado, extensivo tanto a vehículos como a autopartes, para mitigar la heterogeneidad existente, los impactos en la balanza de pagos y lograr una complementación productiva efectiva entre la Argentina y Brasil.

Ahora bien, más allá de la creciente densidad institucional que logró el bloque, la situación de los países socios hacia fines de la década de 1990 sugería que los objetivos comerciales y de integración económica de los países no habían sido alcanzados, al punto que el MERCOSUR se encontraba para ese momento – y en opinión de los especialistas – estancado. Durante los primeros años, los flujos interregionales de comercio – principalmente entre la Argentina y Brasil – se incrementaron como resultado de la desgravación arancelaria (PORTA, 2008), pero no se eliminaron las barreras no arancelarias (BITTENCOURT; MASSI, 2002)

ni se registraron avances en la coordinación de las políticas macroeconómicas de los países socios (BEMBI; DE ANGELIS; MOLINARI, 2012; BOUZAS, 2001). Si bien el intercambio intrazona protagonizó importantes transformaciones, no se constituyó en un mecanismo de desarrollo industrial (GRUPO DE INTEGRACIÓN PRODUCTIVA; PROGRAMA DE COOPERACIÓN MERCOSUR-AECID; CENTRO DE LA COOPERACIÓN ESPAÑOLA EN MONTEVIDEO, 2010) sino de profundización de las asimetrías existentes (BOUZAS, 2001; LORENZO, 2011; PORTA, 2008). Los socios de mayor tamaño – principalmente Brasil – fueron los mayores beneficiarios de la integración regional, incrementando la participación relativa de sus ventas en la región (BITTENCOURT, 2003; PORTA, 2004). El mayor desarrollo relativo de estos países les permitía diseñar políticas y establecer incentivos para atraer la inversión extranjera y fomentar – al mismo tiempo que diversificar – sus exportaciones (LORENZO, 2011; PORTA, 2008). Esta situación, no superada en el día de hoy, genera un fuerte descontento en las economías más pequeñas (Paraguay y Uruguay) que continúan criticando al bloque en función de su rol muy disminuido, proponiendo una apertura a otros acuerdos internacionales.

En este contexto, la década del 2000 no mostró grandes diferencias en términos de integración productiva. A pesar de cierta similitud en los procesos políticos, que llevó a un dinamismo institucional importante, el auge de los precios de las materias primas resolvió por un tiempo los problemas externos y quitó incentivos a avanzar en la integración. El contraste entre la densidad institucional y la vitalidad de la integración se muestra particularmente llamativo cuando, más acá en el tiempo, la asunción de presidentes conservadores en los dos principales socios ha puesto en debate la integración de sus países a bloques de otro sesgo, como el Tratado Transpacífico o la Alianza del Pacífico.

Por otro lado, para entender la conformación del TLCAN, conformado por Canadá, México y los Estados Unidos, debemos comentar los antecedentes entre los dos países anglosajones. Éstos tienen un hito particularmente relevante para el comercio automotriz en el **Canada-United States Automotive Products Agreement**, firmado en 1965, que liberalizó el comercio del sector entre ambos países, aunque introducía reservas que aseguraban la continuidad de la producción en territorio canadiense. Como en el caso del MERCOSUR, el efecto fue la reducción del *mix* de modelos producidos a ambos lados de la frontera para ampliar las economías de escala y completar la oferta con producción importada. Luego, para fines de la década de 1980, tal tratado fue sustituido por un acuerdo de libre cambio generalizado, el **Free Trade Agreement**, entre ambos países. Finalmente, antes de que llegase a implementarse completamente, se incorporó México y se creó el TLCAN en 1994, que

redujo inmediatamente un porcentaje amplio de aranceles y estipulaba su eliminación completa en el término de diez años.

En este caso, el país latinoamericano perteneciente al TLCAN ha tenido un rumbo distinto a aquellos pertenecientes al MERCOSUR, en tanto el bloque comercial ha sido efectivamente una vía de una importante transformación industrial. Sin embargo, el TLCAN también funciona con asimetrías muy importantes, y el desarrollo mexicano ha encontrado ciertamente distintos límites. En primer lugar, los sectores más dinámicos de México han estado muy vinculados a la lógica de la maquila, y presentan escaso valor agregado nacional y dinamismo propio. En segundo lugar, su estructura de comercio se encuentra cada vez más concentrada en relación con Estados Unidos, con lo cual la dinámica de las exportaciones es fuertemente dependiente de la estructura y desempeño de las empresas estadounidenses. En tercer lugar, los ingresos provenientes del petróleo y las remesas continúan siendo importantes para la economía mexicana. Y, finalmente, en virtud de su subordinación en la estructura del TLCAN, México vio reducida su autonomía para realizar política económica tendiente a su desarrollo (ARTEAGA GARCÍA, 2003; LÓPEZ ARÉVALO; RODIL MARZÁBAL, 2008).

Más allá de esta presentación escueta, las tablas que siguen muestran la relevancia de cada uno de estos países en el comercio exterior respectivo, con lo cual puede verse en cierta forma el impacto de estos tratados en términos de comercio.

En el caso de la Argentina, las exportaciones hacia Brasil representan entre un 15% y un 30% del total en los años seleccionados, y se trata de un comercio más **industrial** y complejo que el promedio (GARCÍA; GRAÑA, 2015). Los otros países seleccionados son destinos menores, salvo los Estados Unidos, que absorbe entre un 5% y un 10% del total (Tabla 1).

	1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Brasil	21,45	30,77	23,32	14,65	19,76	20,49	16,68
Canadá	0,49	0,51	0,84	0,70	0,73	2,19	2,23
México	1,67	0,82	1,82	2,99	1,68	1,25	1,43
Estados Unidos	9,75	8,34	10,90	11,71	6,45	5,17	5,67
Total	21.521	39.026	35.619	46.236	59.033	74.956	54.469

Tabla 1 Exportaciones de Argentina a países seleccionados (en porcentaje) y total mundial (en millones de dólares de 2015) – 1993-2015

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

Brasil presenta una estructura similar, aunque no tan concentrada por destinos: la Argentina representa entre 6% y 12% del total (con similar sesgo hacia lo **industrial** – García y Graña (2015)), mientras que los Estados Unidos absorben entre 9% y 20% y México y Canadá son destinos menores (Tabla 2).

	1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Argentina	9,45	12,77	8,59	8,36	8,36	8,11	6,69
Canadá	1,18	1,10	0,95	1,64	1,09	1,10	1,23
México	2,57	1,56	3,21	3,45	1,74	1,71	1,84
Estados Unidos	20,75	17,76	24,70	18,87	9,95	9,94	12,30
Total	63.495	78.236	78.015	141.077	165.919	242.295	187.361

Tabla 2 Exportaciones de Brasil a países seleccionados (en porcentaje) y total mundial (en millones de dólares de 2015) – 1993-2015

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

El caso canadiense es sorprendente por su nivel de vinculación al mercado estadounidense: entre un 76% y un 80% de sus exportaciones van a ese mercado. Todos los demás son mercados marginales, aunque puede observarse un leve crecimiento en su vinculación con México (Tabla 3).

	1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Argentina	0,07	0,14	0,03	0,04	0,05	0,06	0,05
Brasil	0,41	0,59	0,24	0,25	0,42	0,49	0,44
México	0,44	0,46	0,68	0,36	1,30	1,11	1,24
Estados Unidos	80,69	85,66	87,05	84,46	76,18	76,82	77,68
Total	237.293	304.870	349.434	426.858	336.004	450.592	396.494

Tabla 3 Exportaciones de Canadá a países seleccionados (en porcentaje) y total mundial (en millones de dólares de 2015) – 1993-2015

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

Estados Unidos ha tenido un vínculo estable con Canadá (18%-20%), mientras que con México el comercio ha ido creciendo desde la instauración del TLCAN (desde el 9% en 1993 hasta el 16% en 2015). La Argentina es un destino marginal, mientras que Brasil absorbe cerca del 2% del total de exportaciones (Tabla 4).

	1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Argentina	0,81	0,84	0,54	0,45	0,53	0,66	0,62
Brasil	1,30	2,31	2,18	1,72	2,50	2,75	2,12
Canadá	21,56	21,83	22,40	23,53	19,48	19,11	18,59
México	8,95	10,38	13,89	13,34	12,37	14,47	15,82
Total	762.511	1.015.160	978.474	1.061.787	1.123.927	1.550.561	1.456.008

Tabla 4 Exportaciones de Estados Unidos a países seleccionados (en porcentaje) y total mundial (en millones de dólares de 2015) – 1993-2015

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

El caso mexicano muestra que, inclusive antes del TLCAN, el mercado estadounidense absorbía una magnitud importante de las exportaciones. La diferencia radica en el volumen absoluto de ventas a ese mercado, que se multiplicó varias veces desde 1993 (Tabla 5).

	1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Argentina	0,54	0,52	0,19	0,31	0,47	0,52	0,39
Brasil	0,56	0,80	0,45	0,41	1,07	1,42	0,99
Canadá	3,01	2,09	2,05	1,97	3,58	2,72	2,76
Estados Unidos	82,75	84,53	86,10	85,93	80,87	78,89	81,28
Total	85.124	162.476	212.003	254.361	248.212	378.173	371.177

Tabla 5 Exportaciones de México a países seleccionados (en porcentaje) y total mundial (en millones de dólares de 2015) – 1993-2015

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

En general, se observa una fuerte integración comercial de los países que comparten acuerdos regionales. En los próximos apartados veremos, primero para MERCOSUR y luego para TLCAN, cómo esa integración se refleja – o no – en el sector automotriz, en virtud de su reordenamiento desde inicios de la década de 1990. Para ello, comenzaremos presentando las exportaciones de la rama automotriz de los países que estamos analizando, sobre algunos años seleccionados dentro de las últimas décadas. Esto nos permitirá ver cómo ha ido evolucionando tanto el volumen de las exportaciones como los destinos de exportación, y nos dará una primera imagen acerca de la relevancia de los países socios y del grado de integración regional del bloque. A continuación, veremos también la composición de estas exportaciones, y por último, comentaremos brevemente acerca del funcionamiento general de la cadena automotriz en cada uno de los bloques regionales.

COMERCIO AUTOMOTRIZ DE LOS PRINCIPALES SOCIOS DEL MERCOSUR

Comenzando por la Argentina, observamos una creciente capacidad exportadora en la industria automotriz, pasando de 1.345 millones de dólares en 1993 hasta los 10.700 en 2013, para caer a 6.200 en 2015. A su vez, su principal destino es, y de manera completamente excluyente, Brasil; mientras que México absorbe una porción menor. Tanto Canadá como Estados Unidos son destinos marginales. El resto del mundo absorbe un porcentaje muy variable pero relevante (Tabla 6).

	1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Brasil	72,48	91,28	72,48	43,53	81,84	80,07	70,50
Canadá	0,30	0,01	0,03	0,20	0,02	0,01	0,01
México	0,40	0,27	8,62	17,29	5,53	3,04	4,86
Estados Unidos	3,05	1,34	2,97	4,64	1,15	0,56	0,58
Mundo	23,75	7,10	15,90	34,33	11,46	16,33	24,05
Total	1.345	4.388	2.831	3.801	6.160	10.697	6.263

Tabla 6 Participación de destinos seleccionados en el total exportado de la industria automotriz (en porcentaje) y total exportado automotriz (millones de dólares de 2015) – 1993-2015. Argentina

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

En el caso brasileño, la exportación automotriz también creció marcadamente y presenta similar comportamiento: desde 5.700 millones de dólares en 1993, hasta 16.200 en 2013 y finalmente 11.000 en 2015 (Tabla 7). En términos de destino, la relevancia del mercado argentino no es tan excluyente pero no deja de ser muy relevante: con un mínimo en 2001 – vinculado a la profunda crisis económica argentina – alcanza en 2013 el 59% de las exportaciones automotrices. En segundo lugar, México absorbe alrededor del 10%, Estados Unidos absorbe un porcentaje decreciente y el resto de los países son también destinos relevantes en su conjunto (40% promedio).

	1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Argentina	28,45	38,64	15,85	22,53	41,96	58,96	49,63
Canadá	0,31	0,19	0,56	0,78	1,15	0,03	0,02
México	11,52	3,42	18,26	15,66	9,28	7,26	10,06
Estados Unidos	17,23	14,12	22,57	15,00	6,90	5,76	7,70
Mundo	42,48	43,62	42,77	46,04	40,71	27,99	32,59
Total	5.708	8.132	7.180	15.790	10.331	16.206	11.087

Tabla 7 Participación de destinos seleccionados en el total exportado de la industria automotriz (en porcentaje) y total exportado automotriz (millones de dólares de 2015) – 1993-2015. Brasil

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

A partir de aquí, analizaremos la composición de los productos que se comercian para, de esta forma, indagar acerca de la especialización de los distintos países.

En el caso de la Argentina, vemos que a sus mercados más relevantes (Brasil y México) las exportaciones son casi exclusivamente de vehículos terminados, siendo los motores o autopartes porciones menores (Tabla 8). Ese rasgo se consolida, en su vínculo con Brasil, a partir de la instauración del MERCOSUR, ya que en 1993 la mayor parte de las exportaciones se refería a autopartes. En particular, su exportación se mantiene prácticamente constante a lo largo del período analizado, mientras que el valor

de los vehículos terminados se multiplica varias veces. En el comercio con México se da idéntico proceso pero a partir de 2001, cuando la exportación se expande de unos 11 millones de dólares en 1997 a unos 244 millones en 2001. A partir de ese momento, las autopartes registran un nivel similar (unos 80 millones de dólares), mientras que el grueso de las exportaciones son los vehículos, que muestran números muy oscilantes. Los otros dos destinos muestran una preponderancia de motores y autopartes, pero en niveles muy menores. Como se puede observar desde 1997, su comercio exterior se encuentra muy concentrado en vehículos terminados (cerca del 80%).

		1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Brasil	Motores	17,9	10,4	5,5	8,9	3,4	4,4	4,3
	Vehículos	37,9	78,4	81,4	60,6	82,7	83,6	84,7
	Partes	44,2	11,2	13,1	30,5	13,9	12,1	11,0
Canadá	Motores	7,8	61,9	55,4	2,5	14,5	61,1	67,4
	Vehículos	1,4	0,0	4,4	0,2	1,7	3,0	0,0
	Partes	90,8	36,7	40,2	96,5	76,7	16,2	32,6
Estados Unidos	Motores	38,5	27,0	25,2	22,0	31,7	41,9	71,2
	Vehículos	6,3	6,2	3,2	1,3	5,1	3,1	1,4
	Partes	55,2	66,5	71,4	75,6	63,2	54,2	27,3
México	Motores	27,3	24,6	1,9	1,2	2,0	3,2	7,0
	Vehículos	0,0	1,3	65,1	86,2	76,3	70,8	74,7
	Partes	72,7	74,1	33,0	12,6	21,6	26,0	18,3
Mundo	Motores	19,9	11,0	6,7	8,2	4,2	4,4	4,7
	Vehículos	34,9	74,5	73,0	65,2	78,5	81,5	81,0
	Partes	45,1	14,3	20,2	26,3	16,9	13,8	14,2

Tabla 8 Composición de las exportaciones automotrices por destino (en porcentaje) – 1993-2015. Argentina

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

En el caso de Brasil, se observa que la creciente concentración hacia el mercado argentino implicó un creciente peso de los vehículos terminados, aunque autopartes representa en 2015 aún el 25% (Tabla 9). Estados Unidos, en la primera etapa, y luego México, han sido los mercados secundarios con un fuerte rol **anticíclico** respecto de la Argentina, absorbiendo los vehículos terminados que este país no adquiriría por su crisis. En cualquier caso, su comercio se encuentra más diversificado que el argentino, en tanto un 45% aproximadamente procede de motores y autopartes.

		1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Argentina	Motores	12,6	13,9	16,4	9,4	12,3	7,2	7,2
	Vehículos	47,9	56,5	48,7	70,8	57,3	71,2	67,2
	Partes	39,5	29,6	34,9	19,8	30,4	21,7	25,6
Canadá	Motores	3,9	29,5	7,5	10,5	1,9	56,0	38,6
	Vehículos	0,0	0,0	38,1	65,5	85,7	2,2	0,9
	Partes	96,1	70,4	54,4	23,6	12,4	41,7	60,4
Estados Unidos	Motores	46,9	49,4	23,2	40,2	48,3	57,9	55,7
	Vehículos	8,7	1,7	49,1	19,2	1,2	9,6	11,5
	Partes	44,3	48,9	27,7	40,5	46,5	31,8	32,1
México	Motores	21,0	23,9	12,8	9,2	15,9	35,3	27,9
	Vehículos	36,0	25,8	63,1	71,5	61,5	39,5	49,0
	Partes	43,1	50,3	24,1	19,2	22,6	25,1	23,1
Mundo	Motores	20,6	19,9	20,8	17,8	15,6	16,4	17,4
	Vehículos	42,4	46,9	49,3	55,3	49,5	55,4	53,3
	Partes	35,6	32,3	29,6	26,1	33,4	27,1	28,3

Tabla 9 Composición de las exportaciones automotrices por destino (en porcentaje) – 1993-2015. Brasil

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

Al analizar en conjunto toda esta información, lo que se puede observar – y la literatura al respecto sostiene – es que el comercio automotriz se concentra en los dos socios mayores, con un papel casi nulo para los socios más pequeños (GARCÍA; GRAÑA, 2015; MACHADO; LÓPEZ, 2011). Ahora bien, eso es sólo parte de la historia.

Una parte no menor del dinamismo del comercio automotriz se debe al impacto que las nuevas formas productivas, en conjunto con la implantación del MERCOSUR, tuvieron sobre las estructuras del sector heredadas de la etapa de la industrialización sustitutiva. Como es sabido, en aquella etapa tanto la Argentina como Brasil impulsaron el sector en base a la radicación de empresas extranjeras que abastecían casi exclusivamente sendos mercados internos. Así, lo hacían con tecnologías obsoletas, reducidas escalas, un *mix* de productos demasiado elevado y con una batería de subsidios. Frente a ese contexto, la **reestructuración** de los años 1990 trajo aparejada una actualización tecnológica – aunque sin llegar a los **estándares internacionales** – y una reducción del *mix* por especialización a ambos lados de la frontera (LÓPEZ, 2008). Todo ello, basado en un mercado protegido más amplio.

Mientras se transformaban las terminales, hicieron su ingreso los **proveedores globales** a la región, que eligieron preferentemente como lugar de radicación a Brasil, en función de su mayor escala individual e incentivos estatales. También las pocas actividades de diseño o innovación que llevan adelante las terminales en el nivel regional, como la adaptación de modelos, se localizaron en aquel país (CENDA,

2008; CIECTI, 2012; LÓPEZ, 2008). Ello llevó a la reducción general del impacto local de la cadena automotriz, que se sintió de manera particular en la Argentina, donde las autopartistas locales fueron reemplazadas por provisión brasileña. De allí que, en la actualidad, la Argentina presente un muy importante déficit comercial con aquel país, explicado principalmente por autopartes. Por el lado de Brasil, si bien la producción no sufrió este revés, el eslabón de autopartes atravesó un proceso de fuerte internacionalización. En ambos países, mediado por los cambios tecnológicos, existieron consecuencias negativas sobre la generación de empleo – dificultad que aún subsiste –, y también se flexibilizó el uso de la fuerza de trabajo (CENDA, 2008; GUEVARA, 2015; LÓPEZ, 2008).

En cualquier caso, y a pesar de existir asimetrías, en la actualidad ninguno de los dos países posee empresas relevantes en esta cadena, tampoco operan en las porciones más complejas de ella, ni cuentan con inserción comercial destacada en mercados extranjeros. Además, y fundamentalmente, los problemas de escala, tecnología, y productividad del trabajo no se han revertido (FITZSIMONS; GUEVARA, 2016). En función de ello, a lo largo de las distintas etapas, los capitales automotrices han requerido fuentes extraordinarias de valorización para poder operar. Estas fuentes son, fundamentalmente, la protección del mercado interno – que da la posibilidad de vender por encima del precio internacional – y las diversas variantes de mecanismos de promoción y subsidios que tienen como fuente principal – y como es esperable en virtud del rol de estos países en la división internacional del trabajo – a la renta de la tierra (CESANA; GRAÑA; WEKSLER, 2017; IÑIGO CARRERA, 2007). En definitiva, las perspectivas de esta industria y su mera posibilidad de valorización han estado íntimamente vinculadas al desempeño económico de la región y a la reproducción de su ciclo de rezago productivo con compensaciones públicas.

COMERCIO AUTOMOTRIZ DE LOS SOCIOS DEL TLCAN

En este apartado, analizaremos la evolución reciente de la industria automotriz en el TLCAN, centrándonos en los vínculos comerciales y los perfiles de especialización.

Comenzando por Canadá, éste presenta niveles de exportación automotriz muy relevantes, unos 60.000 millones de dólares – unas seis veces más que Brasil para los últimos años – pero una dependencia casi absoluta de los Estados Unidos, que absorbe cerca del 96% de las exportaciones automotrices. México apenas compra el 1%. Dada la existencia de un acuerdo de libre comercio automotriz entre Estados Unidos y Canadá desde la década de 1960 – y la magnitud del mercado estadounidense, la entrada en vigor del TLCAN parece, hasta aquí, no haber

modificado de manera sustancial la estructura de exportaciones del sector en Canadá (Tabla 10).

	1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Argentina	0,00	0,09	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01
Brasil	0,02	0,19	0,04	0,03	0,04	0,06	0,03
México	0,29	0,47	0,74	1,05	1,68	1,34	1,63
Estados Unidos	96,60	96,62	97,47	96,41	95,39	96,06	95,49
Mundo	3,09	2,63	1,75	2,51	2,88	2,52	2,84
Total	60.029	71.660	75.083	83.176	38.596	62.158	62.967

Tabla 10 Participación de destinos seleccionados en el total exportado de la industria automotriz (en porcentaje) y total exportado automotriz (millones de dólares de 2015) – 1993-2015. Canadá

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

Estados Unidos es, como era de esperar, el exportador automotriz más importante de los países seleccionados – comienza la serie con 76.000 millones de dólares en 1993 y concluye por encima de los 130.000 millones (Tabla 11). Al observar sus destinos, Canadá absorbe una porción muy relevante pero declinante del total (reduce su participación del 52% en 1993 al 38% en 2015), mientras México la eleva (de 11% a 20% en el mismo período). Éste es uno de los resultados más claros del TLCAN. Por su parte, la Argentina y Brasil son irrelevantes (menos del 1%) y el resto del mundo compra el 40% de las exportaciones automotrices estadounidenses.

	1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Argentina	0,37	0,50	0,20	0,21	0,27	0,22	0,17
Brasil	0,98	1,19	0,71	0,73	0,89	0,90	0,81
Canadá	52,17	54,65	53,46	53,35	44,26	39,42	37,93
México	11,56	13,78	19,71	15,21	15,97	18,78	20,57
Mundo	34,92	29,88	25,92	30,51	38,60	40,69	40,52
Total	76.072	95.683	88.630	109.904	83.883	142.593	134.386

Tabla 11 Participación de destinos seleccionados en el total exportado de la industria automotriz (en porcentaje) y total exportado automotriz (millones de dólares de 2015) – 1993-2015. Estados Unidos

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

El caso mexicano es interesante, ya que parte de niveles de exportación similares a Brasil pero concluye el 2015 con casi 100.000 millones de dólares (Tabla 12). En este caso, nuevamente de manera evidente, el 80% de las exportaciones se destinan a Estados Unidos y un 5% adicional a Canadá (que, a pesar del TLCAN, reduce su importancia como destino), mientras que el resto del mundo absorbe alrededor del 10% del total.

	1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Argentina	0,18	0,89	0,08	0,32	1,09	1,10	0,62
Brasil	0,21	0,61	0,63	0,40	2,67	2,92	1,42
Canadá	12,62	5,27	5,70	3,42	5,39	4,25	5,08
Estados Unidos	78,14	85,95	87,26	87,94	80,42	80,76	83,62
Mundo	8,86	7,27	6,34	7,93	10,43	10,98	9,26
Total	14.192	30.102	41.406	43.896	40.323	85.936	98.582

Tabla 12 Participación de destinos seleccionados en el total exportado de la industria automotriz (en porcentaje) y total exportado automotriz (millones de dólares de 2015) – 1993-2015. México

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

Continuemos desentrañando el funcionamiento de la cadena en el TLCAN, por medio del comercio por tipo de producto. En el caso canadiense, sus exportaciones a los Estados Unidos son principalmente vehículos terminados (cerca del 75%), mientras a México – su lejano segundo destino en importancia – presentan un *mix* entre vehículos y autopartes. En este último caso (Tabla 13), el componente dinámico son los vehículos terminados, que crecen 50 veces entre 1993 y 2015, mientras que las autopartes se multiplican unas cuatro veces en igual período.

		1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Argentina	Motores	30,1	0,1	1,3	17,7	4,4	2,3	2,4
	Vehículos	28,5	1,9	34,6	47,9	75,8	82,9	75,0
	Partes	41,4	98,0	64,1	34,4	19,8	14,8	22,7
Brasil	Motores	1,0	0,2	12,9	16,2	13,5	1,3	2,8
	Vehículos	84,3	3,7	40,2	12,6	5,1	56,4	37,7
	Partes	14,7	95,6	40,2	54,5	81,2	37,6	40,6
Estados Unidos	Motores	4,9	5,7	6,0	6,6	7,3	5,1	5,8
	Vehículos	77,1	77,9	76,7	73,6	74,1	77,4	76,3
	Partes	17,7	16,2	16,8	19,2	18,0	17,0	17,3
México	Motores	9,3	7,5	11,1	2,4	6,6	8,0	17,2
	Vehículos	4,0	12,0	18,6	55,9	45,8	46,8	34,8
	Partes	86,8	80,5	70,2	41,7	47,3	45,1	47,9
Mundo	Motores	4,9	5,5	6,1	6,6	7,3	5,1	5,9
	Vehículos	75,8	76,3	75,5	72,6	73,5	76,8	75,7
	Partes	19,1	17,8	17,9	20,1	18,7	17,6	17,9

Tabla 13 Composición de las exportaciones automotrices por destino (en porcentaje) – 1993-2015. Canadá

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

Estados Unidos, por su parte, es en primer lugar un exportador de vehículos terminados – un 48% promedio en el período –, y luego un exportador de autopartes, aunque con un rol decreciente desde 2001 – con un 37% en promedio. Mientras la

Argentina y Brasil son destinos marginales a lo largo del período, desde 2001 cambia el producto exportado por los Estados Unidos, de ser principalmente vehículos a autopartes. En relación con sus socios del TLCAN, lo que se observa es que exporta principal – y crecientemente – vehículos a Canadá (concluye con el 54% del total) y autopartes a México (concluye con el 63%); mostrando una relación diferente con cada socio (Tabla 14).

		1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Argentina	Motores	6,7	5,2	12,4	12,4	7,7	13,1	33,1
	Vehículos	68,8	45,2	25,3	25,3	22,0	55,2	23,1
	Partes	24,5	49,6	62,3	62,3	70,3	31,8	43,8
Brasil	Motores	32,4	10,8	24,8	15,2	17,4	14,6	13,0
	Vehículos	51,2	34,5	14,7	18,9	38,0	35,9	31,3
	Partes	15,9	54,0	60,2	65,3	43,5	48,2	55,0
Canadá	Motores	14,6	13,8	17,0	14,0	11,6	9,6	9,6
	Vehículos	38,6	41,5	38,4	44,8	51,2	51,8	53,6
	Partes	45,1	42,9	42,9	37,9	33,3	33,4	32,5
México	Motores	15,3	15,2	16,0	18,8	17,6	18,4	19,3
	Vehículos	4,1	22,7	30,7	34,2	21,6	19,5	15,1
	Partes	79,7	61,7	52,3	45,7	59,6	60,2	63,2
Mundo	Motores	13,2	13,2	16,2	13,4	10,9	9,5	10,0
	Vehículos	43,0	41,6	38,4	49,3	55,0	56,3	54,0
	Partes	42,5	43,8	44,0	34,9	31,7	31,2	33,3

Tabla 14 Composición de las exportaciones automotrices por destino (en porcentaje) – 1993-2015. Estados Unidos

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

Finalmente, en el caso de México (Tabla 15), su exportación es principalmente de vehículos terminados, particularmente, hacia los Estados Unidos. Esta es la contracara de la exportación de autopartes en sentido inverso. Con respecto a su otro socio del TLCAN, Canadá, mantiene similar perfil. Con respecto al MERCOSUR, su comercio es excluyentemente de vehículos (90% con Argentina y 80% con Brasil en 2013).

		1993	1997	2001	2005	2009	2013	2015
Argentina	Motores	2,3	37,8	24,4	21,7	7,1	4,8	4,9
	Vehículos	95,0	57,8	70,1	76,8	90,3	90,2	85,6
	Partes	2,7	4,3	5,5	1,5	2,6	5,0	9,5
Brasil	Motores	6,8	23,5	21,1	48,2	4,6	3,6	6,0
	Vehículos	0,2	65,9	62,6	24,6	87,8	80,8	65,2
	Partes	93,0	10,5	16,1	27,2	7,6	15,6	28,7
Canadá	Motores	23,8	16,4	6,5	11,0	20,2	11,5	11,0
	Vehículos	64,8	81,8	89,1	77,7	63,2	67,1	71,8
	Partes	11,4	1,8	4,3	11,3	16,5	21,3	17,1
Estados Unidos	Motores	15,2	12,4	9,5	11,6	7,9	9,9	8,8
	Vehículos	56,9	67,3	70,7	58,1	62,9	62,2	62,8
	Partes	26,4	18,8	18,9	28,8	28,6	26,8	26,9
Mundo	Motores	18,6	13,6	10,3	11,8	8,4	9,4	9,0
	Vehículos	56,9	68,0	70,9	59,9	65,6	65,3	64,1
	Partes	23,3	17,0	18,0	27,1	25,5	24,4	25,6

Tabla 15 Composición de las exportaciones automotrices por destino (en porcentaje) – 1993-2015. México

Fuente: Autoría propia en base a United... (2017).

Analizando el comercio regional en su conjunto, vemos que, si bien la industria automotriz presenta niveles muy altos de integración, el rol central, no llamativamente, lo tienen los Estados Unidos. Éste acapara un muy importante porcentaje de las exportaciones de los otros dos socios que, entre sí, no tienen vínculo estrecho. A su vez, es notorio que el grueso de las exportaciones del bloque tiene como origen los Estados Unidos, siendo éste el mediador principal con el mercado mundial. Por otro lado, si bien el vínculo comercial Estados Unidos-Canadá es muy importante, México parece estar ocupando un rol cada vez más relevante.

Con respecto al funcionamiento general de la industria en esta región, en primer lugar, es sabido que los Estados Unidos han sido históricamente uno de los países líderes en el sector, con un importante mercado interno, pero también con fuerte inserción internacional. Canadá, como mencionamos anteriormente, tiene una larga historia de integración comercial con los Estados Unidos, con lo cual su industria, en particular la automotriz, tiene varias décadas de estrecha ligazón con el mercado estadounidense. Las tendencias que observamos entre ellos son, entonces, una profundización de un patrón previo a la NDIT.

Ahora bien, el ingreso de México ha modificado ciertas tendencias en estos países. Para este país la NDIT, como adelantamos, indujo un cambio brutal en la estructura industrial. Tradicionalmente, la industria automotriz en México seguía un modelo de industrialización sustitutiva similar al de la Argentina y Brasil, gozando de

protección y de diversos incentivos fiscales. Esta industria se localizaba en las principales áreas urbanas y se destinaba preponderantemente al mercado interno. Operando con un importante rezago productivo y escasa integración nacional, era marcada la tendencia al déficit de balanza de pagos. También transcurrieron ciclos similares a los de los sudamericanos, con etapas de estancamiento, combinadas con años de crecimiento en que abundaba la renta petrolera o el crédito externo (ARTEAGA GARCÍA, 2003).

Sin embargo, a partir de las transformaciones mencionadas, México fue uno de las principales fuentes de atracción de inversiones con el objeto de adaptar el perfil productivo a abastecer el mercado estadounidense. De esta forma, terminales y plantas de autopartes, muchas veces bajo la modalidad de maquiladoras, se fueron desplazando hacia el centro y el norte de México, inclusive localizándose en ciudades fronterizas (ARTEAGA GARCÍA, 2003; CARRILLO, 2000). Este proceso se dio tanto estableciendo nuevas plantas, como reestructurando otras que se orientaban al mercado interno para que comenzaran a exportar a los Estados Unidos. Con ello, la transformación de la industria automotriz en México es muy evidente, en tanto posee incluso un claro vector geográfico. Por otro lado, es importante destacar que esta brutal transformación estuvo asociada a cambios en las condiciones de empleo de la fuerza de trabajo. En particular, se debilitó la capacidad sindical debido a la descentralización o baja de convenios colectivos, y la localización de empresas en zonas poco sindicalizadas. Alternativamente, algunas empresas implementaron bonos de productividad, que se otorgaban de manera diferenciada a lo largo de la cadena productiva (CARRILLO, 2000).

En definitiva, con todo ello se fue generando una cierta coexistencia de dos **tipos** de estructuras en la industria automotriz en México: una más atrasada tecnológicamente, que continuaba ligada al mercado interno; y otra, de crecimiento explosivo, con destino casi exclusivo a los Estados Unidos. La **nueva** estructura ciertamente trajo aparejada una reducción del rezago productivo con que operaba la industria en México, en tanto las empresas se instalaron con otras tecnologías y comenzaron a producir en gran escala (ARTEAGA GARCÍA, 2003; STURGEON; FLORIDA, 2000). La **vieja** estructura industrial, sin embargo, en los casos en que pudo seguir operando, debió también adaptarse, incorporando ciertos cambios técnicos y sobre todo, la flexibilización en el uso de la fuerza de trabajo (ARTEAGA GARCÍA, 2003).

Si bien todas estas transformaciones son notables ya en la década de 1980 – cuando fue ganando importancia la industria de la maquila y el comercio con los Estados Unidos, en detrimento de vínculos comerciales con otros países

latinoamericanos – su transformación radical ocurre luego de la firma del TLCAN en el 1994 (LÓPEZ ARÉVALO; RODIL MARZÁBAL, 2008). Consideramos que la evidencia presentada es elocuente en ese sentido.

Finalmente, al incluir el comercio por producto también podemos bosquejar los diferentes perfiles productivos entre los países socios. En particular, los procesos productivos de la industria automotriz que tendieron a localizarse en México fueron aquellos en los que el salario representa una parte relevante de los costos, en particular, ensamble de vehículos, ciertos motores, sistemas de escape, silenciadores, tapicería, entre otros (CARRILLO, 2000; HUMPHREY; MEMEDOVIC, 2003).

En el caso de Estados Unidos, éste fue en varios aspectos la contracara de los procesos que tuvieron lugar en México. En primer lugar, muchas de las actividades que comenzaron a localizarse en México fueron desmanteladas del territorio estadounidense, con lo cual, también se modificó el perfil de los empleos. De todas formas, el impacto en la cantidad de empleo no habría sido tan significativo – por lo menos por el momento – debido al dinamismo de las empresas productoras de autopartes. Estos sectores, sin embargo, están en general menos sindicalizados y los salarios son menores que en las terminales, con una brecha que crece desde la década de los 1970 (STURGEON; FLORIDA, 2000). Geográficamente, hubo cierta reestructuración hacia estados del sur de los Estados Unidos, pero la tendencia más importante fue que aumentó la concentración de la industria automotriz en torno a su zona tradicional – los grandes lagos (STURGEON; FLORIDA, 2000).

En el caso canadiense, se observa que tuvo que ceder lugar ante el avance mexicano, y que progresivamente ha ido concentrando su vínculo con los Estados Unidos hacia el comercio de vehículos terminados.

UN ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CADENAS, LOS ACUERDOS Y LAS PERSPECTIVAS

Los estudios sobre la cadena automotriz son sumamente difundidos, tanto por su incidencia económica real como por su rol en el discurso **modernizador** o **industrialista**, que coloca a tal industria como señal de avance de los países. Lo que aquí intentamos fue mostrar cómo la actualidad del funcionamiento de la cadena automotriz en cada tratado nos permite indagar en las formas específicas que toma la acumulación de capital en cada país, de manera de pensar sus perspectivas.

Comencemos con unas pequeñas conclusiones al respecto. Si nos concentramos en el análisis de la integración productiva que sugiere el comercio intrarrama – en particular, en un sector en el cual las empresas multinacionales que

operan son muy pocas y tienen presencia en los países analizados – se ve que en el TLCAN este proceso es mucho más integrado – con eje en los Estados Unidos – que en el MERCOSUR. En este sentido, y como presentamos en las tablas del Anexo, ya en 1993 el comercio intrarrama por producto entre Canadá y los Estados Unidos mostraba un intercambio mayor al millón de dólares en ambos sentidos para 46 de las 58 posiciones arancelarias del sector; situación que se mantiene hasta la actualidad. Para la relación Estados Unidos – México, el comercio llegaba a la posición 29 en 1993 pero se eleva a 44 en 2015, con crecimiento particularmente en el intercambio de vehículos terminados. La relación Canadá-México, a pesar de crecer, es bastante menos intensa (se eleva de 4 a 14 posiciones entre 1993 y 2015) y concentrada en autopartes. Para poder comparar la profundidad de esa integración, en el MERCOSUR el comercio automotriz intrarrama entre la Argentina y Brasil – el único relevante en la región – se eleva de 16 posiciones en 1993 a sólo 22 en 2015; la mitad del TLCAN.

Si a ello sumamos la escala de funcionamiento en los diferentes bloques y, por ende, su capacidad de vender en el mercado mundial, no quedan dudas de que existen diferencias muy relevantes entre ambos acuerdos comerciales. Para nosotros, es la expresión de la diferente especificidad de los países en cuestión.

En primer lugar, la lógica de valorización del capital es marcadamente distinta entre los dos bloques. En el TLCAN, el capital produce directamente para el mercado mundial, ya que contiene al mercado de Estados Unidos, y además es una muy importante plataforma de exportación al resto del mundo. El reordenamiento de la industria propio de la NDIT – y la redefinición de especificidades en el nivel mundial que esto implica – se observa aquí de manera clara, sobre todo en el vínculo México-Estados Unidos.

En el caso del MERCOSUR, la lógica de la industrialización se asemeja en varios puntos a la presente en la etapa previa a la NDIT: es una industria que no tiene inserción relevante en el mercado mundial, que sostiene un muy importante rezago productivo, y ha estado históricamente muy vinculada a subsidios y compensaciones basadas en la disponibilidad de renta de la tierra, principalmente agraria, y al dinamismo general de sus mercados internos. Dado todo esto, sus ciclos son muy marcados y su escala de acumulación tiene una potencialidad muy reducida, que es el límite del mercado regional. Para ilustrar este punto, según datos de Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA) para el año 2015, por el lado del TLCAN, los Estados Unidos son el segundo productor mundial de vehículos del mundo (produce el 13,3% de vehículos del mundo), México es el séptimo (representando un 3,9%) y Canadá el décimo (2,5%). En conjunto, el TLCAN representa cerca del 20% de la producción mundial. Por el lado del MERCOSUR,

Brasil es el noveno productor del mundo (con un 2,7% de participación), y la Argentina ocupa el puesto número veinticinco (0,6%). En conjunto, representan apenas el 3,3%. Las abismales diferencias en las escalas son un claro reflejo de las lógicas completamente distintas con que funciona la industria automotriz dentro de cada bloque. En este sentido, el diferente grado de **éxito** de los acuerdos comerciales y el tipo de dificultades que enfrentan pueden entenderse como una expresión de los distintos tipos de países y capitales que albergan.

El cambio de rol que le atribuimos a México viene dado por el paso de una lógica industrial similar a la de la Argentina y Brasil, es decir, una industria muy rezagada y en gran medida financiada por la renta – en su caso, petrolera –; a otra, en la cual su rol en el mercado mundial es completamente distinto, ya que pasa a formar parte directamente de él como productor industrial, siendo ésta una forma en la cual el capital puede ampliar su valorización y mejorar así sus condiciones de competencia. Consideramos que la forma actual de sus vínculos comerciales es expresión directa de este proceso.

Dentro de los bloques, es también interesante considerar las asimetrías y diferentes roles de los países. En el caso del TLCAN, las fronteras dividen quizás con mayor claridad la especialización productiva de sus países socios. Sobre todo, esto se observa entre los Estados Unidos y México, con especializaciones más marcadas, en línea con la diferenciación de sus roles. En el caso del MERCOSUR, sólo dos países tienen un rol relevante y las empresas – si bien existen asimetrías y ciertos patrones de especialización – se localizan con una lógica de complementación productiva. Todo ello es otra expresión de las diferencias entre un tratado que abarca diferentes especificidades – con posibilidades ciertas de integrarse al ocupar lugares diferentes – y uno que abarca especificidades similares.

¿Qué perspectivas pueden encontrarse en esta configuración? En primer lugar, habrá que considerar hasta qué punto tienen eco las declaraciones del presidente estadounidense recientemente asumido de renegociar el TLCAN y su incidencia en el comercio automotriz. Particularmente, teniendo en cuenta los conflictos con multinacionales propias y ajenas que tienen inversiones en curso en México. El resultado real de esos discursos pondrá en debate a México y sólo en un muy segundo lugar a los otros dos socios, ya que siempre podrían volver a sus roles anteriores y a su integración bilateral. La escala actual del sector en México no puede encontrar ningún mercado si no es el estadounidense. Si no pasara del discurso, la situación canadiense seguramente deberá reevaluarse, en tanto no posee ventajas de costos con México, ni se ha especializado en autopartes como para abastecer una creciente producción desde el país latinoamericano – como sí lo ha hecho Estados Unidos.

En el caso del MERCOSUR las perspectivas son difíciles en todos los contextos, porque sus problemas no tienen un carácter coyuntural. Su reducida escala, su tecnología y la casi inexistente inserción internacional generan que no existan perspectivas lo suficientemente dinámicas para el sector como para transformar su estructura. En este contexto, el rezago en materia productiva avanza, con lo cual se requieren cada vez mayores compensaciones por parte de los estados, que eventualmente deberán considerar si es provechoso otorgar. Por otro lado, y en la medida que no fluyan magnitudes importantes de renta de la tierra, probablemente se deterioren las condiciones de vida de la fuerza de trabajo. Esta relación entre rezago y compensaciones es histórica para países que poseen la especificidad de la Argentina y Brasil – la generación de una renta de la tierra que intenta volver a fluir a la acumulación mundial – pero en esta industria, se ha desbalanceado de manera estructural, en tanto su transformación desde los años 1980 implica una menor demanda laboral, muy pequeñas filtraciones en términos de encadenamientos productivos locales y muy bajas probabilidades de que empresas locales logren insertarse en los anillos más rentables de la cadena – el llamado *upgrading* –. Sobre ello se asienta, además, un flujo constante de divisas al exterior – por deudas, remisión de utilidades y patentes – lo cual no es compensado por exportaciones.

En cualquier caso, es innegable que las perspectivas son tan diferentes para los países y acuerdos como las especificidades que portan.

REFERENCIAS

ÁLVAREZ, M. **Los 20 años del MERCOSUR**: una integración a dos velocidades. Santiago: CEPAL, 2011.

ARTEAGA GARCÍA, A. **Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México**. [S. l.]: Plaza y Valdéz, 2003.

BEMBI, M.; DE ANGELIS, J.; MOLINARI, A. Algunas mediciones de integración productiva en el MERCOSUR. *In*: REUNIÓN ANUAL ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ECONOMÍA POLÍTICA, 47., 2012, Buenos Aires. **Anales** [...]. Buenos Aires: [s. n.], 2012. p. 1-28.

BITTENCOURT, G. Complementación productiva industrial y desarrollo en el MERCOSUR. **Documento de trabajo**, [artículo]. – Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo, 2003.

BITTENCOURT, G.; MASI, F. Las economías pequeñas en el MERCOSUR: evolución y perspectivas de desarrollo. *In*: CHUDNOVSKY, D.; FANELLI, J. M. (coord.). **El desafío de integrarse para crecer. Balance y perspectivas del MERCOSUR en su primera década**. Buenos Aires: Red Mercosur, 2002, p. 375-398.

BOTTO, M. Alcances y límites de la integración productiva en el MERCOSUR. **Documento de Trabajo**, [artículo]. – Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Buenos Aires, 2013.

BOTTO, M. I.; MOLINARI, A. Un análisis sobre las políticas de integración productiva en el MERCOSUR. **Cuadernos de Negocios Internacionales e Integración**, [s. l.], n. 77, p. 4-25, 2013.

BOUZAS, R. El MERCOSUR diez años después: ¿proceso de aprendizaje o déjà vu? **Revista Desarrollo Económico**, Buenos Aires, v. 41, n. 162, p. 179-200, 2001.

CARRILLO, J. The integration of the Mexican automobile industry to the U.S.: between policies and corporate strategies. **Actes du Gerpisa**, Cachan, n. 28, p. 55-77, 2000.

CENDA. El complejo automotriz argentino: las terminales a la promoción y el desarrollo industrial al descenso. **Notas de la economía argentina**, Buenos Aires, n. 5, p. 22-30, 2008.

CESANA, P.; GRAÑA, J. M.; WEKSLER, G. Diferenciación del capital y especificidades nacionales como marco para una mirada alternativa de los estudios sectoriales: el caso de la industria automotriz en Argentina. **Revista Realidad Económica**, Buenos Aires, n. 307, p. 59-92, 2017.

CIECTI. **Análisis tecnológico sectorial**. [Argentina]: CIECTI, 2012.

CORIAT, B. **El taller y el robot**: ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica. Ciudad de México: Siglo XXI, 1992.

CORIAT, B. **Pensar al revés**: trabajo y organización en la empresa japonesa. Ciudad de México: Siglo XXI, 2000.

FITZSIMONS, A. Proceso de trabajo e internacionalización del capital: determinantes globales del "atraso" tecnológico de la industria automotriz argentina en las décadas de 1950 y 1960. **Trabajo y Sociedad**, Santiago del Estero, n. 26, p. 225-240, 2016.

FITZSIMONS, A.; GUEVARA, S. Transnational Corporations and the 'Restructuring' of the Argentine Automotive Industry: Change or Continuity? *In*: CHARNOCK, G.; STAROSTA, G. (ed.). **The new international division of labour**: global transformation and uneven development. London: Palgrave Macmillan, 2016. p. 183-213.

FRÖBEL, F.; HEINRICHS, J.; KREYE, O. **La nueva división internacional del trabajo**: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo. Madrid: Siglo XXI, 1980.

GARCÍA, N.; GRAÑA, J. M. Tendencias generales de la integración productiva y asociatividad empresaria en el MERCOSUR. *In*: TRUCCO, P. (ed.). **Socios en la integración productiva**: la estrategia asociativa de las empresas en el MERCOSUR. Buenos Aires: Teseo, 2015. 73-108.

GRAÑA, J. M. Potencialidades y límites de la Industrialización Sustitutiva argentina (1935-1975). Análisis desde una perspectiva actual y mundial. **Revista Ensayos de Economía**, Medellín, n. 43, p. 63-91, 2013.

GRUPO DE INTEGRACIÓN PRODUCTIVA; PROGRAMA DE COOPERACIÓN MERCOSUR-AECID; CENTRO DE LA COOPERACIÓN ESPAÑOLA EN MONTEVIDEO. (org.). **La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR**. Montevideo: [s. n.], abril 2010.

GUEVARA, S. L. Integración automotriz en el MERCOSUR y sobreexplotación obrera: formas y contenido. **Cadernos Cemarx**, [s. l.], n. 8, p. 65-84, 2015.

HUMPHREY, J.; MEMEDOVIC, O. **The global automotive industry value chain: what prospects for upgrading by developing countries**. Vienna: United Nations Industrial Development Organization, 2003.

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

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

LÓPEZ ARÉVALO, J. A.; RODIL MARZÁBAL, O. R. Comercio intra-industrial e intra-firma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006). **Economía UNAM**, México, v. 5, n. 13, p. 86-112, 2008. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2008000100005. Acceso en: 5 mayo 2019.

LÓPEZ, A. (coord.). **La industria automotriz en el MERCOSUR**. Uruguay: Red Mercosur, 2008.

LORENZO, F. Asimetrías macroeconómicas entre los países del MERCOSUR. *In*: MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS. **Estudios para el diálogo macroeconómico del MERCOSUR**. Buenos Aires: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2011. p. 55-94.

MACHADO, J. B. M.; LÓPEZ, A. Complementación productiva e integración regional. La experiencia europea y el caso del MERCOSUR. *In*: MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS. **Estudios para el diálogo macroeconómico en el MERCOSUR**. Buenos Aires: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2011. p. 117-212.

MOTTA, J. La reestructuración del sector autopartista a nivel internacional. **Actualidad Económica**, [s. l.], año 16, n. 58, p. 27-32, 2006.

NARODOWSKI, P.; REMES LENICOV, M. El poderoso sector de la sidero-metalmecánica y la industria del automóvil. *In*: NARODOWSKI, P.; REMES LENICOV, M. (coord.). **Geografía económica mundial**: un enfoque centro-periferia. Las cadenas globales de valor. Moreno: Universidad Nacional de Moreno, 2014. p. 49-240.

PORTA, F. **Integración productiva en MERCOSUR**: condiciones, problemas y perspectivas. Washington: Departamento de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo, 2008.

PORTA, F. Una nueva racionalidad: la importancia de la coordinación macroeconómica. *In*: KOSACOFF, B. (coord.). **Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del MERCOSUR**: una perspectiva desde los sectores productivos argentinos. Buenos Aires: CEPAL, 2004. p. 111-123.

STURGEON, T. *et al.* Globalisation of the automotive industry: main features and trends. **International Journal Technological Learning, Innovation and Development**, [s. l.], v. 2, n. 1-2, 2009.

STURGEON, T.; FLORIDA, R. **Globalization and jobs in the automotive industry**. Pittsburgh: Carnegie Mellon University; Cambridge: MIT IPC Working Paper, 2000.

UNITED Nations Statistics Division. **UN comtrade**. New York: United Nations. 2017. Disponible en: <https://comtrade.un.org/>. Acceso en: 5 mayo 2019.

ANEXOS

	ARG/RA	ARG/CAN	ARG/EEUU	ARG/MEX	BRA/CAN	BRA/EEUU	BRA/MEX	CAN/EEUU	CAN/MEX	EEUU/MEX
840731	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
840732	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
840733	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
840734	Intra	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
840820	0	0	0	0	0	0	0	0	0	Intra
840991	Intra	0	Intra	0	0	Intra	0	Intra	Intra	Intra
840999	Intra	0	Intra	0	0	Intra	0	Intra	0	Intra
860900	0	0	0	0	0	0	0	0	0	Intra
870120	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870210	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra	0	0
870290	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870310	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870321	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870322	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870323	Intra	0	0	0	0	Intra	0	Intra	0	Intra
870324	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870331	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
870332	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
870333	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870390	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
870410	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra	0	0
870421	Intra	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870422	Intra	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870423	Intra	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870431	Intra	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870432	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870490	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870510	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
870520	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870530	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870540	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
870590	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870600	Intra	0	0	0	0	0	Intra	Intra	0	Intra
870710	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870790	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870810	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra	0	Intra
870821	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870829	Intra	0	0	0	0	Intra	0	Intra	Intra	Intra
870830	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
870831	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870839	Intra	0	0	0	0	Intra	0	Intra	Intra	Intra
870840	Intra	0	0	0	0	Intra	0	Intra	0	Intra
870850	Intra	0	0	0	0	Intra	0	Intra	0	Intra
870860	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870870	Intra	0	0	0	0	Intra	0	Intra	0	Intra
870880	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870891	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870892	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870893	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870894	Intra	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870895	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
870899	Intra	0	Intra	0	0	Intra	Intra	Intra	Intra	Intra
871610	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
871631	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
871639	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
871640	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
871690	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0

Cuadro 1 Posiciones donde el comercio intrarama automotriz supera el millón de dólares – 1993

Fuente: Elaboración propia en base a United... (2017).

	ARG/ BRA	ARG/C AN	ARG/ EEUU	ARG/M EX	BRA/ CAN	BRA/ EEUU	BRA/M EX	CAN/ EEUU	CAN/M EX	EEUU/M EX
840731	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
840732	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
840733	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
840734	0	0	0	0	0	Intra	Intra	Intra	Intra	Intra
840820	Intra	0	0	0	0	Intra	Intra	Intra	0	Intra
840991	Intra	0	Intra	Intra	0	Intra	Intra	Intra	Intra	Intra
840999	Intra	0	Intra	Intra	0	Intra	Intra	Intra	0	Intra
860900	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra	0	Intra
870120	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870210	Intra	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870290	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870310	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870321	Intra	0	0	0	0	0	Intra	Intra	0	Intra
870322	Intra	0	0	0	0	0	Intra	Intra	0	Intra
870323	Intra	0	0	0	0	Intra	Intra	Intra	Intra	Intra
870324	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra	Intra	Intra
870331	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
870332	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870333	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870390	0	0	0	0	0	0	0	0	0	Intra
870410	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra	0	Intra
870421	Intra	0	0	Intra	0	0	0	Intra	0	Intra
870422	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870423	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870431	Intra	0	0	Intra	0	0	0	Intra	0	Intra
870432	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870490	0	0	0	0	0	0	0	0	0	Intra
870510	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870520	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870530	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
870540	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870590	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870600	Intra	0	0	0	0	0	0	0	0	Intra
870710	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
870790	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
870810	Intra	0	0	0	0	0	Intra	Intra	Intra	Intra
870821	0	0	0	0	0	0	0	0	Intra	Intra
870829	Intra	0	0	Intra	0	Intra	Intra	Intra	Intra	Intra
870830	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
870831	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
870839	Intra	0	0	0	0	Intra	Intra	Intra	Intra	Intra
870840	Intra	0	0	Intra	0	Intra	Intra	Intra	Intra	Intra
870850	Intra	0	0	Intra	0	Intra	Intra	Intra	Intra	Intra
870860	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
870870	Intra	0	0	0	0	Intra	Intra	Intra	Intra	Intra
870880	Intra	0	Intra	Intra	0	Intra	Intra	Intra	Intra	Intra
870891	Intra	0	0	0	0	0	Intra	Intra	0	Intra
870892	Intra	0	0	0	0	0	Intra	Intra	0	Intra
870893	Intra	0	0	0	0	Intra	Intra	Intra	0	Intra
870894	Intra	0	0	0	0	Intra	Intra	Intra	Intra	Intra
870895	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
870899	Intra	0	Intra	0	0	Intra	Intra	Intra	Intra	Intra
871610	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	0
871631	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
871639	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
871640	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra
871690	0	0	0	0	0	0	0	Intra	0	Intra

Cuadro 2 Posiciones donde el comercio intrarama automotriz supera el millón de dólares – 2015

Fuente: Elaboración propia en base a United... (2017).

CAPÍTULO

5

TOMO I

Aproximación al comercio exterior del sector automotriz argentino en perspectiva histórica

Damián Bil | Janina Harari

Aproximación al comercio exterior del sector automotriz argentino en perspectiva histórica

Damián Bil | Ianina Harari

INTRODUCCIÓN

Por lo general, el nivel de exportación en una rama determinada de la producción y su continuidad en el tiempo funcionan como parámetro aproximado de la competitividad de dicha actividad. Por ese motivo, la situación del comercio exterior es un ítem que reviste cierta atención para investigadores de distintas disciplinas. Sobre todo en países que tienen o tuvieron un desarrollo industrial considerable para los denominados **tardíos**, como ocurre en el caso argentino. La cuestión de las exportaciones industriales o no tradicionales para diferentes períodos históricos recibió cierta atención por parte de diversos analistas – para señalar algunos (AZPIAZU; KOSACOFF, 1988; BIL, 2013; BISANG, 1990; BISANG; KOSACOFF, 1995; DZIECIELEWSKI, 1973; KATZ; ABLIN, 1977; MORELES DE MAREGA, 1975; TEITEL; THOUMI, 1986; YOGUEL; BOSCHERINI, 1996). En este sentido, nuestra propuesta aquí es aproximarnos al análisis de la estructura del comercio exterior automotriz argentino, con especial interés en la situación de la industria terminal, y en perspectiva histórica. Es decir: caracterizar la corriente exportadora del sector en la actualidad, sus destinos y su peso en distintos mercados, como también el saldo de su balanza comercial, en el marco de las transformaciones de la actividad y asimismo sus límites históricos.

Dividimos el trabajo en dos grandes secciones. En primera instancia, repasamos la evolución del comercio exterior automotriz en la etapa de surgimiento y consolidación del complejo, entre 1960 y 1980. La crisis internacional de la actividad, que impacta con dureza en el país, marca un quiebre en la configuración del sector y en las características del intercambio internacional. Por eso, en una segunda parte avanzamos sobre la reconstrucción de las exportaciones a partir de los años 1980 hasta la actualidad, con especial atención sobre la última década. La intención es analizar las tendencias de las exportaciones automotrices argentinas como un indicador, aproximado, de la competitividad y de la performance del sector. Nuestra hipótesis es que, a pesar del incremento en el volumen de exportaciones y de resultados superavitarios del comercio de las terminales durante buena parte de la última década, no logra inserción competitiva en otros mercados por fuera del Mercado

Común del Sur (MERCOSUR). Muestra de ello es que contabilizando el sector autopartista, el complejo en su conjunto mantiene un déficit que expresa sus dificultades de competitividad y los límites en los encadenamientos locales; siendo el superávit explicado en gran medida por la constitución del MERCOSUR y la relación comercial con Brasil.

Nos remitimos a diversos tipos de fuentes: de tipo cuantitativo, información estadística oficial (*Anuario del Comercio Exterior, Intercambio Comercial Argentino*), de cámaras empresarias nacionales o entidades internacionales (Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFSA), Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA), Base UN Comtrade y otras); y cualitativo: publicaciones periódicas especializadas en la actividad o en el mundo empresario en general (*Mercado, Anuario de la Industria Automotriz*, revistas de las cámaras autopartistas), informes del gobierno y aportes de otros investigadores.

LA EXPORTACIÓN COMO FORMA DE EXPANDIR EL MERCADO (1960-1980)

Más allá de antecedentes de armaduras en la década de 1910 y 1920, como el emprendimiento de Horacio Anasagasti en la década de 1910 o la planta de la Hispano Argentina fundada en 1929, e incluso la instalación de Ford y General Motors (BELINI, 2006; HARARI, 2007); el origen del complejo automotor contemporáneo en la Argentina data de mediados de la década de 1950. La existencia de un parque envejecido debido a la restricción en las importaciones de los años 1930 y de la Segunda Guerra Mundial, junto a la crisis de divisas de fines de la década de 1940, obligaron al gobierno de Juan Perón a asumir la producción directa de vehículos para renovar la dotación del país. Para eso, luego de la negativa del capital privado, se incorporó a la actividad en el régimen de industrias de **Interés Nacional** y en 1952 se inició la producción en el Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado (IAME). En 1955 se instaló la primera firma privada: Industrias Kaiser Argentina, con capitales de origen estadounidense que se habían fundido en su país de origen. En 1959 se promulgó el decreto nº 3.639, de promoción de la industria automotriz. Se aprobó el pliego para la instalación de 23 firmas, tanto multinacionales como capitales locales que se beneficiaban de ciertas ventajas en la importación de piezas para armar autos con licencias de firmas extranjeras (FITZSIMONS, 2014). En pocos años, el sector experimentó una depuración: para finales de los 1960, ya no quedaban firmas privadas locales. La cantidad de terminales en operación se redujo a una decena, pero la

producción se duplicó. De 136 mil unidades en 1961, se llegó a casi 294 mil en 1973. No obstante, no se resolvieron los inconvenientes productivos de la actividad, reflejados en mayores costos, bajas economías de escala debido a un mercado interno acotado y una capacidad ociosa luego de las sucesivas ampliaciones de plantas durante los años 1960 (SOURROUILLE, 1980). Una de las soluciones que se experimentó fue la de incentivar las exportaciones desde el mismo sector público. En este aspecto existe una idea muy arraigada presente en autores como por ejemplo Schvarzer (1996) y en parte en Nofal (1989), que sostienen que si bien el Estado intentó impulsar las exportaciones, las terminales se oponían porque los contratos con las matrices impedían vender en el exterior. Consideramos que es necesario revisar esta posición, que se convirtió en algo de sentido común en la actividad. Por un lado, uno se podría preguntar por qué una empresa determinada impediría a su filial argentina exportar a los mercados regionales y competir en esos espacios con otras multinacionales. Además, solo la producción de las casas matrices difícilmente podría abastecer a un mercado global que, para 1970, se ubicó en torno a las 28 millones de unidades vendidas. Según nuestro entender la cuestión del comercio exterior de vehículos, por lo menos para el caso argentino, es más compleja ya que inciden varios factores y sobre todo hay varios participantes interesados: el gobierno, las estrategias de las casas matrices, y también las filiales locales que actúan con cierto grado de autonomía y reclaman medidas de fomento a la exportación (como tipo de cambio competitivo, beneficios fiscales, y otras) frente a los poderes públicos.

Jenkins (1985) señalaba que grandes firmas a comienzos de los 1970, como Ford, incentivaron las exportaciones en sus terminales. En el caso argentino, la reducida proyección de esa estrategia tiene sus límites en el carácter pequeño y tardío del capitalismo en la Argentina; es decir, en su mercado reducido que no habilitaba una plataforma extensa como base para luego exportar (sin tener otros elementos que compensaran el acotado tamaño del mercado, como mano de obra barata) y a que ya existían en el mundo fabricantes con un desarrollo de la acumulación muy superior. Aun así, tanto las autopartistas como las filiales radicadas en la Argentina buscaron exportar como forma de ampliar su mercado. Ya en 1957, el propio Edgard Kaiser mencionaba que el proyecto de Industrias Kaiser Argentina (IKA) según el acuerdo con el gobierno, era exportar a los países vecinos para contribuir al ahorro de divisas del país (PEREIRA, 1957). Al año siguiente, General Motors de Argentina efectuó una primera remesa de baterías para el subcontinente (NOTICIAS..., 1958). Por su parte, en las memorias del ejercicio finalizado a mediados de 1963, el directorio de IKA informaba sobre su pretensión de exportar para incrementar la rentabilidad:

Se busca expandir las ventas para obtener volúmenes de producción congruentes con la rentabilidad óptima de su estructura fabril. Se dispuso la creación de una nueva organización para la promoción de esos mercados y la coordinación con Kaiser Jeep Corporation, Regie Nationale des Usines Renault y American Motors Corporation. En ejercicios futuros se habrá de percibir los frutos, que redundarán en positivo beneficio para la empresa y el país, por tratarse de exportaciones no tradicionales (IKA, 1963, p. 76).

Otra terminal que exportaba autopartes era Citroen, que en 1965 vendió a Chile por 170.100 dólares de aquel entonces (CITROEN, 1965). Para mediados de la década de 1960, se produjo la primera depuración profunda del sector, avanzando en la concentración y centralización del capital. Las firmas de capital nacional (IKA, Siam Di Tella, IASF, y otras) quebraron o fueron absorbidas, quedando en operación las filiales de las grandes multinacionales. La producción se duplicó. Producto de las inversiones de esta etapa de consolidación, la capacidad productiva instalada superó la capacidad de absorción del mercado interno. Por eso, en la segunda mitad de esta década se incrementaron las presiones de los industriales automotrices por fomento a las exportaciones. Por ejemplo, cuando ocurrió el golpe militar de 1966, ADEFA (la cámara que nuclea a las terminales) no perdió ocasión de saludar al nuevo gobierno y de reclamar ante el nuevo secretario de Industria y Comercio la necesidad de aplicar medidas para mejorar las condiciones competitivas y exportar a los países de la región (ADEFA..., 1966). Durante la primera mitad de los años 1970, la automotriz argentina logró exportar a países de la región, como Chile, Uruguay, Bolivia, Colombia, Venezuela, y otros. Por ejemplo, en 1970 General Motors vendió piezas en la región por un monto de casi 1,15 millones de dólares; mientras que durante el año siguiente incrementó sus exportaciones a 2,66 millones agregando a Sudáfrica entre sus destinos (INFORMACIÓN ..., 1972b). Por su parte, en 1972 Chrysler exportó 320 unidades: 188 fueron para Uruguay, 123 para Chile y el resto a otros países del continente. Asimismo, envió a España 4.150 carrocerías y 450 escuadras de soporte de Dodge, 1.500 cigüeñales a México, 1.300 carburadores a Sudáfrica y 1.600 motores, cardanes y cajas desarmadas a Brasil (INFORMACIÓN..., 1972a). Renault enviaba partes a Chile, vehículos desarmados al Uruguay y el modelo Torino a Paraguay. Avanzada la década, se sumaron otros destinos como Francia, Estados Unidos (EEUU) y España, producto de una nueva relación comercial entre afiliadas y de medidas de incentivo por parte de los distintos gobiernos (NOFAL, 1989). Por ejemplo, el régimen de Reconversión de la Industria Automotriz de 1971 incorporó reintegros impositivos del 50% para las exportaciones. De todas formas, cabe señalar que todos estos movimientos no alcanzaban a convertir a la Argentina en un exportador de peso. Su papel en el mercado mundial era reducido: apenas el 0,2%

del total del comercio internacional. El problema de los costos, que eran poco competitivos frente a productores con mejores condiciones incluso en el mercado latinoamericano, impedía una mayor inserción (BARANSON, 1971; HARARI, 2014, 2015; SOURROUILLE, 1980).

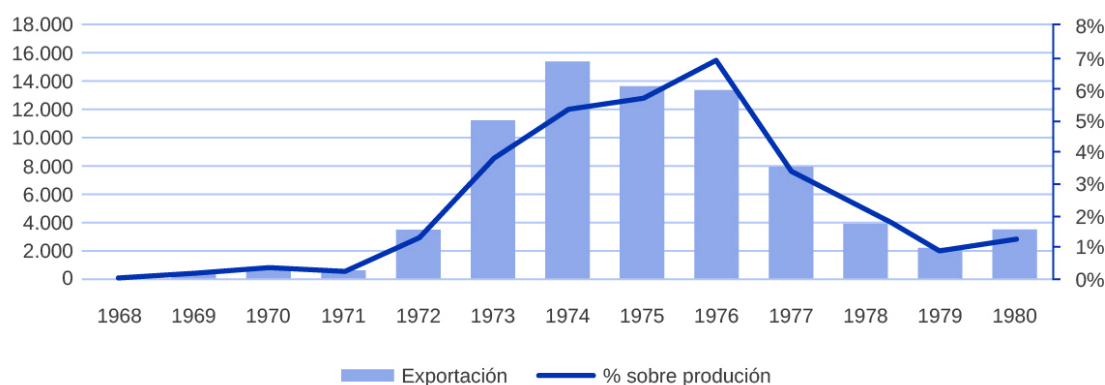


Gráfico 1 Exportación de vehículos terminados de la Argentina en unidades (eje izquierdo) y porcentaje de exportación sobre producción total (eje derecho), 1968-1980

Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios ADEFA (varios años).

En el período 1973-1976 se registró la mayor cantidad de unidades exportadas en la etapa, con un promedio por encima de las 13.000 anuales. En este flujo, tienen peso los acuerdos bilaterales, sobre todo con Cuba (AZPIAZU; KOSACOFF, 1988). En este caso, el gobierno firmó en abril de 1974 un convenio para enviar a la isla 3.000 autos Falcon y 1.500 camiones F-7000 en tres años, acuerdo que se sustanció entre Transimport de Cuba y Ford Motor de Argentina (BOLETÍN SEMANAL DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA, 1974). Para la filial de la firma del óvalo, esto permitió complementar sus ventas en el mercado interno y colocar parte del exceso de producción que no podía ser absorbido en el país. Esto no interfería con las estrategias de las multinacionales en sus mercados, y por añadidura les permitía llegar a lugares donde la casa matriz no enviaba productos, y donde la Argentina podía competir por la distancia, o bien donde los vehículos fabricados en el país tenían aceptación porque se adaptaban a las condiciones de los caminos de los países de la zona, como ocurría con los denominados utilitarios (Gráfico 1).

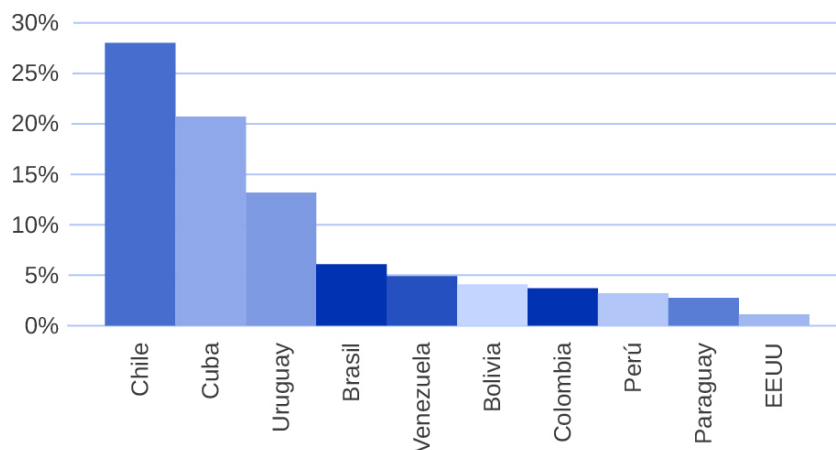


Gráfico 2 Destino de las exportaciones argentinas automotrices (unidades terminadas, desarmadas y piezas y partes), en porcentaje del valor total, 1970-1980

Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios ADEFA.

Hasta el año 1972, las exportaciones de autopiezas eran más relevantes en las ventas externas de la actividad. Los destinos principales eran Chile, adonde se enviaban productos de mayor complejidad técnica (ejes, sistema de arranque e ignición, dirección, motores, transmisiones); y Uruguay. También se exportaba a Europa: Nofal señala que en 1972, Renault exportó 526 toneladas de matrices a Rumania para el Dacia¹²; mientras que la Borgward envió en 1973 300 motores diesel a Peugeot de Francia. Luego, la tendencia se revirtió pasando a ocupar un lugar predominante la exportación de vehículos (Gráfico 2).

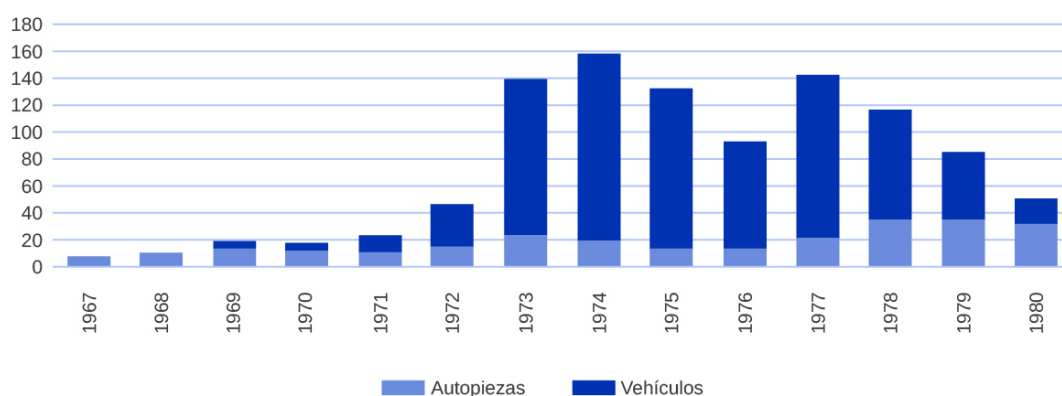


Gráfico 3 Exportación de autopiezas y vehículos terminados de la Argentina, en millones de dólares de 1970, 1967-1980

Fuente: Elaboración propia en base al *Anuario de Comercio Exterior Argentino* (Varios años).

Nota: Entre autopiezas se contabilizan correas; bandajes; cubiertas; motores; rodamientos; partes y piezas; pistones; volantes y poleas; partes y piezas (de árboles de transmisión, poleas, cigüeñales, cojinetes, engranajes, ruedas de fricción, multiplicadores y variadores de velocidad, órganos de acoplamiento, elásticos, cardán, etc.); juntas de composición; Motores de arranque (bobinas, bujías, generadores, magnetos, dínamos, conectores, etc.); aparatos eléctricos de alumbrado y señalización, limpiacristales, dispositivos eléctricos eliminadores de escarcha y vaho, para velomotores, motocicletas y automóviles; y otras partes y piezas.

Cabe señalar aquí un punto que no profundizaremos en este artículo, pero que se constituye como un elemento crónico en el balance externo del sector en el país: si bien las terminales obtienen superávit comercial durante varios años, en su conjunto el sector es deficitario debido al saldo de las autopartes, al punto que mientras más se produce en el nivel interno e incluso mientras más vehículos se exportan, mayor es el déficit comercial integral debido a la necesidad de piezas del extranjero (Gráfico 3).

Hacia finales de los años 1970 y comienzos de los 1980, las transformaciones productivas y la crisis de la actividad redefinen la estructura del sector en el nivel global (TARDITI, 1998). Los flujos comerciales se modifican y la especialización regional cobra otra relevancia. Eso afectará también la estructura de la industria automotriz en el país.

LA RECONVERSIÓN AUTOMOTRIZ EN LA DÉCADA DE 1980

La crisis mundial de la actividad tuvo efectos drásticos en la Argentina, debido a que se agregó al fenómeno internacional la caída interna en la producción y la capacidad de consumo. Ello resultó en la salida de multinacionales como General Motors y Citroën, el cierre de la estatal Industrias Mecánicas del Estado (IME), la venta de Chrysler a Volkswagen y la reaparición de participantes nacionales al adquirir el grupo Macri el 60% del paquete accionario de Sociedad Europea de Vehículos para Latinoamérica (Sevel) Argentina, la fusión de Fábrica Italiana de Automóveis Turim (Fiat) y Peugeot (BIL, 2015, 2016). A su vez, en el mundo las transformaciones productivas habilitaron la expansión de la industria en países que podían hacer uso de mano de obra barata en el nivel regional, sobre todo en el ensamble, como México, Brasil, España y principalmente Corea del Sur (CARDOZO DE LOS SANTOS, 1988). Para la Argentina, a partir de estos años se incrementó el intercambio con Brasil, lo que derivaría en la posterior constitución del MERCOSUR. El país se especializaría en componentes mano de obra intensivos, con trabajo calificado, el cual contaba con ventajas de costo por tener trabajadores calificados más baratos que en países tradicionales. Por caso, Renault se especializó en la provisión de elementos como *blocks* de motor y otros para la casa matriz; también, en producciones que no precisaban escalas elevadas para ser rentables, como fundición y forja; y por último en piezas para vehículos que se discontinuaban en sus países de origen pero que continuaban con demanda en otras regiones, como el Fiat 128 (CARDOZO DE LOS SANTOS, 1988; NOFAL, 1989). También continuó el flujo de exportaciones de vehículos terminados y piezas a otros países de Sud y Centro América.

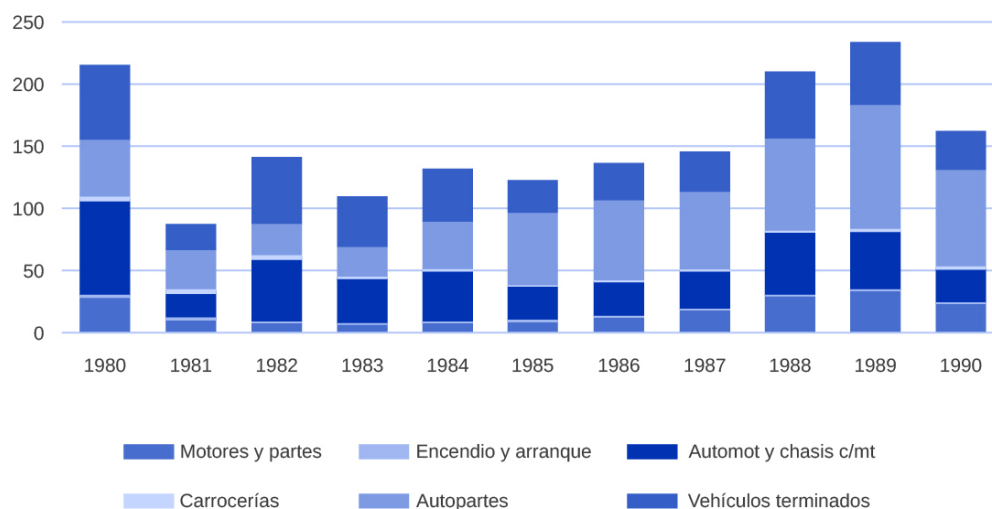


Gráfico 4 Exportación por gran rubro del complejo automotor argentino, en millones de dólares de 1980, 1980-1990

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL (Kosacoff, Todesca et al., 1991: pp. 54 y 56).

La recesión de los años 1980 impactó en el nivel interno en la caída de las ventas (Gráfico 4). Los industriales exigieron al gobierno (tanto a los militares como a la administración del Presidente Alfonsín) medidas tendientes a mejorar su rentabilidad: fin del control de precios, permisos para importar autopiezas, desgravación impositiva, créditos, y otras medidas; en particular, un tipo de cambio competitivo y políticas de promoción de exportaciones. En cuanto al primer punto, la moneda local se encontró fuertemente sobrevaluada en los primeros años de la década, hasta 1982, lo que dificultó según las automotrices, las colocaciones externas (AUTOS, 1982). Si bien en términos concretos a partir de 1983 se mantuvo levemente subvaluado (alrededor de un 7% promedio entre 1983-1989), las automotrices reclamaban un tipo de cambio nominal aun más alto. El malestar se profundizó cuando el ministro de economía Jorge Wehbe derogó en octubre de 1983 el reembolso impositivo del 23% para exportaciones con retroactividad al 21 de septiembre, rebajándolo a solo un 10%. Como la carga impositiva para la producción se ubicaba en torno al 27%, Ricardo Zinn (vicepresidente de Sevel) se lamentaba:

(E)sto significa que cada vez que exportamos, estamos pretendiendo que el contribuyente del otro país pague, además de sus impuestos locales, un 17 por ciento de impuestos para la Argentina. Esto es absurdo. El sistema de 'draw-back', que es un reembolso a la exportación, existe en todo el mundo (ZINN, 1983, p. 162).

Para el directivo de Sevel, esto impedía aprovechar mercados potenciales como los de Europa del sur y el norte de África. Además, señalaba que los costos se elevaban demasiado rápido y el tipo de cambio no permitía exportar para compensar

este déficit. Luego de un envío de 1.000 unidades – según la empresa ocasionaba pérdida – reclamaba un **tipo de cambio realista y sostenido**. Esto debía ser complementado con una política crediticia y devolución de impuestos al exportador.

Estos reclamos se daban con énfasis porque las firmas que permanecieron operando, en particular durante la segunda mitad de la década, buscaron en el mercado externo una vía para reducir el efecto de la crisis interna. Las empresas tuvieron diferentes estrategias al respecto. Renault exportó mix de productos a diferentes destinos. En 1984, por ejemplo, despachó 1.350 *completly knowcked down* (CKD) (correspondientes a los modelos 4, 12 y 18) y 2.200 toneladas de piezas, matrices y estampadas. En 1988 iniciaron la exportación de *blocks* de motor 2.2, de aleación liviana, a Francia; y en 1989 agregaron nuevos mercados como Yugoslavia (matricería), Angola (modelos 9 y 12) y Perú (Traffic), y consolidaron la provisión de tapas de cilindro y piezas de la Coupé Fuego a Francia, alcanzando ese año 57 millones de dólares de ventas totales al exterior. Hacia los años finales de la década, Autolatina (fusión de Ford y Volkswagen) enviaba a Brasil ejes y chapa estampada, Sevel al mismo destino motores y cajas, Mercedes cajas de velocidad a Brasil, como Scania que también enviaba a Suecia (ADEFA, 1989). De todas formas, el saldo del comercio exterior era fuertemente deficitario, con las ventas concentradas en el mercado regional y siendo las terminales demandantes de divisas para la importación de piezas y conjuntos (ADEFA, 1989). Las piezas que se exportaban en general correspondían a ejes y partes de transmisión, tren trasero, motor, forja y estampado para equipamiento original (generalmente como parte del régimen de intercambio compensado); y neumáticos, camisas de cilindro, elásticos, aros y pistones, partes de frenos y rodamientos, válvulas y llantas para el mercado de reposición. Los vehículos iban sobre todo hacia países limítrofes y de la Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), por las preferencias arancelarias entre la Argentina y ese bloque (BOOZ, 1989).

Como en las décadas previas, el problema estructural de la producción argentina se mantuvo: una escala reducida, afectada por la caída en la demanda interna, una menor productividad en comparación con los países líderes, y mayores costos internos asociados a altos precios domésticos de las materias primas (a excepción del aluminio).

Hacia mediados de la década, la creciente integración del complejo con Brasil (visible en empresas como Scania, Ford y Volkswagen) llevó a los gobiernos de los presidentes Alfonsín y Sarney a firmar en 1986 en Foz de Iguazú un programa de complementación, antecedente directo del tratado de Asunción que en 1991 oficializó la creación del MERCOSUR.

LAS NUEVAS CONDICIONES CON EL MERCOSUR: EXPANSIÓN DEL MERCADO Y ACTUALIZACIÓN DE LOS LÍMITES HISTÓRICOS

Como señalamos, la salida de la crisis en los años 1980 se produjo por intermedio de la profundización de la concentración y centralización de capital: quiebras, *joint-ventures*, absorciones, y expansión del sector a otras regiones fueron las manifestaciones de este proceso. Las grandes firmas tendieron a **regionalizar** y a desarrollar modelos en diferentes países para abastecer dichas zonas; mediante fenómenos como la modularización, la globalización de proveedores y la estandarización de partes (ARZA, 2011). Esto contribuyó a reducir los costos y concentrar la cadena de suministros.

En este contexto se conformó el MERCOSUR, como parte de la estrategia de los capitales más concentrados para ampliar el mercado y recuperar rentabilidad (SARTELLI, 1999), aunque en el caso automotriz, sin modificar las condiciones productivas de fondo ni estrechando la brecha de productividad con los países donde se concentran los capitales rectores de la actividad (GUEVARA, 2010, 2013). Básicamente, la integración regional se sustentó en primer término en la industria automotriz de Brasil y en segunda instancia en la Argentina. En 1994 se firmó el protocolo de Ouro Preto, que permitió la libre circulación de partes y vehículos si se compensaban con exportaciones, para ser considerados en cada uno de los países como producción nacional (FERRANTE, 2012). En 1995, con el Protocolo 21, se liberó de aranceles el comercio de autopartes entre ambas naciones. Cabe señalar que el tratado de Ouro Preto estipulaba como objetivo para el nuevo milenio un arancel externo común, un estándar de contenido regional, eliminación de incentivos locales y libre comercio en la zona. Las pugnas entre ambos gobiernos fueron complejas, hasta que finalmente se firmó el acuerdo en junio de 2000 (CANTARELLA; KATZ; GUZMÁN, 2008).

La ampliación del mercado fue la condición para el retorno de las multinacionales que habían abandonado el país durante la etapa iniciada en 1978, y posibilitó el incremento de la producción. Como señalaba el presidente de Fiat Argentina, Vincenzo Barello, el retorno sólo se justificaba si aparecía un incentivo mayor al del mercado interno.

A partir de estas transformaciones los indicadores físicos mejoraron, hasta alcanzar récords de producción, ventas y exportaciones hacia 2011-2012.

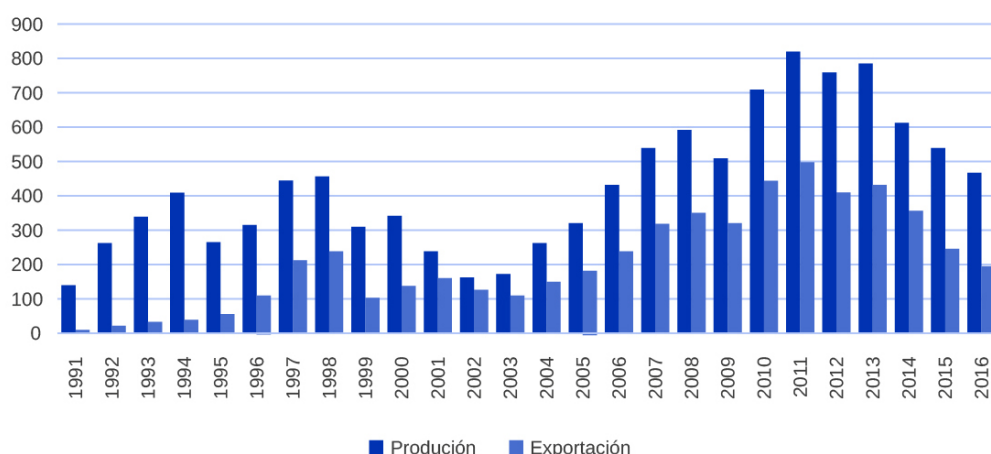


Gráfico 5 Producción y exportaciones de vehículos de la Argentina, miles de unidades, 1991-2016

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ADEFA.

Con el Mercado común, la industria automotriz argentina alcanza récords de producción y exportación históricos (Gráfico 5). En ese recorrido, se evidencian dos períodos claros de expansión: la década de 1990 (hasta el año 1998 inclusive), con el aumento de las exportaciones automotrices y de partes (CHUDNOVSKY; LÓPEZ, 2002; SALLUSTRO, 1998) y el período de posconvertibilidad hasta 2011-2012, cuando se alcanzó el récord de producción histórica, superando las 800.000 unidades, como también de exportaciones (PINAZO, 2015; SANTARCÁNGELO, 2013); recuperación basada en gran medida en la devaluación de 2002, la caída del salario y del costo laboral; y en subsidios y transferencias diversas que permitieron ampliar la capacidad productiva en momentos de expansión o sostener la actividad en situaciones de crisis, como ocurrió con los créditos a la General Motors con fondos de la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES) en 2009 (BIL, 2016). La productividad física de las terminales radicadas en el país se incrementó un 60% entre 1997 y 2014. En este contexto ingresaron otras firmas, como las japonesas; al punto de operar once terminales para un mercado exiguo en términos internacionales.

Durante la última década, el incremento de la producción fue drenado por las exportaciones. En efecto, de 2007 a 2016 en promedio las ventas de vehículos nacionales se ubicaron en torno a las 281 mil unidades anuales sobre una producción de casi 639 mil. Es decir, más de un 50% de la producción se exportó. A partir de 2000, el saldo de la exportación fue superavitario, con algunos pocos años de excepción. Cabe aclarar que esto se explica por el incremento en la exportación de camiones (Gráfico 6).

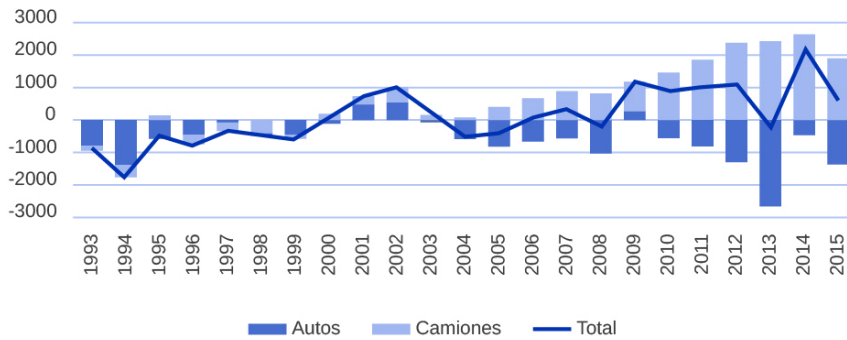


Gráfico 6 Saldo de exportación automotriz argentina, en millones de dólares de 2009, 1993-2015

Fuente: Elaboración propia en base a UNComtrade (ONU, Varios años).

La tendencia parecería indicar un cambio en relación con el período previo a la conformación del MERCOSUR. Algunos autores sugieren inclusive que esta posible diversificación de los destinos de los vehículos argentinos podría estar indicando cambios en los comportamientos de las terminales o hasta una mejora en la productividad y en la competitividad del sector (PINAZO; CÓRDOBA; DINERSTEIN, 2017). No obstante, cuando nos adentramos en el detalle fino, lo que se observa es que aproximadamente las tres cuartas partes de ese flujo corresponden a compras de Brasil. Fuera de ese destino, un 7,4% se envió a México; aunque no de forma constante. Si bien el país vecino recibe anualmente la misma proporción de envíos desde la Argentina, las exportaciones de vehículos a México se concentraron entre 2005 y 2008. Detrás se ubicaron la Comunidad Europea, Chile y Uruguay.

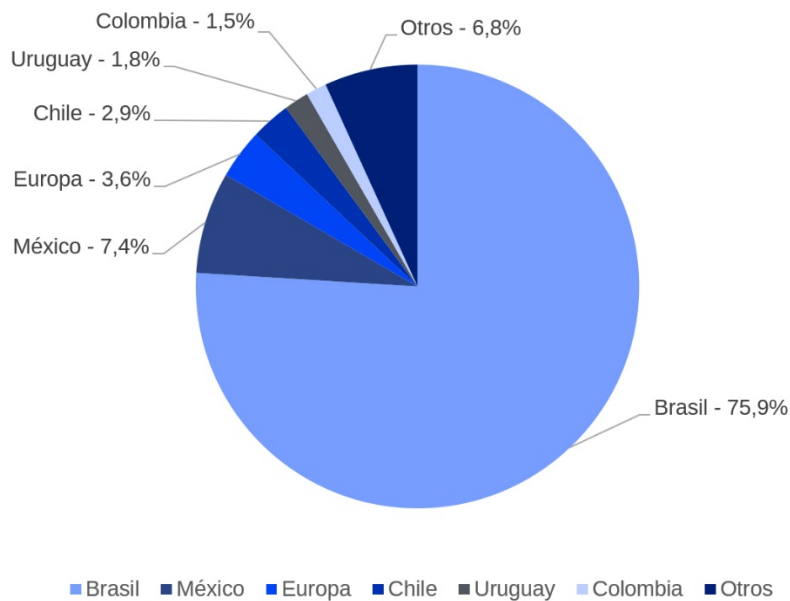


Gráfico 7 Destinos de exportación de vehículos de la Argentina, en porcentaje de unidades acumuladas, 2005-2016

Fuente: Elaboración propia en base a ADEFA.

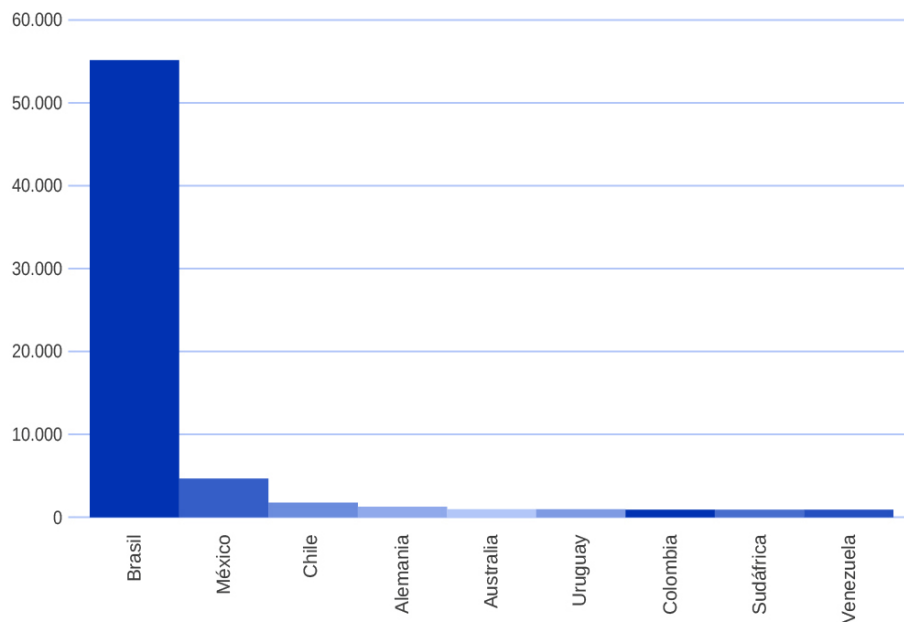


Gráfico 8 Destinos de exportación de vehículos de Argentina, en millones de dólares de 2009, acumulado 1993-2015

Fuente: Elaboración propia en base a UNComtrade (ONU, Varios años).

Es decir: lo que parece ocurrir desde los 1990 es el incremento del volumen fabricado como parte de la integración regional. Brasil es el destino mayoritario de lo producido en el país, y el resto de los mercados solo es una porción menor. Si bien la Argentina logró incrementar su exportación, se mantiene en un lugar marginal en términos internacionales (Gráfico 7). Analicemos entonces el peso del país en las exportaciones mundiales y la inserción en mercados seleccionados, como forma de mensurar la inserción exportadora del complejo (Gráfico 8).

EL PESO DE LA ARGENTINA EN EL MERCADO MUNDIAL DE VEHÍCULOS

A pesar del incremento de las exportaciones, el peso de la automotriz argentina en el mercado mundial de vehículos continúa siendo reducido: un 0,6% del valor del comercio internacional, con picos del 1% entre 2010 y 2012. Esta participación se explica básicamente por la exportación de camiones, que representó en los últimos años un promedio del 3,3% del valor mundial

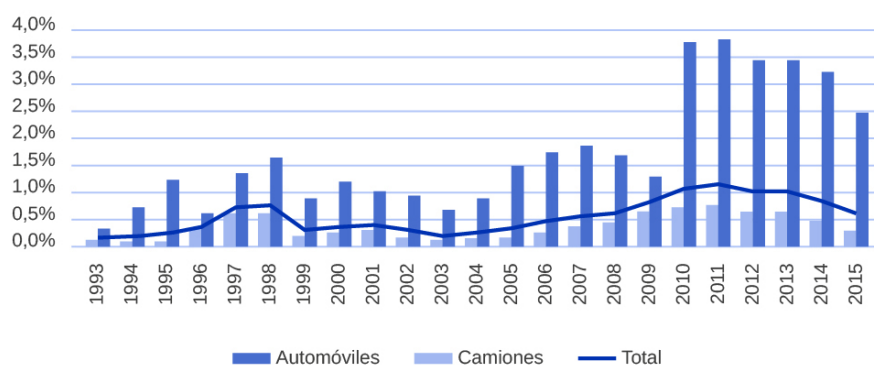


Gráfico 9 Peso de la exportación de automóviles y camiones desde la Argentina en el mercado mundial, 1993-2015

Fuente: Elaboración propia en base a UNComtrade (ONU, varios años).

Como mencionábamos, Brasil explica la gran parte de ese flujo. Si desapareciera el mercado brasileño del comercio internacional, el peso de la Argentina se reduciría en tres veces (al 0,18%). Aun así, el saldo del complejo con Brasil es deficitario: si bien la Argentina mantiene desde 2009 un superávit anual promedio de 1.100 millones de dólares en la industria terminal, en autopartes el déficit para la balanza del país es el doble (ANFAVEA, 2017). Cabe señalar que Brasil, a pesar de ser señalado como un ejemplo a emular por buena parte de la burguesía y de la opinión pública argentina, tiene un complejo automotor que es gran consumidor de divisas: según la propia cámara de fabricantes, de 2009 a 2015 el déficit anual en la industria terminal es de 3.900 millones de dólares, rojo que se incrementa a 9.800 millones anuales si se agrega a la cuenta la industria de (Gráfico 9).

En el nivel de bloque económico, el MERCOSUR tampoco se anota como gran exportador: representa apenas un 1,5% del comercio mundial del sector, y en una gran proporción se trata de intercambio entre los países miembros. En este sentido, el mercado común no parece modificar la dinámica competitiva de la actividad, reproduciendo sus límites históricos en mayor escala (GUEVARA, 2010). Es decir que, más allá de las políticas en apariencia diferentes de cada país (BEKERMAN; DALMASSO, 2014), la capacidad competitiva de la automotriz en ambos es limitada.

PESO DE LA EXPORTACIÓN ARGENTINA EN MERCADOS SELECCIONADOS

Por lo expuesto, podemos afirmar que el incremento de las exportaciones automotrices argentinas es parte de un proceso más general de aumento del comercio mundial y de regionalización de los mercados que se inaugura en los años 1990. El incremento del volumen del intercambio comercial no se traduce en un

aumento del peso de la Argentina como exportador de vehículos en el nivel global, con la excepción puntual de vehículos de carga entre 2010 y 2013, aunque luego comienza a decrecer (Gráfico 10). Por añadidura, los mercados a los cuales exporta Argentina no son los más dinámicos, con la excepción parcial de Alemania.

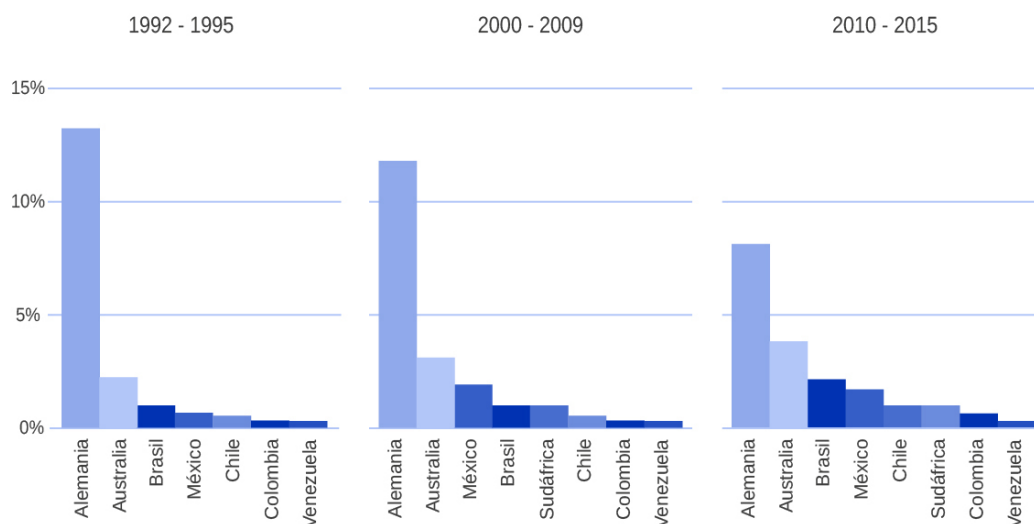


Gráfico 10 Participación de los principales mercados de la Argentina en la importación automotriz mundial, promedios por etapas 1992-2015

Fuente: Elaboración propia en base a UNComtrade (ONU, varios años).

Agregados, los principales receptores de los vehículos argentinos no alcanzan a significar el 15% del comercio mundial. Esto no significa que la exportación argentina acapare esos mercados en su totalidad. Para evaluar con mayor profundidad este fenómeno, proponemos analizar someramente, en el nivel cuantitativo, alguno de estos mercados puntuales. Escogimos en esta ocasión los casos de las plazas más importantes para la automotriz argentina: el mexicano y el chileno; y asimismo el mercado alemán de camiones. Con ello, nos aproximaremos a la performance exportadora de la automotriz argentina en algunos casos concretos (ejercicio que puede replicarse con el resto de las plazas).

EL PESO DE LAS IMPORTACIONES AUTOMOTRICES ARGENTINAS EN MÉXICO

México representa el segundo mercado para los vehículos argentinos, como mencionamos con un 7,4% de las unidades enviadas de 2005 a 2016 (aproximadamente un 6% en valor). En el nivel mundial no es un importador destacado: importó durante la década de 1990 el 0,6% de lo comercializado; mientras que desde 2000 a 2015 las compras mexicanas representaron el 1,5%.

Es decir, un comprador menor en relación con los grandes importadores mundiales: EEUU con más de un quinto de las compras globales, Reino Unido y Alemania con 7% cada uno, Canadá con 5% y China que en los últimos años supera también el 5%. Si bien para la Argentina es el segundo destino de sus exportaciones, esa plaza está disputada por otros fabricantes más eficientes (Gráfico 11).

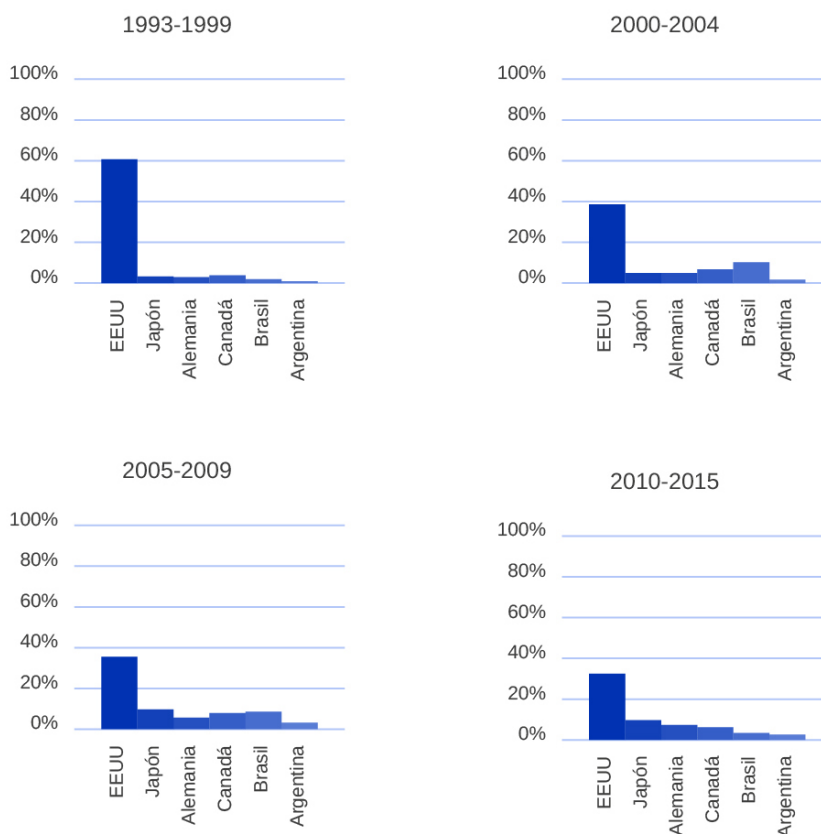


Gráfico 11 Principales proveedores automotrices de México, en porcentaje de valor comercializado por período, 1993-2015

Fuente: Elaboración propia en base a UNComtrade (ONU, varios años).

Dada la integración regional, se comprende que los países del **Tratado de Libre Comercio Norteamericano (NAFTA)** tengan una participación destacable en México. Desde el inicio del nuevo milenio, EEUU mantiene más de un 40% de las importaciones mexicanas. La progresiva disminución de su participación se explica por el crecimiento de las exportaciones japonesas, que en el último quinquenio significaron el 13%. Brasil, que había iniciado la década como un proveedor de cierto peso (casi el 13%), en los últimos años cayó a apenas un 5,3%. Por su parte, la Argentina en su momento de mayor penetración alcanzó el 4,3% del volumen importado por México, aunque en los últimos años esa participación cayó a la mitad. Es decir, un proveedor de segundo orden.

EL PESO DE LAS IMPORTACIONES AUTOMOTRICES ARGENTINAS EN CHILE

Chile es el tercer destino de la exportación automotriz argentina, con 2,7% del valor exportado y un 2,9% de las unidades despachadas en promedio durante la última década. Al igual que México, es un mercado pequeño en términos internacionales: importó entre 0,4 y 0,8% de los vehículos que se comercializaron en el nivel mundial en los últimos 15 años.

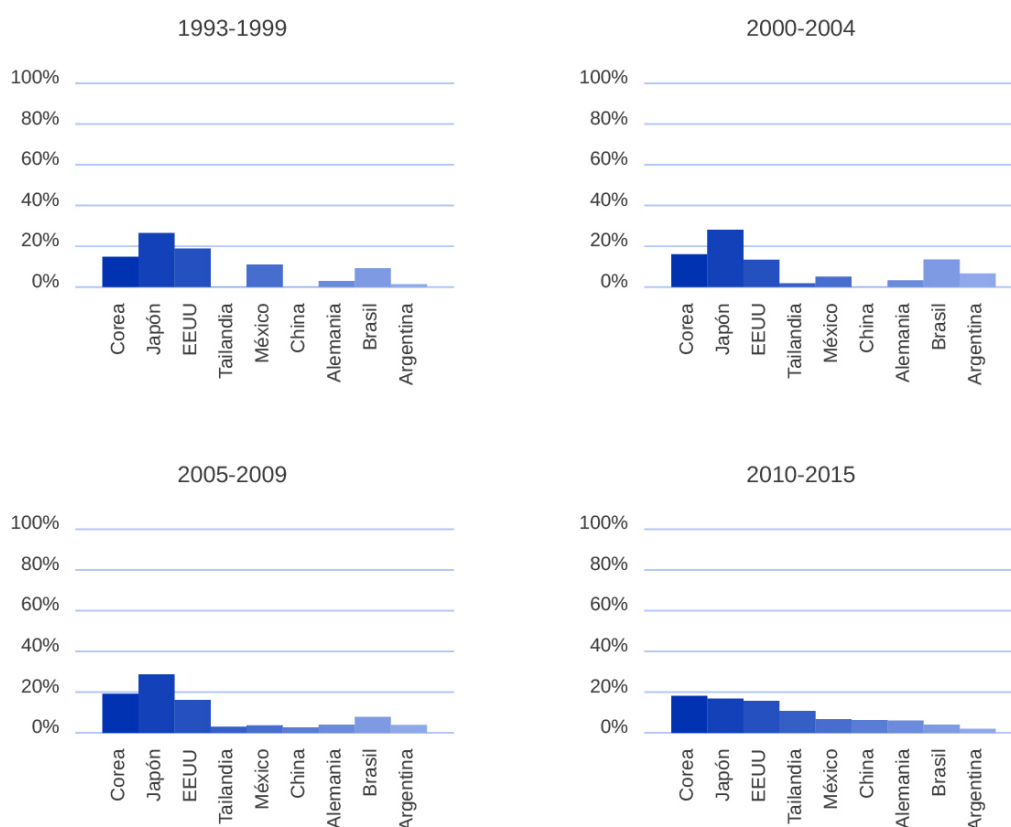


Gráfico 12 Principales proveedores automotrices de Chile, en porcentaje del valor comercializado por período, 1993-2015

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNComtrade (ONU, varios años).

El Gráfico 12 indica que el mercado chileno está provisto desde la década de los 1990 en su mayor parte por fabricantes asiáticos. Corea, Japón, China y Tailandia abastecieron en los últimos años más de la mitad de las compras chilenas de vehículos. EEUU sigue detrás con un 16%. México abastece el 7% y Alemania el 6%. Los socios del MERCOSUR fueron perdiendo participación de manera progresiva: hasta 2004, Brasil representaba 13,6% de las importaciones de Chile, mientras que la Argentina un 5,4%. En el último quinquenio, la participación de estos se redujo al 4,1% y 2,1%, respectivamente.

En sus mercados principales, la Argentina no tiene una posición dominante, e incluso en los últimos años (que coinciden con los momentos récords de producción y exportaciones en el nivel interno), perdió lugares en relación con otros competidores. Veamos, por último, las exportaciones de vehículos de carga al mercado alemán.

EL PESO DE LAS IMPORTACIONES DE CAMIONES ARGENTINOS EN ALEMANIA

Alemania es en la actualidad el sexto importador mundial de camiones, con un 4,7% del valor global de compras, por detrás de EEUU (15%), Canadá (10,6%), Reino Unido (5,3%), Australia (5,2%) y Francia (4,8%). El mercado germano representa en monto de lo comercializado, para la Argentina, el cuarto destino de sus exportaciones con un 2% de participación; aunque en camiones es el tercer destino con un 5,4% del valor despachado. Los envíos de camiones a Alemania alcanzaron un récord en 2011 con 553 millones de dólares, aunque en los últimos años la cifra cayó a una tercera parte. En el Gráfico 13 se muestra la participación argentina en dicho mercado.

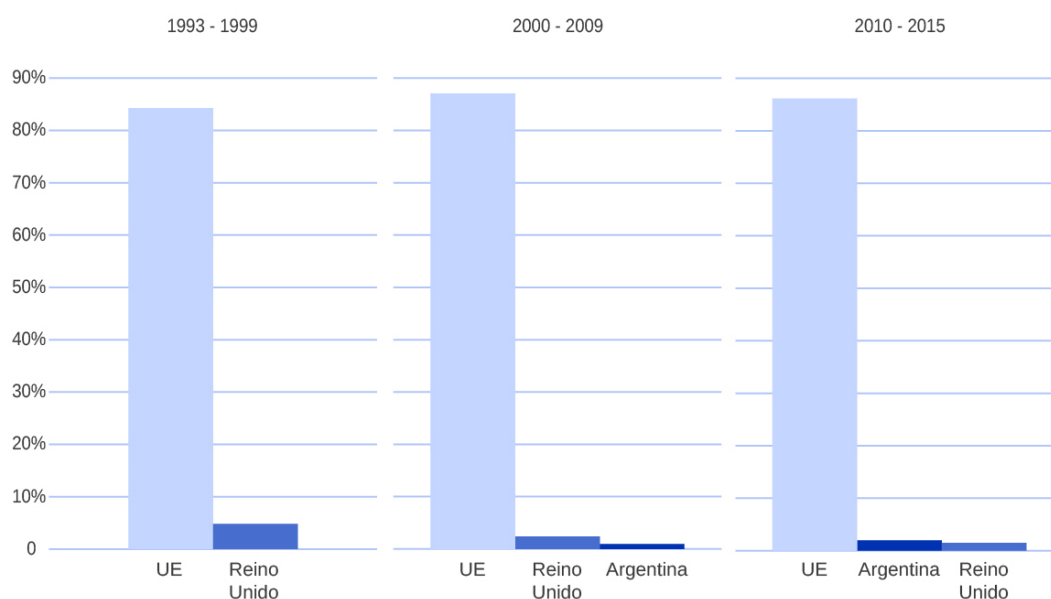


Gráfico 13 Principales proveedores de camiones de Alemania, en porcentaje del valor comercializado por período, 1993-2015

Fuente: Elaboración propia en base a UNComtrade (ONU, varios años).

Nota: Dentro de la Unión Europea, los principales proveedores son Italia (en 2010-15 un 18,3%), Francia (17,3%), Países Bajos (12,7%), España (12,2%), Austria (10,4%), Bélgica (5,7%) y Eslovenia (4,3%).

La Argentina alcanza en el mercado de camiones alemán, durante los últimos años, una participación no despreciable, del 3,9% en el período 2010-2015. En 2011, entregó el 8,7% de los camiones que incorporaron los germanos del exterior. No

obstante, la participación desciende desde aquel año, representando 3,4% en 2015. La crisis del sector en el país desde 2013 puede entenderse como uno de los motivos de la imposibilidad de sostener los números de 2011.

ALGUNAS EXPLICACIONES DEL COMPORTAMIENTO EXPORTADOR DE LA AUTOMOTRIZ ARGENTINA

Hemos repasado en grandes rasgos el movimiento de la exportación argentina de vehículos, lo que nos permite extraer unos primeros resultados y líneas de explicación a su comportamiento particular.

En primer lugar, a pesar de lo que sostiene el sentido común, observamos que en términos históricos la exportación no fue una vía bloqueada de antemano. Por el contrario, desde mediados de los 1960 la necesidad de expandir el mercado ante una capacidad productiva imposible de ser absorbida por la plaza doméstica, llevó a los industriales a reclamar medidas de fomento y al gobierno a buscar una forma de drenar existencias hacia el exterior también para disminuir el déficit de divisas. Como consecuencia, desde los 1970 la Argentina tuvo como destino de parte de su producción mercados regionales u otros de segundo orden, en particular gracias a tratados bilaterales entre gobiernos (como los firmados con Cuba, Paraguay etc.). Algo similar sucedió con autopartes. Eso no significa que el complejo se constituyera como exportador neto. Por el contrario, el déficit de la balanza comercial de la actividad no pudo ser resuelto en aquel período.

Los cambios del mercado mundial automotor que se produjeron desde los 1980, derivaron en la regionalización de la actividad, y condujeron entre otras cosas al establecimiento del MERCOSUR. Desde ese momento, la automotriz argentina incrementó sus exportaciones, al punto de representar durante los últimos años más de la mitad del destino de la producción local. En apariencia, esto podría indicar una mejora de la competitividad de esta industria, aunque al observar en detalle los destinos y los guarismos se evidencia que no hay un cambio estructural en este sentido. Como vimos, en el nivel mundial es un participante menor. Aunque en el lapso 2010-2014 había reducido la brecha de exportación a Brasil en unidades, con la crisis de la actividad los envíos volvieron a caer (en parte por la caída de la demanda de autos argentinos desde el país vecino a menos de la mitad). Aun como bloque, el MERCOSUR exporta poco menos del 2%. Para la Argentina, de las exportaciones totales de la industria terminal, un 80% en valor se dirige a Brasil. Es decir, lo tienen como principal y casi exclusivo destinatario, merced a su cercanía y al acuerdo comercial que los une. Además, muchos de los automóviles se producen con partes

provenientes de Brasil, lo cual se expresa en una balanza comercial entre ambos países, para el sector autopartista, que acumuló entre 2010 y 2015 14.000 millones de dólares de déficit para la Argentina. Por fuera de Sudamérica, la producción nacional tiene escasa inserción. Aunque existen envíos a países de la Unión Europea y de África, poco más del 5% se destina a otros destinos que aparecen con alguna participación, como México o Alemania, y tienen comportamientos erráticos. Por ejemplo, las exportaciones argentinas a México se concentraron entre 2002 y 2008; a Alemania, en el año 1994 y entre 2010 y 2012. Lo mismo ocurre con otros destinos, que incluso pueden subir su participación en el total exportado por el país no por una mejora en esas plazas sino por la caída momentánea de otras. O sea, no logra hacer pie de manera sostenida. En ese sentido, la situación no se ha modificado sustancialmente respecto de las primeras exportaciones de vehículos. Consideramos que el problema se ubica en los costos internos, dado que la diferencia en la escala de producción y en la productividad del trabajo con los países líderes se mantuvieron. La Argentina produce solo el 0,6% de los vehículos en el nivel mundial. Brasil, que en 2009 llegó a fabricar el 5,2% de los vehículos, en 2016 disminuyó su participación a la mitad. Para la Argentina, es aproximadamente la misma proporción con la que contaba en la década de 1960; o de 1990. Con un mercado interno e incluso regional acotado, la escala local no puede alcanzar la magnitud de los fabricantes líderes, que son los que imponen la productividad media del trabajo. En este aspecto, mientras que en 2010-2015 se fabricaron en promedio anual 21,8 vehículos por obrero en el país y en Brasil 4 más; en Japón y en los EEUU el promedio superó las 60 unidades (BIL, 2016).

ALGUNAS REFLEXIONES FINALES

En este trabajo, repasamos a grandes rasgos la performance exportadora de la industria automotriz argentina en el nivel histórico y en el período **contemporáneo** de la actividad, a partir de la estructuración del MERCOSUR. Con el documento, además de reconstruir los datos gruesos de exportación de vehículos y la relación con Brasil, buscamos poner en cuestión dos ideas comunes en los estudios sobre la actividad: por un lado, la imposibilidad de exportar (por decisión de las multinacionales); y por el otro, la noción de que en los últimos años los cambios productivos generaron dinámicas que habrían impulsado la inserción de los vehículos argentinos en otras partes del mundo.

En la primera parte del trabajo, pudimos observar cómo la salida exportadora fue una necesidad planteada a las terminales que operaban en el mercado interno a mediados de los años 1960, cuando la expansión de la capacidad productiva resultado

de la competencia interna excedió la posibilidad de absorción doméstica. Los industriales automotrices reclamaron entonces medidas de fomento a la exportación; al igual que hicieron los autopartistas, buscando que las terminales aumentaran su producción y con ello el mercado para los proveedores. Los sucesivos gobiernos también persiguieron asegurar exportaciones, con fomento de orden fiscal o bien con acuerdos con otros países, en la búsqueda no solo de colaborar en la colocación de existencias de las automotrices sino con el afán de obtener divisas. Hacia 1970, la automotriz argentina exportaba a varios países de sud y centro América. Pero esos mercados eran su límite. Aun en ellos, se manifestaban las dificultades de la industria local. En primer término, su carácter tardío. Es decir, la existencia de otros competidores más eficientes con varias décadas de dominio del mercado mundial. Luego, los inconvenientes de su estructura productiva: una menor productividad y escala, determinada en gran medida por el acotado tamaño de su mercado interno. Esto implicaba que los costos de los capitales que operaban en la Argentina fueran mayores que incluso los de sus competidores regionales, como Brasil. Estos mayores costos no podían ser compensados, al menos hasta 1976, mediante una baja considerable en el valor de la fuerza de trabajo. Y aun cuando la dictadura impuso el incremento de los ritmos de trabajo y aceleró la caída del salario real, la industria automotriz argentina mantuvo un mayor costo laboral que la de Brasil o la de México.

Como vimos en la evolución posterior, la constitución del MERCOSUR generó el retorno de las grandes multinacionales al país, el aumento de la producción y de las exportaciones automotrices. No obstante, el grueso de esos envíos se canalizó entre los socios del bloque, en particular con Brasil. La penetración en otros mercados fue menor. Si bien en el largo período que se inició en 1991 se enviaron vehículos a países fuera de Sudamérica (México, Francia, Alemania, Australia) este fenómeno fue o bien acotado en el tiempo, o bien en una magnitud reducida. Es decir, la Argentina no se insertó como proveedor de peso en esos países, y ni siquiera en los más cercanos, como observamos en el caso de Chile. En ese punto, el rol de la Argentina como productor y proveedor automotriz en el mercado mundial continuó rezagado, manteniendo guarismos muy similares a los de décadas previas. Como observaba Guevara el MERCOSUR, más allá de una modernización parcial de plantas y modelos, no cambió la estructura general de la actividad. La brecha con los líderes en los costos de producción y en la productividad del trabajo se mantiene. Entendemos que estas características son expresión del carácter pequeño del capitalismo argentino; o sea, un espacio de acumulación reducido, que limita la posibilidad de alcanzar la productividad media, con dificultades en el nivel logístico general, y que no cuenta con otras fuentes de compensación que permitan competir

con los más eficientes, incluso en mercados de la región. Será tema de próximos trabajos avanzar con estas determinaciones particulares.

REFERENCIAS

- ADEFA ha expresado su apoyo al gobierno. Buenos Aires: El Cronista Comercial, 1966.
- ADEFA. **Anuario de la industria automotriz argentina**. Buenos Aires: [s. n.], [198-?].
- ADEFA. **Informe de la industria automotriz argentina**. Buenos Aires: [s. n.], 1989.
- ANFAVEA. **Anuário da indústria automobilística brasileira**. São Paulo: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, 2017.
- ARZA, V. El MERCOSUR como plataforma de exportación para la industria automotriz. **Revista de la CEPAL**, Santiago do Chile, n. 103, p. 139-164, abr. 2011.
- AUTOS para Latinoamérica. **Mercado**, [s. l.], v. 13, n. 659, p. 25-26, jun. 1982.
- AZPIAZU, D.; KOSACOFF, B. Exportaciones e industrialización en la Argentina, 1973-1986. **Revista de la CEPAL**, Santiago do Chile, n. 36, p. 59-80, dic. 1988.
- BARANSON, J. **La industria automotriz en los países en desarrollo**. Madrid: Tecnos, 1971.
- BEKERMAN, M.; DALMASSO, G. Políticas productivas y competitividad industrial: el caso de Argentina y Brasil. **Revista de economía política**, São Paulo, v. 34, n. 1, p. 158-180, jan./mar. 2014.
- BELINI, C. Negocios, poder y política industrial en los orígenes de la industria automotriz argentina, 1943-1958. **Revista de Historia Industrial**, [s. l.], v. 15, n. 31, p. 109-135, 2006. Disponible en: <http://revistes.ub.edu/index.php/HistorialIndustrial/article/view/19663/21996>. Acceso en: 20 out. 2019.
- BIL, D. A. Crisis y perspectiva de la industria automotriz argentina. **Sociohistórica**, La Plata, n. 38, p. 1-21, 2016.
- BIL, D. A. El análisis de las exportaciones de maquinaria agrícola argentina como expresión de su competitividad, 1960-1976. **Revista Galega de Economía**, Santiago de Compostela, v. 22, n. 2, p. 193-218, dic. 2013.
- BIL, D. A. Las transformaciones del complejo automotriz argentino durante la década de 1980: ¿“Revancha” del capital nacional o eslabón de la crisis mundial? In: JORNADAS URUGUAYAS DE HISTORIA ECONÓMICA, 6., 2015, Montevideo. **Annals [...]**. Montevideo: AUDHE, 2015. p. 1-29.
- BISANG, R. Transformación productiva y competitividad internacional. El caso de las exportaciones siderúrgicas argentinas. **Pensamiento iberoamericano**, [s. l.], n. 17, p. 261-287, 1990.
- BISANG, R.; KOSACOFF, B. **Tres etapas en la búsqueda de una especialización sustentable: exportaciones industriales argentinas (1974-1993)**. Buenos Aires: CEPAL, 1995.
- BOLETÍN SEMANAL DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA. [Buenos Aires], 1974.
- BOOZ, A. H. **Industria automotriz argentina, estudio de competitividad**. Buenos Aires, [s. n.], 1989.
- CANTARELLA, J.; KATZ, L.; GUZMÁN, G. DE. **La industria automotriz argentina: limitantes a la integración local de autocomponentes**. Buenos Aires: Laboratorio de Investigación sobre Tecnología, Trabajo, Empresa y Competitividad, 2008.

CARDOZO DE LOS SANTOS, J. **Phases in the development of the automotive industry in Argentina**. 1988. Tesis (Master of Science) – University of Sussex, Brighton, 1988.

CHUDNOVSKY, D.; LÓPEZ, A. Estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina de los años 1990. **Revista de la CEPAL**, [s. l.], n. 76, p. 161-177, abr. 2002. Disponible en: http://comerint2.tripod.com/Chudnovsky_Lopez.pdf. Acceso en: 20 abr. 2019.

CITROEN. Memoria y balance general correspondiente al 8º ejercicio económico cerrado el 31 de diciembre de 1964. **Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires**, [Buenos Aires], n. 3137, jun. 1965.

DZIECIELEWSKI, G. **Export prospects for some sectors of the argentine industry: agricultural machinery**. New York: United Nations Industrial Development Organization, 1973.

FERRANTE, L. E. **El futuro de la industria automotriz argentina**. 2012. Trabajo (Graduación del MBA) – Universidad de San Andrés, Victoria, 2012. Disponible en: <http://repositorio.udes.edu.ar/jspui/bitstream/10908/678/1/%5BP%5D%5BW%5D%20MBA%20Leandro%20Emmanuel%20Ferrante.pdf>. Acceso en: 10 mayo 2019.

FITZSIMONS, A. Notas sobre la valorización de los capitales extranjeros automotrices en Argentina (1959-63). In: JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA, 7., 2014, La plata. **Anales [...]**, La Plata: Sociedad de Economía Crítica, 2014. p. 1-30.

GARCÍA GARNICA, A. Trayectorias de coordinación entre Volkswagen y sus proveedores: las plantas de Brasil, Argentina y México. **Análisis económico**, México, v. 23, n. 53, p. 173-200, 2008.

GUEVARA, S. La lucha de clases en la industria automotriz del Mercosur y la reproducción de la acumulación de capital regional. **Razón y Revolución**, [s. l.], n. 23, p. 141-155, 2013. Disponible en: <https://cicpint.org/wp-content/uploads/2017/03/2012-Guevara-Lucha-de-clases-en-la-industria-automotriz-Mercosur-y-reproducci%3%b3n-de-la-acumulaci%3%b3n.pdf>. Acceso en: 25 out. 2019.

GUEVARA, S. **Los trabajadores y el MERCOSUR: Integración productiva, relaciones laborales y acumulación de capital: el caso de la industria automotriz (1991-2008)**. 2010. Tesis (Doctorado en Ciencias Sociales) – Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2010.

HARARI, I. **A media máquina: procesos de trabajo, lucha de clases y competitividad en la industria automotriz argentina (1952-1976)**. Buenos Aires: Ediciones ryr, 2015.

HARARI, I. Crónica de una privatización anunciada: alcances y límites de la producción automotriz bajo el peronismo. **Anuario CEICS**, Buenos Aires, n. 1, p. 47-70, 2007.

HARARI, I. El fracaso de las tentativas exportadoras en la industria automotriz argentina entre 1960 y 1976. **Regional and Sectoral Economic Studies**, [s. l.], v. 14, n. 2, p. 177-192, 2014.

IKA. **Memoria y balance general, correspondientes al ejercicio vencido el 30 de junio de 1963**. Córdoba: Industrias Kaiser Argentina S. A., 1963.

INFORMACIÓN ECONÓMICA DE LA ARGENTINA. Argentina: Ministerio de Hacienda y Finanzas, n. 53, sept. 1972a. Disponible en: <http://cdi.mecon.gob.ar/greenstone/collect/informac/index/assoc/HASH0171.dir/doc.pdf>. Acceso en: 22 dec. 2019.

INFORMACIÓN ECONÓMICA DE LA ARGENTINA. Argentina: Ministerio de Hacienda y Finanzas, n. 54, oct. 1972b. Disponible en: <http://cdi.mecon.gob.ar/greenstone/collect/informac/index/assoc/HASH011d/731a7e69.dir/doc.pdf>. Acceso en: 22 dec. 2019.

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

KATZ, J.; ABLIN, E. Tecnología y exportaciones industriales: un análisis microeconómico de la experiencia argentina reciente. **Desarrollo Económico**, [s. l.], v. 17, n. 65, p. 89-132, abr./jun. 1977.

KOSACOFF, B.; TODESCA, J.; VISPO, A. **La transformación de la industria automotriz argentina**: su integración con Brasil. Buenos Aires: CEPAL, 1991.

MORELES DE MAREGA, H. **Exportaciones no tradicionales**: aspectos de su financiamiento en el período 1962-1974. Mar del Plata: Asociación Argentina de Economía Política, 1975.

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

NOTICIAS breves del mundo automotor. **Industria Automotriz**, [s. l.], v. 2, n. 7-9, p. 62, 1958.

PEREIRA, J. Declaraciones del presidente de IKA. **Industria Automotriz**, [s. l.], v. 1, n. 1, p. 38, enero. 1957.

PINAZO, G. **El desarrollismo argentino**. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento, 2015.

PINAZO, G.; CÓRDOBA, F.; DINERSTEIN, N. Un aporte a la discusión sobre la productividad laboral en la industria argentina. **Cuadernos de Economía Crítica**, [s. l.], v. 3, n. 6, p. 101-125, 2017.

SALLUSTRO, M. **Apuntes sobre industria y comercio exterior argentino (1974-1997)**. Buenos Aires: CEPAL, 1998.

SANTARCÁNGELO, J. Dinámica productiva y generación de empleo en el sector automotriz. Argentina durante la Postconvertibilidad. **Ensayos de Economía**, [Colombia], n. 42, p. 133-155, 2013. Disponible en: <https://core.ac.uk/download/pdf/77268267.pdf>. Acceso en: 23 abr. 2019.

SARTELLI, E. ¿Sobre ruedas? Los trabajadores, el MERCOSUR y la industria automotriz. **Américas**, [s. l.], n. 5, p. 1-13, nov./dic. 1999. Disponible en: <http://repositorio.filo.uba.ar/xmlui/bitstream/handle/filodigital/4475/sobreruedas.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acceso en: 23 abr. 2019.

SCHVARZER, J. **La industria que supimos conseguir**. Buenos Aires: Planeta, 1996.

SOURROUILLE, J. V. **Trasnacionales en América Latina**: el complejo automotor en Argentina. México: Nueva Imagen, 1980.

TARDITI, R. **La crisis mundial de los '70 y los '80 observada a partir de la evolución de la producción automotriz**. Buenos Aires: PIMSA, 1998.

TEITEL, S.; THOUMI, F. From import substitution to exports: the manufacturing exports experience of Argentina and Brazil. **Economic Development and Cultural Change**, [s. l.], v. 34, n. 3, p. 455-492, abr. 1986.

YOGUEL, G.; BOSCHERINI, F. **La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas**: el caso de las pymes exportadoras argentinas. Buenos Aires: CEPAL, 1996.

ZINN, R. Automóviles: un esperado repunte de la demanda. **Mercado**, [s. l.], v. 15, n. 739, p. 160-165, 22 dic. 1983.

CAPÍTULO

6

TOMO I

Desenvolvimento e indústria automobilística: arranjos institucionais e a dinâmica reprodutiva regional e estrutural

José Rubens Monteiro Teixeira

Desenvolvimento e indústria automobilística: arranjos institucionais e a dinâmica reprodutiva regional e estrutural¹³⁰

José Rubens Monteiro Teixeira

INTRODUÇÃO

O objetivo deste capítulo é apreender as implicações das mudanças e conservações de arranjos institucionais relacionados à expansão mundial regional do capital, especialmente no setor automotivo entre os anos 1990 e 2000. A estrutura do texto compreende, além desta introdução, o debate da experiência mundial, a partir da relação entre a elevação relativa da participação na produção automotiva de novos países, com destaque para China e Índia, e os arranjos institucionais adotados por esses países para o desenvolvimento da indústria automotiva em seus territórios nacionais. Em consonância, discute-se a diminuição da participação relativa na produção mundial das economias capitalistas desenvolvidas da denominada tríade – Estados Unidos da América (EUA) e Canadá, Europa Ocidental e Japão – embora a estrutura concentrada no setor continue conservada. Na sequência, o trabalho debate a experiência da América Latina, em rigor no Brasil, México e Argentina, no que se refere à relação entre as políticas governamentais e a indústria automotiva num processo de complementação regional. Arranjos institucionais alterados e conservados nos três principais países produtores de autoveículos¹³¹ da América Latina na perspectiva de maior **dependência e subordinação** às grandes montadoras mundiais. A conclusão evidencia que os arranjos institucionais relacionados à indústria automotiva têm apresentado mudanças e conservações que, por sua vez, têm reproduzido e acentuado determinadas essencialidades dos objetivos e interesses históricos dos projetos de desenvolvimento.

¹³⁰ Versão adaptada e atualizada do Capítulo 3 de Teixeira (2014).

¹³¹ Autoveículos compreendem as categorias de veículos **leves** (automóveis e comerciais leves) e veículos **pesados** (ônibus e caminhões), excluindo assim, por exemplo, máquinas agrícolas automotrizes.

NOVOS POLOS AUTOMOTIVOS E ARRANJOS INSTITUCIONAIS: A DINÂMICA MUNDIAL DE DESCENTRALIZAÇÃO REGIONAL E CONCENTRAÇÃO SETORIAL

A intensificação dos ingressos de capitais, sob a insígnia de investimentos estrangeiros diretos, a partir dos anos 1990 no mundo, em particular no setor automotivo, ilustra a forma predominante da expansão regional e da estrutura setorial no movimento reprodutivo.

No que se refere à expansão, a produção automotiva tem alcançado um expressivo e inédito espraiamento para regiões menos desenvolvidas e industrializadas a partir de meados dos anos 1990. Os novos polos automotivos expressam a tendência de descentralização regional como ação relacional estratégica, principalmente, entre as frações do capital que controlam os principais agentes desse processo, as montadoras mundializadas. Ao mesmo tempo, tem ocorrido um processo de redução da participação regional do grupo de países desenvolvidos da tríade na produção mundial de automóveis, que se evidencia em uma **nova** geografia produtiva mundial no setor (Tabela 1).

No período 1991-2011, a produção mundial teve aumento superior a 70%, embora mais de 90% da produção mundial continuou centralizada regionalmente nos 20 países destacados na Tabela 1. Inserida nessa dinâmica de expansão regional **concentrada**, ocorreu no período uma queda acima de 50% na participação da produção mundial de automóveis do grupo de países desenvolvidos que compõem a tríade. Todos os países do grupo tiveram sua participação relativa reduzida no período com destaque para EUA e Japão, e dois tradicionais centros automotivos na Europa: a Itália, que produziu em 2011 menos da metade de automóveis de vinte anos atrás, e o Reino Unido, que manteve praticamente o mesmo patamar.

A respeito da produção nos EUA, produção que em 1950 correspondia a mais de 75% da produção mundial, em 1991 e 2001, a participação americana ficou no patamar de 20%, enquanto em 2011, com produção inferior a 1991, alcançou 10,8%, menos da metade do maior produtor mundial em 2011, a China. Já o Japão, maior produtor mundial de 1980 até 1993 (AAMA, 1996), quando perde a **liderança** para os EUA, apesar de ainda fazer parte do grupo dos três maiores **produtores** mundiais, a participação nipônica na produção mundial teve nos últimos anos considerável redução relativa, inclusive com níveis de produção, em 2011, mais de 30% abaixo do patamar de 1991.

Países	1991		2001		2011		Variação % (1991-2001)	Variação % (1991-2011)
	Milhões de Unidades	%	Milhões de Unidades	%	Milhões de Unidades	%		
China	0,6	1,4	2,3	4,1	18,4	23,1	261,8	2757,9
EUA	8,8	19,0	11,4	20,3	8,7	10,8	30,0	-1,7
Japão	13,2	28,5	9,8	17,4	8,4	10,5	-26,2	-36,6
Alemanha (1) (2)	5,0	10,8	5,7	10,1	6,1	7,7	13,5	22,6
Coréia do Sul	1,5	3,2	2,9	5,2	4,7	5,8	96,7	210,9
Índia	0,4	0,8	0,8	1,5	3,9	4,9	133,3	1010,8
Brasil	1,0	2,1	1,8	3,2	3,4	4,3	87,3	254,9
México	1,0	2,1	1,9	3,3	2,7	3,4	87,6	171,0
Espanha	2,1	4,5	2,8	5,1	2,4	3,0	36,9	14,0
França (2)	3,6	7,8	3,6	6,4	2,2	2,8	0,5	-37,9
Canadá	1,9	4,1	2,5	4,5	2,1	2,7	33,1	12,1
Rússia (1)	1,9	4,2	1,2	2,2	2,0	2,5	-35,2	3,2
Irã (3)	0,3	0,6	1,6	2,1	...	410,0
Reino Unido	1,5	3,1	1,7	3,0	1,5	1,8	15,9	0,7
Tailândia (3)	0,5	0,8	1,5	1,8	...	217,3
Rep. Tcheca (3)	0,5	0,8	1,1	1,4	...	140,7
Indonésia (3)	0,3	0,5	0,8	1,0	...	200,3
Polônia	0,2	0,4	0,4	0,7	0,8	1,0	109,7	354,1
Argentina	0,1	0,3	0,2	0,4	0,8	1,0	69,5	496,4
Itália	1,9	4,0	1,6	2,8	0,8	1,0	-15,9	-57,9
Total 20	44,7	96,3	52,4	92,9	74,0	92,7	17,1	65,6
Tríade (4)	38,0	81,8	39,2	69,6	32,2	40,3	3,1	-15,2
Total mundial	46,4	-	56,3	-	79,9	-	21,3	72,0

Tabela 1 Produção mundial de autoveículos por país em milhões de unidades em 1991, 2001 e 2011

Fonte: Autoria própria (2019).

- Notas: (1) Dados de Alemanha e Rússia, em 1991, correspondem, respectivamente, à Alemanha Ocidental e à União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS).
(2) Para o ano de 2011, os dados de França e Alemanha referem-se somente a automóveis e comerciais leves.
(3) No caso dos países sem dados disponíveis [...] para o ano de 1991, fizemos a variação entre 2001 e 2011.

A relativa redução da participação dos países da **tríade** esteve atrelada ao movimento de fechamento e de abertura ou ampliação de novas unidades em regiões menos industrializadas. Em tradicionais regiões da produção automotiva na Europa Ocidental, principalmente no Reino Unido e Itália, e nos EUA, plantas foram fechadas ou mesmo **transplantadas** para regiões até então com baixa participação na produção de autoveículos (LUNG, 2002).

Concomitante ao declive da produção nos países desenvolvidos, a dinâmica reprodutiva regional do setor automotivo tem sido redirecionada para as chamadas economias de desenvolvimento recente. Na verdade, a despeito da tendência de crescimento da produção e da participação mundial de Coreia do Sul, Índia, Brasil e México, que ultrapassaram países tradicionais como Espanha, França e Canadá em

2011, a China é o destaque destoante. Enquanto que, em 2001, sua participação representava 4% da produção mundial, em 2011, a China foi o maior produtor mundial de autoveículos, com quase $\frac{1}{4}$ da produção mundial. A participação relativa chinesa na produção mundial aumenta quase seis vezes no período, e a produção de autoveículos na China expande quase nove vezes mais, proporcionalmente.

Além da produção, a China passou a ser também o maior mercado mundial no setor. Em 2011, por exemplo, as vendas na China representaram 23,7% das vendas mundiais, praticamente a mesma participação na produção mundial. Em seguida vieram os EUA (16,7%), o Japão (5,4%), o Brasil (4,7%) e a Alemanha (4,5%), entre os cinco maiores mercados¹³². Ao compararmos esses dados com a produção mundial por país, é possível evidenciar que, para o ano de 2011, entre os cinco principais mercados mundiais, os EUA foram o país que mais importou autoveículos, as produções de Japão e Alemanha estiveram relativamente mais voltadas às exportações, enquanto que no Brasil e, principalmente, na China os volumes de produção e de vendas internas estiveram relativamente mais próximos.

Ainda em termos da produção nas economias de desenvolvimento recente, cabe registrar também o aumento da produção e da participação em países do Leste Europeu, a exemplo da República Tcheca e Polônia, e de países asiáticos recém-chegados ao grupo dos vinte **maiores produtores mundiais**, como Tailândia, Indonésia e, sobretudo, o Irã, que em 2011 produziu mais autoveículos que o Reino Unido.

De forma simultânea à **nova** dinâmica de descentralização da produção, faz a devida ressalva Chesnais (1996), a expansão regional do capital tem estado relacionada ao mesmo tempo à concentração de poder com a expansão e consolidação de oligopólios mundiais. Oligopólios mundiais como situação de **rivalidade**, que criam e mantêm relações de interdependência, de cooperação e tensões, entre mercados, entre regiões, interligados a partir de um número reduzido de importantes grupos de frações do capital. Para o autor, principalmente a partir dos anos 1990, estaria a ocorrer a ampliação dos oligopólios nacionais agora em âmbito mundial, a partir de firmas com matrizes nos EUA, Europa Ocidental e Japão, a denominada **tríade**, em setores como a indústria automotiva.

Uma dúzia de montadoras, com a maioria das matrizes localizadas na tríade, tem dominado nos últimos vinte anos praticamente 80% da produção mundial (Tabela 2).

¹³² Elaboração a partir de OICA (2011).

Montadora	1991		01			2011		
	Total	%	Montadora	Total	%	Montadora	Total	%
GM (EUA)	6,6	14,3	GM	7,6	13,6	GM	9,1	11,6
Ford (EUA)	5,1	11,1	Ford	6,7	12,0	VW	8,2	10,4
Toyota (Japão)	4,5	9,7	Toyota	6,1	10,9	Toyota	8,1	10,2
VW (Alemanha)	3,1	6,6	VW	5,1	9,2	Hyundai	6,6	8,4
Nissan (Japão)	3,0	6,5	Daimler-Chrysler	4,4	7,8	Ford	4,9	6,2
PSA ¹³³ (França)	2,5	5,3	PSA	3,1	5,6	Nissan	4,6	5,9
Renault (França)	2,0	4,3	Honda	2,7	4,8	PSA	3,6	4,5
Honda (Japão)	1,9	4,1	Nissan ¹³⁴	2,6	4,6	Honda	2,9	3,7
Fiat (Itália)	1,9	4,1	Hyundai (C. do Sul)	2,5	4,5	Renault	2,8	3,6
Chrysler (EUA)	1,7	3,6	Fiat	2,4	4,3	Suzuki (Japão)	2,7	3,5
Mitsubishi (Japão)	1,6	3,4	Renault	2,4	4,3	Fiat	2,4	3,0
Mazda (Japão)	1,6	3,3	Mitsubishi	1,6	3,0	Chrysler	2,0	2,5
Total top 12	35,5	76,3	Total top 12	47,1	84,6	Total top 12	57,9	73,5
Total geral	46,5	100,0	Total geral	55,6	100,0	Total geral	78,8	100,0

Tabela 2 Produção mundial de autoveículos por montadora em milhões de unidades em 1991, 2001 e 2011

Fonte: Autoria própria (2019).

Em 2011, o nível de concentração no setor, que se acentuou em 2001, com a fusão, posteriormente desfeita, entre Daimler e Chrysler, manteve-se basicamente no mesmo patamar de 1991. A **novidade** para o período foi a ascensão do grupo Hyundai da Coreia do Sul, e os relativos declínios dos capitais estadunidenses da General Motors (GM) e principalmente da Ford, e italiano na Fábrica Italiana de Automóveis Turim (Fiat), que, com vistas a reverter essa queda, adquire a Chrysler em 2014¹³⁵.

No entanto, mesmo com alterações entre as posições das principais montadoras, o processo reprodutivo de expansão permanece estruturado de forma concentrada mundialmente. Uma estrutura industrial dinâmica, que tem sido, predominantemente, articulada e promovida pelo processo histórico de (re)concentração de capitais do grupo de países desenvolvidos, com vistas a manter ou ampliar posições nas relações inter e intraclases sociais e com governos. A dinâmica de oligopólio, que não constitui exceção ou exclusividade da indústria

¹³³ Compreende as marcas Peugeot e Citroën.

¹³⁴ A partir de 1999, a marca Nissan passa a fazer parte do grupo francês Renault.

¹³⁵ As marcas Fiat e Chrysler passam então a fazer do grupo Fiat Chrysler Automobiles (FCA) – (FCA, [201-?]).

automotiva, permanece nesse sentido, amplamente dominada pelos capitais mundializados no setor dos países desenvolvidos, com destaque para EUA, Japão, Alemanha e França, além da Coreia do Sul na atualidade.

O movimento assim que tem propiciado, sobretudo a partir dos anos 1990, a **desconcentração** regional da produção mundial de autoveículos, ao mesmo tempo apresenta íntima mediação com disputas e **articulações** entre capitais mundializados dos países desenvolvidos. A dinâmica marcada pela expansão regional, que propiciou a atual ascensão de novos países ao grupo dos dez principais produtores mundiais de autoveículos, concomitantemente, reproduz a estrutura de concentração e de **dominação** do setor a partir de capitais mundializados de um histórico **punhado** de países. A desconcentração produtiva não tem alterado efetivamente a concentração no setor, já que tem sido, na verdade, uma estratégia de grupos capitalistas dominantes no setor para manter ou ampliar posições.

A literatura sobre o tema tem destacado a relação, no período, entre a **desconcentração regional**, estruturalmente concentrada, a partir do **dinâmico** e relacionado processo de fechamento e de abertura de polos automobilísticos no mundo entre as principais montadoras mundializadas, e um conjunto de fatores políticos e econômicos interconectados.

Primeiro e fundamentalmente, montadoras e seus principais fornecedores têm adotado a mobilidade regional para novos territórios e regiões como estratégia que tende a constranger ações de sindicatos mais organizados e influentes das plantas regionais **tradicionais** e, assim, reduzir custos do fator trabalho e potencializar a extração de mais-valia assalariada. Nos EUA, por exemplo, o fechamento de plantas automotivas **tradicionais**, com maior adesão sindical nos estados de Michigan, com Detroit, e Ohio, tem sido acompanhada, por outro lado, da abertura de novas plantas **menos sindicalizadas** e com custos relativamente menores de pessoal seja nos EUA, estados de Kentucky e Tennessee, ou mesmo no México (ARBIX, 2002; FISHER; PETER, 1998; MURRAY; MAYES; HOFFMAN, 1999).

Segundo, em termos dos vinte maiores mercados no mundo, os mercados consumidores dos países de economias capitalistas desenvolvidas têm apresentado demanda relativamente estável e baixa perspectiva de crescimento nas últimas décadas; ao passo que em países asiáticos como China e Índia, e da América Latina, como Brasil e México, a relação mercantil continua relativamente **oportuna e atrativa** à reprodução do capital no setor automotivo. A média na relação habitantes/autoveículo no grupo de países desenvolvidos declina de 1,9 para 1,6, de 1992 a 2011, quando todos os países do grupo passam a apresentar relação abaixo de dois habitantes por autoveículo. Já a média do grupo dos países em

desenvolvimento declina de aproximadamente 50 habitantes/autoveículo em 1992, para 10,4 em 2011, que representa, mesmo com a considerável redução, média proporcional dez vezes superior frente ao primeiro grupo (SINDIPEÇAS, 2004 apud GARCIA, 2006; SINDIPEÇAS; ABIPEÇAS, 2013).

Um terceiro fator tem sido a intensificação do processo de fusões, aquisições e alianças entre montadoras e também entre seus fornecedores de autopeças. Nesse processo, além da quase extinção de produtores de autoveículos ou de autopeças não ligados às principais montadoras mundiais, as fusões, aquisições, alianças, *joint ventures*, na verdade, têm consolidado a reprodução da estrutura de oligopólio na produção automotiva, tanto entre as montadoras quanto no setor de autopeças. Com isso, cada vez mais, a tendência tem sido de crescimento da importância das **parcerias** nacionais e, sobretudo, mundiais entre montadoras e fornecedores, a partir de transações e aquisições, em geral, comandadas pelas principais montadoras mundiais.

Em conjunto com a **nova** perspectiva dinâmica do mercado e da produção regional no mundo, o processo de acordos comerciais entre os países tem sido considerado fator relevante à intensificação da expansão reprodutiva do setor automotivo em âmbito mundial. A criação dos blocos político-econômicos regionais, como União Europeia, Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), contribuiu para acordos comerciais intra e interblocos, sob a **tutela** da Organização Mundial do Comércio (OMC). Os acordos comerciais, apesar das disputas e tensões entre governos e capitais dos diferentes países, têm contribuído para intensificar o fluxo comercial e a **integração** da cadeia produtiva entre países a partir, principalmente, das montadoras.

Ainda no que se refere à relação com o Estado, governos centrais, principalmente das economias de desenvolvimento recente, têm adotado políticas híbridas de abertura e de protecionismo comercial e de incentivos fiscais ao capital mundializado do setor automotivo. Os governos destas economias passaram a adotar, sobretudo a partir dos anos 1990, arranjos institucionais mais efetivos em termos de **atração** e ingresso de investimento estrangeiro direto na indústria automobilística. Os países desse grupo – em que o processo de expansão tem sido impulsionado devido à atuação mais efetiva e intensiva do capital mundializado das principais montadoras dos países desenvolvidos – têm sido China, Índia, Brasil e México.

CAPITAL AUTOMOTIVO E ARRANJOS INSTITUCIONAIS NA ÁSIA: CHINA E ÍNDIA

No caso dos países do sudeste asiático China e Índia, os arranjos institucionais relacionados à expansão da produção regional no setor automotivo têm consistido, basicamente, em medidas de abertura comercial e de formação de *joint ventures* entre as principais montadoras multinacionais e empresas nacionais no setor.

Os resultados dessas **parcerias** entre governos e montadoras multinacionais foram a expressiva elevação da participação relativa regional desses dois países na produção mundial e a expansão de montadoras chinesas e indianas para países da América Latina e do Leste Europeu. Em termos da estrutura do setor, a produção e o mercado internos, embora concentrados e com maior importância de montadoras estrangeiras, apresentam níveis atuais menos concentrados relativamente, com relevante atuação conjunta de montadoras nacionais.

Contudo, apesar desses aspectos comuns, uma das principais diferenças dos arranjos institucionais na formação de *joint ventures* indianas e chinesas com apoios governamentais, além do maior nível relativo de desenvolvimento tecnológico das montadoras indianas, foi uma intervenção mais **direta** por parte do governo central Chinês em relação ao governo indiano. Os arranjos institucionais chineses se caracterizam tanto para incentivar quanto para limitar os investimentos das montadoras mundiais. A chamada política combinada de “[...] carrots and sticks” (CHEN, 1997 apud WANG, [200-?], p. 2)¹³⁶, no setor automotivo, foi mediada pela pressão articulada entre as principais montadoras e grupos de políticos e funcionários, principalmente, do governo central da China. O acesso ao elevado e potencial mercado interno chinês, e os custos relativos mais baixos de uma força de trabalho relativamente qualificada no setor, podem ser considerados as principais **vantagens** atrativas para as montadoras mundiais. Por outro lado, o principal constrangimento institucional, ao capital mundializado das montadoras, foi que a participação das montadoras estrangeiras, em cada parceria, não poderia ultrapassar a metade do capital da *joint venture*, com uma empresa estatal central, a exemplo das chinesas First Automobile Works (FAW), com Volkswagen (VW), GM, Toyota e Mazda, e da DFM com Nissan, PSA, Honda e Kia. Ademais, o governo central chinês também tem atuado no sentido de expandir regionalmente a produção de automóveis das principais *joint ventures* para as províncias, inclusive com a formação de acordos na cadeia produtiva entre montadoras ou fornecedores e

¹³⁶ Literalmente “[...] cenouras e paus” (CHEN, 1997 apud WANG, [200-?], p. 2, tradução nossa).

empresas estatais das províncias (RICHET; RUET, 2008; STURGEON; BIESEBROECK, 2010; WANG, [200-?]).

Em outros termos, os arranjos institucionais na China, que possibilitaram a expressiva ascensão da produção e do mercado automotivo nesse país, estiveram mediados pelo potencial reprodutivo de mercado, sem ignorar os relativos custos trabalhistas menores. Expressam, em geral, as relações corporativas entre representantes de governos da China e das principais montadoras, a centralização política do governo central no direcionamento dos investimentos para determinadas regiões e a não subordinação às montadoras mundiais com a criação de *joint ventures* na perspectiva de maior **aproveitamento** combinado entre as principais montadoras mundiais e as estatais chinesas.

Diferentemente da China e da Índia, os arranjos institucionais adotados pelos governos dos principais países produtores de automóveis da América Latina, México, Argentina e Brasil, têm sido caracterizados por uma relação de maior **dependência** e subordinação em relação às frações do capital mundial das grandes montadoras.

A EXPERIÊNCIA NA AMÉRICA LATINA: MÉXICO E ARGENTINA

MÉXICO

No caso do México, a intensificação do processo de expansão regional reprodutiva no setor, dominada pelas principais montadoras mundiais e seus fornecedores, tem resultado em **mudanças**, como, por exemplo:

- a) a triplicação, no período de 1994 a 2011, da quantidade de plantas das principais montadoras de automóveis;
- b) a ampliação do espraiamento regional do setor para 15 estados do total de 32, com atuação respectiva das principais montadoras e fornecedoras mundiais de autopeças;
- c) o setor automotivo como principal segmento no âmbito das exportações;
- d) o aumento dos centros de engenharia e design, em parcerias entre capitais mundializados, setor público e centros acadêmicos;
- e) a elevação do valor agregado dos produtos manufaturados;
- f) e o aumento do nível de empregos nas novas regiões, em que pese o nível estagnado ou em declínio no país, no setor automotivo (CONTRERAS; CARRILLO; ALONSO, 2012; MÉXICO, 2012a, 2012b).

Ainda em termos da relação capital e trabalho, cabe mencionar uma atuação sindical, em geral, mais subordinada às montadoras mundiais (BENSUSÁN;

SPANCHEZ, 2006), além do **baixo** custo relativo da força de trabalho qualificada mexicana, em nível mundial e, principalmente, regional. Os custos trabalhistas, remuneração, benefícios sociais e tributos, nas montadoras e autopeças no México que eram, em 1996, menos de 10% em relação aos EUA, em 2007, se situaram em torno de 1/6 dos custos trabalhistas no setor nos EUA. A rigor, para o ano de 2007, sem deixar de ignorar a dinâmica do valor das moedas, enquanto nos EUA o custo em dólares por hora do empregado/operário no setor automotivo era em média cerca de US\$ 33,77, no México o custo trabalhista médio para as empresas era em torno de US\$ 5,29 (BUREAU OF LABOUR STATISTICS, 2009 apud GUEVARA, 2012).

Além desses aspectos, importa ressaltar que a expansão do setor automotivo no México esteve relacionada à combinação de incentivos fiscais para maior atuação das denominadas empresas maquiladoras na produção de autopeças. Compreende a exportação e importação de insumos e componentes, desde que a origem dos componentes e o destino dos produtos acabados sejam os EUA, sem o pagamento de tarifas de importação, exceto o valor agregado no México¹³⁷. Presentes principalmente na fronteira com os EUA, com destaque para Ciudad Juarez, em geral as maquiladoras no setor de autopeças, com o ingresso de novas montadoras, intensificaram a importação de insumos e produtos semiacabados dos EUA para montagem de autopeças acabadas a serem utilizadas pelas montadoras instaladas no México. Apesar da maior competitividade atual com produtos estrangeiros, sobretudo da China, as maquiladoras mexicanas mantêm atualmente importantes contratos com os principais fornecedores e montadoras mundiais através do fornecimento de produtos de menor valor agregado a serem usados no processo de montagem regional, ou para exportação.

Esse processo de articulação **vertical** conduzido pelas grandes montadoras e seus fornecedores junto às maquiladoras mexicanas, em sua maioria empresas não sindicalizadas e com custos trabalhistas ainda mais baixos em relação aos EUA, principalmente, pode ser considerado fator relevante para a expansão regional do capital entre México e EUA.

Nesse mote, os EUA são os principais exportadores da mercadoria autopeças para o México, com participação de 57%, o que corresponde relativamente a cinco vezes a participação da China (10%), segundo colocado, para o ano de 2011. Ao mesmo tempo, a **produção** mexicana de autoveículos tem sido direcionada para exportações. Para fins de ilustração, nos anos 2000, em média 77% da produção

¹³⁷ Para maiores detalhes consultar: (CARRILLO, 2011; CARRILLO; MILKER, 2000; MURPHY; MCDONOUGH, 2012; STURGEON; BIESEBROECK, 2010).

mexicana de autoveículos foi exportada, sendo que em 2011, no setor de veículos leves, esse patamar alcançou 84% do total. O principal destino das exportações mexicanas no setor tem sido os EUA. Em 2011, 64% das exportações mexicanas de veículos leves foram para os EUA, seguidos por Europa (10%), Canadá (7%) e demais países (19%) (AMIA, 2011 apud MÉXICO, 2012a; MÉXICO, 2012b; STURGEON; BIESEBROECK, 2010). Os programas com as maquiladoras, junto com as **vantagens** regionais mexicanas mencionadas, inclusive geográficas, têm contribuído, nesse sentido, para uma maior articulação reprodutiva entre regiões do México e, principalmente, dos EUA no setor automotivo.

Essa maior articulação reprodutiva regional do capital está relacionada com uma dinâmica de relações de dependência com ares de subordinação regional. Assim como em outros países, no México, a estrutura setorial é altamente concentrada e dominada pelas montadoras de países desenvolvidos, com destaque para os EUA. Acontece que, atualmente, o oligopólio do setor no México apresenta o maior índice de concentração entre os principais produtores do continente americano. Em 2011, por exemplo, aproximadamente, 96% da produção mexicana de veículos leves estiveram concentrados em apenas cinco montadoras. As principais montadoras estadunidenses com uma participação relativa de 51% do total divididos entre GM (22%), Ford (18%) e Chrysler (11%). Além das **três irmãs** estadunidenses, destaque para a franco-nipônica Nissan (24%) e a alemã VW (20%).

A política reprodutiva do capital de articulação regional cria a contradição em que montadoras dos EUA e do punhado de países da tríade, e seus principais fornecedores, aumentam a participação regional no México tendo como foco principal o mercado dos EUA. A tendência da produção de autoveículos e componentes tem sido direcionada para o mercado norte-americano, supostamente mais exigente, com maior propensão aquisitiva e controlado por frações do capital dos EUA, principalmente, e do Japão¹³⁸. Com isso, o predomínio de transações intrafirmas de importação de autopeças e de exportação de autoveículos pelas principais montadoras presentes no México e nos EUA, expressa o aumento do nível de dependência regional ao processo de reprodução do capital mundializado.

Essas dinâmicas regionais do setor automotivo no México foram também impulsionadas pela destacada atuação do Estado. Além dos incentivos fiscais e do apoio às maquiladoras, aos produtores e aos centros acadêmicos locais, as medidas

¹³⁸ De 2000 a 2011, a estrutura do mercado dos EUA ficou concentrada (72,95%) em quatro grandes montadoras: GM (26,46%); Ford (19,21%); Toyota (14,27%); Chrysler (13%) (WARDS INTELLIGENCE, 2017).

institucionais adotadas pelo governo central mexicano enfatizaram uma orientação mais neoliberal com um maior nível de abertura ao fluxo mundial de capitais.

Nesse sentido, para Carrilo e Miker (2000, p. 171, grifo nosso):

Com a adesão do México ao *GATT*¹³⁹ (em 1986), à OCDE e ao NAFTA (1994), o país foi inserido na economia internacional, e desde então, considerado um caso exemplar [...] na nova política, **o investimento estrangeiro direto** foi visto oficialmente não como uma ameaça para a soberania nacional ou para o processo nacional de industrialização, mas **como um indicador de competitividade** internacional.

A afirmação acima dos autores, no setor automotivo, é reforçada no seguinte documento do governo federal mexicano (MÉXICO, 2012b, p. 23):

[...] inversiones [...] además de su contribución a la actividad económica, su papel como agente precursor de competitividad hace de esta industria un factor clave en la estrategia de desarrollo de nuestro país. La instalación de plantas manufactureras del sector automotriz ha contribuido de manera significativa al desarrollo de las economías de las regiones en donde se ubican [...] ¹⁴⁰.

Na perspectiva ideológica de competitividade e desenvolvimento, o governo central intensificou a celebração de acordos comerciais no setor automotivo, a partir de meados dos anos 1990. Desde então, tem ocorrido um aumento dos acordos comerciais do México com os principais produtores e mercados mundiais. Os acordos compreendem em geral quotas para a importação de autoveículos novos com parcial ou total isenção das tarifas de importação. De 2009 a 2012, por exemplo, as tarifas de importação de autoveículos novos no México caíram pela metade. A partir de 2004, ocorre a redução gradativa das tarifas relacionadas, principalmente, aos acordos recíprocos de eliminação **total** das tarifas de importação de autoveículos novos com os seguintes países ou blocos regionais:

- a) EUA e Canadá, no âmbito do NAFTA;
- b) em 2007, com a Comunidade Europeia;
- c) além de acordos com o MERCOSUL, com destaque para Argentina e Brasil, desde o início dos anos 2000 (MÉXICO, 2012b).

¹³⁹ Atual OMC.

¹⁴⁰ [...] inversiones [...] além de sua contribuição a atividade econômica, seu papel enquanto agente da competitividade faz dessa indústria um fator-chave na estratégia de desenvolvimento do nosso país. A instalação de fábricas do setor automotivo contribuiu de maneira significativa ao desenvolvimento das economias das regiões onde estão localizadas [...]. (MÉXICO, 2012b, p. 23, tradução nossa).

Os arranjos institucionais no setor automotivo do México tendem a expressar novas dinâmicas relacionais entre Estado e capital mundializado marcados pela utilização de insígnias de competitividade e de desenvolvimento no sentido de justificar determinadas medidas institucionais. Medidas que expressam e também regulam e reproduzem as relações entre governos e capitais nacionais de forma subordinada ao capital mundializado. Um processo de aperfeiçoamento, no sentido de arranjos institucionais que tendem a favorecer o fluxo de expansão regional de forma ainda mais articulada, dependente e subordinada à dinâmica reprodutiva do capital mundializado, essa dinâmica é controlada e direcionada pelos capitais mundializados de montadoras e fornecedores dos países desenvolvidos da tríplice, em especial EUA, Alemanha, Japão e França.

O novo caráter reprodutivo do capital assim tem cada vez mais expandido seu nível de atuação e intensificação em regiões relativamente **vantajosas**. Ao mesmo tempo, os governos na perspectiva ideológica do desenvolvimento e da competitividade regional e nacional têm adotado, em articulações corporativas com classes nacionais, com ausência ou perda de mobilização sindical, arranjos institucionais que expressam e são voltados para reduzir entraves ao fluxo reprodutivo. Redução de entraves com intensificação do aumento da tensa dependência do Estado em relação ao mesmo ciclo reprodutivo almejado e desejado.

ARGENTINA

Da mesma forma como no México, a relação entre indústria automotiva e arranjos institucionais na Argentina tem sido marcada, nos últimos vinte anos, pela ampliação da reprodução regional do capital mundializado, a partir das principais montadoras e fornecedores. Esse processo, em linhas gerais, foi marcado pela expansão produtiva inédita em níveis históricos, considerável ingresso de investimentos estrangeiros e aumento da integração comercial regional. Entretanto, diferentemente do México, os investimentos no período para novas plantas ou ampliação das existentes não alteraram a concentração regional no setor. As plantas continuaram concentradas regionalmente nas mesmas três províncias tradicionais do setor, Buenos Aires, Córdoba e Santa Fé¹⁴¹.

Já a respeito dos níveis de emprego, ocorreu relativa elevação, mas em menor proporção aos níveis de produtividade da relação automóvel/operário (Tabela 3).

¹⁴¹ Estas e outras informações na sequência referentes à produção, importação e exportação de automóveis e aos acordos comerciais no setor na Argentina foram consultadas a partir de ADEFA (2012).

	1991	2001	2011	Varição % (1991-2001)	Varição % (1991-2011)
Produção	138.958	235.577	828.771	70%	496%
Empregos	18.317	14.250	32.307	-22%	76%
Veículos/empregos	7,59	16,53	25,65	118%	238%

Tabela 3 Relação produção e emprego em montadoras de autoveículos na Argentina em 1991, 2001 e 2011

Fonte: Adaptado de ADEFA (2012).

Em referência aos empregos, importa frisar que tanto a relação autoveículo/empregado quanto os custos trabalhistas apresentaram no período tendência oportuna à reprodução do capital. Conforme é destacado acima, se o número de empregos, sem ignorar o seu declínio acima de 1/5 em 2001, apresentou elevação aproximada de 76% de 1991 a 2011, enquanto a produção, por sua vez, obteve elevação proporcional quase seis vezes acima ou aproximadamente 500%. Com isso, a relação autoveículo/empregado nas montadoras mais do que dobrou entre 1991 e 2001, e foi mais do que triplicada no ano de 2011.

Já o custo trabalhista no setor automotivo, montadora e autopeças, na Argentina que era de US\$ 9,57 por hora em 1996, declina para US\$ 3,20 no ano de 2000 em uma conjuntura de forte recessão econômica. Com a relativa recuperação da economia argentina, os custos trabalhistas tiveram certa elevação, quando, em 2007, por exemplo, ficaram em torno de US\$ 9,34. Apesar do relativo aumento, o custo médio por hora no setor na Argentina, em 2007, teria ficado bem abaixo dos EUA, US\$ 33,77, também abaixo do custo no Brasil, US\$ 13,08, e somente acima, entre os principais produtores da América Latina, dos US\$ 5,29 por hora no México (BLS, 2009 apud GUEVARA, 2012). Quer dizer, os custos trabalhistas no setor automotivo na Argentina, com bases nesses dados, entre 1996 e 2007, sem ignorar o período de recessão, permaneceram praticamente no mesmo patamar e representam regionalmente um dos mais baixos no setor. Nesse sentido, em que pese ações dos trabalhadores contra essas tendências (GUEVARA, 2012), e não obstante a elevação da produção automotiva, o custo de trabalho no setor automotivo argentino continuou relativamente baixo e rebaixado.

A conjuntura destacada no setor automotivo na Argentina esteve relacionada, dentro do processo de reprodução mundial, à dinâmica corporativa entre representantes de governos e de frações de classes sociais. Uma dinâmica política que pode ser evidenciada através dos arranjos institucionais que foram sendo alterados e adotados, principalmente a partir dos anos 1990. Importa destacar, para os anos 1990, o Regime Automotivo da Argentina e o acordo com o Brasil denominado

de **Ouro Preto**, além dos acordos bilaterais, com o Brasil e México, no decorrer dos anos 2000 (KOSACOFF, 1999; TEIXEIRA, 2014).

No decorrer dos anos 1990, o Estado na Argentina passou a **incorporar** reformas neoliberais e sinalizar com os acordos comerciais no setor com o Brasil, no âmbito da formação do MERCOSUL. É nesse contexto que em 1991 é elaborado o Regime Automotivo da Argentina, com vigência até 1999. O Regime contou com a participação de representantes de governos, fabricantes de autopeças, concessionárias e trabalhadores, embora o principal articulador corporativo de pressão junto ao governo foi o grupo corporativo das filiais das montadoras. Entre as principais medidas adotadas, as tarifas de importação, então de 22% para automóveis e entre 14% e 20% para autopeças, foram reduzidas para 2%, inclusive bens de capital. Além disso, foi reduzida a exigência de conteúdo nacional para as montadoras de 80% para 60%, em automóveis, e de 74% para 58%, no caso de comerciais leves (SARTI, 2001; VIGEVANI; VEIGA, 1997).

Já o Acordo de Ouro Preto, assinado em 1994, entre Argentina e Brasil, foi compreendido como o primeiro acordo setorial, no caso automotivo, com vistas a padronizar a regulação regional de incentivos governamentais e do comércio no MERCOSUL. O referido Acordo explicitava como objetivos a criação de um mercado com tarifas externas comuns e a extinção dos incentivos nacionais ao setor. Para tanto, as medidas principais foram:

- a) o estabelecimento de que as autopeças fabricadas em países do MERCOSUL, desde que compensadas com exportações dentro do bloco, seriam consideradas de origem **nacional**, para o cálculo do índice de nacionalização de componentes dos autoveículos produzidos;
- b) a eliminação de tarifas de importação para todo o setor, conforme as exigências nacionais de exportação;
- c) e a necessidade de consulta ao parceiro em caso de alteração das regras econômicas tributárias (COMIN, 1998; SARTI, 2001).

No final dos anos 1990, os resultados evidenciados foram o aumento do consumo interno, a elevação na produção, nos investimentos, inclusive com o ingresso ou o retorno de novas montadoras, e no nível de empregos, embora neste item com elevação proporcionalmente menor à produtividade, relação autoveículo/empregado, por exemplo, no setor das montadoras. Por outro lado, o declínio do emprego no setor de autopeças, principalmente entre fornecedores locais que não foram integrados às novas plantas relativamente mais **avançadas** das montadoras, e, com isso, o nível de internacionalização no setor foi ainda mais acentuado. Ademais, de forma consonante com uma tendência mundial, as filiais das montadoras na Argentina e no Brasil

passaram a intensificar as estratégias corporativas de complementação/especialização produtiva e comercial regionalmente. Uma estratégia em que as filiais argentinas tenderam a se especializar na produção de automóveis médios e comerciais leves, e as brasileiras na produção de automóveis **compactos**, de maior volume de vendas, mas com menor valor agregado, além de ônibus e caminhões (ARZA; LÓPES, 2008; CALANDRO, 1991).

O período de expansão dos anos 1990 é **freado** com a recessão e acentuação da crise na Argentina nos primeiros anos da década de 2000. Os investimentos no setor declinam frente ao Brasil, ao passo que os níveis de produção na Argentina em 2002 ficam próximos da **crítica** média dos anos 1980, a mais baixa da série histórica iniciada no final dos anos 1950. Concomitantemente, declinam os níveis de empregos e de salários relativos (ADEFA, 2012).

No entanto, a partir de meados dos anos 2000, com a desvalorização cambial e os novos acordos comerciais com Brasil e México, a produção de autoveículos na Argentina é novamente intensificada. Acordos de livre comércio com quotas de exportação e de importação foram firmados, a partir de percentuais de conteúdo **nacional** na fabricação de autoveículos. Embora os investimentos tenham sido inferiores aos concretizados nos anos 1990, a produção de autoveículos alcançou a maior média histórica anual até então no quinquênio 2007 a 2011.

Apesar do expressivo aumento na produção, as maiores elevações relativas ocorreram nas exportações e importações. Proporcionalmente, comparando os anos de 1991 e o de 2011, as importações aumentaram 20 vezes e as exportações 97 vezes. Em termos das importações, o consumo interno argentino de autoveículos importados passou de menos de 18%, em 1991, para 47%, em 2001, e em 2011, recorde histórico de vendas até então, ao expressivo percentual de aproximadamente 63% do mercado interno. Ou seja, a elevação no período acima de 45 pontos percentuais da participação das importações no mercado interno argentino esteve assim relacionada aos acordos de livre comércio nos anos 1990 e 2000 que possibilitaram a intensificação da articulação regional entre as filiais das montadoras instaladas nos três principais produtores latino-americanos.

Em relação às exportações, a mudança a ser destacada na expansão regional reprodutiva na Argentina foi que a maioria da produção interna passou a ser exportada. No ano de 1991, por exemplo, a participação na produção interna do volume de autoveículos exportados representava em torno de 4%, esse percentual gradativamente é elevado, ao ponto que, a partir de 2001, em média, anualmente, 62% da produção interna da Argentina tem sido exportada. Embora tenha como principais destinos os mercados europeus e latino-americanos, a exemplo do México,

Uruguai, Chile e Venezuela, o diferenciado país **parceiro** do mercado automotivo argentino tem sido o Brasil. Em 2011, recorde histórico das exportações, enquanto que a participação nas exportações para a Europa (8,41%), o Uruguai (2,69%) e o México (2,63%) somaram 13,73%, mais de 81% das exportações de autoveículos no setor tiveram como destino o Brasil (ADEFA, 2012). Em outros termos, o gradual nível de ampliação da produção regional na Argentina tem sido acompanhado da maior importância histórica das relações integradas de mercado regional, mais especificamente com o Brasil.

Todavia, em que pese a intensificação da articulação regional no setor automotivo ser entre Brasil e Argentina, a estrutura do setor permaneceu altamente controlada pelo oligopólio mundial das principais montadoras dos EUA, França, Alemanha e Itália. Em 2011, por exemplo, ano também de recorde histórico da produção automotiva na Argentina, 89% da produção de veículos desse país ficou concentrada em apenas seis montadoras. Sendo que esse mesmo grupo seletivo de seis montadoras, VW, GM, Ford, Fiat, PSA, Renault-Nissan, **controla** também a produção e o mercado no Brasil, com destaque para os veículos leves¹⁴².

A experiência na Argentina assim tem sido marcada por elevada concentração do oligopólio no setor e por condições oportunas para extração de mais-valia assalariada a partir das remunerações rebaixadas relativamente a outros países e da elevação da produtividade. De forma relacionada, os arranjos institucionais nos anos 1990 e 2000 – oriundos e referências das relações corporativas entre representantes de governos e principalmente de capitais mundializados no setor –, têm contribuído para que as montadoras instaladas na Argentina intensifiquem estratégias de complementação/especialização regionais.

O MERCOSUL tem sido nesse sentido um arranjo institucional utilizado pelas montadoras tanto para a exportação de autoveículos, com menor nível relativo de conteúdo nacional ou regional, quanto como mecanismo de proteção regional para as principais filiais de montadoras das economias capitalistas desenvolvidas instaladas na Argentina e também no Brasil. Os acordos comerciais entre os países do MERCOSUL e com o México expressam a relação entre determinadas institucionalidades e o declínio relativo de barreiras regionais à circulação do capital. Declínio para atrair capital mundializado, com utilização de mecanismos de **proteção nacional/regional**, mas, ao mesmo tempo, com declínio de barreiras regionais a uma

¹⁴² Em 2011, na Argentina, as americanas GM (16%) e Ford (13%), as francesas PSA (17%) e Renault (13%), a alemã VW (15%) e a italiana Fiat (14%); já no Brasil, as mesmas seis empresas foram responsáveis por 85% da produção de autoveículos. Elaboração a partir de ADEFA (2012) e Anfavea (2012).

fluidez reprodutiva mais autônoma e liberta. Os acordos comerciais nesse diapasão têm sido relevantes arranjos institucionais para favorecer a circulação de capital entre filiais regionais e suas respectivas matrizes. Os acordos criam **barreiras** regionais, fazendo com que a insígnia nacional seja relativamente transpassada pela regional. Uma dinâmica em que cada vez mais o fluxo reprodutivo em um país se mostra mais presente em determinadas regiões de outros países, sendo a mercadoria, o automóvel, o **elo**, o fetiche de articulação e de construção de regionalidades. Com isso, cada vez mais na Argentina, da mesma maneira como no México com as devidas relativizações, tem se intensificado significativamente o nível de subordinação do Estado e de dependência do trabalho em relação à dinâmica de reprodução regional e, por conseguinte, mundial no setor automotivo.

EXPERIÊNCIA NO BRASIL

ARRANJOS INSTITUCIONAIS, PRODUTIVIDADE E DESCENTRALIZAÇÃO REGIONAL

Os anos 1990, principalmente no governo (1995-2002) Fernando Henrique Cardoso (FHC), são considerados referências na adoção das políticas e reformas neoliberais no Brasil. Destaque para:

- a) ampliação da abertura comercial e financeira;
- b) elevação das taxas de juros;
- c) estabelecimento de metas de controle da inflação;
- d) câmbio, em geral, não desvalorizado;
- e) privatizações;
- f) flexibilização da legislação trabalhista em prol do capital (BEHRING, 2003; FILGUEIRAS, 2000).

Nessa conjuntura macroeconômica, e, destaca Arbix (2002, p. 110), de esvaziamento de uma política industrial “[...] desenvolvimentista [...], o setor automotivo foi um dos poucos que recebeu atenção especial do governo federal”.

Um dos principais arranjos institucionais relacionados à indústria automotiva no Brasil foi a implantação do Regime Automotivo. Com vistas a reverter o déficit comercial no setor em 1994, que não era registrado desde 1975, estimular investimentos, exportações e a dinâmica reprodutiva na cadeia automotiva, o Regime Automotivo em sua versão Geral e Especial foi regulamentado no primeiro governo de

FHC (1995-1998)¹⁴³. A elaboração do Regime Automotivo em suas duas versões foi marcada pela dinâmica de relações corporativas entre montadoras mundiais e setores do governo federal, paralela aos constantes embates e acordos entre grupos políticos no governo federal. A referência foi o Regime Automotivo da Argentina e os acordos comerciais no âmbito do MERCOSUL.

Nesse sentido, as principais medidas do Regime Geral foram:

- a) redução de 90% nas alíquotas de importação para máquinas e equipamentos, matérias-primas, autopeças e componentes para o setor automotivo;
- b) concernente a veículos novos, as montadoras que aderissem ao Regime, poderiam ser beneficiadas com redução da tarifa de importação em 50% que passaram de 70% para 35%;
- c) redução do índice de **nacionalização** de 80% para 60%, o mesmo patamar então da Argentina. Já em relação às medidas do Regime Especial, exclusivo para as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, até então regiões com estados não produtores de autoveículos, a exemplo da Bahia, importa mencionar, além das reduções tributárias do Regime Geral: a redução do imposto sobre produtos industrializados em 50% na aquisição de máquinas e equipamentos e de 45% na aquisição de insumos e componentes;
- d) e a isenção do imposto sobre a renda baseado no **lucro da exploração do empreendimento**.

O impacto do Regime Automotivo brasileiro, em uma conjuntura mundial relativamente favorável, foi o considerável aumento dos investimentos, inclusive com o ingresso de novas montadoras e fornecedoras de autopeças mundiais. A média anual dos investimentos divulgados de 1990 a 1994, de US\$ 931,8 milhões, foi mais do que duplicada entre 1995 e 1999, período de vigência do Regime Automotivo Geral, com o patamar histórico de US\$ 2.054,20 milhões por ano. O resultado foi o aumento da capacidade instalada em 25% e a alteração espacial e qualitativa na produção de veículos com a criação de novas fábricas, com novos processos gerenciais e tecnológicos (ANFAVEA, 2012; ARBIX, 2002).

¹⁴³ Embora adotado em junho de 1995, somente em 14 de março de 1997, o Regime Geral foi transformado na Lei 9.449/1997; no mesmo dia foi promulgada a Lei 9.440/1997 relacionada ao Regime Especial. Para maiores detalhes ver: (COMIN, 1998; SARTI, 2001; TEIXEIRA, 2014).

Os históricos resultados relativos no setor, no decorrer do Regime Automotivo, **justificaram** a seguinte declaração do ex-presidente FHC (CARDOSO, 2006, p. 586-588, grifo nosso):

A despeito de muita reclamação quanto à desnacionalização [...] verificou-se um brutal aumento da capacidade exportadora, com o que o Brasil continuou a se beneficiar após meus dois mandatos [...]. Este processo resultou em falências e no nascimento de novas empresas, em geral estrangeiras, dotadas de melhores condições para atender às demandas tecnológicas das novas montadoras, que eram top de linha [...] [Essas] são as dores do parto de um sistema, o capitalista, que é cruel na forma como se desenvolve.

Os dados apresentados acima, principalmente em relação aos investimentos, coadunam-se com a declaração de FHC. No entanto, os **benefícios festejados** por FHC com o Regime Automotivo podem no mínimo ser questionados. Apesar do aumento das exportações brasileiras de autoveículos, a balança comercial no setor para as principais montadoras com fabricação no Brasil, pela primeira vez também desde meados dos anos 1970, foi amplamente deficitária durante os dois mandatos de FHC (1995-1998 e 1999-2002)¹⁴⁴. As montadoras com atuação nacional utilizaram o Regime para **escoar** a produção de outros países para o mercado interno brasileiro, haja vista a redução em torno de 50% da alíquota de importação para autoveículos às montadoras que aderiram ao Regime.

Ademais, a partir da declaração acima de FHC, importa destacar os dois segmentos na indústria automotiva brasileira que **muito reclamaram** das medidas adotadas a partir do Regime Automotivo: o setor de autopeças e o sindicato dos trabalhadores. Em relação ao primeiro segmento, após o Regime Automotivo, a tendência de internacionalização do setor de autopeças foi intensificada. Segundo a composição do faturamento, em 1994, por exemplo, o capital controlado por grupos brasileiros representava 52,4%, enquanto os grupos estrangeiros representavam 47,6% do faturamento total. Dez anos depois, em 2004, a participação dos grupos nacionais no faturamento no setor declina para 13,5%, ao passo que a participação de grupos estrangeiros, liderados por frações dos EUA e da Alemanha, foi elevada para 86,5% do total (SINDIPEÇAS; ABIPEÇAS, 2016).

Esses aspectos ganham ainda mais relevância ao se inclinar para a relação em que **as dores do parto** durante e após o Regime Automotivo foram ainda mais **cruéis**, acentuadas e explícitas. Os **vultosos** e históricos investimentos no setor automotivo

¹⁴⁴ Na verdade, somente em 2002, o setor de autoveículos apresentou superávit comercial durante os dois mandatos de FHC. Importa destacar que nesse item a metodologia adotada pela Anfavea (2012) somente considera as importações das montadoras associadas que, em geral, possuem fabricação no Brasil.

no período em destaque tiveram implicações consideráveis e também históricas nos embates de classes, principalmente, entre capital e trabalho com aumento do desemprego e das greves no setor.

No setor de autopeças, a variação do nível de empregos, entre os anos de 1994 e 1999, registrou um declínio de aproximadamente 30%, o que, por sua vez, possibilitou, na nova conjuntura, o aumento da relação faturamento por operário/empregado em torno de 11%. Já nas montadoras, somente entre 1997 e 1998, o índice de empregos declinou 20%, algo em torno de 21.892 empregos, a maior queda anual da série histórica iniciada em 1957¹⁴⁵. Frente a essa conjuntura de redução também histórica e **recorde** dos níveis de empregos no setor, a principal reação da classe trabalhadora na vigência do Regime Automotivo foi o retorno acentuado das greves. A média anual de 134 greves de 1992 a 1994 foi elevada para 222 de 1995 a 1999, aumento de 66%. Mais de 1.110 greves foram registradas no quinquênio de vigência do Regime Automotivo, número esse superior em mais de 55% do total de greves registradas nos doze anos seguintes, de 2000 a 2011, quando fica evidenciado o recuo da mobilização dos sindicatos dos trabalhadores no setor com a estratégia de greves (COMIN, 1998; DIEESE, 2013). Quer dizer, durante a vigência do Regime, principalmente, os embates classistas durante o período foram intensificados.

O importante a destacar é que o aumento da capacidade produtiva com as novas plantas foi combinado à manutenção ou redução dos níveis de emprego no setor. Essa tendência, que teve seu prelúdio no final dos anos 1990, de forma relacionada ao Regime Automotivo, ficou ainda mais evidente nos anos 2000, quando a produção e o faturamento por operário, em geral, foram ainda mais acentuados relativamente. Os dados na Tabela 4 indicam que, na estrutura atual do setor automotivo, o aumento de investimentos não necessariamente representa elevação dos níveis de emprego. O quinquênio 1995 a 1999, por exemplo, quando foram registrados recordes históricos em investimentos no setor automotivo, inclusive com o ingresso de novas montadoras, foi ao mesmo tempo, o período relativo, desde a implantação da indústria automotiva no Brasil em meados dos anos 1950, que o índice de empregos nas montadoras mais se retraiu. Os índices de queda nos empregos nas montadoras somente foram arrefecidos em 2007, quando chegaram próximos ao patamar de 1995. Por outro lado, no período de 1991 a 2001, a produção aumentou em torno de 90%, o faturamento aumentou mais de 50%, ao passo que o nível de empregos declinou 22%. Com isso, a produtividade, em termos da relação

¹⁴⁵ Dados respectivamente de Sindipeças e Abipeças (2013) e Anfavea (2012).

produção/empregado, foi bem mais do que duplicada e a relação faturamento/empregado praticamente dobrou (Tabela 4).

Ano	Produção (milhões de unidades)	Empregos (milhares)	Faturamento (US\$ milhões)	Produção por empregado	Faturamento por empregado (US\$ milhares)
1991	0,96	109,43	30.042	8,77	274,54
1992	1,07	105,66	37.191	10,16	351,97
1993	1,39	106,74	43.079	13,04	403,6
1994	1,58	107,13	45.723	14,76	426,78
1995	1,63	104,61	43.842	15,57	419,08
1996	1,8	101,86	47.361	17,71	464,98
1997	2,07	104,94	51.930	19,72	494,85
1998	1,59	83,05	49.807	19,1	599,73
1999	1,36	85,1	41.383	15,94	486,29
2000	1,69	89,13	45.063	18,97	505,56
2001	1,82	84,83	45.818	21,42	540,09
2002	1,79	81,74	43.402	21,92	531
2003	1,83	79,05	42.039	23,12	531,82
2004	2,32	88,78	52.009	26,1	585,8
2005	2,53	94,21	56.133	26,86	595,85
2006	2,61	93,24	60.110	28,02	644,66
2007	2,98	104,27	71.715	28,58	687,76
2008	3,22	109,85	76.245	29,28	694,1
2009	3,18	109,04	77.259	29,19	708,52
2010	3,65	119,39	86.066	30,54	720,87
2011	3,44	125,97	84.980	27,33	674,59
Varição (1991-2001)	89%	-22%	53%	144%	97%
Varição (1991-2011)	259%	15%	183%	211%	146%

Tabela 4 Produção de autoveículos, empregos e faturamento sem impostos no Brasil no período 1991- 2011

Fonte: Adaptado de Anfavea (2012).

Essa dinâmica, a despeito do refluxo da redução do nível de empregos a partir de 2007, continuou a se acentuar de forma oportuna à extração de mais-valia assalariada, haja vista a tendência de elevação da produtividade e do faturamento por operário no decorrer dos anos 2000. O arranjo institucional do Regime favoreceu primordialmente o ingresso de investimentos e de novos agentes mundializados no setor, por conseguinte a capacidade de reprodução do capital, sobretudo, a partir das montadoras mundiais. Ademais, estimulou uma maior liberdade ao fluxo de mercadorias, devido, principalmente, às medidas combinadas de intensificação, em geral, do **declínio seletivo das fronteiras** e de protecionismo setorial.

Na relação capital e trabalho, as medidas institucionais foram importantes para o ingresso e funcionamento de plantas automotivas com maior capacidade produtiva e menor utilização quantitativa de operários. Com isso, sem ignorar posturas sindicais oportunistas sob o discurso da construção imperativa de consensos, a mobilização combativa dos sindicatos tem declinado, em geral, tanto devido à queda relativa dos níveis de empregos quanto em termos da maior dependência relacional da classe operária no setor ao fluxo mundial de reprodução do capital, a partir das estratégias das montadoras de complementação/especialização regional.

De forma relacionada com esta conjuntura setorial, a partir do Regime Automotivo, é evidenciada a descentralização regional das plantas automotivas no Brasil para regiões e territórios até então sem maior tradição na indústria automotiva. Relacionados a esta nova dinâmica regional, a partir de meados dos anos 1990, estariam determinados fatores:

- a) os gastos de salários que poderiam custar para as montadoras no mínimo um terço da média da região tradicional no setor do ABC Paulista, todavia, com uma mão de obra relativamente qualificada e menos combativa comparativamente;
- b) infraestrutura **mínima e adequada** para a dinâmica automotiva reprodutiva em diferentes regiões;
- c) perspectivas em relação aos acordos comerciais no âmbito do MERCOSUL e aos incentivos tributários relacionados ao Regime Automotivo (ARBIX, 2002; DULCI, 2002; GARCIA, 2006; LUEDEMANN, 2003).

A esse conjunto de fatores, com destaque para o processo de reprodução do capital, grupos políticos nos governos estaduais e municipais, com o declínio da atuação mais efetiva das políticas denominadas de desenvolvimento regional por parte do governo federal nos anos 1990, passaram a intensificar o **cortejo** político e institucional junto às principais montadoras mundiais. Disputas regionais para atrair novos investimentos automotivos foram mais explícitas e intensas a partir dos governos subnacionais no Brasil no processo denominado de **guerra de incentivos** (TEIXEIRA, 2014). Na perspectiva de inserir novos territórios e regiões nos processos de fabricação e de articulação regional a partir da concretização de capitais automotivos mundializados, os pacotes de incentivos consistiam em:

- a) doação de terrenos com milhões de metros quadrados para as instalações fabris;
- b) fornecimento de terraplenagem, comunicação, obras viárias e logísticas, ferrovias ou terminais portuários;

- c) isenção de tributos estaduais e municipais, com prazos não inferiores a dez anos;
- d) concessão e garantia de empréstimos pelo Estado ou por bancos privados a taxas **diferenciadas** para montadoras e fornecedores (ARBIX, 2002; LUEDEMANN, 2003; MARTIN; VEIGA, 2002).

Para sistematizar o debate, podemos evidenciar dois momentos da **guerra de incentivos** no Brasil durante os anos 1990, a partir das disputas regionais pelas novas plantas automotivas. Em um primeiro momento, as disputas foram entre os estados, das duas regiões relativamente mais desenvolvidas industrialmente, as regiões Sudeste e Sul. Em um segundo momento, a disputa foi explicitada, sobretudo, entre estados destas duas regiões e estados de regiões menos desenvolvidas industrialmente, como o Nordeste e o Centro-Oeste¹⁴⁶.

Com as disputas e acordos corporativos regionais entre grupos políticos e frações do capital automotivo, no início dos anos 2000 já era possível identificar as mudanças da produção regional de autoveículos no Brasil. Se, em 1995, as montadoras mundializadas tinham cerca de dezesseis fábricas de autoveículos no Brasil, já em 2003, existiam cerca de trinta fábricas das principais montadoras mundiais (ANFAVEA, 1996; ARBIX, 2002)¹⁴⁷.

No tocante à (des)concentração regional, em 1990, por exemplo, aproximadamente, 74,8% da produção nacional estava localizada no Estado de São Paulo, sobretudo, na tradicional região do setor, o ABC Paulista, a partir, sobretudo da Ford, GM e VW. Além de São Paulo, a produção na região Sudeste estava localizada em Minas Gerais, com 24,5% da produção nacional, a partir da italiana Fiat; ou seja, a produção no Sudeste representava em torno de 99,3% da produção nacional no ano de 1990. Posteriormente, com as novas plantas instaladas no final dos anos 1990 e nos anos 2000, a produção de autoveículos em São Paulo, para o ano de 2011, representou 42,4% do total. Já o volume de produção em Minas Gerais ficou na segunda posição nacional, com 23,0%, seguido do Paraná (13,3%), Rio Grande do Sul (6,8%), Rio de Janeiro (6,7%), Bahia (5,6%) e Goiás (2,3%). Quer dizer, no período analisado das duas últimas décadas, a representação da participação paulista na produção nacional declinou mais de 40%, concomitante ao crescimento da produção no Paraná, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro, Bahia e Goiás.

¹⁴⁶ Para maiores detalhes consultar Teixeira (2014).

¹⁴⁷ As informações a seguir a respeito de produção regional e a participação das montadoras no mercado brasileiro podem ser consultadas a partir de Anfavea (1996, 2012).

Cabe relativizar que, apesar de São Paulo e Minas Gerais terem perdido participações, em termos relativos, ambos os estados ainda continuam sendo os principais **berços** regionais do setor automotivo no Brasil. As disputas regionais através da **guerra de incentivos**, apesar do ingresso da Bahia com a Ford e Goiás com CAO A¹⁴⁸ e Mitsubishi, tenderam, na verdade, a uma **acomodação** entre as regiões Sul e Sudeste, as duas regiões mais **desenvolvidas** do país, com a emergência dos estados do Paraná, Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro. Com isso, os índices de produção nas regiões Sudeste e Sul em 2011 representaram mais de 90% da produção nacional de automóveis, o que evidencia que as mudanças na **descentralização regional**, nesse sentido, ocorreram, principalmente, entre os estados mais desenvolvidos relativamente das duas referidas regiões. Dessa forma, apesar de mudanças a ser consideradas, as relações de desigualdade e concentração regionais foram conservadas – mudanças e conservações a respeito da produção e da competitividade regionais, que não alteraram, por sua vez, o protagonismo das frações da classe capitalista das principais cadeias automotivas mundiais.

ESTRUTURA SETORIAL E COMPLEMENTAÇÃO REGIONAL

Se em termos da desconcentração regional foi possível evidenciar relativas mudanças, apesar de conservações históricas, na estrutura de oligopólio do setor automotivo no Brasil as mudanças foram mais acanhadas. Com a implantação de fábricas de novos concorrentes, as quatro históricas montadoras com produção nacional, VW, Fiat, GM e Ford, atuaram para tentar manter ou mesmo ampliar sua participação na produção nacional de veículos leves. No quinquênio, por exemplo, de 1993 a 1997, a média anual aproximada da participação relativa da alemã VW era de 34,6%, da italiana Fiat, 31,1%, e das estadunidenses, GM e Ford, respectivamente, 22,6% e 11,5% do total (ANFAVEA, 2012). Ou seja, aproximadamente 99,8% da produção nacional no segmento de veículos leves estavam concentrados em quatro montadoras, o que explicitava o alto nível estrutural do oligopólio automotivo no Brasil.

Essa estrutura altamente concentrada foi **arrefecida** com o funcionamento das novas fábricas, implantadas nos anos 1990 e 2000, quando outras montadoras passaram a produzir no Brasil, como as francesas Renault e PSA, e as japonesas Honda e Mitsubishi. Daí em diante, em termos do ano de 2011, o restrito e tradicional grupo das quatro montadoras declinam sua participação superior a 99% dos anos

¹⁴⁸ Sigla que leva as iniciais de Carlos Alberto de Oliveira Andrade. Em Goiás, a fábrica da CAO A – Hyundai, fundada em abril de 2007, compreende uma parceria entre frações de capital brasileiro e sul coreano para montagem de veículos da montadora sul coreana Hyundai.

1990 para pouco mais de 80% com a seguinte divisão: VW, 26,3%; Fiat 24,2%; GM, 20,7%; e, Ford, 9,1%. Relacionada à tendência de relativo **declínio e conservação** da posição relativa das quatro montadoras, dois grupos franceses passaram a participar de um **novo** seletor grupo. Em termos ilustrativos, em 2011, a participação na produção nacional de veículos leves dos grupos **franceses** Renault, que inclui a marca japonesa Nissan, e PSA, Peugeot-Citröen, foram respectivamente 8,0% e de 4,7%. Com isso, aproximadamente 93,0% da produção nacional de veículos leves passou a estar concentrada a partir desses seis grupos; os mesmos que concentram neste segmento mais de 89% na Argentina e, exceto o grupo PSA, aproximadamente 96% do México, o que evidencia a considerável concentração setorial nos três países acima dos níveis mundiais.

A dinâmica da concentração estrutural no setor no Brasil apresentou relevante mediação com a intensificação do intercâmbio regional de mercadorias. Relacionada à ampliação da produção com novas plantas, as ações estratégicas das montadoras, em geral, inclusive as **novas** montadoras com produção **nacional**, foi acentuar a importância do comércio exterior na dinâmica de complementação reprodutiva regional.

Em 2006, por exemplo, a posição do então presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) era a seguinte:

Nossa política neste momento é a de priorizar os acordos bilaterais [...] O objetivo é chegar ao livre comércio entre Brasil e Argentina, de forma a atrair investimentos para os dois países, **fortalecendo o bloco em relação a outros países e regiões emergentes na área automotiva** (ANFAVEA, 2006, p. 66-67, grifo nosso).

Com a celebração e ampliação de acordos comerciais com países e blocos econômicos (ANFAVEA, [201-?]), denominados de **complementação econômica** no setor automotivo durante os anos 2000, as ações estratégicas de complementação/especialização regional foram acentuadas. Destaque para os acordos, principalmente, com a Argentina, nesse caso desde meados dos anos 1990, e com o México, onde tanto as montadoras mais **tradicionais** quanto as **novas** marcas, em termos de produção no Brasil, controlam as principais filiais nos respectivos mercados. Em termos ilustrativos, no quinquênio de 2007 a 2012¹⁴⁹, a mercadoria autoveículo no critério **de valores** representou em média 19,13% das exportações brasileiras para Argentina e México; 29,6% da Argentina para Brasil e México; e 36,2% das

¹⁴⁹ Primeiro quinquênio em que os dados passaram a ser publicados simultaneamente tanto para o Brasil quanto para a Argentina. Foi utilizado o intervalo **8702-8704**, Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), que representa os **produtos** cujo intervalo compreende basicamente a mercadoria autoveículo (BRASIL, 2013).

exportações mexicanas para os dois países sul-americanos. Com isso, o principal produto na balança comercial reciprocamente entre Brasil, Argentina e México, tem sido o automóvel. Países então com economias consideradas de desenvolvimento recente passam a ter entre si como principal mercadoria de comércio regional, até mesmo pelo seu valor agregado relativo, o automóvel, símbolo no século XX de economias capitalistas desenvolvidas e competitivas.

Nesse sentido, as mudanças na (des)concentração da produção regional e setorial no Brasil expressam o acirramento da disputa entre frações do capital, que se mostram mais **sensíveis** à adoção de programas de incentivos regionais mais adequados, principalmente, no que refere à liberdade de circulação do capital e, por conseguinte, à sua valorização. Expressam **transições** de termos como nacional-desenvolvimentismo e protecionismo estatal para competitividade regional, abertura comercial **seletiva**, declínio das fronteiras, mas conservados os **mantras** do desenvolvimento e da liberdade de mercado. Barreiras alfandegárias cedem, barreiras regionais declinam, ao passo que se acirram competitividades políticas regionais em que o fetiche à liberdade de mercado, da mercadoria, não apenas é conservado, como também tende a ser acentuado a partir da dinâmica relacional entre representantes intra e interclasses sociais com grupos políticos nos governos. A indústria automotiva, assim, tem conservado status político-ideológico para justificar os incentivos em decorrência de seus supostos efeitos na dinâmica socioeconômica regional. Arranjos institucionais justificados como necessários à **competitividade** da indústria nacional e ao desenvolvimento que, na verdade, tenderam a ampliar relações de subordinação e de dependência regional à dinâmica da reprodução mundial.

CONCLUSÃO

O objetivo do capítulo foi apreender as características e os impactos dos arranjos institucionais relacionados à expansão automotiva a partir dos anos 1990. As evidências destacam, em âmbito mundial, a redução relativa da participação regional de países tradicionais na produção mundial de automóveis, de forma associada à concentração setorial, à conservação das disparidades e desigualdades salariais, à dinâmica potencial de mercados, que têm estimulado o surgimento de novos polos automotivos, principalmente, nas chamadas economias de desenvolvimento recente, com destaque para a China, atual maior produtor e mercado mundial de automóveis. Essa conjuntura do setor apresentou mediação com institucionalidades adotadas por governos centrais e regionais, principalmente de economias de desenvolvimento

recente, marcadas por políticas híbridas de abertura e de protecionismo comercial e de incentivos fiscais ao capital mundializado do setor automotivo.

Nas experiências na China e Índia, apesar de consideráveis diferenças, ficam evidenciados arranjos institucionais a partir de medidas de abertura comercial e de formação de *joint ventures* entre firmas nacionais e montadoras mundiais. Os resultados dessas **parcerias** entre governos, capitais nacionais e montadoras **estrangeiras**, sem ignorar questões trabalhistas e dos mercados consumidores, têm sido a expressiva elevação da participação relativa regional desses dois países na produção mundial e a expansão de montadoras chinesas e indianas para países do Leste Europeu e da América Latina.

Diferentemente de China e Índia, os arranjos institucionais adotados nos três principais países produtores de autoveículos da América Latina, respectivamente, Brasil, México e Argentina, têm sido caracterizados por uma relação de maior dependência e subordinação às grandes montadoras mundiais. Políticas marcadas por ampla abertura comercial, com protecionismo às principais montadoras instaladas, acordos setoriais e incentivos fiscais estiveram relacionados ao aumento da reprodução regional do capital no setor automotivo.

Os acordos bilaterais entre os países do MERCOSUL e entre este e o México expressam a relação entre determinadas institucionalidades e o declínio relativo de barreiras regionais à circulação do capital. Medidas como a redução parcial ou total das tarifas regionais, mas com tarifas de importação relativamente padronizadas para a importação de autoveículos oriundos de regiões sem acordos comerciais, têm contribuído para as estratégias corporativas de complementação regional das montadoras. Com isso, cada vez mais no México, na Argentina e no Brasil, com as devidas e importantes relativizações, têm se intensificado significativamente o nível de subordinação de governos e de tensa dependência dos trabalhadores em relação à dinâmica de reprodução regional e, por conseguinte, mundial no setor automotivo. A relação assim entre governos e a indústria automotiva, nos três países, tem expressado um conjunto interdependente de mudanças e de conservações.

Em termos de conservações:

- a) o baixo custo relativo de força de trabalho relativamente qualificada, com destaque para o México, que tende a potencializar extração de mais-valia assalariada;
- b) a estrutura setorial concentrada acima da média mundial;
- c) a relação político-ideológica entre desenvolvimento, competitividade e indústria automotiva;

- d) a relevância política dos representantes das montadoras junto a setores governamentais na perspectiva de relacionar suas estratégias de complementação regional com os arranjos institucionais.

Já as mudanças mais significativas teriam sido: o considerável aumento relativo da capacidade de produção, dos investimentos estrangeiros, da produtividade e do faturamento por operários nas montadoras, a partir da modernização relativa das novas plantas; a elevação da internacionalização relativa do setor de autopeças, inclusive com redução do conteúdo **nacional** na fabricação de veículos; a maior relevância do comércio exterior no setor automotivo. Ademais, a descentralização regional das novas plantas automotivas para regiões, em geral, sem tradição na indústria automotiva no México e, principalmente, no Brasil, a partir da **guerra de incentivos** entre governos subnacionais.

Mudanças e conservações das configurações estatais, a exemplo de políticas governamentais, e suas implicações e contradições em termos da relação entre Estado e classes sociais. Arranjos institucionais criados para inserir regiões à nova e **velha** lógica de reprodução e acumulação socioeconômica. Uma aparência, com suas contradições e mudanças, que tem evidenciado o declínio de barreiras e a criação de estímulos institucionais devidamente articulados para acentuar a hegemonia dos objetivos e interesses históricos dos representantes do capital nos projetos de desenvolvimento.

REFERÊNCIAS

AAMA. **World motor vehicle data**. Washington: American Automobile Manufacturers Association, 1996.

ADEFA. **Anuário 2011**. Buenos Aires, 2012. Disponível em: <http://www.adefa.org.ar/es/index.php>. Acesso em: 12 fev. 2019.

ANFAVEA. **Anuário da indústria automobilística brasileira 1995**. São Paulo: Anfavea, 1996.

ANFAVEA. **Anuário da indústria automobilística brasileira 2012**. São Paulo: Anfavea, 2012. Disponível em: <http://www.virapagina.com.br/anfavea2012/>. Acesso em: 2 fev. 2019.

ANFAVEA. **Comércio exterior**. [201-?]. Disponível em: <http://www.anfavea.com.br/comercio-exterior.html>. Acesso em: 19 fev. 2019.

ANFAVEA. **Indústria automobilística brasileira: 50 anos**. São Paulo: Anfavea, 2006. Disponível em: http://www.virapagina.com.br/anfavea_50anos/. Acesso em: 2 fev. 2019.

ARBIX, G. Políticas do desperdício e assimetria entre público e privado na indústria automobilística. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, [s. l.], v. 17, n. 48, p. 109-129, fev. 2002.

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

BEHRING, E. **Brasil em contra-reforma**: desestruturação do Estado e perda de direitos. São Paulo: Cortez, 2003.

BENSUSÁN, G.; SPANCHEZ, L. Respostas sindicais frente à reestruturação automobilística: principais tendências e impactos no México, nos Estados Unidos e no Canadá. *In*: CARDOSO, A.; COVARRUBIAS, A. (org.). **A indústria automobilística nas Américas**: a reconfiguração estratégica e social dos atores produtivos. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2006. p. 249-282.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Sistema Aliceweb MERCOSUL**. Brasília, DF, 2013.

CALANDRO, M. L. Crise e reestruturação da indústria automobilística internacional. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 19, n. 3, p. 162-165, 1991.

CARDOSO, F. H. **A arte da política**: a história que vivi. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006.

CARRILLO, J. Produtos maduros de alta tecnologia em cadeias globais: eletrônica e autopeças na fronteira norte do México. *In*: AMARAL FILHO, J. do; CARRILLO, J. (coord.). **Trajetórias de desenvolvimento local e regional**: uma comparação entre a região Nordeste do Brasil e a Baixa Califórnia (México). Rio de Janeiro: E-papers, 2011. p. 67-96.

CARRILLO, J.; MILKER, M. A formação de um polo automotivo no Norte do México. *In*: ABREU, A. R. de P. (org.). **Produção flexível e novas institucionalidades na América Latina**. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2000. p. 163-191.

CHESNAIS, F. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

COMIN, A. **De volta para o futuro**: política industrial do complexo automotivo nos anos 90. São Paulo: Annablume: FAPESP, 1998.

CONTRERAS, O.; CARRILLO, J.; ALONSO, J. Local entrepreneurship within global value chains: a case study in the mexican automotive industry. **World Development**, [s. l.], v. 40, n. 5, p. 1013-1023, 2012.

DIEESE. **Sistema de acompanhamento de greves**: greve dos trabalhadores nas indústrias metalúrgicas, mecânicas e materiais elétricos: Brasil, de 1991-2012. São Paulo: DIEESE, 2013.

DULCI, O. S. Guerra fiscal, desenvolvimento desigual e relações federativas no Brasil. **Revista de Sociologia Política**, Curitiba, n. 18, p. 95-107, jun. 2002.

FCA. **History**. London, [201-?]. Disponível em: <https://www.fcagroup.com/en-US/group/history/Pages/default.aspx>. Acesso em: 19 mar. 2019.

FILGUEIRAS, L. **História do plano real**: fundamentos, impactos e contradições. São Paulo: Boitempo Editorial, 2000.

FISHER, P. S.; PETERS, A. H. **Industrial incentives**: competition among american states and cities. Kalamazoo: W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 1998.

GARCIA, S. R. **Global e local**: o novo polo automobilístico de Gravataí e suas implicações sociais e políticas. 2006. Tese (Doutorado em Sociologia) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006.

GUEVARA, S. Trabajadores de la industria terminal automotriz del MERCOSUR: acciones ante la nueva etapa de la crisis de superproducción mundial del capital. **Espacio Abierto**, Argentina, n. 21, jan./mar. 2012. Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=12221805001>. Acesso em: 19 fev. 2019.

KOSACOFF, B. (ed.). **Hacia un mejor entorno competitivo de la producción automotriz en Argentina**. Comisión Económica para América Latina y el Caribe: Buenos Aires, 1999.

LUEDEMANN, M. da S. **Transformações na indústria automobilística mundial: o caso do complexo automotivo no Brasil: 1990-2002**. 2003. Tese (Doutorado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidad de São Paulo, São Paulo, 2003.

LUNG, Y. La nouvelle geographie du systeme automobile europeen. *In*: RENCONTRE INTERNACIONALE DU GERPISA TENTH GERPISA INTERNATIONAL COLLOQUIUM, 10., 2002, Paris. **Anales** [...]. Paris: [S. l.], 2002. p. 1-31. Disponível em: <http://gerpisa.org/rencontre/10.rencontre/papers.pdf/Lung.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2019.

MARTIN, S. B.; VEIGA, J. P. C. Globalização dos mercados, localização produtiva e relações interfirmas: o caso das montadoras alemãs nos EUA nos anos 1990. *In*: NABUCO, M. R. *et al.* (org.). **Indústria automotiva: a nova geografia do setor produtivo**. Rio de Janeiro: DP & A, 2002. p. 17-45.

MÉXICO. Secretaría de Economía. **Industria automotriz: dirección general de industrias pesadas y de alta tecnología**. Secretaría de Economía, marzo, 2012a. Disponível em: http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Monografia_Industria_Automotriz_MARZO_2012.pdf. Acesso em: 12 fev. 2019.

MÉXICO. Secretaría de Economía. **Inversión y comercio: sector automotriz em méxico**. Secretaría de Economía, abr. 2012b.

MURPHY, F.; MCDONOUGH, T. US auto companies' ownership and control of production in Mexico's 'maquiladoras'. **Cambridge Journal of Regions, Economy and Society**, [s. l.], v. 5, n. 3, p. 413-434, 2012. Disponível em: <https://academic.oup.com/cjres/article-abstract/5/3/413/478632/US-auto-companies-ownership-and-control-of?redirectedFrom=fulltext>. Acesso em: 12 fev. 2019.

MURRAY, M. N.; MAYES, D. T.; HOFFMAN, K. **A profile of the automobile sector In the U.S. and southeastern states**. Knoxville: Center for Business and Economic Research, 1999. Disponível em: <http://cber.haslam.utk.edu/pubs/mnm081.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2019.

MVMA. **World motor vehicle data**. Detroit: MVMA, 1992.

OICA. **World Sales**. Paris, 2011. Disponível em: <http://oica.net/category/sales-statistics/>. Acesso em: 12 fev. 2019.

RICHET, X.; RUET, J. The Chinese and Indian automobile industry in perspective: technology appropriation, catching-up and development. **World transition economy research**, [s. l.], n. 15, p. 447-465, 2008. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11300-008-0019-0>. Acesso em: 12 fev. 2019.

SARTI, F. **Internacionalização comercial e produtiva no MERCOSUL nos anos 90**. 2001. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2001.

SINDIPEÇAS; ABIPEÇAS. **Desempenho do setor de autopeças 2013**. São Paulo: Sindipeças: Abipeças, 2013.

SINDIPEÇAS; ABIPEÇAS. **Desempenho do setor de autopeças 2016**. São Paulo: Sindipeças: Abipeças, 2016. Disponível em: <http://www.virapagina.com.br/sindipecas2016/files/assets/basic-html/page-1.html#>. Acesso em: 19 mar. 2019.

STURGEON, T. J.; VAN BIESEBROECK, J. Effects of the crisis on the automotive industry in developing countries. A global value chain perspective. **Policy research working paper 5330**. Washington: World Bank, jun. 2010. Disponível em: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-5330>. Acesso em: 12 fev. 2019.

TEIXEIRA, J. R. M. **Novos arranjos institucionais e desenvolvimento**: a Bahia e a expansão automotiva regional. 2014. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2014.

VIGEVANI, T.; VEIGA, J. P. C. A integração regional no MERCOSUL. *In*: ARBIX, G.; ZILBOVICIUS, M. (org.). **De JK a FHC**: a reinvenção dos carros. São Paulo: Scritta, 1997. p. 329-355.

WANG, H. **Policy reforms and foreign direct investment**: the case of the Chinese automotive industry. [200-?]. Disponível em: <http://gerpisa.org/rencontre/9.rencontre/S15Wang.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2019.

WARDS INTELLIGENCE. **U.S. vehicle sales market share by company, 1961-2016**. London, 2017. Disponível em: <https://subscribers.wardsintelligence.com/datasheet/us-vehicle-sales-market-share-company-1961-2014>. Acesso em: 19 mar. 2019.

CAPÍTULO

7

TOMO I

De las ganancias a la inversión:

financiarización en la industria automotriz

Aurora Marcial Flores | Samuel Ortiz Velásquez

De las ganancias a la inversión:

financiarización en la industria automotriz

Aurora Marcial Flores | Samuel Ortiz Velásquez

INTRODUCCIÓN

Los procesos de reestructuración de la Industria Automotriz en un ámbito global y su correlativo: la creciente presencia de Inversión Extranjera Directa (IED) en la industria automotriz en México (IAM), particularmente desde 1994, junto con una masiva presencia de instrumentos e instituciones de fomento a la industria de exportación en México, explican en parte la actual organización de la IAM (DUSSEL PETERS; ORTIZ VELÁSQUEZ, 2015). Una de las problemáticas actuales de las estructuras productivas automotrices en México, es la débil capacidad para generar condiciones endógenas de acumulación de capital. Aunque esta industria ha sido la única que ha mejorado sus eslabonamientos productivos directos hacia atrás con proveedores locales, desde 1994 (y ello se explica en parte porque ha sido altamente fomentada con programas y múltiples incentivos en todos los niveles de gobierno), su relacionamiento se da con industrias que presentan una organización industrial altamente dependiente de importaciones, por lo que su capacidad de integración local se vuelve limitada (DUSSEL PETERS; ORTIZ VELÁSQUEZ, 2015). Agreguemos que, desde una perspectiva de cadenas globales de valor (GEREFFI, 1994) y dada su alta dependencia de insumos importados, el segmento localizado en México participa en procesos de baja apropiación de valor agregado local, por lo cual su capacidad de irradiación al resto del aparato productivo mexicano es muy limitado.

El análisis de éstas y otras condiciones y problemáticas presentes en la IAM, comprendida como industria terminal y de autopartes, ha sido generalmente abordado desde el ámbito productivo, omitiendo el peso de diversas variables y procesos que ocurren en la esfera financiera, un ámbito poco explorado hasta el momento. Una lectura correcta sobre las condiciones y problemáticas que actualmente enfrenta la IAM, exige la integración de estos procesos y variables financieras en el campo del análisis (MARCIAL FLORES, 2016). Tomando como principal objeto del análisis a los **ingresos financieros en la forma de deuda**, este documento integra al análisis de la IAM un fenómeno vinculado con la existencia y el funcionamiento de los mercados financieros. Tal fenómeno forma parte de un aspecto ineludible cuando se trata de

observar, analizar y explicar los procesos económicos actuales: la financiarización (LAPAVISTAS, 2011; MEDIALDEA GARCÍA; PABLO MATEO, 2015; SANABRIA MARTÍN, 2013).

El objetivo del documento es incorporar la dimensión financiera, para contribuir a una mayor comprensión sobre la contradicción existente entre los bajos niveles de apropiación de valor agregado con que opera la IAM, frente a una importante apropiación de ingresos financieros por parte de las corporaciones automotrices en sus operaciones globales. El proceso de formación y apropiación de dichos ingresos financieros explica en parte la presencia de IED en la IAM, y el espacio y las causas que dan origen a sus objetivos. En concreto, se sostiene que la importante apropiación de **ingresos financieros** por parte de las corporaciones automotrices en sus operaciones globales, se canaliza al repago de la **deuda** que enfrentan en su sector financiero, incurriendo así en **esquemas de financiamiento tipo Ponzi**, y ello contribuye a explicar que la IAM opere con bajos niveles de apropiación de valor agregado, vía inversión física, salarios y eslabonamientos locales.

Para tales propósitos, el capítulo se estructura en cuatro apartados. En la primera parte se ofrece un examen de la organización de la industria automotriz en el mundo, y sobre la conducta de la industria automotriz con operaciones en México desde 1994, prestando particular atención a la relación existente entre producto excedente (ganancias) e inversión física. En la segunda parte se presentan de manera sinóptica aspectos teóricos sobre la **financiarización**. En la tercera parte se encuentra un análisis de las relaciones financieras a nivel de empresa de las matrices de Ford, Volkswagen y Nissan, con el objetivo de comprender si la IAM es una industria financiarizada y su relación con la acumulación; el énfasis se pone en la dinámica de deuda que delinea un esquema específico de financiamiento en cada corporación, mismo que exige la presencia de determinadas estructuras productivas en las filiales, para el cumplimiento de obligaciones contraídas en el sector financiero. La cuarta parte presenta un grupo de conclusiones.

CAMBIOS MUNDIALES EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ E IMPLICACIONES PARA MÉXICO

La industria automotriz a escala mundial atraviesa por profundos cambios que pueden ser disruptivos. Al respecto, CEPAL (2017) subraya un grupo de tendencias actuales:

- a) el segmento de la fabricación sigue conduciendo la cadena global de valor, pero el segmento de proveeduría de autopartes ha elevado su presencia impulsando el desarrollo tecnológico, de hecho, este último sector invierte

actualmente cerca del 10% de sus ventas en investigación y desarrollo (I+D), el doble que el segmento de fabricación;

- b) la industria global se concentra en tres regiones: América del Norte, la Unión Europea y Asia, destaca que los segmentos de mayor apropiación de valor agregado se concentran en cuatro países: Estados Unidos, Alemania, Japón y Corea. China se integra como un quinto actor en importancia, pues desde 2009 figura como el principal productor de vehículos en el mundo, *v. gr.*, en 2016 produjo más de 28 millones de unidades o casi el 30% de la producción mundial;
- c) emergen nuevas plataformas que combinan grandes escalas de fabricación con crecientes grados de flexibilidad;
- d) la industria enfrenta actualmente tres importantes desafíos que podrían ser disruptivos, los cuales tienen que ver con la convergencia con la economía digital, los cambios en el concepto de movilidad y en los patrones de consumo, y las exigencias regulatorias en el ámbito de la seguridad, medio ambiente y eficiencia energética;
- e) la electrónica, la digitalización y el *software* son elementos clave, pues generan la dilución de las fronteras en la industria, *v. gr.*, entre la manufactura, la digitalización y los servicios, con implicaciones en la estructura de la cadena de valor y su gobernabilidad.

En tal contexto global se inscribe la conducta de la IAM. Luego de la crisis financiera internacional de 2008, la IAM atraviesa por una profunda transformación, pues pasó de ser una plataforma de ensamble de vehículos de gama baja y bajo costo a una cadena productiva más integrada y diversificada en términos de productos y tecnología (CEPAL, 2017). De hecho, en el contexto de reducción en los ritmos de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) global y manufacturero desde 2000 y una significativa caída en la participación relativa del producto y el empleo manufacturero (DUSSEL PETERS; ORTIZ VELÁSQUEZ, 2015), desde 2009, la IAM aceleró su crecimiento a dos dígitos y ha elevado sustancialmente su participación relativa en el producto manufacturero hasta alcanzar el 18.54% en 2017, en su interior el segmento automotriz ha sido el más dinámico de la cadena (ver Tabla 1).

	PIB global	PIB manufacturero	Autopartes-automotriz	Automotriz b/	Autopartes c/
	Tasa de crecimiento promedio anual (TCPA)				
1993-2016	2.5	2.2	5.5	6.5	4.7
1993-2000	3.5	5.0	9.0	10.6	7.7
2001-2016	2.2	1.3	4.6	5.3	3.9
2001-2008	2.2	0.9	2.9	4.4	1.3
2009-2016	3.3	3.5	12.1	12.1	12.1
2016/III-2017/III d/	2.2	3.4	11.9	15.8	7.5
	Participación relativa ponderada				
	(En PIB global)		(En PIB manufacturero)		
1993-2016	100.00	16.66	11.97	6.13	5.83
1993-2000	100.00	17.38	8.85	4.03	4.82
2001-2016	100.00	16.40	13.21	6.98	6.24
2001-2008	100.00	17.03	11.25	5.65	5.60
2009-2016	100.00	15.85	15.02	8.20	6.83
2017/III	100.00	16.02	18.54	10.15	8.39

Tabla 1 México: estructura y dinámica del PIB global, manufacturero y de la IAM (1993-2017/III) a/

Fuente: Autoría propia con base en INEGI ([201-]).

Notas: a/ Cifras originales en millones de pesos constantes de 2013.

b/ La industria automotriz se integra por las clases agrupadas en la rama 3362 del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

c/ La industria de autopartes se integra por las clases agrupadas en las ramas 3362 y 3363 del SCIAN.

d/ Corresponde a una tasa de crecimiento anual.

La creciente presencia en México de subsidiarias y asociadas de los grandes fabricantes y proveedores mundiales, se enmarca en las reformas de apertura comercial impulsadas a partir de 1985 y en las medidas subsecuentes como la aprobación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); diversas adecuaciones constitucionales a la IED; la emergencia de programas e instituciones de fomento a la IAM, en un contexto de predominancia de un enfoque horizontal de política industrial. Con ello, los cambios regulatorios, la cercanía y el acceso preferente al mercado estadounidense, los menores costos relativos y el tamaño del mercado mexicano, explican el **boom** de la IED y el comercio altamente concentrado con los Estados Unidos (CEPAL, 2017). Efectivamente:

- a) entre 1999 y el tercer trimestre de 2017, la IED en la IAM acumula un monto de 57,683 millones de dólares o el 11.7% de la IED total, del cual casi el 55% fue de origen estadounidense (MÉXICO, ([201-]));
- b) considerando que los segmentos automotriz y de autopartes realizan el 84.4% y el 58% de sus ventas en el exterior (INEGI, [201-]), destaca que hasta 2017 el 84% de las exportaciones y el 53% de las importaciones automotrices se realizan con los Estados Unidos; en autopartes, casi el 87% de las exportaciones y el 40% de las importaciones tienen lugar con el vecino del norte. Por su parte, desde 2001, la proveeduría americana

de autopartes ha caído en más de 27 puntos porcentuales; en el mismo lapso, la proveeduría de origen chino pasó de 1.3% a 23% (WITS, 2019).

Es decir, China se convierte en un actor clave en la cadena autopartes-automotriz de la región del TLCAN, vía su creciente presencia en autopartes tanto en el mercado mexicano como en el mercado estadounidense.

El dinamismo de la IAM refleja un caso exitoso de integración supranacional, que no logra todavía una mayor integración local (ver Tabla 1). No obstante que desde 1994, el segmento automotriz ha mejorado sus eslabonamientos con proveedores locales, éstos tienen lugar particularmente con industrias de autopartes, las cuales son muy dependientes de importaciones, cuestionando con ello la calidad de los eslabonamientos (DUSSEL PETERS; ORTIZ VELÁSQUEZ, 2015)¹⁵⁰.

Lo anterior se refleja, por una parte, en el débil efecto de arrastre que ejerce la IAM sobre la economía mexicana. En términos de capacidad de generación de empleos, según la Matriz Insumo Producto 2013, un incremento del 10% en el consumo privado del segmento automotriz genera alrededor de 8,323 empleos directos e indirectos; mientras que una industria **tradicional** como el calzado generaría alrededor de 12,306 puestos de trabajo (INEGI, [201-]). Por otro lado, la industria automotriz a nivel mundial hace un uso más intensivo de robots industriales; entre 2010-2015 el uso de robots creció un 20%, llegando a representar el 38% del total de los robots vendidos en el mundo (CEPAL, 2017). Una pregunta al respecto es si la robotización y automatización eliminará empleos en la industria. Lo anterior es particularmente relevante para la IAM, ya que los menores costos laborales se cuentan como un factor histórico de competitividad frente a los Estados Unidos (CEPAL, 2017).

Diversos estudios dan cuenta del potencial impacto negativo de la robotización sobre la IAM: entre 2003-2014, la IAM – intensiva en capital **per se** – operó con una dotación de capital por trabajador que fue 2.6 veces superior a la manufactura en su conjunto, y creció a una tasa media anual cercana al 6%, dos puntos porcentuales más que el crecimiento del empleo; esto es evidencia indirecta de la automatización creciente del proceso productivo en la IAM, que implica, entre otras cosas, un acelerado desplazamiento de trabajadores por máquinas y su correlativo, una mayor demanda de trabajo calificado (DUSSEL PETERS; ORTIZ VELÁSQUEZ, 2015). Al respecto, CEPAL (2017) estima que en 2018 el costo de un robot soldador ya es igual al de un obrero soldador. Otro estudio apunta que México es el séptimo país del mundo donde un mayor porcentaje de empleos corre el riesgo de ser reemplazado por máquinas (MANYIKA, *et al.*, 2017).

¹⁵⁰ Mientras que el componente importado de las materias primas y auxiliares en el segmento automotriz ha reducido su participación relativa de 66.2% a 57.2%, entre 2009 y 2016, el segmento de autopartes presenta en 2016 un coeficiente de 58.6%, el cual prácticamente ha permanecido inalterado desde 2009 (INEGI, [201-]).

Por otra parte, el alto dinamismo del producto en la industria automotriz se ha acompañado de un aumento significativo en la participación relativa de las ganancias en el producto agregado. Efectivamente, entre 2003-2014, el 86.4% del producto agregado generado por la IAM operó como excedente bruto de operación o ganancias; participación muy alta, considerando que se ubicó siete puntos porcentuales por arriba con respecto a la industria mexicana en su conjunto (durante el mismo periodo), y tres puntos porcentuales más con respecto a su valor en 2003 (ver Tabla 2 y Gráfico 1)¹⁵¹. Los aumentos en el coeficiente en ocasiones llamado potencial de crecimiento ampliado (VALENZUELA FEIJÓO, 2005), también apuntan a una caída relativa de la participación de los salarios en el producto agregado, *i. e.*, en la participación salarial. Es decir, por lo menos para la IAM, los menores costos laborales continúan siendo actualmente un determinante fundamental en las decisiones de inversión por parte de los nueve fabricantes mundiales con operaciones en México. Un documento reciente destaca que mientras un trabajador de la IAM gana un salario medio de 2.38 dólares por hora, su homólogo en Estados Unidos recibe 24 dólares por hora, es decir, diez veces más; esto implica que la fabricación en México, en lugar de los Estados Unidos, genera ahorros en los costos laborales para las empresas transnacionales (ET) americanas de entre 600 y 700 dólares por unidad (CEPAL, 2017).

	Participación relativa de las ganancias en el producto agregado (pra)	Participación relativa de la inversión física en las ganancias (ak)	Grado de aprovechamiento de la capacidad instalada (to) b/	Tasa de crecimiento promedio anual (TCPA)
Rama automotriz	0.864	0.187	0.883	7.2
Manufactura total (220 industrias)	0.793	0.086	0.789	1.1

Tabla 2 IAM: determinantes del crecimiento del producto (2003-2014) a/.

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2019).

Notas: a/ Cifras originales expresadas en precios contantes de 2008. La metodología utilizada para la integración estadística se encuentra en Ortiz Velásquez (2015).

b/ Se refiere a la capacidad de planta utilizada, tomado de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera. Promedio 2007-2014.

¹⁵¹ La asociación que se establece entre participación de las ganancias y el crecimiento del producto, se puede visualizar con cargo a la ecuación clásica del desarrollo (VALENZUELA FEIJÓO, 2005). La tasa de crecimiento del producto (gr) se hace depender del coeficiente denominado potencial de crecimiento ampliado (PCA), de la tasa de acumulación (ak) y de la relación incremental producto-capital (α'):

$$gr = PEPA\Delta KPE\Delta PA\Delta K = praak' \quad (1)$$

Donde: PE = Producto excedente (ganancias); PA = Producto agregado (valor agregado); ΔK = Variación del acervo de capital bruto (inversión fija bruta); α' = relación incremental producto-capital; pra = Potencial de reproducción ampliada; ak = Tasa de acumulación; gr = Tasa de crecimiento (promedio anual) del producto.

El muy alto potencial de reproducción ampliado (PRA) con el que opera la IAM, se ha acompañado de una tasa de acumulación (ak) cercana al 19%. Y a pesar de que en diferentes periodos, la tasa de acumulación en la IAM ha sido alta con respecto a la manufactura en su conjunto – con la excepción del año 2014 –, destaca una tendencia a la baja, al pasar del 33.3% al 8.7% entre 2004 y 2014. De hecho, entre 2012 y 2013 ambas tasas de acumulación fueron muy similares (ver Gráfico 1).

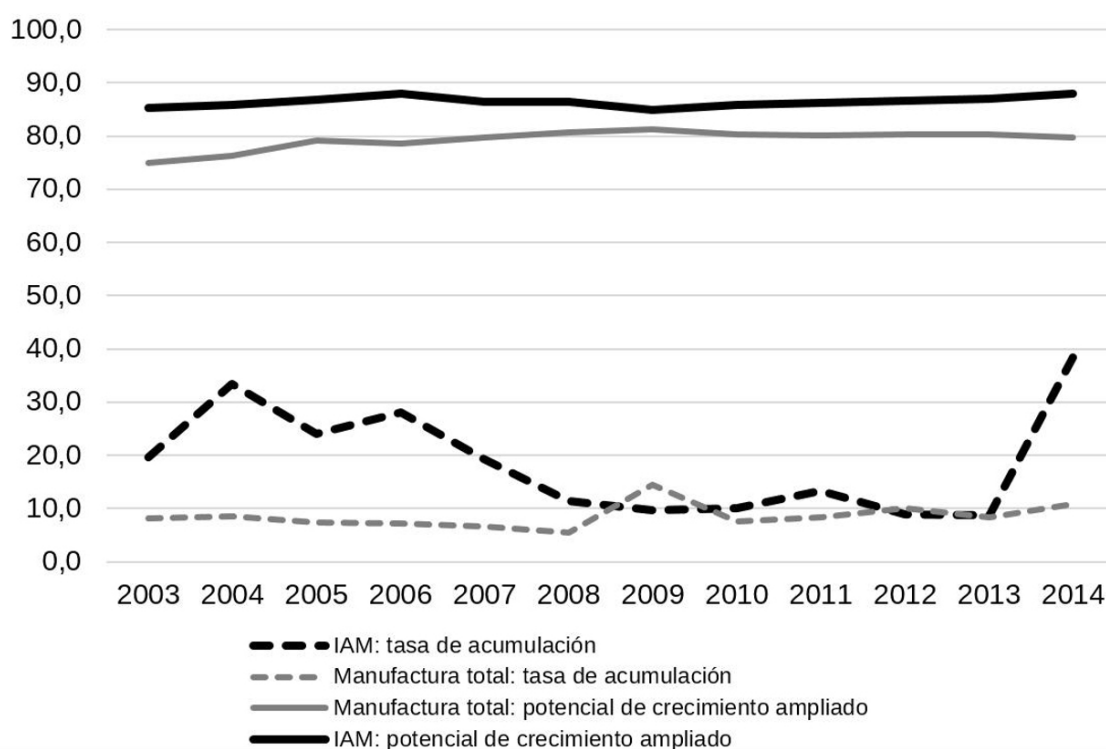


Gráfico 1 IAM: evolución del potencial de crecimiento ampliado y la tasa de acumulación (2003-2014) (En porcentaje)

Fuente: Autoría propia con base en INEGI (2019).

La conducta de la tasa de acumulación es crucial por sus efectos en el corto y largo plazo sobre el crecimiento del producto. En el caso de la IAM, llama la atención que pese a ser una industria altamente rentable, opera con muy bajas tasas de acumulación. Es decir, el producto agregado no se integra completamente a la economía nacional, y ello se explica porque la IAM (integrada en lo básico por subsidiarias y asociadas) participa en segmentos de cadenas de valor gobernadas por los grandes fabricantes mundiales, es decir, las decisiones de comercio e inversión se rigen por criterios microeconómicos de rentabilidad. Sobre este aspecto se debe recordar que la propiedad en la IAM es crucial para comprender su grado de integración local.

En la industria terminal de vehículos ligeros actualmente operan en México nueve fabricantes mundiales, distribuidos en 20 complejos manufactureros en 14

estados (CEPAL, 2017). De una producción total en México de 3.8 millones de automóviles livianos en 2016, tres empresas fueron responsables del 56% de la producción total: Nissan, General Motors y Volkswagen. Por su parte, la industria de autopartes se encuentra menos concentrada, pero es dominada por empresas extranjeras; efectivamente, de 1,400 empresas de autopartes que operan en México, el 65% son de propiedad extranjera, de las cuales aproximadamente 29% son estadounidenses; 27% son japonesas y 18% alemanas (CEPAL, 2017).

Una pregunta relevante apunta a comprender el uso que las ET automotrices asignan a la masa de ganancias que no se integran a la economía mexicana. En las líneas siguientes se exploran diversas variables y procesos financieros que dan respuesta a esta pregunta; el examen se efectúa desde una perspectiva microeconómica, con base en las operaciones globales de tres armadoras con operaciones de producción y comercialización en México: Ford, Volkswagen y Nissan.

ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE LA FINANCIARIZACIÓN

La **financiarización** es un término utilizado principalmente dentro de la economía heterodoxa para referirse a diversos fenómenos interconectados entre sí, que dan cuenta del creciente peso de las finanzas en la fase actual del capitalismo. Epstein (2005) puntualiza que, aunque el término carece de una conceptualización formal, éste se refiere a la creciente importancia de los intereses financieros, los mercados financieros y los agentes e instituciones financieras en el funcionamiento de las economías nacionales e internacionales. Si bien el creciente protagonismo de la fracción financiera del capital ha sido observable en el ámbito económico y político, se reconoce que la lógica no es cualitativamente diferente de cualquier otra bajo el capitalismo, más bien “[...] se trata de que algunos rasgos inherentes a la lógica del capital se agudizan de forma extrema” (MEDIALDEA-GARCÍA, 2010, p. 117). Uno de los rasgos más comúnmente observados es la importante disociación entre la tasa de ganancia y el nivel de acumulación del capital (DUMÉNIL; LÉVY, 2004).

Desde una perspectiva poskeynesiana, lograr un entendimiento más amplio sobre el comportamiento de la economía, exige una visión de conjunto que vincule los aspectos financieros con indicadores del sector real, en particular, con la producción, el empleo y los precios, pues en una economía capitalista las decisiones de inversión y su financiamiento, las ganancias y los compromisos de pago debidos a deudas contraídas, se encuentran estrechamente ligados. Con ello, la separación de lo que se conoce como **economía real** del sistema financiero, sólo puede mal dirigir y acarrear falsos testigos de cómo funciona el mundo (MINSKY, 1984). Si

bien existen importantes esfuerzos teóricos que intentan integrar el análisis de lo financiero con lo que ocurre en el denominado **mundo real**, éstos son limitados cuando se intenta explicar cómo se financia la producción y cómo se delinean las estrategias y mecanismos de generación y apropiación de ganancias¹⁵². En contraparte, en su teoría de la inestabilidad financiera, Minsky (1984) aborda la relación que existe entre los ingresos líquidos (flujos de caja) y los compromisos de pago (deuda), como factores determinantes del curso de la inversión, el empleo, el producto y las ganancias.

Partiendo desde esta perspectiva teórica poskeynesiana, en este trabajo se presentan tres casos de estudio a nivel de empresa, con el propósito de observar las interrelaciones financieras globales que podrían ser determinantes de la importante disociación entre la generación de valor agregado y la baja apropiación del mismo en el sector productivo local de la industria en cuestión, vía los relativamente bajos niveles de acumulación de capital. Se analizan los casos de Ford, Volkswagen y Nissan, considerándolos como representativos de la región donde se localiza la matriz de cada corporación (Norteamérica, Europa y Asia, respectivamente). Sin desechar que cada caso contiene sus propias especificaciones contextuales en los sectores productivo y financiero, se busca delinear las generalidades que se presentan en las relaciones financieras entre matrices y filiales, las cuales podrían ser indicativas de cómo operan las corporaciones automotrices en su conjunto en sus actividades de producción y comercialización en México.

¿UNA INDUSTRIA FINANCIARIZADA?

Las corporaciones automotrices organizan y contabilizan sus actividades en dos principales sectores: el productivo (en adelante, sector automotriz) y el financiero (en adelante, sector financiero). Los ingresos, ganancias, flujos de caja, gastos en inversión, activos, pasivos, y en general todos los conceptos contables que dan forma a los informes financieros, son clasificados en estos dos grandes sectores. Una de las primeras variables visibles dentro de los informes financieros en cualquier corporación, es el volumen y la estructura de sus ingresos. En función de este indicador y su estructura (*i. e.*, su distribución entre el sector productivo y el sector financiero), algunos autores suelen determinar si la empresa o corporación en cuestión se encuentra (o no) financierizada. Durante el periodo 1994-2015, los ingresos generados por Ford, Volkswagen y Nissan han experimentado un importante crecimiento. En

¹⁵² El contenido del debate teórico se encuentra en Marcial Flores (2016).

términos de estructura, se asiste a una orientación al sector automotriz. Ford, *v. gr.*, reporta que buena parte de los ingresos han sido generados en su sector automotriz, además, la participación relativa en este sector se ha incrementado durante todos los periodos de análisis, pasando del 81.85% en el periodo 1994-1999 al 94.46% en el más reciente, 2011-2015 (Tabla 3).

Periodo	Ford		Volkswagen		Nissan	
	Sector Automotriz	Sector Financiero	Sector Automotriz	Sector Financiero	Sector Automotriz	Sector Financiero
	Porcentaje promedio		Porcentaje promedio		Porcentaje promedio	
(1994-1999)	81.85	18.5	<i>nd</i>	<i>nd</i>	<i>nd</i>	<i>nd</i>
(2000-2005)	84.0	16.0	90.0	10.0	94.6	5.4
(2006-2010)	89.82	10.18	89.96	10.04	93.04	6.94
(2011-2016)	94.46	5.5	88.32	11.68	93.56	6.44

Tabla 3 Participación de los ingresos por sector

Fuente: Autoría propia con datos de Ford Motor CO ([201-]), Nissan MC ([201-]) y Volkswagen AG ([201-]).

Por su parte, Volkswagen ha registrado la mayor dinámica en el crecimiento de sus ingresos, al pasar de 80,041 millones de euros en 1994 a 213,292 millones de euros en 2015, es decir, un crecimiento acumulado de 166.5%. De acuerdo con sus informes financieros, a partir del año 2000, más del 90% de estos ingresos fueron generados en el sector automotriz, aunque a diferencia de Ford, se asiste a un ligero incremento de la participación relativa del sector financiero, que pasó de 10.0% durante el periodo 2000-2005 al 11.68% durante el periodo 2011-2015 (Tabla 3).

Nissan también ha experimentado una dinámica positiva en el crecimiento de sus ingresos, aunque menos intensa que Volkswagen. Con información disponible a partir del año 1999, los ingresos pasaron de 48,006 millones de dólares en ese año a 97,296 en 2015, después de dos importantes periodos de recuperación, debido a las complicaciones por las que atravesó la corporación con la crisis financiera de 2008-2009 y, posteriormente, por los daños ocasionados por el devastador tsunami en 2012. El sector automotriz generó más del 90% de los ingresos totales de la firma, durante el periodo total de análisis 2000-2015; en el mediano plazo, no se anticipan cambios sustanciales en este comportamiento (Tabla 3). La importante dinámica de los ingresos generados en el sector automotriz en los tres casos de estudio, con apenas una aportación marginal del sector financiero, podría ser argumento suficiente para determinar que se trata de corporaciones no financierizadas, esto es, que el peso de lo **financiero** no es significativo en términos de ingresos de la corporación en sus operaciones mundiales.

Periodo	Ford		Volkswagen		Nissan	
	Sector Automotriz	Sector Financiero	Sector Automotriz	Sector Financiero	Sector Automotriz	Sector Financiero
	Porcentaje promedio		Porcentaje promedio		Porcentaje promedio	
1994-2000	57.8	46.0	nd	nd	nd	nd
2001-2005	- 18.6	28.1	54.1	49.5	92.5	7.3
2006-2010	91.9	8.8	66.8	24.0	64.1	36.5
2011-2016	60.5	39.4	114.4	- 13.8	72.4	27.6

Tabla 4 Estructura de las ganancias (pérdidas) netas de Ford, Volkswagen y Nissan, por Sector

Fuente: Autoría propia con datos de Ford Motor CO ([201-]), Nissan MC ([201-]) y Volkswagen AG ([201-]).

En términos de Ganancias y Pérdidas (Tabla 4), la conclusión no es muy diferente en relación con la estructura porcentual de los ingresos. Efectivamente, el sector automotriz prevalece como el mayor generador de los mismos, con una única excepción en el caso de Ford, durante el periodo 2001-2005, dadas las importantes pérdidas que registró la trasnacional en el año 2003. Existe, sin embargo, una mayor participación relativa del sector financiero como generador de ganancias (y pérdidas) en el caso de Nissan y de Ford, y una contracción relativa en el caso de Volkswagen en el mismo rubro. Como en el caso de los ingresos, concentrando la atención únicamente en la estructura de las ganancias, se podría arribar a una conclusión apresurada sobre la existencia de cierto grado de financiarización (en este caso de no financiarización) de las corporaciones. Conviene entonces profundizar en el análisis, examinando otros aspectos financieros, particularmente aquellos relacionados con las operaciones de inversión y financiamiento de las corporaciones automotrices, esto es, los flujos de caja.

En el caso de Ford, *v. gr.*, es posible observar que la generación de fondos operativos se concentró mayormente en su sector financiero hasta 2005; en los últimos dos periodos (2006-2016), el esfuerzo se ha concentrado en la generación de fondos operativos en el sector automotriz, mientras que el sector financiero genera apenas una tercera parte de los mismos. Volkswagen y Nissan exhiben una estrategia más clara en cuanto a su esfuerzo por generar fondos operativos en el sector automotriz, con la peculiaridad de que, de forma consistente, las pérdidas se efectúan con cargo al sector financiero, por lo que deben ser financiadas con los fondos operativos del sector automotriz (Tabla 5).

Periodo	Ford		Volkswagen		Nissan	
	Sector Automotriz	Sector Financiero	Sector Automotriz	Sector Financiero	Sector Automotriz	Sector Financiero
	Porcentaje promedio		Porcentaje promedio		Porcentaje promedio	
1994-2000	46.9	53.1	nd	nd	nd	nd
2001-2005	27.9	72.1	75.6	24.4	176.3	(76.3)
2006-2010	78.8	21.2	143.3	(43.3)	54.4	45.6
2011-2016	68.8	31.2	192.9	(92.9)	119.0	(19.0)

Tabla 5 Estructura de los flujos de fondos de las actividades operativas de las corporaciones Ford, Volkswagen y Nissan, por Sector

Fuente: Autoría propia con datos de Ford Motor CO ([201-]), Nissan MC ([201-]) y Volkswagen AG ([201-]).

La relevancia de la estructura de los fondos líquidos toma fuerza considerando que, dentro de los factores que determinan las decisiones de inversión, los flujos de fondos operativos, junto con las ganancias después de impuestos y dividendos, constituyen el primer recurso con que cuenta una empresa para el financiamiento de las actividades operativas de corto plazo. Cuando los recursos internos no son suficientes para financiar el gasto de inversión, existe la opción de recurrir al financiamiento externo. Esta consideración nos aproxima a una relación fundamental que permite comprender las formas en que los arreglos financieros se desenvuelven en el centro de las operaciones de producción y de generación y apropiación de ganancias en las corporaciones transnacionales, como lo establece la corriente postkeynesiana: $I = f(G)$.

De manera puntual, Minsky observa que cuando los recursos internos de una empresa son insuficientes para ejecutar el gasto de inversión, éste se encuentra determinado por las actividades de préstamos y los cambios en las participaciones en el capital. Así, los arreglos financieros ingresan al proceso de inversión de dos formas:

- a) mediante la determinación de precios de los activos de capital y de los activos financieros;
- b) mediante la provisión de liquidez para el gasto de inversión (MINSKY, 1984), de manera que la relación $I = f(G)$ no significa otra cosa que los empresarios toman decisiones de inversión basadas en ganancias esperadas. En la ruta de esta determinación, los fondos líquidos para el financiamiento de la inversión presentan como característica que deben ser generados en el sector automotriz de cada transnacional, con el registro de las pérdidas a cuenta del sector financiero.

FINANCIAMIENTO Y DEUDA

El análisis de las actividades de financiamiento de las corporaciones que aquí se abordan, permite observar la medida en que las trasnacionales automotrices requieren de recursos externos (esto es, deuda), para la ejecución de las mismas, pero también permite dimensionar de manera clara el peso que tiene el sector financiero en sus operaciones globales. El Tabla 6 muestra la dinámica de crecimiento promedio en el volumen de la deuda de cada trasnacional. En cada caso y para cada periodo, más del 50% de los pasivos son deuda financiera, llegando a rebasar el 90% en el caso de Ford en los primeros dos periodos de análisis. Si bien cada trasnacional exhibe una tendencia a reducir (Ford y Volkswagen) o mantener (Nissan) la proporción de la deuda en el total de los pasivos, existe también una clara tendencia a colocar un volumen cada vez mayor de esta deuda en el sector financiero de cada corporación (Tabla 6).

Una vez dimensionada la importancia que tiene el sector financiero en la dinámica de financiamiento y funcionamiento de las trasnacionales automotrices, a través del volumen de deuda que este sector aloja, un segundo paso clave consiste en determinar si el gasto de inversión justifica el volumen de endeudamiento de estas trasnacionales. Dicho de otra forma, la pregunta es ¿qué uso se da a dichos recursos externos de financiamiento?

Periodo	Corporación	Pasivos totales acumulados	Deuda total acumulada	Proporción promedio de la deuda en el total de los pasivos	Proporción promedio de la deuda localizada en el sector financiero
		Millones de dólares (Ford y Nissan) Millones de Euros (Volkswagen)		(%)	(%)
1994 - 1999	Ford	1,349,760	890,016	65.9	94.1
	Nissan	nd	nd	nd	nd
	Volkswagen	300,801	210,677	69.3	nd
2000 - 2005	Ford	1,649,260	1,000,636	60.7	90.3
	Nissan	324,006	179,117	55.0	56.0
	Volkswagen	469,425	300,926	57.2	80.5
2006 - 2010	Ford	1,180,704	731,994	62.3	81.2
	Nissan	361,892	206,663	57.3	57.9
	Volkswagen	644,024	340,739	52.9	91.1
2011 - 2016	Ford	1,121,131	714,430	63.5	87.9
	Nissan	605,700	306,116	51.2	68.3
	Volkswagen	1,524,036	767,104	50.4	93.4

Tabla 6 Pasivos, deuda total y deuda en el sector financiero

Fuente: Autoría propia con base en datos de Ford Motor CO ([201-]), Nissan MC ([201-]) y Volkswagen AG ([201-]).

De acuerdo con la información financiera de las corporaciones automotrices, el volumen total de la deuda no tiene su contrapartida en un mayor gasto en inversión física de las actividades operativas de las trasnacionales. En el Tabla 7 es posible observar que la proporción del gasto en inversión es sustancialmente inferior al volumen total de la deuda en que incurre cada corporación. El gasto en capital de Ford, *v. gr.*, representa menos del 6% del total de su deuda; el gasto de inversión en actividades operativas de Volkswagen se ha contraído de niveles de más del 30% a niveles menores al 15%; el caso de Nissan es similar al de Volkswagen a partir de 2001, aunque la contracción de la **ratio** es más suave. Lo anterior, considerando que el volumen de deuda de Nissan, si bien sigue creciendo, todavía es sustancialmente inferior al de Ford y Volkswagen (Tabla 7).

Promedio porcentual			
Periodo	Ford	Volkswagen	Nissan
1994 - 1999	5.7	nd	nd
2000 - 2005	4.5	30.5	26.9
2006-2010	3.9	17.2	24.7
2011 - 2016	5.4	13.3	26.4

Tabla 7 Gasto de inversión en actividades operativas como porcentaje de la deuda total

Fuente: Autoría propia con base en Ford Motor CO ([201-]), Nissan MC ([201-]) y Volkswagen AG ([201-]).

Una vez verificado que el endeudamiento de las corporaciones no guarda una asociación positiva con la conducta de su gasto de inversión, una ruta que permite comprender el uso que se da a los recursos externos, es partir del análisis propuesto por Minsky (1984), con respecto a los tres regímenes de financiamiento característicos del sistema capitalista, los cuales describen cómo las unidades económicas administran su financiamiento y reacciones ante el riesgo¹⁵³:

- a) **financiamiento protegido (*hedge*)**: ocurre cuando los flujos de fondos de las empresas exceden a los flujos de pagos, todo lo cual permite a la firma cumplir con sus obligaciones de pago de deuda con recursos internos;
- b) **financiamiento especulativo**: se presenta cuando los flujos de fondos de las empresas son insuficientes para cumplir con las obligaciones de pago de deuda de corto plazo; éstos sólo pueden cubrir los intereses de la misma;
- c) **financiamiento Ponzi**: ocurre cuando la firma no cuenta con los recursos internos suficientes (flujos de fondos o ganancias antes de impuestos),

¹⁵³ Teniendo como variable clave al precio de los activos de capital como factor explicativo de la inversión; el precio de un activo de capital se establece a través del valor presente neto, el cual es una función inversa de la tasa de interés de largo plazo (MINSKY, 1984).

para cumplir con sus obligaciones de deuda (intereses y vencimientos); la empresa debe recurrir a incrementar más su deuda, para cumplir con las obligaciones de pago de intereses y deuda vencida.

Con base en dicha tipología, las empresas deben generar un determinado volumen de ingresos en la forma de **ganancias antes de impuestos**, consolidando con ello el argumento poskeynesiano sobre la relación $I = f(G)$, ya que una parte de estos recursos se destina al pago de la deuda (financiamiento protegido o financiamiento especulativo), o bien, re-endeudarse para cumplir con sus obligaciones de deuda pasada (financiamiento Ponzi).

En el caso de Ford, los montos anuales de ganancias antes de impuestos que ingresó habrían sido, por mucho, insuficientes para cumplir con las obligaciones de corto plazo¹⁵⁴; sin embargo, de acuerdo con el Gráfico 2 esta corporación pudo destinar importantes montos por concepto de pago de deuda, con lo cual ha logrado reducir significativamente sus compromisos de corto plazo. Cabe resaltar que los montos por concepto de repago de deuda siguen una tendencia muy similar a los montos por emisiones de nueva deuda, hecho que – de acuerdo con la caracterización planteada por Minsky – corresponde al de una corporación que ejecuta el financiamiento tipo Ponzi.

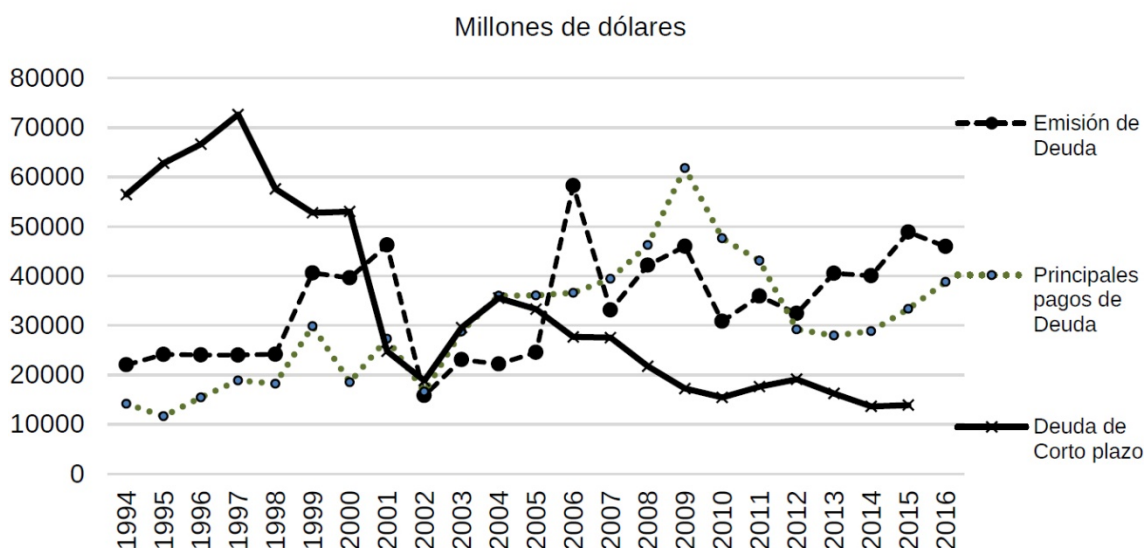


Gráfico 2 Ford: deuda de corto plazo, emisión y pago de deuda, y ganancias antes de impuestos

Fuente: Ford Motor CO ([201-?]).

¹⁵⁴ Un comparativo de los montos anuales de **ganancias antes de impuestos** contra **la deuda de corto plazo** y de vencimientos de deuda de esta corporación, se encuentra disponible en Marcial Flores (2016).

La deuda de Volkswagen está compuesta principalmente por Bonos, Depósitos del negocio bancario directo y Papel y notas comerciales (MARCIAL FLORES, 2016). La recurrencia a la emisión de bonos como su principal instrumento de deuda resulta igualmente relevante sobre la dinámica del cumplimiento de obligaciones que esta trasnacional tiene. El Gráfico 3 muestra el volumen anual de deuda de corto plazo que, comparado con los volúmenes disponibles de ganancias antes de impuestos logrados por la trasnacional en cada año correspondiente, en ningún año Volkswagen habría podido cumplir con sus obligaciones de repago, aun si destinara todos esos recursos al repago de su deuda.

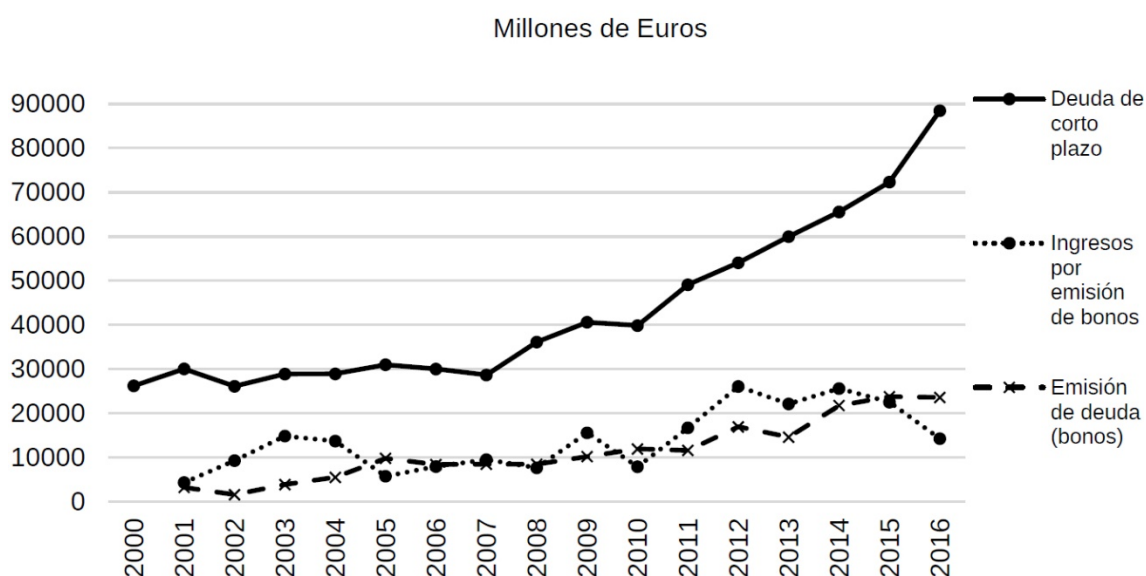


Gráfico 3 Volkswagen. Deuda de corto plazo, emisión y repago de bonos (2000-2016)

Fuente: Volkswagen AG ([201-]).

Al igual que Ford, Volkswagen recurre al re-endeudamiento, esto es, al **financiamiento tipo Ponzi** para lograr incrementar sus pagos anuales de deuda. Sin embargo, a diferencia de Ford, es posible observar que en esta dinámica de repago, sus compromisos de corto plazo se encuentran en un importante proceso de crecimiento, que coincide con la irrupción de la crisis financiera mundial en 2007-2009, por lo que es posible prever una intensificación del esquema de financiamiento Ponzi.

Finalmente, Nissan también registra una importante dinámica en la emisión de deuda en la forma de Bonos, y, como en los casos previos, los recursos internos con los que debería contar, las **ganancias antes de impuestos**, resultan insuficientes para solventar sus obligaciones de repago anuales de deuda (MARCIAL FLORES, 2016). Los flujos de entrada de recursos por emisiones de deuda, y los montos anuales destinados al repago de la misma (Gráfico 4) nuevamente muestran una tendencia muy similar,

como ocurre con los casos de Ford y Volkswagen, de manera que esta corporación también incurre en el esquema de financiamiento tipo **Ponzi**.

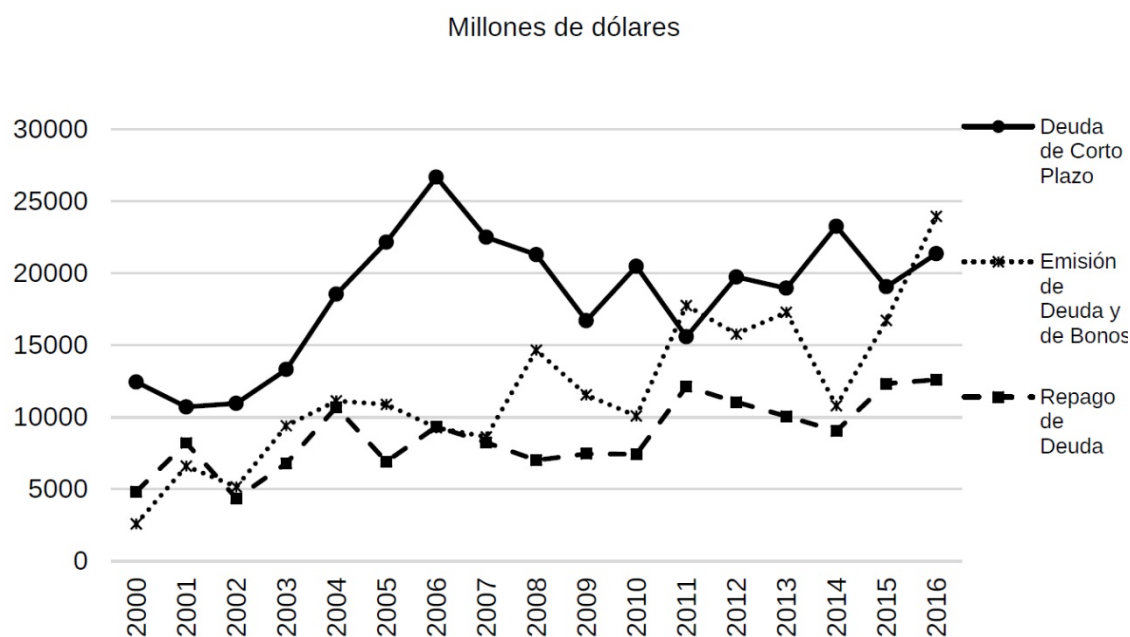


Gráfico 4 Nissan. Deuda de corto plazo, emisión y repago de deuda (2000-2016)

Fuente: Nissan MC ([201-]).

Los tres casos analizados revelan que la dinámica de deuda en que han incurrido – el financiamiento tipo **Ponzi** – exige la generación de un determinado volumen de ganancias, para poder cumplir con una mayor obligación: el repago de la deuda financiera. La búsqueda y la garantía del acceso a los ingresos financieros (el re-endeudamiento en el mercado de capitales), exige la formación de un perfil específico de liquidez, esto es, que sea derivado de las ganancias netas en el sector productivo, configurándose así el factor clave que determina el volumen de producción y comercialización (inversión) a ejecutarse en las filiales, para cumplir con dicho perfil de liquidez. Así, con base en el análisis financiero de las operaciones automotrices mundiales de Ford, Volkswagen y Nissan, argumentamos que la dinámica de deuda que estas corporaciones automotrices ejecutan determinan la dinámica de inversión en las estructuras de producción en las filiales, cuya característica en el segmento en México es la baja tasa de acumulación que en turno deriva en una baja apropiación de valor agregado.

Como parte de las estrategias comerciales globales para lograr los objetivos de ganancias esperadas, los arreglos de comercialización y los esquemas de financiamiento de automóviles que se pueden ejecutar en México, configuran otras formas de generación y apropiación de ganancias, que en turno contribuirán a la

formación del perfil de liquidez exigido por los mercados de capital para garantizar el acceso a los ingresos financieros.

Algunos ejercicios comparativos sobre los precios que un consumidor paga por la adquisición de un automóvil entre México y los Estados Unidos (principal mercado de destino de la producción en México), mostraron que el precio pagado por un automóvil en México es mucho más alto que el total pagado por la misma unidad en Estados Unidos (Tablas 8, 9 y 10). Estas diferencias son claramente el resultado de los diferentes esquemas de financiamiento que se pueden ejecutar en México (véase el diferencial de tasas de interés por país), y de la compra obligatoria de seguros de automóviles y otros productos junto con el automóvil en México.

Ford Fiesta Sedán S 2014				
	Estados Unidos	México	México	Diferencia +/(-) pagada en México
	<i>Dls.</i>	<i>Pesos</i>	<i>Dls.</i>	<i>Dls.</i>
Conversión: 1 dl = 13.1030 pesos al 13/nov/2013				
Precio de fábrica (a)	14,270	177,700	13,562	- 708
Precio sugerido por el fabricante (b)	14,795	182,700	13,943	- 852
Margen de ganancia del distribuidor (c)	525	5,000	382	- 143
Precio de compra razonable (sin opciones) (d)	14,260	182,700	13,943	- 317
Impuestos (estimados)	904			
Otras tarifas estimadas	86			
Precio objetivo de salida	15,250	182,700	13,943	- 307
Depósito (20%)	2,852	36,540	2,789	- 63
Monto financiado	12,398	146,160	11,155	- 1,243
Tasa de interés ordinaria	1.99%	12.24%		
CAT		13.00%		
Plazo	60 meses	48 meses		
Pago mensual estimado (a 60 meses)	217	-		- 217
Total a pagar financiado	13,020	237,947	18,160	5,140
Total Pagado (financiado + depósito)	15,872	274,487	20,948	5,076

Tabla 8 Comparativo de Precios 1. Precios de automóviles pagados en Estados Unidos y México

Fuente: Autoría propia (2019).

- Notas: (a) Es el precio (de mayoreo) que el distribuidor pagó a la manufacturera, incluyendo cargos de destino.
 (b) Es el precio que la manufacturera sugiere al distribuidor para la venta al público.
 (c) Es la diferencia (b - a) y representa el margen de ganancia potencial del distribuidor, suponiendo que los vehículos se venden al precio (b), ignorando otros costos, cargos o descuentos aplicables. Este margen, como porcentaje de (b), no es el mismo para todos los vehículos.
 (d) Este precio generalmente se ajusta cada semana. Es el precio que se ha estado pagando por la unidad recientemente. Se basa en las condiciones actuales del mercado, como disposición de la unidad, demanda local y tendencias estacionales de compra.

	Estados Unidos*	México**	México	Diferencia +/- (-) pagada en México
Conversión: 1 dl = 13.10 pesos al 1/marzo/2014	Dls.	Pesos	Dls.	Dls.
Precio de fábrica (a)	15,887.00	208,119.70	15,887.00	-
Precio sugerido por el fabricante (b)	16,515.00	nd		Nd
Precio de compra	14,805.00	216,799.68	16,549.59	1,744.59
Margen de ganancia del distribuidor (c)	-1,082.00	8,679.98	662.59	1,744.59
Depósito (20%)	2,961.00	42,979.86	3,280.91	319.91
Impuestos y otras tarifas (estimados)	1,148.00	-	-	-1,148.00
Comisión por otorgamiento contrato con IVA	-	4,985.66	380.58	380.58
Servicios adicionales	-	1,900.40	145.07	145.07
Total pago inicial	2,961.00	47,965.52	3,661.49	700.49
Financiamiento para el vehículo	12,992.00	171,919.42	13,123.62	131.62
Tasa de interés ordinaria	2.29%	14.40%	0.01	-
CAT		17.41%	0.01	0.01
Pago mensual estimado (60 meses)	229	0.00	-	- 229.00
Pago mensual estimado con IVA (36 meses)		6,171.57	471.11	471.11
Pago final estimado (Inversión inicial + mensualidades)	16,701	270,142	20,621.53	3,920.53
Pago final calculado (Inversión inicial + 60 mensualidades)	16,701	255,073	19,471.20	2,770.20

Tabla 9 Comparativo de precios 2. Precios de automóviles pagados en Estados Unidos y México: Nissan Altima 2.5 S

Fuente: Autoría propia (2019).

Notas: * Cotización realizada para el área de Pennsylvania, el 18 de septiembre de 2015.

** Cotización realizada para el Distrito Federal, el 18 de septiembre de 2015. Las cantidades ya incluyen IVA.

Es el precio que el distribuidor pagó a la manufacturera, incluyendo cargos de destino.

(b) Es el precio que la manufacturera sugiere al distribuidor para la venta al público.

(c) Es la diferencia (b – a) y representa el margen de ganancia potencial del distribuidor, suponiendo que los vehículos se venden al precio (b), ignorando otros costos, cargos o descuentos aplicables. Este margen, como porcentaje de (b), no es el mismo para todos los vehículos.

	Estados Unidos*	México**	México	Diferencia +/- pagada en México
Conversión: 1 dl = 13.10 pesos al 1/marzo/2014	Dls.	Pesos	Dls.	Dls.
Precio de fábrica (a)	15,887.00	208,119.70	15,887.00	-
Precio sugerido por el fabricante (b)	16,515.00	nd		Nd
Precio de compra	14,805.00	216,799.68	16,549.59	1,744.59
Margen de ganancia del distribuidor (c)	-1,082.00	8,679.98	662.59	1,744.59
Depósito (20%)	2,961.00	42,979.86	3,280.91	319.91
Impuestos y otras tarifas (estimados)	1,148.00	-	-	-1,148.00
Comisión por otorgamiento contrato con IVA	-	4,985.66	380.58	380.58
Servicios adicionales	-	1,900.40	145.07	145.07
Total pago inicial	2,961.00	47,965.52	3,661.49	700.49
Financiamiento para el vehículo	12,992.00	171,919.42	13,123.62	131.62
Tasa de interés ordinaria	2.29%	14.40%	0.01	-
CAT		17.41%	0.01	0.01
Pago mensual estimado (60 meses)	229	0.00	-	- 229.00
Pago mensual estimado con IVA (36 meses)		6,171.57	471.11	471.11
Pago final estimado (Inversión inicial + mensualidades)	16,701	270,142	20,621.53	3,920.53
Pago final calculado (Inversión inicial + 60 mensualidades)	16,701	255,073	19,471.20	2,770.20

Tabla 10 Comparativo de precios 3. Precios de automóviles pagados en Estados Unidos y México: Volkswagen Jetta 2.0L

Fuente: Autoría propia (2019).

Notas * Cotización realizada para el área de Pennsylvania, el 2 de septiembre de 2014.

** Cotización realizada para el Distrito Federal, el 2 de septiembre de 2014. Las cantidades ya incluyen IVA.

(a) Es el precio que el distribuidor pagó a la manufacturera, incluyendo cargos de destino. Para Volkswagen se calculó tomando como base el Precio sugerido por el fabricante menos el 4%, que es el porcentaje promedio utilizado por manufactureras.

(b) Es el precio que la manufacturera sugiere al distribuidor para la venta al público.

(c) Es la diferencia (b – a) y representa el margen de ganancia potencial del distribuidor, suponiendo que los vehículos se venden al precio (b), ignorando otros costos, cargos o descuentos aplicables. Este margen, como porcentaje de (b), no es el mismo para todos los vehículos.

Con una participación de más del 50% del financiamiento de automóviles en México, las filiales financieras de las corporaciones automotrices determinan el volumen total de operaciones, de manera que las variaciones en la comercialización de automóviles en México se explican por las mismas tendencias en estas instituciones financieras (Gráfico 5). Así, la contracción del financiamiento automotriz en México durante la última crisis financiera global, demuestra que los efectos negativos sobre la industria automotriz típicamente atribuidos a factores externos (como esta crisis financiera) tienen su origen en las prácticas financieras ejecutadas desde la matriz de las corporaciones. Los bancos también han jugado un papel importante en el financiamiento automotriz, pero su participación ha sido en términos generales constante durante los periodos de contracción, así como en el periodo más reciente de crecimiento durante 2011-2016. Dicho comportamiento destaca la importancia que las corporaciones automotrices han atribuido a sus filiales

financieras, como un instrumento ideal para la apropiación de ganancias mediante los esquemas de financiamiento automotriz.

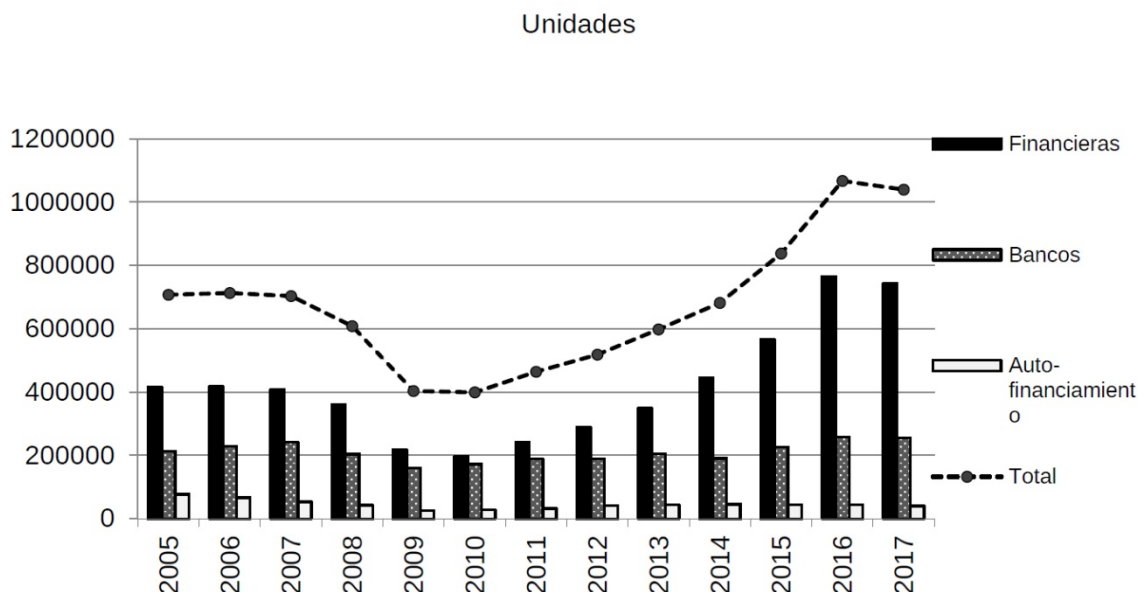


Gráfico 5 Volumen del financiamiento automotriz en México, por tipo de entidad (2005-2017)

Fuente: Autoría propia (2019).

CONCLUSIONES

El documento examinó un grupo de variables y procesos financieros que contribuyen a explicar los bajos niveles de apropiación de valor agregado local con que opera el segmento automotriz en México, fenómeno reflejado en una débil inversión física, particularmente a partir de la firma del TLCAN. La problemática se abordó desde una perspectiva mesoeconómica (a nivel de clase industrial) y microeconómica mediante tres estudios de caso: Ford, Volkswagen y Nissan. El análisis meso permitió comprender la organización industrial del segmento automotriz en México, y mostró, entre otras cosas, que la muy alta participación relativa de las ganancias en el producto agregado del segmento (estimada en 86.4% promedio desde 2003), no se ha asociado con una alta tasa de acumulación de capital (estimada en 18.7% promedio). El análisis de las variables y procesos que en el ámbito de lo financiero se desenvuelven en la IAM es relevante, dada la ausencia del mismo cuando se trata de explicar la débil tasa de acumulación en la industria con base en la sola consideración de los factores del ámbito productivo, comúnmente señalados en la bibliografía empírica reciente. El documento partió de los aportes de Minsky (1984) y avanzó en el análisis de los determinantes financieros que explican la conducta de la inversión física, con base en los tres estudios de caso a nivel de empresa.

La principal conclusión apunta a que los flujos de inversión directa dirigidos al segmento automotriz mexicano, por parte de las empresas matrices de este sector, han tenido como objetivo, por lo menos desde 1994, la consolidación de una plataforma de producción y comercialización en México, que contribuye al cumplimiento de objetivos determinados en el sector financiero de estas matrices. Siendo la industria automotriz la más dinámica de la industria mexicana, dada la relativamente alta tasa de acumulación de capital (primordialmente integrada por IED) con que opera, el dinamismo del segmento en México ha permitido a las matrices asegurar una masa importante de ganancias (estimada en más de tres cuartas partes del producto agregado). Pero, en términos de aplicación, buena parte de las ganancias se destinan a cubrir las necesidades financieras (emisión y repago de deuda) de las empresas matrices, y ello se logra a costa de una baja apropiación del producto excedente en la industria automotriz que opera en México, lo que se refleja en una relativamente baja tasa de acumulación y un limitado efecto difusión / irradiación hacia el resto del aparato productivo nacional (v. gr., vía mejoramiento de la proveeduría local y creación de empleos indirectos).

Agreguemos, como parte de las estrategias comerciales globales para lograr los objetivos de ganancias esperadas, los arreglos de comercialización y los esquemas de financiamiento de automóviles que se pueden ejecutar en México, los cuales configuran otras formas de generación y apropiación de ganancias. Con base en lo anterior, ¿se podría afirmar que las ganancias del sector automotriz y del sector financiero, si bien se generan endógenamente, tienen su destino en el exterior? Es decir, que la esfera de la producción de ganancias se encuentra en territorio nacional y su apropiación, como esfera de realización y apropiación, está principalmente en el exterior, o sea, en los países sede de las matrices de la IA.

REFERENCIAS

CEPAL. **La Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe**. Santiago del Chile: CEPAL, 2017.

DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. **Capital resurgent: roots of the neoliberal revolution**. Cambridge: Harvard University Press, 2004.

DUSSEL PETERS, E.; ORTIZ VELÁSQUEZ, S. **Monitor de la manufactura Mexicana**. México, D. F.: Centro de Estudios China-México, 2015.

EPSTEIN, G. **Financialization and the world economy**. Northampton: Edward Elgar, 2005.

FORD MOTOR CO. **Annual report: 1994-2016**. Dearborn: Ford Motor Co., [201-].

GEREFFI, G. The organization of buyer-driver global commodity chains: how U. S. retailers shape overseas production networks. *In*: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (ed.). **Commodity chains and global capitalism**. Westport: Praeger Publishers, 1994. p. 95-122.

INEGI. **Cuentas nacionales**. [201-]. Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>. Acceso en: 31 ago. 2019.

INEGI. **Encuesta anual de la industria manufacturera (EAIM)**. 2019. Disponible en: <https://datos.gob.mx/busca/dataset/encuesta-anual-de-la-industria-manufacturera-eaim1>. Acceso en: 31 ago. 2019.

LAPAVISTAS, C. Theorizing financialization. **Work, employment and society**, [s. l.], v. 25, n. 4, p. 611-626, 2011.

MANYIKA, J. *et al.* **A future that works: automation, employment and productivity**. New York: McKinsey Global Institute, 2017.

MARCIAL FLORES, A. **Ganancias, inversión extranjera y deuda en las empresas automotrices en México**. 2016. Tesis (Doctorado en Economía) – Facultad de Economía-División de Estudios de Posgrado, Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México, 2016.

MEDIALDEA GARCÍA, B. Límites estructurales del desarrollo económico: Brasil (1950-2005). **Problemas del desarrollo: Revista Latinoamericana de Economía**, Ciudad de México, v. 43, n. 171, p. 55-81, 2010.

MEDIALDEA GARCÍA, B.; SANABRIA MARTÍN, A. La financiarización de la economía mundial: hacia una caracterización. **Revista de Economía Mundial**, Madrid, v. 3, p. 195-227, 2013. MÉXICO. Secretaría de economía. **Competitividad y Normatividad / Inversión Extranjera Directa**. [201-]. Disponible en: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>. Acceso en: 31 ago. 2019

MINSKY, H. **Can it happen again? Essays on instability and finance**. New York: M. E. Sharpe, 1984.

NISSAN MC. **Annual report: 1998-2013**. Japan: Nissan, [201-].

ORTIZ VELÁSQUEZ, S. **Inversión en la industria manufacturera mexicana y sus determinantes mesoeconómicos: 1988-2012**. 2015. Tesis (Doctorado en Economía) – Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México, 2015.

PABLO MATEO, J. La financiarización como teoría de la crisis en perspectiva histórica. **Cuadernos de Economía**, Bogotá, v. 34, n. 64, p. 23-44, 2015.

VALENZUELA FEIJÓO, J. **Producto, excedente y crecimiento**. México: Editorial Trillas, 2005.

VOLKSWAGEN AG. **Financial statements as at december 31: 2001-2017**. Wolfsburg: Volkswagen. [201-].

WITS. **World integrated trade solution**: world bank. 2019. Disponible en: <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx>. Acceso en: 31 ago. 2019.

CAPÍTULO

8

TOMO I

**La apropiación de renta de la tierra
petrolera por el capital automotriz en
Venezuela durante el chavismo y su crisis**

Fernando Dachevsky | Juan Kornblint

La apropiación de renta de la tierra petrolera por el capital automotriz en Venezuela durante el chavismo y su crisis

Fernando Dachevsky | Juan Kornbliht

La producción de autos en Venezuela en los últimos años está casi paralizada, con la excepción de unas pocas plantas que mantienen alguna actividad mínima. Después de un pequeño *boom* con pico en 2007, durante el esplendor de los gobiernos de Hugo Chávez, sucedió una caída que tocó su piso en 2016, sin presentarse todavía signos de reactivación cercana. La producción que había llegado a las 172 mil unidades en 2007 se redujo en 2016 a solo 2768. Tampoco se incrementaron las importaciones de autos terminados, por lo que se trata de un freno general en el mercado automotriz. Gráfico 1.

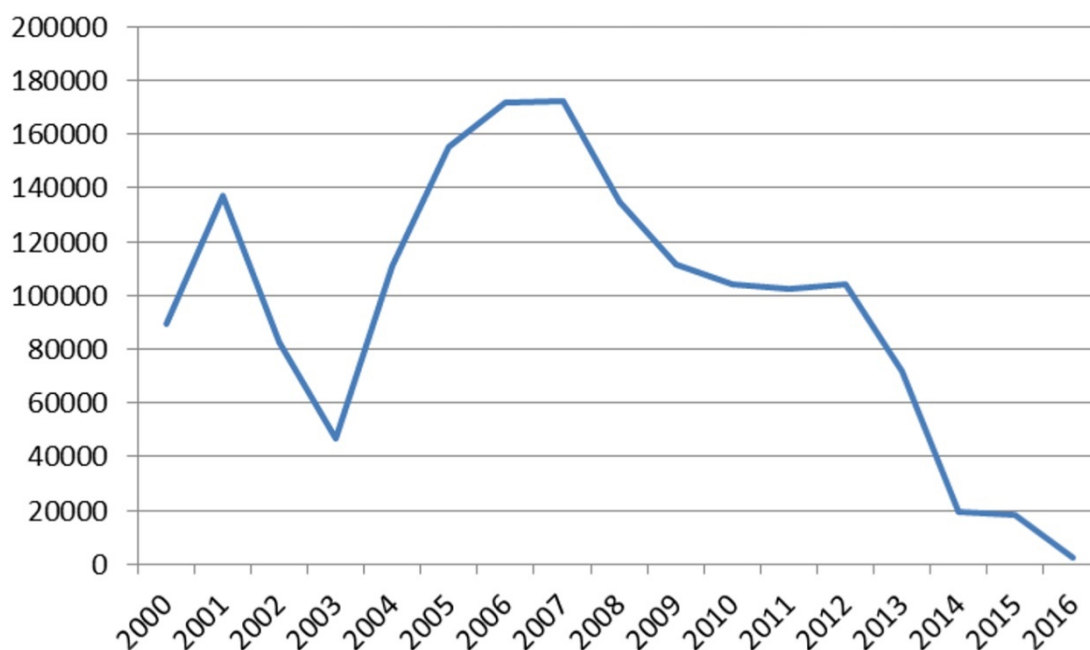


Gráfico 1 Producción de automóviles y camiones. Venezuela (2000-2016)

Fuente: Cavenez ([200-?]).

El contexto general de crisis y la no asignación de divisas para importar autopartes y autos terminados aparece como la causa inmediata del freno en la producción. La explicación oficial diluye el desplome industrial en una supuesta guerra económica, en la que los capitales más concentrados nacionales y extranjeros

generarían escasez para desestabilizar al gobierno (SALAS RODRÍGUEZ, 2014). Esta explicación borra toda especificidad de la acumulación de capital en Venezuela y su actualidad pasa a ser explicada por ataques unilaterales, sin poder explicar el sujeto de los mismos. Por su parte, la oposición atribuye todos los males al manejo discrecional y corrupto del gobierno que lleva a que el mercado no actúe como fijador de los precios y por tanto no haya estímulos a la producción (HAUSMANN, 2016). Ambas perspectivas generales se replican cuando se trata de explicar la crisis del sector automotriz.

El gobierno justifica las actuales restricciones en la asignación de divisas como resultado de las prioridades que se deben asumir en medio de la llamada Guerra Económica y las cámaras empresariales del sector ponen todo el énfasis en los manejos políticos para explicar sus males. Tanto en los niveles general como de la rama, el problema parece abstractamente político y acotado en la escala nacional. De tal manera, si se corrigieran ciertas formas políticas que trabarían a la industria automotriz, esta se vería liberada para expandirse de manera sostenida. Sin embargo, esta mirada pierde de vista que el capital es nacional por su forma, pero mundial por su contenido (MARX, 2000). De lo que se trata es de reconocer su desarrollo específico en Venezuela, de manera de poder comprender qué potencialidades encierra en ese país.

Cabe señalar que la situación actual de crisis automotriz venezolana, aunque se presente de una manera más aguda que en otros países y con particularidades que explicaremos más adelante, replica una situación general de contracción en la región. Cuando miramos la situación de la industria automotriz en la Argentina y el Brasil vemos que, aunque en una magnitud menor, también registran pérdidas. Ante la falta de una medida comparable de tasa de ganancia general del sector, tomamos como alternativa la tasa de ganancia sobre la inversión acumulada de los capitales estadounidenses radicados en los tres países, en base a datos del Bureau of Economic Analysis (BEA) de los Estados Unidos (EEUU). La evolución y sus niveles es similar. Las tres registran rentabilidades con oscilaciones mayores a la media mundial de las inversiones estadounidenses, con picos más altos y con caídas superiores. En particular en el último periodo se observa, tanto en el nivel agregado (Gráfico 2) como en Venezuela (Gráfico 3), una expansión significativa de la rentabilidad a mediados de los 2000 para luego iniciar una fase descendente. Este ciclo contrasta, por ejemplo, con datos de la misma fuente para México, donde se observa la misma estabilidad general de la media mundial. En México entre 2005-2015, promedia 16% frente a 17% de la rentabilidad general, mientras la tasa de Venezuela promedia un 25%).

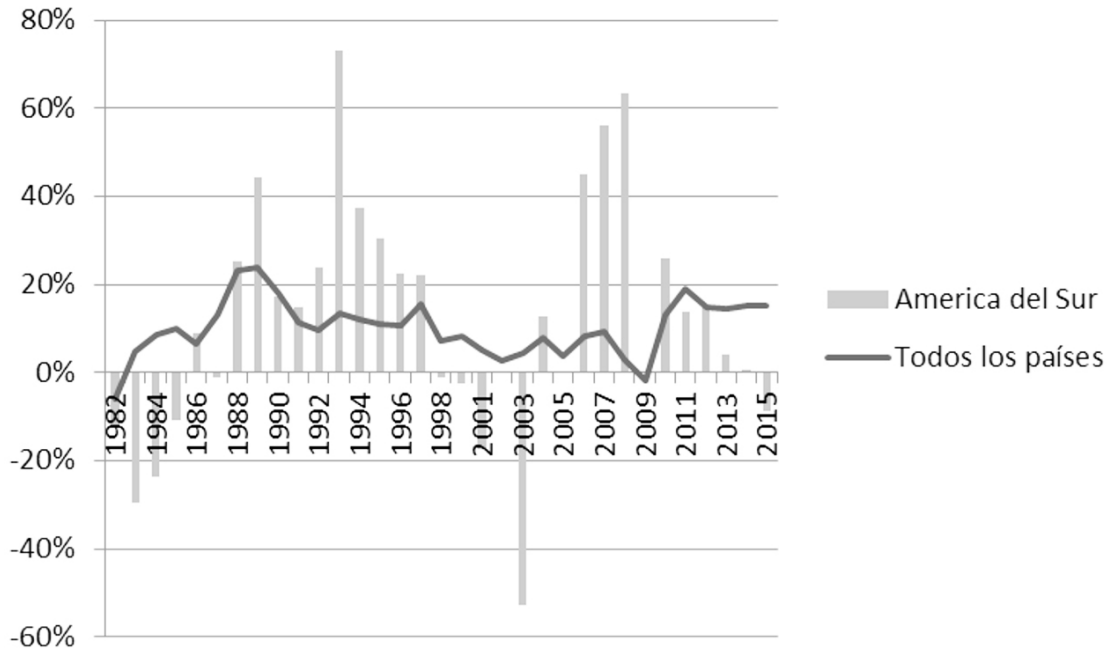


Gráfico 2 Tasa de ganancia Inversión Extranjera Directa (IED) de los EEUU en transporte y equipo. América del Sur y todos los países (1982-2015)

Fuente: Autoría propia en base a BEA ([201-?]).
 Nota: Tasa de ganancia = income/ investment position.

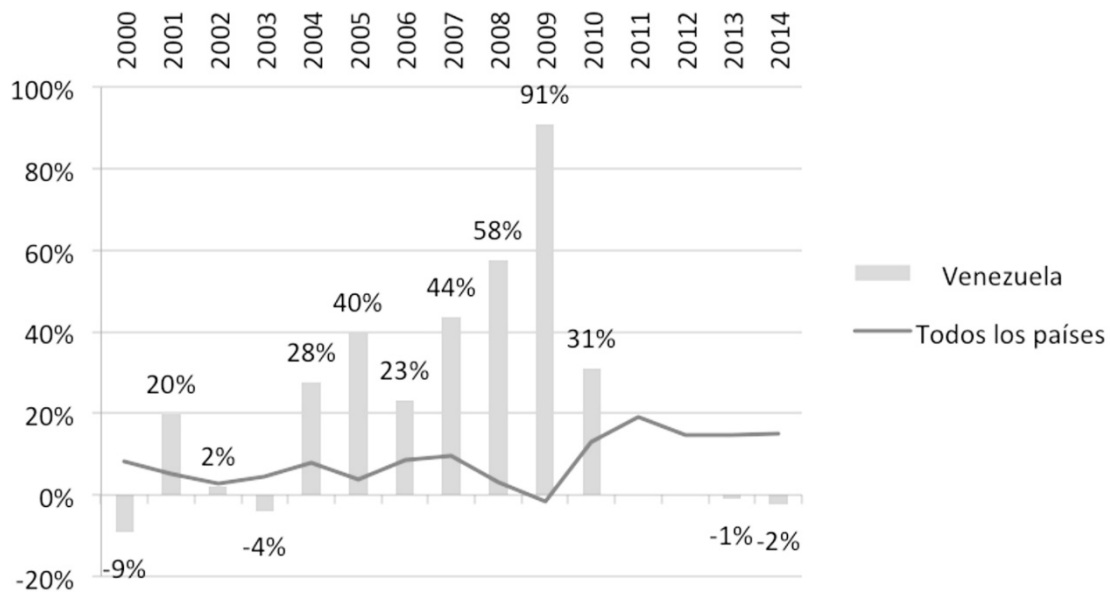


Gráfico 3 Tasa de ganancia IED de los EEUU en transporte y equipo. Venezuela y todos los países (2000-2014)

Fuente: Autoría propia en base a BEA ([201-?]).
 Nota: Tasa de ganancia = income/ investment position.

En definitiva, Venezuela comparte un perfil mercadointernista, propio de la región, con una evolución de la rentabilidad relativamente común, en contraste

con países donde la producción se centra en las exportaciones. Partir de las características generales de la región nos permitirá después analizar las particularidades de la crisis automotriz en Venezuela y sus perspectivas de desarrollo.

LA FRAGMENTACIÓN DEL CAPITAL MEDIO AUTOMOTRIZ EN VENEZUELA

La industria automotriz venezolana se acota al plano del ensamblado, en manos de las principales empresas que compiten en el mercado internacional. Desde los orígenes de la producción de autos en Venezuela con la instalación de General Motors en 1948 y de Chrysler en 1950 para el ensamblado de *kits*, como en el desarrollo posterior sobre la base de la producción local de algunas autopartes, el sector se caracterizó por la presencia de varias plantas en manos de capitales medios que rigen en el nivel mundial la productividad del trabajo de la rama. Este desarrollo se realizó bajo un proceso de sustitución de importaciones con predominio de la producción para el mercado interno a partir de los 1960 del siglo pasado, cuando la importación de autos terminados o *kits* pasó de un 70% en 1960 a un 3% en 1966. Esta producción local se caracterizó por la baja escala y la presencia de autopartistas nacionales con altos precios internacionales (HURTADO, 1970).

Luego, durante la década de 1970 y 1990 hubo proyectos por los cuales se intentó convertir a Venezuela en una plataforma exportadora, pero fracasaron. No se logró avanzar en ventas en el mercado externo más allá de Colombia y estas casi desaparecieron en los últimos años (CRUZ FRANCO, 2013).

En la actualidad, la industria automotriz venezolana cuenta con la presencia de General Motors, Toyota, Ford, Chrysler, Mitsubishi en el ensamblado autos y de Industrial Vehicle Corporation (Iveco) y Mack en camiones. Durante los últimos diez años se sumaron empresas mixtas entre el Estado y la empresa china Chery y Venirauto con la empresa iraní IKCO. En conjunto, es evidente que sin un perfil exportador y con una producción orientada a un mercado interno pequeño repartido entre siete ensambladoras de autos y dos de camiones, la industria automotriz venezolana está imposibilitada de operar en las condiciones normales que rigen el desarrollo de la rama.

Al comparar datos agregados por país y por planta (Tablas 1 y 2) encontramos que, en Venezuela, como resultado de su baja escala, se opera con una productividad muy por debajo de la media mundial, pero también de los países de la región. Esto último explica por qué pese a su incorporación al Mercado Común del Sur (MERCOSUR) no se integró en el comercio específico de automotores ni autopartes.

País	Producción	Empleo terminal	Productividad	Periodo
EEUU	11066000	181500	61	2013
Japón	9630000	165000	58	2013
Corea	4521000	85704	53	2013
México	3054000	61500	50	2013
Brasil	3712380	135748	27	2013
Argentina	791000	33974	23	2013
Venezuela	119320	9128	13	Promedio 2002-2011

Tabla 1 Producción, empleo y productividad por obrero por auto, industria automotriz por país

Fuente: Fitzsimons y Guevara (2016), salvo Venezuela y Cavenez ([200-?]) y INE (2012, 2013).

País	Empresa	Producción	Empleo	Productividad
EEUU	Ford	2326000	34622	67
Argentina (2013)	Ford	102280	3061	33
Venezuela	Ford Ven	26724	1750	15
Argentina	GM	111355	3529	32
Venezuela	GM Ven	48114	2700	18
Japón	Toyota	4290000	49818	86
Argentina (2013)	Toyota	94468	4746	20
Venezuela	Toyota Ven	19816	2200	9

Tabla 2 Producción, empleo y productividad por obrero por auto, por empresa

Fuente: Fitzsimons y Guevara (2016), ITC ([200-?]), salvo Venezuela y Cavenez ([200-?]).

En la actualidad, la industria automotriz venezolana comparte las características fundamentales que se encontraban en el momento de su radicación. Es decir, para obtener la rentabilidad acorde a la valorización de su capital con los mayores costos que implica la escala restringida, necesita de un mecanismo de protección que permita vender los autos por encima del precio internacional y/u otras fuentes de riqueza de los que puedan apropiarse los capitales ensambladores. Cuando analizamos cuál es la fuente de riqueza que permite a los compradores en el mercado interno pagar autos por encima del precio internacional y a los capitales extranjeros recibir bajo la forma de subsidios directos e indirectos una masa de riqueza que compense los altos costos por su baja competitividad, lo primero que salta a la vista, en el caso venezolano, es que se trata de parte de la renta de la tierra petrolera (CORONIL; SKURSKI, 1982). Sin embargo, la constatación de un vínculo entre la renta de la tierra petrolera y la acumulación de capital en la rama automotriz no alcanza para explicar el carácter de este último.

La exportación de materias primas implica la comercialización de mercancías cuyas condiciones de producción no son reproducibles por el trabajo humano. La producción bajo estas condiciones se expresa en precios que necesariamente incluyen no sólo la ganancia normal del capital que operó en su producción, sino

lo que corresponde al pago por el uso de esa tierra. Abstrayéndonos de esa distinción, aparece como si se tratase de una ganancia extraordinaria igualable a cualquier otra que haya surgido producto de la innovación. Sin embargo, se trata de una forma que toma la riqueza en el capitalismo, no destinada, en lo inmediato, ni a reproducir al capital ni a la clase obrera (MARX, 2000). El dueño de la tierra, el terrateniente, aparece por derecho como el que debe recibir ese plus portado en el precio de las mercancías llamadas materias primas. En el caso del petróleo en Venezuela, dicho propietario en general es el Estado. En otras ramas, sobre todo en la agraria, está en manos de propietarios privados. Al tratarse de una masa de riqueza que no reproduce capital, es factible su apropiación por otros sujetos mediante diferentes mecanismos. La posibilidad de que una mercancía porte renta de la tierra implica que el consumidor pague un precio por encima del de su producción. El pago de una mercancía con renta de la tierra implica que el capital ve restado en ese plus parte de su capacidad de valorización. Sin embargo, esto no impide la posibilidad de que, siendo la renta una masa de plusvalor disputable por distintos sectores, el capital pueda operar recuperándola, por distintas vías.

Así como la renta de la tierra implica que los capitales extranjeros paguen un plus cuando compran las materias primas, es el propio capital extranjero el que aparece luego recuperando aquella masa de plusvalor que forma la renta de la tierra, cuando se instala a operar en Venezuela. Cabe señalar que este proceso no se le presenta a dichos capitales de manera transparente, como un recupero de la renta, sino como una posibilidad de obtener una rentabilidad media o mayor a la media en base a valorizar tecnología obsoleta.

La mediación política en la expropiación de parte de la renta de la tierra al terrateniente, parcial cuando es privado y total en el caso del terrateniente estatal, requiere para el capital establecer un vínculo directo con el estado. Además, los capitales que buscan quedarse con esa renta lo hacen compitiendo entre sí. La primera forma que aparece para lograr apropiarse de la renta de la tierra reside en radicarse en los países exportadores; no en búsqueda de una plataforma exportadora para expandir su capacidad de acumulación sobre la base del aumento de la productividad, sino con el objetivo de obtener, por medio del estado, parte de la renta de la tierra e impedir el acceso a ella por otros capitales. Para esto deben no sólo operar en el mercado interno sino limitar el ingreso de otros competidores. Como surge de los desarrollos de Iñigo Carrera (2007), se trata de un capital que opera en sus casas matrices como portador del desarrollo de las fuerzas productivas y a la vez en los países exportadores de materias primas logra valorizar fragmentos suyos con tecnología obsoleta gracias a operar en una escala reducida y con protección. El

capital extranjero motoriza así el proteccionismo y la intervención estatal como forma de obtener una ganancia media o incluso extraordinaria sobre la base de apropiación de renta de la tierra. El caso automotriz es el caso más paradigmático de este desarrollo con la multiplicación de capitales extranjeros que se radican en América del Sur para abastecer el mercado interno (FITZSIMONS; GUEVARA, 2016).

La búsqueda de valorizarse sobre la base de la apropiación de renta de la tierra en estos países no implica que su reproducción tome la forma de un estancamiento secular. Como se trata de impedir la competencia por la apropiación de esa renta, el capital automotriz debe mantener la brecha de productividad con los capitales que producen para el mercado mundial acorde a la masa de renta que puedan apropiar. El carácter cíclico de los precios de las materias primas, sumado a una tendencia a su caída, en particular después de los años 1970 hasta los 2000, aparecen una serie de transformaciones en los modos por los cuales el pequeño capital fragmentado compensa su brecha de productividad, pero que mantienen a la apropiación de renta de la tierra petrolera como base fundamental. En relación con otras fuentes de valorización, aparece la posibilidad de apropiarse de parte de la deuda externa (en particular en los 1990 en Venezuela) y de ganancias extraordinarias por la compra de insumos nacionales producidos por capitales chicos que no operan con una ganancia normal, sino que se valorizan por la tasa de interés (IÑIGO CARRERA, 2013; STAROSTA, 2010). Esta capacidad de apropiación es lo que explica la proliferación de pequeños capitales locales en la producción de autopartes. Dentro de estos, se destaca el caso particular de la chapa para la matriz del automóvil que es provista por capitales siderúrgicos estatales (con Siderúrgica de Orinoco (Sidor) en Venezuela) por debajo de la tasa media de ganancia e incluso por debajo de la tasa de interés, lo cual, funcionó durante décadas como mediador en la apropiación de los recursos del estado por estos capitales (Tabla 6).

Hacia la década de 1970, los cambios tecnológicos en el nivel mundial posibilitaron la expansión de la productividad que estrechó la brecha que debía compensar tanto la renta de la tierra como la compra de insumos producidos por pequeños capitales. Estos cambios fueron de la mano de la mencionada caída de los precios de las materias primas. La unidad de las transformaciones en los procesos de producción y la crisis mundial llevó a que muchos países donde existía la producción automotriz bajo esta forma no pudiesen continuar (por ejemplo, Chile) o que se transformaran en plataformas exportadoras, como México. En el caso de Venezuela, junto con Brasil y la Argentina, esa transformación no implicó ninguno de esos dos caminos sino la reproducción de la misma especificidad, pero con algunos cambios. En los 1980, se produjo una contracción tal de la producción que muchos capitales dejaron

sus empresas en manos de otras locales hasta los 1990, mientras que otros mantuvieron su producción casi sin cambios tecnológicos. En el caso venezolano, Hernández Fernandez y Villalobos Bernal (1997) registran una caída de la productividad o casi estancamiento (en 1982-1983 cae un 14,86% y entre 1983 y 1988 crece solo un 6%) en un periodo de grandes cambios tecnológicos en el nivel mundial. Es decir, se agranda la brecha de productividad con el capital que rige la competencia en el nivel mundial. Hacia los 1990, esta tendencia pareciera revertirse con un crecimiento de la productividad y una expansión de los mercados por integración regional.

En la Argentina y Brasil se destacó el MERCOSUR, mientras que en Venezuela avanzó la integración con Colombia. La integración regional genera la apariencia de que se está frente a un cambio en el cual el capital extranjero estaría adoptando un perfil exportador. Sin embargo, cuando se analiza las condiciones de producción en estos espacios regionales ampliados se encuentra que los capitales siguen operando con una productividad por debajo de la mundial y que se reproducen sobre la base de la apropiación de renta de la tierra (GUEVARA, 2012).

La ampliación de la escala de producción y el consecuente aumento de la productividad de la mano de incorporación de nuevas tecnologías y cambios en la organización del proceso del trabajo (LUCENA, 1996) son formas necesarias que mantienen la brecha de productividad y permiten volver a obtener en los 1990 una tasa de ganancia por encima de la media mundial. De todas formas, no fueron cambios productivos en la manera específica con que se radicaron los capitales automotrices en Venezuela. Esta especificidad radica en la acumulación de capital sostenida en la apropiación de renta petrolera. Por lo tanto, para dar cuenta del carácter de la crisis automotriz en ese país es necesario dar cuenta de las transformaciones históricas de la apropiación de la renta en general para así llegar a la del chavismo y después volver al caso específico.

LA ESPECIFICIDAD DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN VENEZUELA

Como vimos, el desarrollo particular de la industria automotriz venezolana no puede entenderse sin dar cuenta de la forma específica con que se rige el proceso venezolano de acumulación de capital. Venezuela presentó a principios del siglo XX un cambio en la especificidad de la acumulación de capital allí radicado. Siendo una economía de base agraria, a partir de la década de 1920 comenzó a desarrollarse la producción petrolera. En un contexto de contracción de la producción petrolera mexicana, las compañías petroleras internacionales redirigieron inversiones hacia nuevos destinos, siendo Venezuela (Tabla 3) el más atractivo (BROWN, 1985).

Rubro/año	1920	1930	1940
Total	100,00%	100,00%	100,00%
Café	32,51%	8,73%	2,45%
Cacao	17,24%	1,81%	1,30%
Petróleo	12,81%	82,68%	88,76%
Otras	37,44%	6,78%	7,49%

Tabla 3 Distribución porcentual de las exportaciones de Venezuela (1920-1940)

Fuente: Autoría propia en base a Baptista (2006).

A partir de la década de 1930, cuando la producción petrolera pasó a ser dominante dentro de la economía del país, empezaron a entrar en acción aquellos mecanismos de apropiación de renta petrolera que serían protagonistas en las décadas subsiguientes, hasta la actualidad. Entre ellos, se destaca la sobrevaluación del bolívar, cuya tendencia ascendente alcanzó, desde la segunda mitad de la década de 1930, niveles sostenidamente superiores a los de las décadas anteriores, en las que predominaban las exportaciones de origen agropecuario.

Desde entonces, la industria venezolana inició una acelerada expansión, aunque impulsada fundamentalmente por un contexto marcado por las restricciones al comercio internacional que imponía la segunda guerra mundial. Durante esos años, el desarrollo de la industria manufacturera estuvo asociado principalmente a industrias ligadas a la producción alimenticia. Autores como Araujo (1990) enfatizaron en remarcar esta década como un período particular del desarrollo industrial venezolano, en la medida en que se trataba de una industria que, con limitaciones, se expandía de manera integrada. De todas formas, reconocía la existencia de circunstancias excepcionales, derivadas de la contracción del comercio internacional por la guerra, como condición para el desarrollo manufacturero de estas características.

A partir de 1950, la industria venezolana ingresaría en un período de crecimiento a tasas relevantes que pasarían del 6% promedio, durante la década de 1940, al 13,7% anual durante la década de 1950, aunque con características distintas. La expansión manufacturera con base en la apropiación de renta encontró durante la década de 1950 un fuerte crecimiento en la productividad industrial. Tomada en relación con la productividad de EEUU, como referencia de lo que sería la productividad del capital medio que opera en el nivel mundial, vemos que desde estos años la industria venezolana da un salto significativo. A su vez, durante las décadas de 1950 y 1960, las industrias más ligadas a la producción agraria (alimentos, bebidas, tabacos, etc.) fueron perdiendo peso frente a la expansión de industrias como la de productos metálicos, maquinarias, equipos de transporte e industrias ligadas a la construcción (ARAUJO, 1990). Este aparente avance en la industrialización no

significó un cambio en la orientación mercadointernista de la industria venezolana. Para esta industria, la sobrevaluación del bolívar, lejos de ser una traba para el crecimiento, era la base de su expansión. En tanto forma de apropiación de renta de la tierra petrolera, daba lugar al desarrollo de una industria compuesta por pequeños capitales que vendían su producción al mercado interno, sobre la base de importaciones de insumos y maquinaria crecientes. En este sentido, se trataba de pequeños capitales, fragmentos de capitales medios, que gracias a la apropiación de renta de la tierra petrolera podían valorizar capital obsoleto para las condiciones medias que regían la productividad del trabajo en el nivel mundial.

De manera similar a lo que ocurría en otros países de América del Sur, se desplegó en Venezuela una industria que, si bien se expandía en el sentido de incrementar sus volúmenes de producción y operaba con crecientes niveles de capital por obrero, se encontraba acotada al tramo final de fabricación y resultaba en una sustitución de importaciones de bienes de consumo, pero ampliando notoriamente las importaciones de bienes intermedios y bienes de capital (ARAUJO, 1990).

La industria venezolana pareció encontrarse sujeta a una dinámica no muy distinta a la que se desarrolló en el resto de sus contrapartes en el continente y que podemos reconocer en el caso argentino. Es decir, una dinámica de expansión de la industria deficitaria en lo que se refiere al comercio internacional sostenida en base a transferencias provenientes del sector rentístico. Dentro de esta dinámica, el proceso venezolano pareció contar con una particularidad. A saber, la posibilidad de sortear con mayor éxito dificultades asociadas a la restricción de divisas y la inestabilidad cambiaria.

Esta particularidad fue advertida por autores como Furtado (1990) quien hacia finales de la década de 1950 afirmaba que a diferencia de lo que ocurre en la generalidad de los países exportadores de productos primarios, Venezuela estaba a salvo de las fluctuaciones en sus relaciones de intercambio dada la posición relativamente favorable de la industria petrolera en el comercio internacional (FURTADO, 1990). Si bien Venezuela atravesó años en los cuales mermaron los ingresos petroleros (como, por ejemplo, luego de la breve contracción del mercado petrolero por la crisis norteamericana de 1958), no registró violentas fluctuaciones de su saldo comercial. Por esta razón, a diferencia de países como la Argentina, Venezuela habría podido atravesar contracciones de su sector externo con menor dificultad, a pesar del perfil netamente importador de su sector manufacturero. Es decir, la industria venezolana, aunque compartía con otros países sudamericanos la condición de pequeños capitales apropiadores de renta de la tierra, no se habría encontrado sujeta a los llamados ciclos de *stop and go* recurrentes en países como la Argentina. Sin embargo, del mismo modo que la expansión industrial venezolana pudo

escapar a las interrupciones recurrentes, cuando finalmente sobrevino la crisis lo hizo con mayor contundencia que en otros países.

La década de 1970 fue de grandes transformaciones en la economía venezolana, las cuales, si bien no modificaran su condición general de formación económica basada en la apropiación de renta petrolera, introdujeron cambios sustanciales en sus mecanismos de generación y circulación. Desde la década anterior, los países miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) renegociaban con las compañías internacionales los contratos de explotación vigentes. Estas renegociaciones les permitían interceptar por la vía impositiva una porción mayor de renta petrolera, que hasta entonces se les escapaba de las manos y era apropiada por los países importadores (DACHEVSKY, 2011). La participación estatal en la renta de la tierra crecía, en el caso venezolano, al mismo tiempo que la sobrevaluación cedía en su participación como mecanismo de apropiación (Gráfico 4). Sin embargo, el conflicto con las compañías petroleras internacionales en torno a la apropiación de renta petrolera no se limitó al plano impositivo y a partir de la década de 1970 comenzó una fase de expropiaciones de empresas y una centralización de la industria petrolera de los distintos países exportadores en manos de compañías estatales recientemente creadas.

Venezuela no fue la excepción y en 1975 se resolvió la nacionalización del conjunto de la industria petrolera bajo el monopolio de Petróleo de Venezuela S. A (PDVSA). En el marco de dicha nacionalización, no solo aumentaría la participación directa del Estado en la apropiación de renta petrolera, sino que también se incrementaba su monto en el contexto de la suba de precios del barril de petróleo ocurrida a partir de las llamadas crisis petroleras de 1973 y de 1979.

La suba abrupta de renta petrolera dio un renovado impulso a la sobrevaluación del bolívar (Gráfico 4), sin embargo, la mediación estatal fortalecida por la reciente nacionalización se constituyó en el principal curso de apropiación. Luego, la canalización de la renta por medio del gasto estatal se tradujo en el financiamiento de grandes proyectos de inversión en empresas públicas y privadas. En este contexto, se destacarían las estructuras no residenciales. Entre los principales receptores de inversiones de este tipo se destacan las obras de infraestructura de energía eléctrica (55,7%), telefonía (11,4%) y el Metro de Caracas (6,9%) entre otras. En lo referido a la inversión industrial, la financiación pública se concentraría fuertemente en la siderurgia (58%) y en segundo lugar en la industria del aluminio (21%) y la petroquímica (11,5%), seguidas por una amplia lista de industrias con participación minoritaria (BELLO RODRIGUEZ; SUPRANI MAROTTA, 1990).

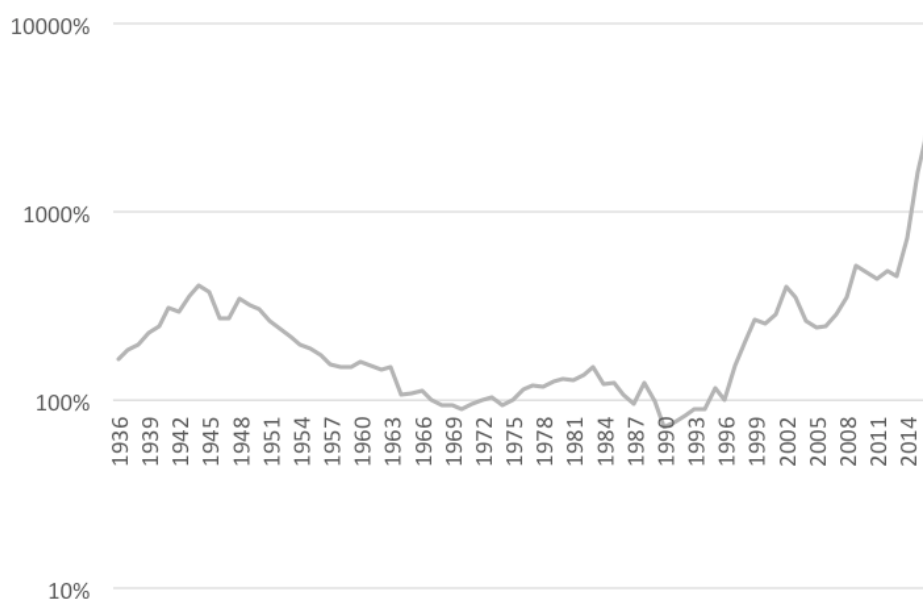


Gráfico 4 Valuación de bolívar respecto a su paridad con el dólar norteamericano (1936-2015). 1964-1975=100

Fuente: Autoría propia en base de método de relativo ajustado por productividad, BCV ([200-?]) y BEA ([201-?]).

En conjunto, sería notorio durante estos años el incremento de las inversiones en capital fijo. Hacia 1978, la inversión bruta fija anual era 2,6 veces el monto invertido de 1970 y la edad promedio del stock de capital se había reducido en un año y medio (BAPTISTA, 2006). Sin embargo, el aumento de las inversiones y la renovación general del capital fijo en Venezuela no resultó en un cambio de la especificidad del proceso nacional de acumulación de capital y su industria siguió sujeta a los ciclos de la renta de la tierra petrolera. La suba de la renta apropiable no dio lugar a que el capital industrial venezolano modificara su condición de capitales medios fragmentados que encontraban en Venezuela una vía para valorizar capital obsoleto. Luego, la caída general del precio del barril de petróleo registrada a inicios de la década de 1980 se tradujo en una contracción general de la actividad industrial. Como se observa en los Gráficos 5 y 6, la producción industrial entra durante la década de 1980 en una fase de estancamiento relativo del crecimiento sostenido que venía registrando en décadas anteriores. Pero no solo se estancó el crecimiento absoluto de la producción industrial, sino que se profundizó una contracción relativa de la productividad respecto de la de aquellos capitales que rigen la productividad media mundial (Gráfico 5).



Gráfico 5 Evolución relativa de la productividad de la industria manufacturera venezolana respecto de la productividad industrial de los EEUU (1936-2015). 1936=100

Fuente: Autoría propia en base a BCV ([200-?]), BEA ([201-?]) y BLS ([201-?]).

La contracción general de la actividad no petrolera continuó durante las décadas de 1980 y 1990 en una tendencia que persiste hasta la actualidad. Aunque desde la década de 2000, el rezago industrial venezolano aminoró su tendencia, lo cierto es que el período que se abre con el gobierno de Chávez no revirtió las décadas de atraso relativo de la economía no petrolera venezolana.

La economía chavista presentó un quiebre respecto de lo que venía ocurriendo durante las décadas de 1980 y 1990 en la medida en que se registró durante esos años la mayor suba de ingresos petroleros de la historia de Venezuela. El inicio de una nueva fase ascendente en los precios del petróleo coincidió con una mayor conflictividad en torno a la apropiación de renta petrolera. Esta conflictividad tuvo como eje a la propia PDVSA enfrentada al mismo Estado nacional. Ante la creciente fuga de renta petrolera hacia el exterior por medio de las filiales internacionales de PDVSA (MENDOZA POTELLA, 2010), el primer gobierno de Chávez impulsó una reforma petrolera que daba mayor espacio a mecanismos de recaudación fiscal, tales como las regalías. La mayor participación fiscal del Estado nacional en la renta petrolera en ascenso le permitió al gobierno de Chávez financiar la expansión del mercado interno y el desarrollo de políticas sociales (SEIFFER; KORNBLIHTT; DE LUCA, 2012). Sin embargo, a diferencia del *boom* petrolero ocurrido durante los años 1970, la inversión estatal no se constituyó en el principal canal de distribución de renta. En su lugar se impuso nuevamente la sobrevaluación del bolívar, que alcanzó durante estos años niveles inéditos en la historia venezolana.

El Gráfico 6 muestra con claridad el quiebre que introdujo el chavismo en los mecanismos de apropiación. Allí observamos el peso mayoritario que ocupó la sobrevaluación, transfiriendo renta a los sectores importadores y a quienes fugan capital. Dado que en Venezuela el sector industrial es netamente importador, el acceso a divisas desde un bolívar sobrevaluado se volvió una base imprescindible para el desarrollo industrial. Pero, a su vez, se constituyó como una traba infranqueable para toda industria con perspectiva exportadora. La liquidación de divisas con la magnitud de sobrevaluación registrada implica ceder una porción de riqueza que solo es posible, aunque cada vez menos, para el sector petrolero.

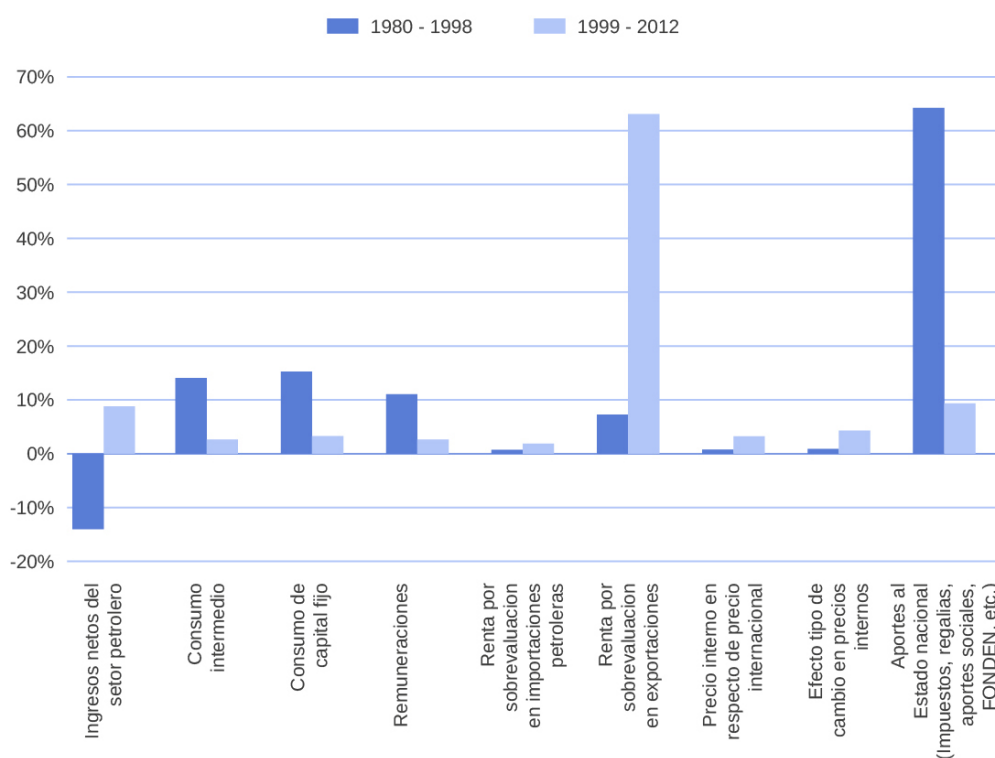


Gráfico 6 Cursos de apropiación de la renta petrolera. Venezuela (1980-2012)

Fuente: Dachevsky y Kornblihtt (2016).

De esta manera, se reprodujo la especificidad del capitalismo venezolano en torno a la apropiación de renta petrolera como base para la acumulación de capital industrial. Sin embargo, a diferencia de lo ocurrido durante las décadas de 1950 y 1960, la industria mercadointernista ya no podía garantizar una expansión sostenida, ni los niveles de empleo de aquellos tiempos. La creciente fragmentación de procesos productivos en el nivel mundial coloca a las industrias protegidas por la renta de la tierra ante una competencia internacional más agresiva, lo que las obliga a depender de fuentes de compensación cada vez mayores.

Lo que se conoció en América del Sur como industrialización por sustitución de importaciones pareciera encontrar en Venezuela un límite histórico. La fragmentación de los procesos productivos en el nivel mundial deriva en que sea cada más oneroso sostener un mercado interno protegido para beneficio de capitales mercadointernistas apropiadores de renta. A su vez, el desarrollo de tal clase de industria requiere de volúmenes de inversión crecientes que chocan contra una volatilidad de los precios del petróleo mayor a la registrada durante los años 1950 y 1960. En síntesis, cuando desde 2014 se registró la caída de los precios del petróleo, la tenue expansión industrial registrada durante el chavismo se enfrentó a la contracción más violenta de su historia. Solo en 2015, el Producto Bruto Interno (PBI) manufacturero cayó en un 30% y en la actualidad se encuentra en los niveles de 1982 (Gráfico 7 y Gráfico 8).

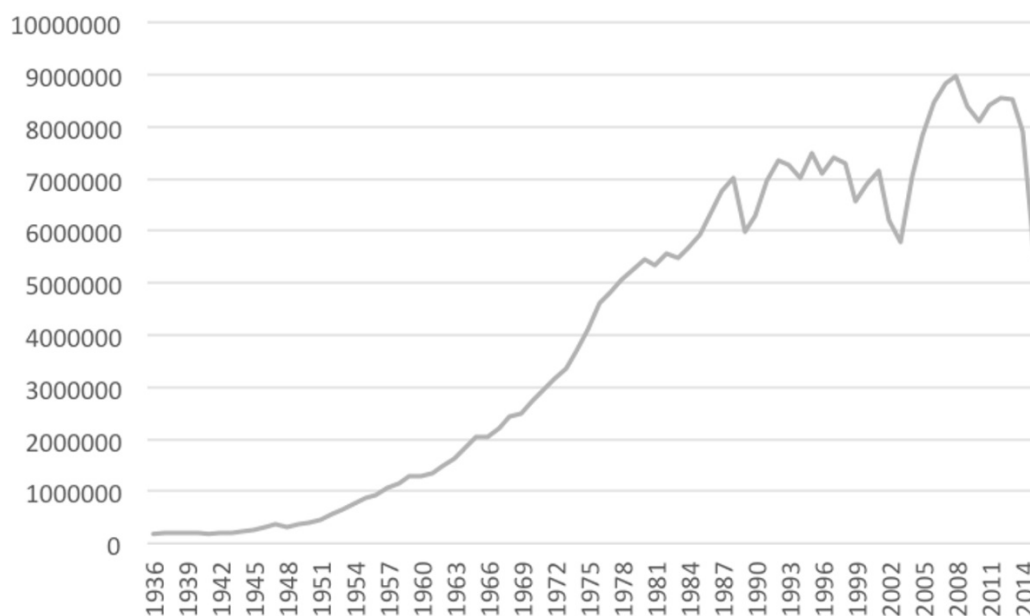


Gráfico 7 PBI manufacturero de Venezuela (1936-2015). Miles de bs de 1997

Fuente: Autoría propia en base a BCV ([200-?]), empalme por interpolación.

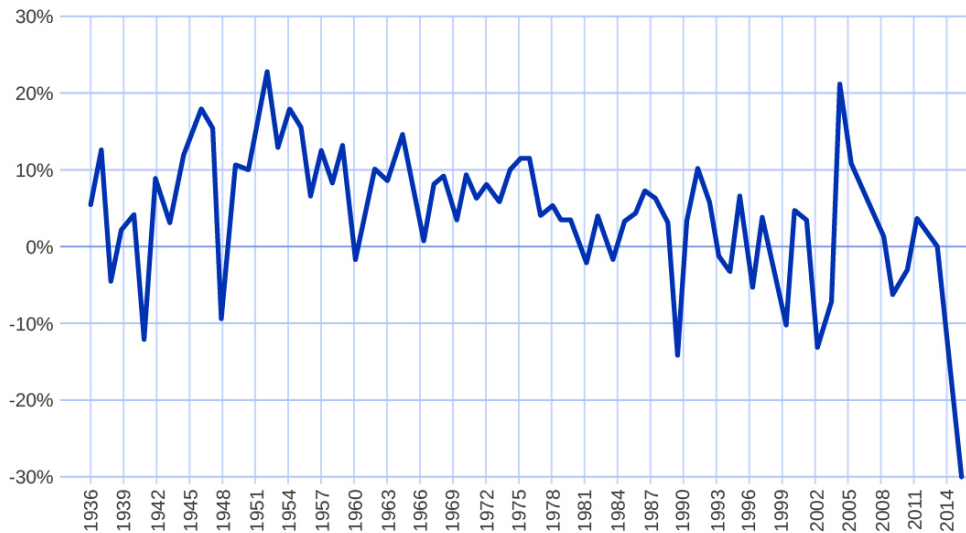


Gráfico 8 Variación interanual PBI Industrial. Venezuela (1936-2014)

Fuente: Elaboración propia en base a BCV, empalme por interpolación.

La contracción del mercado interno en combinación con una sobrevaluación creciente no deja a los capitales radicados en Venezuela otra salida que la fuga de capital. La presión por la fuga de capital en base a bolívares sobrevaluados aparece como la única fuente de rentabilidad que ofrece hoy en día la economía no petrolera venezolana, incluso en un contexto de caída de los costos salariales. Esta dinámica general tuvo en la industria automotriz radicada en Venezuela a uno de los sectores más representativos, no sólo por la magnitud de divisas de que se apropia (como veremos, solo el sector ensamblador se queda con el 8,3% durante el chavismo) sino por el lugar que ocupa en relación a la siderurgia y las autopartistas.

REPRODUCCIÓN O FIN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN VENEZUELA

El peso de la apropiación de renta de la tierra petrolera por parte del capital industrial se expande durante el chavismo como resultado de la profundización del rezago de la productividad relativa a la media mundial. De hecho, la rentabilidad del capital no petrolero venezolano, descontada la porción de renta de la tierra apropiada, daba negativo hasta 2008 (DACHEVSKY, 2011; KORNBLIHTT, 2015) lo cual, permitía avizorar que en cuanto cayese la renta, no solo reaparecería la posibilidad de un colapso, como el ocurrido durante los años 1980, sino que sería aún más profundo. El tipo de cambio y el control cambiario aparecen como la forma por excelencia por la cual dicho colapso se realiza. La fuerte sobrevaluación de la moneda implica que las importaciones se abaraten y estimula la fuga de capital mientras que limita toda posibilidad exportadora por fuera del petróleo. El sector automotriz con algunas

particularidades expresará esta misma tendencia general. La productividad, aunque crezca en términos absolutos, se mantiene muy rezagada respecto de los EEUU y al propio MERCOSUR, como vimos en las Tablas 1 y 2. En cuanto a los costos laborales, si tomamos el tipo de cambio comercial, vemos que se encuentran por encima de México, al nivel de la Argentina y Brasil, muy por debajo de los de EEUU (Tabla 4). Sin embargo, cuando corregimos por la distorsión de la sobrevaluación de la moneda y tomamos el tipo de cambio de paridad, vemos que se encuentran muy por debajo de Brasil y la Argentina (Tabla 5). Aunque bajos, los costos laborales no pueden servir de base para transformar a Venezuela en una plataforma exportadora por el efecto de la sobrevaluación del bolívar sobre las exportaciones no petroleras o portadoras de renta y por la baja productividad. La caída del salario real en el sector (Gráfico 9) y su bajo nivel internacional, si bien para las ensambladoras radicadas en Venezuela pueden constituirse en una fuente de ganancia extraordinaria que compense la caída de la renta de la tierra petrolera, no son suficientes para cambiar la especificidad industrial venezolana de manera de replicar experiencias exportadoras como las de México o el sudeste asiático.

Año	EEUU	Venezuela	Brasil	México	Argentina
2000	28,67	7,73	7,27	2,93	12,83
2001	30,43		5,97	3,44	13,01
2002	32,37	11,63	4,94	3,53	3,68
2003	33,74	8,69	5,11	3,35	5,54
2004	33,97	8,71	5,85	3,36	7,34
2005	35,42	10,00	7,79	3,62	8,72
2006	33,84	9,46	9,35	3,72	9,83
2007	-	-	-	-	-
2008	37,36	9,98	14,50	8,70	15,79
2009	38,10	15,24	13,98	8,01	14,58
2010	37,35	8,39	16,89	7,96	17,98
Promedio 2000- 2010	34,13	9,98	9,17	4,86	10,93

Tabla 4 Costo laboral horario en dólares (tipo de cambio comercial). Industria automotriz países seleccionados (2000-2010)

Fuente: Autoría propia en base a BLS ([201-?]).

Nota: Para Argentina y Venezuela se calculó como proporción costo laboral total anual con EEUU en base a Asociación de Fabricantes de Automotores (Argentina), Instituto Nacional de Estadística (INE) (Venezuela), INE (2012, 2013) y BEA ([201-?]).

Año	Venezuela	Brasil	Argentina
2000	3,05	6,67	7,29
2001	-	6,67	7,25
2002	2,93	6,01	4,93
2003	2,47	5,63	6,53
2004	3,37	5,81	8,36
2005	4,22	5,93	8,78
2006	4,03	6,02	9,78
2007	-	-	-
2008	2,95	9,05	12,91
2009	3,01	8,75	14,05
2010	1,83	9,06	16,50
Promedio 2000-2010	3,10	6,96	9,64

Tabla 5 Costo laboral horario en dólares (tipo de cambio de paridad). Industria automotriz, países seleccionados (2000-2010)

Fuente: Autoría propia (2019).

Nota: Ver Tabla 4. Tipo de cambio de paridad: Venezuela ver referencia Gráfico 4, Argentina: Iñigo Carrera (2007), actualización propia, Brasil: Grinberg (2011), actualización propia.

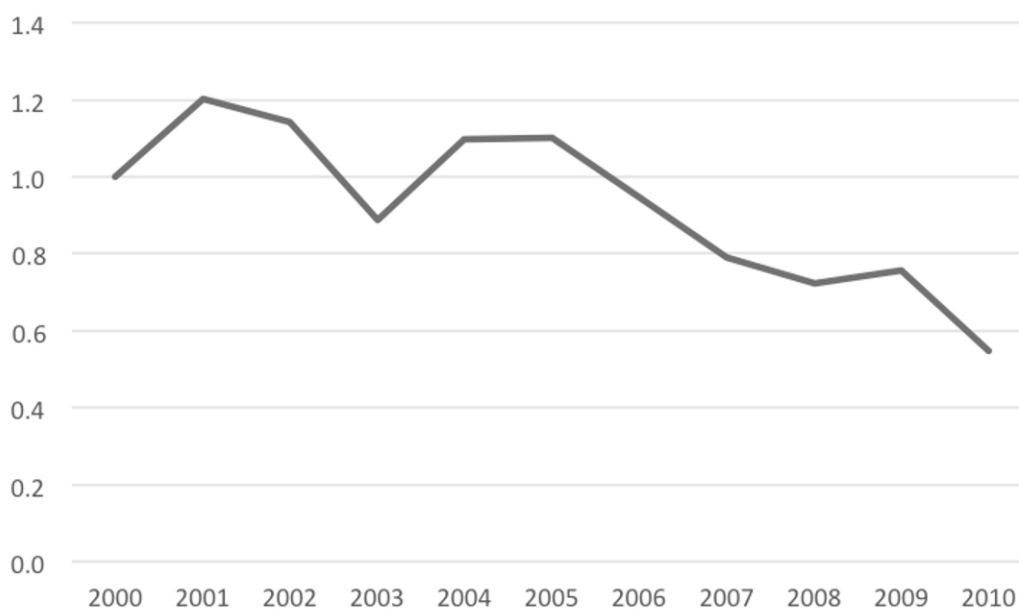


Gráfico 9 Evolución salario real. Industria automotriz, Venezuela (2000-2010), 2000=1

Fuente: Autoría propia (2019).

Nota: En base a: salario por obrero: INE (2012, 2013) encuesta industrial y encuesta grandes empresas; IPC: BCV ([200-?]).

La actual sobrevaluación del bolívar impone a los potenciales exportadores que liquiden divisas en el país una traba insuperable al otorgar pocos bolívares por cada dólar exportado liquidado. De esta manera, la renta de la tierra petrolera permanece ocupando el rol de fuente principal de valorización de capitales de baja productividad y

limitados al mercado interno. No solo se mantiene este rasgo típico de la economía venezolana, sino que se hace más agudo, desde que la sobrevaluación termina imposibilitando las pocas exportaciones destinadas al mercado colombiano. Es decir, que la forma de apropiación de renta por vía de la sobrevaluación limita toda posibilidad de expansión sobre otras bases.

Más aun, cuando observamos la magnitud apropiada por el sector, vemos que la sobrevaluación tiene otras implicancias. El tipo de cambio sobrevaluado se establece sobre la base del control de cambios que, por un lado, abarata al dólar, pero, a la vez, mediante la asignación de cupos de venta, permite establecer mecanismos de protección para-arancelarias. De esta manera, los aranceles que rondan un 30%, para los autos terminados, o de 3% para las autopartes (UNITED STATES DEPARTMENT OF COMMERCE; INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION; OFFICE OF TRANSPORTATION AND MACHINERY, 2015), aunque formalmente pretenden establecer brechas relevantes para fomentar el agregado de valor nacional en el ensamblado, se tornan impotentes, dado el nivel de sobrevaluación que sobrepasa mucho al arancel. La posibilidad de importar queda supeditada por completo a la asignación de divisas por parte del gobierno y no es por los aranceles. En este sentido, durante el chavismo el peso de los autos importados no creció, pero no por los aranceles sino por la política de asignación de divisas que privilegia reproducir la valorización de capital obsoleto en el ensamblado y autopartes.

En definitiva, aumenta la apropiación de renta por la vía de poder importar, con bolívares sobrevaluados, autopartes tanto terminadas para las ensambladoras como sin terminar para las autopartistas. Si tomamos la masa de renta apropiada por el sector mediante la sobrevaluación vemos que supera en mucho la masa del valor agregado total del sector. Es decir que, sin esa apropiación de renta, las ganancias superiores a la media en los años de bonanza (Gráfico 10) no hubiesen existido. Aunque se mantiene una estructura basada en la relación con pequeños capitales locales o multinacionales del sector autopartista, cobraron mayor relevancia las importaciones, en el entramado local. Con el desplome del precio del petróleo, la apropiación de renta por esta vía se vuelve casi imposible de sostener (Gráfico 11).

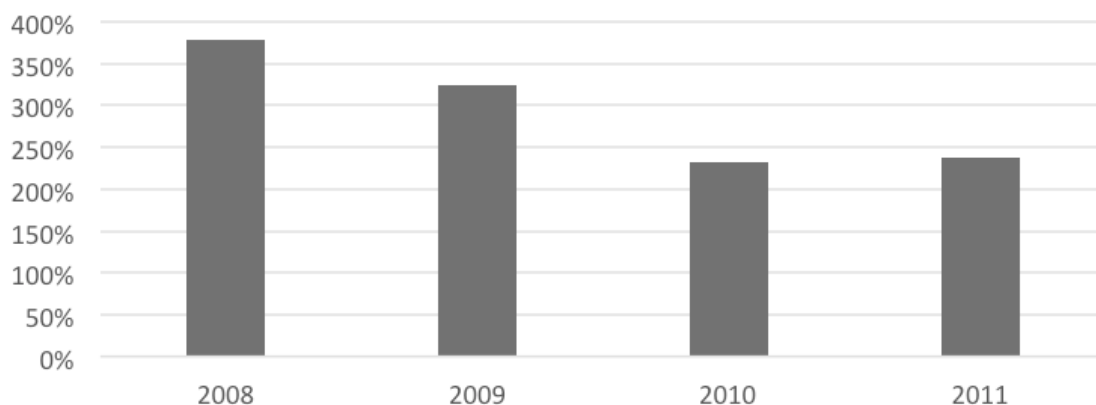


Gráfico 10 Apropiación de renta petrolera vía importaciones de autopartes por efecto de la sobrevaluación del bolívar sobre valor agregado. Sector automotriz. Venezuela (2007-2010)

Fuente: Valor agregado automotriz: INE (2012, 2013).

Nota: Efecto sobrevaluación: cálculo propio de tipo de cambio de paridad (Gráfico 4).

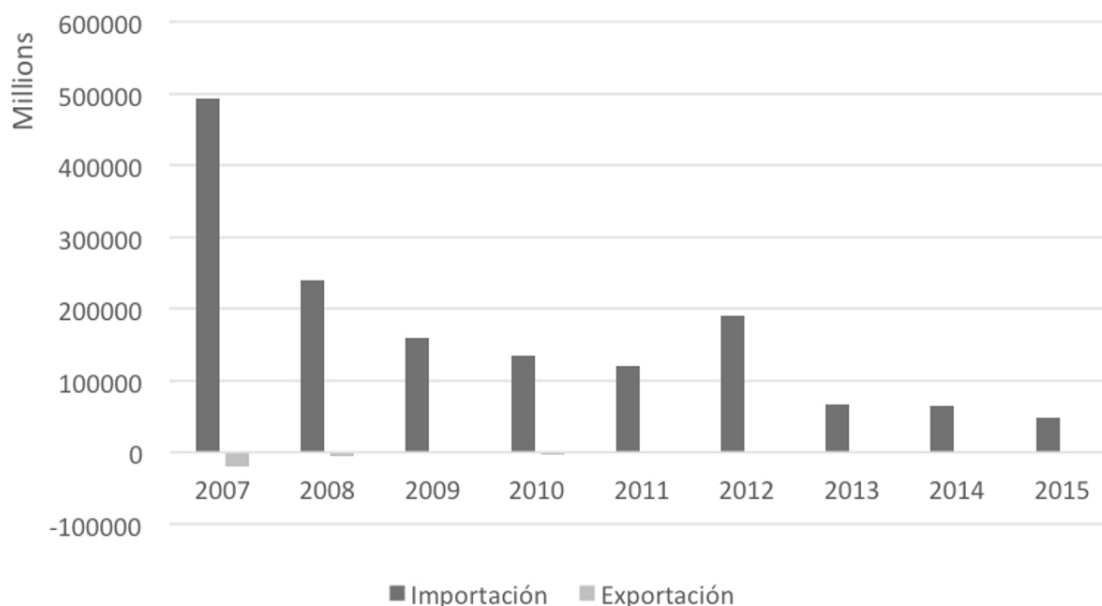


Gráfico 11 Ganancias o pérdidas por efecto de la valuación del bolívar respecto de la paridad en el comercio exterior. Sector automotriz, Venezuela (2007-2015). Millones de Bolívars fuertes de 2015

Fuente: INE (2012, 2013).

Nota: Y cálculo sobrevaluación propio (Gráfico 5).

De esta manera, la apropiación de renta por vía de la sobrevaluación corresponde en parte al autopartista, sobre todo a la ensambladora y una parte también se traduce en los precios de venta regulados que abaratan los autos en el mercado interno.

En síntesis, independientemente del modo en que estas variables se conjuguen en cada momento, la apropiación de renta deriva en que la propia industria automotriz pueda seguir operando bajo condiciones técnicas cada vez más lejanas a la media. Todas las regulaciones tanto de divisas, como de precios de venta al público, aparecen como problemas para las ensambladoras que se quejan por medio de las cámaras. Pero esa intervención política **anti mercado** a la cual se atribuye la crisis es la forma mediante la cual se apropiaba en el momento de expansión de una parte considerable de la renta de la tierra. Si tomamos el total de divisas asignadas por control de cambio entre 2004 y 2012, observamos que el sector se queda con el 8,13% del total de divisas; divisas que no corresponden solo a las importaciones sino a las ganancias que como vimos en el gráfico anterior resultan en el periodo de auge muy superiores a la media.

De la mano de la expansión de la renta y de su apropiación vía sobrevaluación, se sumaron otras fuentes. La ganancia extraordinaria que reciben las automotrices en Venezuela tiene como contraparte a proveedores del sector que acumulan con una tasa de ganancia menor a la media del país. Como señalamos, un insumo fundamental es el acero para la matriz del auto. El acero se vende por encima del precio internacional, pero por debajo del precio de producción que le corresponde a su baja escala y obsoleta tecnología. De esta manera, si bien no puede afirmarse que las automotrices venezolanas cuenten con un acero barato, que les dé una plataforma de competitividad internacional, puede sostener niveles de rentabilidad elevados gracias a que no todos los capitales que operan en Venezuela apropiando renta lo hacen de manera equitativa. Mientras el capital automotriz puede valorizarse por encima de la tasa de ganancia media, con esas mismas condiciones, el capital siderúrgico tiene una rentabilidad baja o negativa. La pérdida de uno aparece como ganancia del otro. Dado que el déficit de Sidor se financia con aportes del estado, se trata también de renta de la tierra petrolera. Algo que como vemos en la Tabla 6, dista de ser novedad del chavismo.

	TG SIDOR
Promedio 1967-1977	1%
Promedio 1978-1988	0,67%
Promedio 1988-1996	2%
2010	1%
2011	-35%
2012	-9%
2013	-7%
2014	-1%

Tabla 6 Tasa de ganancia, Sidor, años seleccionados

Fuente: Autoría propia (2019).

Nota: TG = ganancia / activo total.

A esto se suman, como señalamos, las ganancias que provienen de pagar la fuerza de trabajo por debajo de su valor o abaratada porque parte del consumo se financia con transferencias estatales o con mercancías a precios regulados. Lo barato de la fuerza de trabajo se observa cuando comparamos el salario pagado en dólares nominales y el valor que en realidad representa para el capitalista al tomar en cuenta la sobrevaluación de la moneda (Tablas 4 y 5). Por último, un aspecto relevante es la expansión del mercado interno no sólo por los diferentes estímulos al consumo por vía de transferencias directas, sino por la venta de combustible por debajo del precio internacional (Venezuela constituye uno de los países del mundo con la gasolina más barata) que permite una expansión del mercado automotor sin que medie la necesidad de un mayor poder adquisitivo en los consumidores.

Estas formas de apropiación de renta de la tierra permiten explicar cómo capitales con baja productividad logran valorizarse por encima de lo que logran en otros países. Todas ellas como vimos operan mediante la acción de políticas públicas que no sólo asignan cuotas de renta de la tierra petrolera, sino que limitan su competencia mediante la asignación de divisas gracias al control de cambios. De hecho, pese a la fuerte suba de la rentabilidad durante el chavismo, solo dos nuevos capitales se radican. De la mano de empresas mixtas estatales aparece la llegada de Chery, de origen chino, y Venirauto, en asociación con capitales iraníes, pero con cuotas de mercado muy reducidas; capitales que replican la misma particularidad de los otros capitales extranjeros con baja productividad y con altos costos.

El momento de esplendor alcanzó su punto máximo en 2007 cuando la fuerte suba de la renta comenzó a mostrar su límite. A partir de entonces, la caída de la renta por el derrumbe del precio del petróleo fue de la mano de una sostenida contracción de la producción de autos y con ella de la apropiación de renta por vía de las importaciones. El resultado fue la fuerte caída de la rentabilidad (como vimos en el Gráfico 3). El mismo mecanismo, que había posibilitado la apropiación de renta de la tierra, se volvió la causa de la crisis. Con la caída del precio del petróleo, la asignación de dólares al sector se vuelve cada año menor (Gráfico 10). Sin posibilidades de exportar, la imposibilidad de acceder a divisas se volvió una traba absoluta para la producción. Llegamos así al punto de partida, con un capital paralizado y un mercado destruido en el que no se venden ni autos locales ni importados como resultado directo de la contracción de la renta.

Cuando observábamos la rentabilidad de capitales estadounidenses en el sector automotriz en la Argentina y Brasil, notamos que, aunque la caída era en un nivel similar, eso no implicaba un freno de la producción. En Venezuela, la particularidad es que la contracción posterior a la crisis de los 1970 fue más profunda. El rezago en términos

generales de productividad fue mayor y a su vez no cuenta con la posibilidad de ampliar su mercado, aunque sea en una escala que permita un sostén con una magnitud de renta menor. La incipiente integración con Colombia nunca avanzó realmente, ya que la misma tiene volcada más su producción hacia el área andina que hacia Venezuela. En este punto, desde los 1980 la tendencia general de la industria en Venezuela y del sector automotriz en particular era de un rezago en la productividad y hacia cada vez mayores dificultades para reproducirse (VERA, 2009). Esa tendencia general encontró en la fuerte suba de la renta de la tierra petrolera entre 2003 y 2008, una masa de riqueza que permitió relanzar la acumulación, pero sin embargo al colocar la apropiación por vía del tipo de cambio de una masa tal de renta de la tierra que superaba al propio valor agregado, eso no llevó a ningún avance en la productividad. La caída de la productividad y la necesidad de sostener las importaciones llevaron a que el proceso de transformación que se venía dando desde los 1980 se acelerase. La suba de la renta lejos de relanzar la acumulación de capital parece haber puesto en evidencia la imposibilidad de reproducirlos porque sin posibilidad de ampliarse en nivel regional y con un mercado interno saturado no tienen forma de seguir sus operaciones al menos en estas condiciones.

PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ VENEZOLANA

Comenzamos el presente trabajo preguntándonos por las perspectivas de la industria automotriz venezolana en el contexto de la aguda crisis económica que atraviesa dicho país. Nos encontramos inmediatamente con dos perspectivas que dominan el debate político en la coyuntura actual. Por un lado, aquella que pretende explicar la crisis venezolana desde el complot de grupos económicos. Por otro lado, aquella que culpa de la crisis a los desmanejos del gobierno. En ambos casos, la crisis venezolana aparece como resultado de la acción unilateral de individuos en abstracto.

Frente a estas explicaciones, avanzamos en el sentido de reconocer qué particularidades presentó el desarrollo automotriz en Venezuela, en tanto expresión del desarrollo internacional de la rama y de la forma específica que adopta la acumulación de capital en este país.

Al respecto, pudimos observar que la industria automotriz venezolana no escapó a la dinámica industrial general de dicho país, que se caracterizó históricamente por acumular sobre la base de capitales multinacionales operando como pequeños capitales que, a pesar de sus limitaciones productivas, alcanzan la tasa de ganancia media que rige la acumulación de capital en el nivel mundial o incluso por encima. Esto fue posible gracias a la apropiación de renta de la tierra petrolera que constituye la base del ciclo industrial del país.

En este marco, dimos cuenta de la importancia que tuvo la sobrevaluación del bolívar en tanto mecanismo de apropiación de renta petrolera. Importancia que se acentuó durante la fase ascendente de los precios del petróleo registrada desde comienzos de la década de 2000. Así como la sobrevaluación es una forma de apropiación de renta petrolera que permite potenciar el poder de compra de la moneda local en el exterior, impulsando de esta manera a los sectores importadores, constituye un perjuicio para los sectores exportadores. Mientras las exportaciones petroleras no se bloquean porque la sobrevaluación afecta en general la renta pero no la ganancia, el resto de las ramas, al no tener ser portadoras de renta, ven imposibilitada las ventas al mercado externo. La liquidación de divisas en bolívares sobrevaluados constituye una pérdida que debe ser evitada. La fuga de capitales pasa a ser la salida casi obligada conforme avanza la sobrevaluación.

A diferencia de lo registrado con la suba de precios del petróleo durante la década de 1970, cuando la circulación interna de renta se canalizó principalmente por medio del Estado nacional, durante la fase de alza de la década de 2000 ésta lo hizo fundamentalmente por la sobrevaluación del bolívar.

Por su parte, la industria automotriz venezolana, cuyas operaciones en el país se remontan por más de seis décadas, encontró en los últimos 15 años un escenario particular. Históricamente, la industria automotriz no fue la excepción a la regla en lo que se refiere a un desarrollo industrial empujado por la renta petrolera. El crecimiento sostenido y estable registrado durante las décadas de 1950 y 1960 dejó lugar a una expansión relativamente abrupta durante la década de 1970, en el ya mencionado contexto de aumento de renta petrolera apropiable en Venezuela. Luego del *boom* de los años 1970, la industria venezolana en general y la automotriz en particular entró en una fase de contracción, de la mano de la contracción de la renta, que agravó el retraso relativo de su productividad respecto de los principales países productivos del mundo.

Con la última fase ascendente de los precios del petróleo se registró un movimiento particular, distintivo respecto de lo que venía ocurriendo. El haberse canalizado la renta fundamentalmente mediante la sobrevaluación se tradujo en una rápida expansión del sector automotriz, en tanto industria ligada fundamentalmente a la importación de autopartes terminadas o en producción. Esta expansión acelerada encontró un pico entre 2007 y 2008. Sin embargo, la violencia de su crecimiento palideció con su caída. La tendencia descendente de la renta desde 2009, luego agravada desde 2014, no eliminó a la sobrevaluación como principal curso de apropiación de renta. La política que había sostenido la alta tasa de ganancia del capital automotriz parecería ser ahora la culpable de todos los males. Las cámaras patronales y sus voceros académicos reclaman la liberalización del mercado frente a la corrupción

estatal. Como contraparte, el gobierno y sus defensores culpan por la crisis al capital imperialista que le hace la guerra al gobierno popular para defender la continuidad de políticas por las cuales esos capitales fueron los principales beneficiados. Unos y otros se muestran en su pelea como la forma que toma la unidad conflictiva entre valorización de capital y políticas públicas, unidad que se expresa en la combinación de un mercado interno en contracción y una sobrevaluación creciente (cuya apropiación queda cada vez más restringida por los límites en la asignación de divisas) que se tradujo en la contracción más violenta registrada en la historia industrial venezolana. Como resultado, la excepcionalidad venezolana se abre aquí mostrando un escenario aleccionador para el resto de los países sudamericanos. La caída salarial aparece como principal resultado tanto de las políticas públicas como de los capitales individuales. Aunque llega a niveles similares a los de economías exportadoras como México, por todo lo visto, no abre posibilidades competitivas para romper la especificidad de la acumulación de capital que se sostiene pese a su baja productividad gracias a la apropiación de renta de la tierra. La crisis automotriz muestra en Venezuela que las políticas nacional-populares o socialistas del siglo XXI de los años de bonanza fueron vehículo de la apropiación de la renta de la tierra petrolera por capitales obsoletos. Son, por lo tanto, la forma de reproducción de una especificidad nacional en la cual la clase obrera ve en forma creciente empeorar sus condiciones de vida.

REFERENCIAS

- ARAUJO, O. Caracterización histórica de la industrialización de Venezuela. *In*: VALECILLOS, T. H.; BELLO RODRIGUEZ, O. (comp.). **La economía contemporánea de Venezuela: ensayos escogidos**. Caracas: Banco Central de Venezuela, 1990. p. 269-296, t. 1.
- BAPTISTA, A. **Bases cuantitativas de la economía venezolana, 1830-2002**. Caracas: Fundación Empresas Polar, 2006.
- BCV. **Estadísticas**: cuentas nacionales e índice de precios al consumidor. [200-?].
- BEA. **U.S. direct investment abroad**: balance of payments and direct investment position data. [201-?]. Disponible en: <https://www.bea.gov/international/di1usdbal>. Acceso en: 31 mayo 2019.
- BELLO RODRIGUEZ, O.; SUPRANI MAROTTA, R. Notas sobre el modo de acumulación de la economía venezolana. *In*: VALECILLOS, T. H.; BELLO RODRIGUEZ, O. (comp.). **La economía contemporánea de Venezuela: ensayos escogidos**. Caracas: Banco Central de Venezuela, 1990. p. 5-40. t. 3.
- BLS. **Labor productivity and costs**. Whashington, [201-?]. Disponible en: <https://www.bls.gov/lpc/>. Acceso en: 31 mayo 2019.
- BROWN, J. C. Why foreign oil companies shifted their production from Mexico to Venezuela during the 1920s. **The American Historical Review**, Oxford, v. 5, n. 2, p. 362-385, abr. 1985.
- CAVENEZ. **Índice estadístico anual**. Caracas: Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones de Venezuela, [200-?].

- CORONIL, F.; SKURSKI, J. Auto industry policy and petrodollar circulation in Venezuela. **International Organization**, [s. l.], v. 36, n. 1, p. 61-94, 1982.
- CRUZ FRANCO, L. F. **Transformación de la política exterior venezolana en materia comercial, un análisis del sector automotor colombiano**: periodo 2004-2011. 2013. Tesis de grado (Internacionalista) – Facultad de Relaciones Internacionales, Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, 2013.
- DACHEVSKY, F. **La renta de la tierra petrolera y sus efectos en la acumulación de capital**: el caso venezolano (1970-2010). 2011. Trabajo Final de Posgrado (Magister en Relaciones Económicas Internacionales) – Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2011.
- DACHEVSKY, F.; KORNBLIHTT, J. The reproduction and crisis of capitalism in Venezuela under Chavismo. **Latin American Perspectives**, [s. l.], v. 44, n. 1, p. 78-93, 2016.
- FITZSIMONS, A.; GUEVARA, S. Transnational corporations and the restructuring of the Argentine automotive industry: change or continuity? *In*: CHARNOCK, G.; STAROSTA, G. (ed.). **The new international division of labour**: global transformation and uneven development. London: Palgrave Macmillan, 2016. p. 183-213.
- FURTADO, C. El desarrollo reciente de la economía venezolana. *In*: VALECILLOS, H.; BELLO RODRIGUEZ, O. (comp.). **La economía contemporánea de Venezuela: ensayos escogidos**. Caracas: Banco Central de Venezuela, 1990. p. 163-286. t. 1.
- GRINBERG, N. **Transformations in the Korean and Brazilian processes of capitalist development between the mid-1950s and the mid-2000s**: the political economy of late industrialisation. 2011. Tesis (Doctoral of Philosophy) – London School of Economics, London, 2011.
- GUEVARA, S. L. El MERCOSUR a la luz de la industria automotriz: integración productiva, intensificación del trabajo y acumulación de capital. **Studia Politicae**, Córdoba, n. 23, p. 52-74, 2012.
- HAUSMANN, R. Narrativas políticas erróneas. **El Nacional**, Caracas, 8 mayo. 2016. Disponible en: http://www.el-nacional.com/opinion/Narrativas-politicas-erroneas_0_842315846.html. Acceso en: 31 mayo 2019.
- HERNÁNDEZ FERNANDEZ, L.; VILLALOBOS BERNAL, C. El dinamismo de la renta petrolera y la industria manufacturera venezolana. **Revis**, Zulia, v. 3, n. 2, p. 103-135, 1997.
- HURTADO, H. **La industria automotriz en Venezuela**. Santiago de Chile: Cepal, 1970.
- IÑIGO CARRERA, J. **La formación económica de la sociedad Argentina: renta agraria, ganancia industrial y deuda externa: 1882-2004**. Buenos Aires: Imago Mundi, 2007.
- IÑIGO CARRERA, J. **El capital**: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia. Buenos Aires: Imagomundi, 2013.
- INE. **Encuesta de grandes empresas industriales**: 2007-2010. Caracas, 2012.
- INE. **Encuesta de grandes empresas industriales**: 2010-2011. Caracas, 2013.
- ITC (International Trade Center). **Investment map**. [200-?].
- KORNBLIHTT, J. Oil rent appropriation, capital accumulation, and social expenditure in Venezuela during chavismo. **World Review of Political Economy**, [s. l.], v. 6, n. 1, p. 58-74, 2015.
- LUCENA, H. **Los efectos laborales de la reestructuración productiva**: casos de la industria automotriz en Venezuela, Argentina, Brasil, Colombia y México. Valencia: Universidad de Carabobo, 1996.

MARX, K. **El capital**: crítica de la economía política. México: Siglo Veintiuno, 2000. t. 3.

MENDOZA POTELLA, C. **Nacionalismo petrolero venezolano en cuatro décadas**. Caracas: Banco Central de Venezuela, 2010.

SALAS RODRÍGUEZ, L. **Escritos desde la guerra económica**. Caracas: El perro y la rana, 2014.
SEIFFER, T.; KORNBLIHTT, J.; DE LUCA, R. El gasto social como contención de la población obrera sobrante durante el kirchnerismo y el chavismo (2003-2010). **Cuadernos de Trabajo Social**, [s. l.], v. 25, n. 1, p. 33-47, 2012.

STAROSTA, G. Global commodity chains and the marxian law of value. **Antipode**, [s. l.], v. 42, n. 2, p. 433-465, 2010.

UNITED STATES DEPARTMENT OF COMMERCE; INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION; OFFICE OF TRANSPORTATION AND MACHINERY. **Compilation of foreign motor vehicle import requirements**. dec. 2015. Disponible en: <http://www.trade.gov/td/otm/assets/auto/TBR2015Final.pdf>. Acceso en: 8 mayo 2019.

VERA, L. Cambio estructural, desindustrialización y pérdidas de productividad: evidencia para Venezuela. **Cuadernos del CENDES**, Caracas, v. 26, n. 71, p. 89-115, mayo/ago. 2009. Disponible en: <http://w.redalyc.org/articulo.oa?id=40311835005>. Acceso en: 8 mayo 2019.

CAPÍTULO

9

TOMO I

La estructura de oportunidades políticas a disposición de la industria automotriz en Córdoba y el desarrollo socioeconómico provincial

Marina Valeria Falvo

La estructura de oportunidades políticas a disposición de la industria automotriz en Córdoba y el desarrollo socioeconómico provincial

Marina Valeria Falvo

CONTEXTO NACIONAL Y SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ CORDOBESA

CAMBIOS GLOBALES, ACCIÓN GUBERNAMENTAL Y SECTOR AUTOMOTRIZ

Nuestro estudio se circunscribe a una formación estatal que ocupa una situación subordinada en la correlación de fuerzas sociales y en los procesos de circulación de capital, en el nivel global. En este contexto, cabe preguntarse por la capacidad de las estrategias gubernamentales para modificar su posición relativa. Históricamente la Argentina ha sido proveedora de materias primas – las llamadas commodities – al mundo y receptora de productos industrializados. Entre los años 1950 y 1970 se intentó diversificar este modelo agroexportador mediante la estrategia desarrollista, o de fomento de la industrialización, con una combinación de inyección de capital productivo externo y creación y protección de la industria nacional. En estas políticas activas, la industria automotriz tuvo un rol primordial desde mediados de los años 1950, y el Estado nacional se valió de este recurso para desarrollar una industria estatal vinculada a la primera, de la que progresivamente se fue desligando, dejando amplia capacidad productiva instalada en el país. El giro neoliberal que se inicia con la última dictadura militar en 1976 rompe con las protecciones a la industria nacional sin afectar los intereses de los capitales extranjeros, y el regreso a la democracia no revierte sino que profundiza esta tendencia.

Luego de la crisis del sistema de convertibilidad, el retorno de políticas desarrollistas, con ciertas particularidades y condicionamientos propios de la dinámica global de los últimos 30-40 años y de la salida de la crisis de convertibilidad, abre un nuevo racimo de preguntas sobre el rol de las multinacionales en el país, la orientación de las políticas públicas y las posibilidades de modificar la correlación de fuerzas en el nivel global en el período de posconvertibilidad. Destacaremos sus características más relevantes y el lugar del sector automotriz:

- a) las cambiantes condiciones internacionales producidas por los avances tecnológicos aplicados a la producción, la gestión y el transporte, las crisis

financieras internacionales, y la reestructuración de los centros económicos causaron efectos sobre los perfiles productivos y de desarrollo de los países periféricos. El sector automotriz, por su origen transnacional, forma parte y es responsable en gran medida del proceso de concentración del capital y de los déficits en las balanzas de pagos y comercial (por importación de insumos y remisión de utilidades), sobre todo desde 2008. Desde mediados de los 1990 ha modificado su producción y gestión a partir de los cambios tecnológicos globales y del aumento de la explotación de la fuerza de trabajo. Afectó la distribución de tareas entre terminal y autopartista, contribuyendo a la crisis de la industria autopartista local – que provocó a su vez dificultades para generar empleo –; y bajó el grado de integración local de piezas a su menor nivel histórico, con escasa intervención estatal en apoyo a las proveedoras locales de las terminales (BASUALDO, 2015);

- b) entre 2002 y 2012 hubo un crecimiento general de las ramas de la industria, si bien lo hicieron en mayor medida las menos dinámicas. Surgen o se recomponen ciertos sectores de menor productividad, con consecuencias favorables en el empleo, aunque no en las condiciones del mismo ni en la mejora del poder adquisitivo de los asalariados. El sector automotriz, comparativamente, mantuvo cierto nivel de empleo formal, sindicalizado, con convenios colectivos de trabajo y negociación paritaria;
- c) sin embargo, los actores preponderantes en este período fueron también los más beneficiados en el período neoliberal, sobre todo en términos productivos y financieros. La producción industrial se expandió hasta 2007 a partir de la industria reconvertida en los 1990 pero no alteró su posición en el aparato productivo. A partir de entonces, su participación relativa empieza a caer, y crece la del sector servicios. La producción de vehículos automotores (muy dinámica también en la convertibilidad) creció durante las gestiones kirchneristas un 415% y la fabricación de carrocerías para vehículos un 377% (BONNET, 2015);
- d) se volvieron a discutir los fundamentos y los efectos de la política económica (fiscal, monetaria y cambiaria), también sobre industrialización, desarrollo y restricción externa, y los crecientes efectos negativos de la actividad económica sobre los recursos naturales. La suba significativa de los precios internacionales de las commodities aportó ingresos extraordinarios (que en la Argentina lograron compensar hasta 2007 los desequilibrios producidos por la actividad automotriz, energética y

electrónica) (BASUALDO, 2015) a la vez que avanzó territorialmente en desmedro del bosque nativo;

- e) la conflictividad privada se trasladó al ámbito político-estatal. Para aumentar la legitimidad del gobierno se incrementaron las políticas de transferencia de ingresos a los sectores populares, y de subsidios a la producción (que beneficiaron al sector automotriz) y a los servicios públicos (BASUALDO, 2015). Se restablecieron las paritarias, y aumentó la criminalización de la protesta laboral desde mediados de 2005, como parte del proyecto hegemónico por el cual el gobierno inicialmente buscó desactivar la movilización de los **piqueteros**, obtener apoyo de las organizaciones populares y restablecer gradualmente algunos canales institucionales para el intercambio político con una parte del movimiento obrero (ATZENI; GHIGLIANI, [2008?]), que incluyó a los sindicatos obreros del sector (Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor (SMATA)¹⁵⁵ y Unión Obrera Metalúrgica (UOM)).

Del breve análisis del contexto podemos afirmar que los cambios operados en las multinacionales automotrices en los últimos años generaron transformaciones en nuestro país: mayor eficiencia productiva e incorporación tecnológica a cuentas del aumento de la explotación del trabajo y caída del empleo, déficit de las cuentas nacionales por importación de autopartes y vehículos, desacople con respecto al sector autopartista local, y disminución de los instrumentos estatales para controlar y revertir sus efectos.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTISTA EN CÓRDOBA

Pasada la primera mitad del siglo XX, el surgimiento de la producción de vehículos en la Argentina tuvo su hito principal en Córdoba (Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado, en 1952), de la mano del Estado nacional y con el constante apoyo de los gobiernos de la provincia. Existían desde 1927 la Fábrica Militar de Aviones y la Escuela Aerotécnica, además del personal calificado que provenía de la universidad y de las escuelas técnicas de nivel medio.

En la actualidad, Córdoba es la segunda provincia argentina en producción de automóviles, con un 30% del total. Dos empresas producen automóviles – Fábrica Italiana de Automóveis Turim (Fiat) y Renault – y una camiones – Industrial Vehicle

¹⁵⁵ SMATA que inicialmente nucleaba solamente a trabajadores de fábricas automotrices (en la actualidad también a trabajadores de algunas autopartistas).

Corporation (Iveco). Volkswagen produce autopartes. Las ventajas que se aducen para su localización se remiten a la mano de obra calificada, una vasta y competitiva red de proveedores, y la constante promoción y asistencia estatal.

ESTRUCTURA PRODUCTIVA PROVINCIAL

En este apartado daremos cuenta de la estructura económica provincial, y el lugar que ocupa en ella el sector automotriz. Identificamos las características propias del sector, su evolución y las particularidades dentro del mismo, comenzando por la participación de los diversos sectores en la actividad económica provincial mediante su Producto Bruto Geográfico (PGB), que muestra el valor agregado (VA) por sector (Gráfico 1).

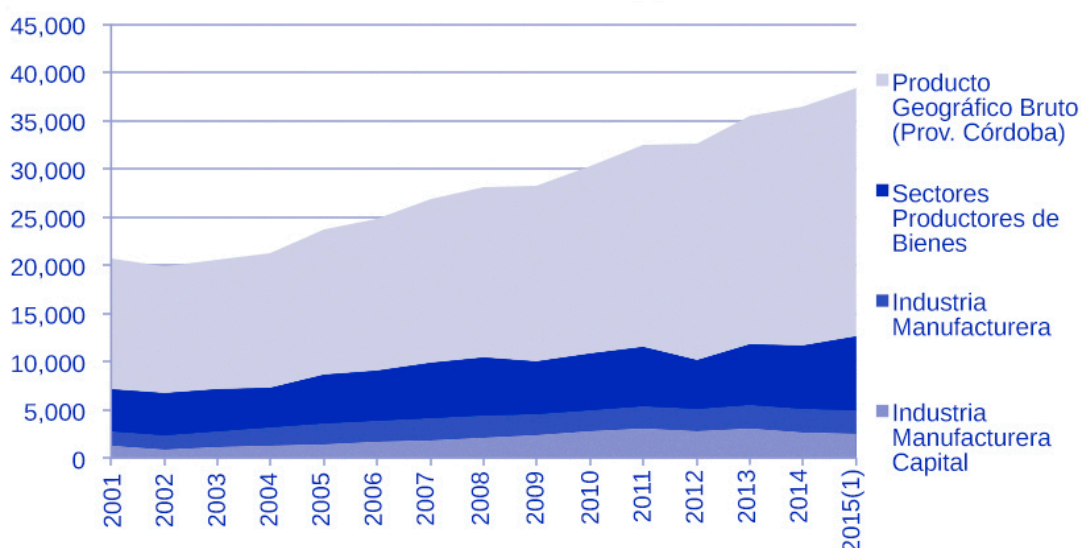


Gráfico 1 Importancia de la industria manufacturera en el PGB

Fuente: Autoría propia a partir de datos de Martorella *et al.* (2015).

Desde 1970, el sector productor de bienes ha tenido su mayor participación en 1975 con el 51%, en relación con la prestación de servicios, y ha descendido hasta el 33% en 2015. Las manufacturas representaron un 24% (1975) y un 13% (2015), con un pico del 16% en 2011, ubicándose como segunda productora de bienes luego de la producción agroganadera. Como se observa en el gráfico, la industria manufacturera tendencialmente ha perdido participación en la creación de valor, si bien parece presentar un comportamiento cíclico, que podría vincularse con fenómenos internacionales que afectan a la producción en general y al sector industrial en mayor medida, y con procesos internos. Las crisis internacionales de 1995 (Efecto Tequila), 2007 (burbuja inmobiliaria estadounidense) y 2014 (crisis y devaluación brasileña) disminuyeron tanto la participación del sector industrial en el PGB provincial, como

la producción absoluta total de la provincia. Internamente, entre 1996 y 1998 se recuperó la producción total provincial y la del sector industrial (que llega al 18-19%), para luego iniciar una tendencia decreciente en la participación del sector industrial, debido al “[...] proceso comenzado – años antes – de desindustrialización y reprimarización de la economía vía la sojización de la matriz productiva cordobesa” (ROSSI *et al.*, 2014, p. 187-188), y que alcanza su menor nivel en 2002 con un 12,4%, que va ascendiendo anualmente hasta alcanzar un 16,7% en 2011. Desde ese año, la participación vuelve a decaer (15,8% en 2012, 15,4% en 2013, 14% en 2014) hasta cerrar 2015 con una participación del 13%.

EMPLEO Y SALARIO

De los 500.000 empleos registrados en el sector privado entre 2011 y 2015, un 20% corresponde a la industria manufacturera. El sector automotriz representa alrededor de un 15% de ésta y un 3,3% del empleo total registrado del sector privado provincial (MARTORELLA *et al.*, 2015)¹⁵⁶.

En el Gráfico 2 podemos observar que el promedio de remuneración de los trabajadores de la industria manufacturera es alrededor de un 20% superior al promedio general, y la del sector automotriz entre un 60% y un 100% mayor que el general.

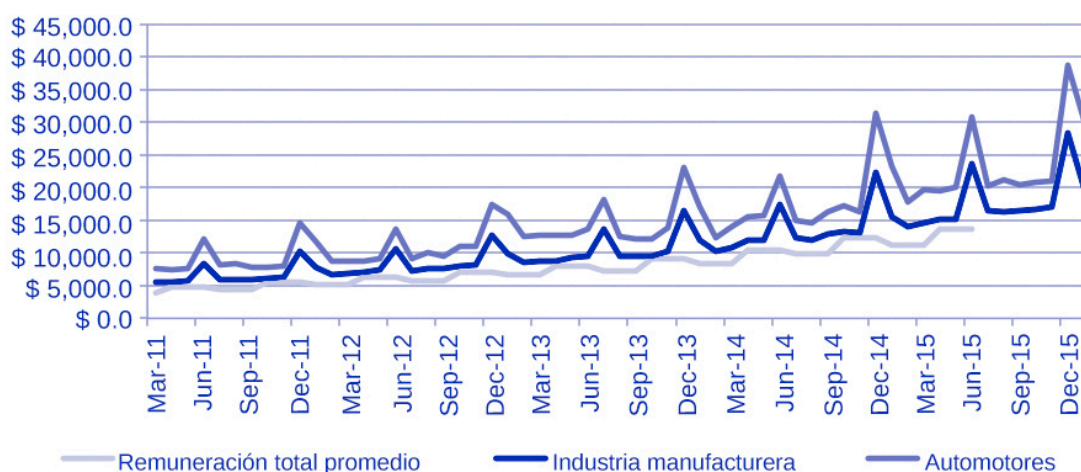


Gráfico 2 Nivel de salarios del sector automotriz en relación al total del sector privado registrado

Fuente: Autoría propia a partir de Martorella *et al.* (2015), con datos de Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA).

De los datos anteriores podemos concluir que los trabajadores del sector automotriz ocupan un lugar de privilegio en términos de salario y de formalidad de las

¹⁵⁶ Con datos de SIPA: Es una base de datos de la Administración Nacional de la Seguridad Social que contiene la información de todos los trabajadores registrados activos y jubilados del país.

remuneraciones. Sin embargo, el sector es responsable sólo de algo más del 3% del empleo registrado de la provincia, y de menos del 2% del total del empleo provincial.

SECTOR AUTOMOTRIZ EN CÓRDOBA

El centro de la cadena productiva automotriz comprende las siguientes actividades: producción de vehículos (Código Industrial Internacional Uniforme (CIIU) 34100), producción de carrocerías (34200) y producción de autopartes (34300). Respecto de los eslabonamientos hacia atrás (insumos), se vinculan con las industrias metalúrgicas y otras básicas como la textil y metalmecánica (insumos y equipos). Hacia adelante en la cadena, están las actividades de distribución y comercialización del producto como bien final (ventas al mercado externo, distribución de partes, y venta a concesionarios y al consumidor final en el mercado interno), y como bien intermedio (venta de autopartes en el mercado interno a otros sectores productivos). Existen también actividades transversales a todas las cadenas, que implican los servicios que se prestan (transporte y logística, energía, publicidad, telecomunicaciones, financieros y bancarios). En el período 2003-2013, el sector automotriz ha sido el más dinámico debido al crecimiento sostenido de su producción y de su participación en la producción industrial provincial. En 2013 se fabricó en la provincia el 30% de los vehículos del país y superó el crecimiento nacional. Para 2011 aportaba el 30,4% del VA del sector industrial, proveniente principalmente de las autopartistas (ROSSI *et al.*, 2014). Profundizaremos ahora en los indicadores de cada rubro y sus vinculaciones.

CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES CENTRALES DE LA CADENA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

La Tabla 1 nos permite comparar los rasgos del sector, diferenciados según sus productos.

Fabricación	Empleo directo	Valor producción	Nº empresas	Tamaño	Córdoba capital	
					Empresas	Producción
Vehículos automotores	6.451	12.619.440.921	3	Grandes	100%	100%
Carrocerías, remolques y semirremolques	650	224.209.654	30	s/d	23,3%	58,8%
Partes, piezas y accesorios	8.431	5.200.926.552	203	Pymes	79,5%	86,2%
Totales sector	15.532	18.044.577.127	236			

Tabla 1 Producción del sector automotriz

Fuente: Autoría propia en base a Rossi *et al.* (2014), con datos del Registro Industrial Provincial.

Fabricación de vehículos automotores: la fabricación de vehículos se concentra en tres grandes empresas (Fiat e Iveco que pertenecen a CNH Industrial¹⁵⁷, y Renault), multinacionales, radicadas en la ciudad de Córdoba, que demandan un número importante de mano de obra y cuyo valor de producción duplica al de las otras dos actividades. Como puede observarse en el Gráfico 3, la producción presentó gran variación en el período, en especial en Fiat, que dejó de producir entre 2002 y 2007. A 2013, esta actividad empleaba de manera directa al 6,5% del total de trabajadores del sector industrial. Su producción anual fue un 19,4% de la producción industrial provincial a valores corrientes (la mayor participación en el sector industrial). En unidades producidas, el menor registro del período fue el del año 2002 con 17.041 unidades, y el máximo fueron 2011 y 2013, con 230.811 y 228.870 unidades respectivamente (ROSSI *et al.*, 2014).

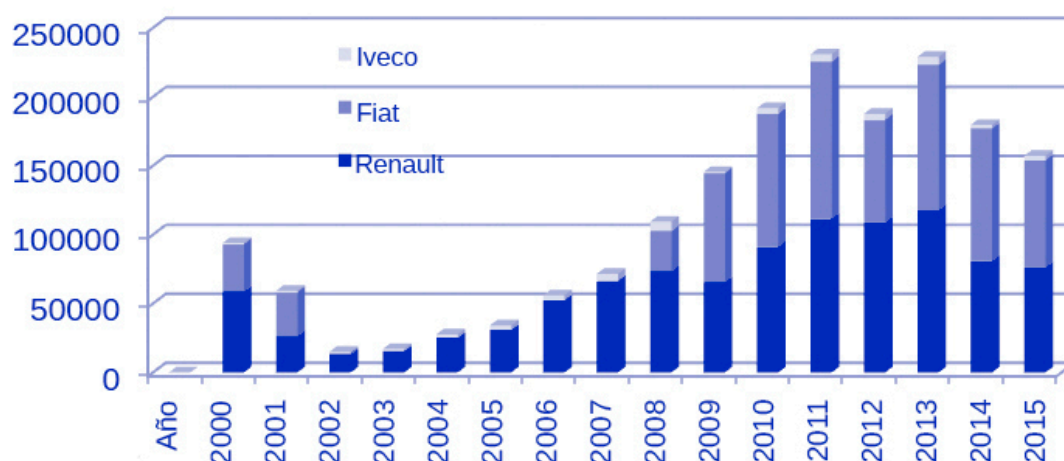


Gráfico 3 Unidades producidas en Córdoba por empresa

Fuente: Autoría propia con datos de ADEFA (entre 2000 e 2015).

Fabricación de carrocerías, remolques y semirremolques: son 30 empresas en la provincia que desarrollan esta actividad como principal. A diferencia de las demás actividades, presenta amplia dispersión territorial. Sólo el 23% de las empresas están en la capital provincial (aunque concentran más de la mitad de la producción), otros cuatro departamentos concentran entre el 10 y el 18% de empresas cada uno, y el resto se distribuye en otros seis departamentos.

Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos y sus motores: las autopartistas son sobre todo empresas pequeñas y medianas (203 empresas que la tienen como actividad principal), con importante demanda de mano de obra en relación

¹⁵⁷ El nombre proviene de la fusión entre Case y New Holland, dos marcas de maquinaria industrial que a su vez se fusionaron en 2011 con Fiat Industrial.

con su tamaño (generan 8.431 puestos de trabajo directos, el 8,5% del total de trabajadores empleados por el sector industrial) y en gran medida radicadas en la capital provincial (lugar que concentra 79,5% de sus empresas, 80% de sus empleados y 86,2% de su producción), si bien su producción se distribuye en 15 departamentos. La producción total de esta actividad en el año 2013 representó el 8% de la producción a valores corrientes de la industria provincial (segunda actividad de mayor producción del sector industrial).

La base técnica y procesos productivos de las autopartistas se han transformado permanentemente desde mediados de los 1980 mediante innovación tecnológica, debido a requerimientos de la demanda de las terminales, de la competencia con grandes autopartistas extranjeras, o de los requerimientos de las casas matrices – cuando éstas son de capitales internacionales –. Como resultado, más del 50% de las autopartistas que proveen a las automotrices tienen alta competencia endógena y otro 25% media (MOTTA; MORERO; LLINÁS, 2007). Con la provisión de planos desde las terminales, las actividades de diseño y desarrollo de nuevos productos se ven reducidas, y los esfuerzos de las autopartistas se concentran en las adaptaciones de los procesos en función de la tecnología disponible, o de la incorporación de nuevas tecnologías cuando es factible. La asistencia técnica de las universidades y del sistema nacional de innovación fueron claves en el momento de innovar (MOTTA; MORERO, 2008).

La pérdida de gran parte de su mano de obra calificada (despidos vinculados a la crisis de 2001-2002) significó grandes esfuerzos en tiempo y dinero para la capacitación de nuevos trabajadores, y la dificultad de recuperar los conocimientos de manejo de la maquinaria y del proceso propio de producción de la fábrica. Los cambios en los regímenes de promoción, las variaciones en el flujo de Inversión Extranjera Directa (IED), el acceso y los costos de los bienes de capital de origen extranjero, y las características del gerenciamiento también han afectado al sector (MOTTA; MORERO, 2008).

VÍNCULOS DENTRO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

La actividad central (producción de vehículos, autopartes y carrocerías) genera el 75% de la producción de la cadena, distribuido en un 17,4% para vehículos, 51,9% para autopartes y 5,7% para carrocerías. Los eslabones hacia atrás concentran el 5,4%, y se componen de 28 rubros productivos con muy poca incidencia individual. Los eslabones hacia delante suman un 12,8%, y se destinan al uso particular y de transporte de pasajeros, o para otras cadenas, fundamentalmente las vinculadas al sector agropecuario y agroindustrial.

Para conocer los aportes relativos al sector de las actividades, analizamos el Valor Bruto de Producción (VBP), que se compone de VA y Consumo Intermedio (CI). En 2011 la actividad central (CIIU 34) de la cadena aportó un 28% de VA al VBP. Los bienes intermedios sumaron el 72% restante del VPB, y provienen de eslabones anteriores y fundamentalmente de la importación (ROSSI *et al.*, 2014).

La producción de las fábricas autopartista y de carrocerías provinciales se destina principalmente a las terminales radicadas en la ciudad de Córdoba. Las automotrices, por su parte, concentran un 49% de sus proveedores en la misma provincia, un 18% son del resto del país, y el 33% restante proviene de la importación (ROSSI *et al.*, 2014).

El Gráfico 4 permite visualizar la incidencia de las autopartes y carrocerías en el CI de las automotrices. En ambos rubros las automotrices recurren en mayor medida a la provisión local, aunque las autopartes podrían crecer en participación hasta cerca de un 6% y las carrocerías alrededor de un 2% si su producción pudiese reemplazar a la importación. Sin embargo, dentro del relativamente alto 16,2% de CI local, sólo un 8,4% pertenece a producción autopartista local. El 7,8% parece indicar un movimiento de vehículos, partes y carrocerías de las propias terminales, de las que un 4,9% en principio encubriría una importación.

Ciertamente, del gráfico se deduce que existe una variedad de actividades como eslabones previos dentro de la cadena automotriz que tendrían mercado para el desarrollo de la producción en la provincia. Hay un mercado de agropartes en crecimiento en la cadena de producción de maquinaria agrícola.

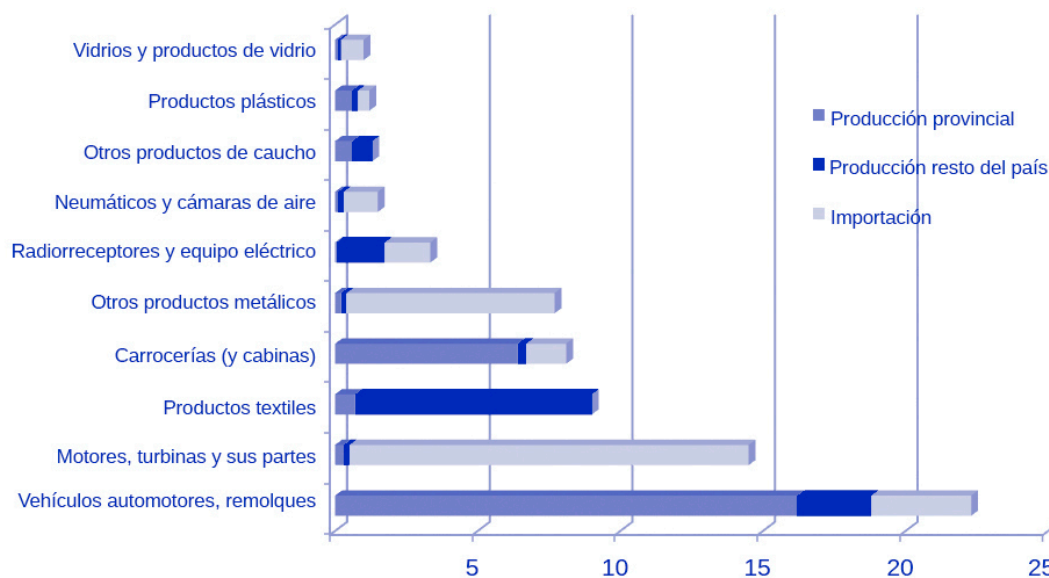


Gráfico 4 CI de las automotrices según origen geográfico

Fuente: Autoría propia en base a Rossi *et al.* (2014), con datos de 2003.

Durante 2014 y 2015 hubo muchos Procedimientos Preventivos de Crisis (PPC) y en especial cierres de empresas del rubro incluso en 2016, que no pudieron reconvertirse o resolver sus crisis. Para el sector metalúrgico, las empresas con mayor reducción de personal fueron medianas (21 a 100 empleados). Entre octubre de 2015 y marzo de 2016 sumaron 380 despidos.

ESTRUCTURA DE OPORTUNIDADES POLÍTICAS

Las estrategias y políticas estatales, así como sus resultados (y las correlaciones de fuerzas que las sustentan) van sedimentando históricamente en regulaciones, instituciones, modos de relación individual y colectiva, que a su vez afectan a las posibilidades actuales de relación entre fuerzas sociales dentro del Estado y sus instituciones. Éstas, a su vez, afectan las posibilidades de desarrollo del capital y del trabajo y la conflictividad laboral inherente a su relación.

A continuación presentamos afirmaciones que atañen al concepto de estructura de oportunidades políticas (EOP) acuñado por Charles Tilly (1978), de modo que permita dar cuenta de la mediación estatal en la relación – siempre conflictiva – entre capital y trabajo. Sin embargo, nos limitaremos aquí a caracterizar la EOP para el sector automotriz, señalando algunas tendencias en su relación con el capital y el trabajo; sin profundizar en los conflictos abiertos concretos. Habiendo un antagonista claro, lo que es estructura de oportunidades para el empleador, es estructura de constreñimientos para los trabajadores. Por esto proponemos descentrar el uso del concepto; ya no pensar solamente en las condiciones que favorecen u obturan el surgimiento de la acción colectiva (tal como fue concebido analíticamente), sino para qué y para quiénes estas estructuras **son** oportunidades políticas, quiénes se sirven de ellas en el desarrollo de los conflictos – y las convierten en constreñimientos para sus antagonistas –. Finalmente, lo **político** de las oportunidades políticas está en las luchas por establecerlas, por implementarlas, por modificarlas y por superarlas.

A partir de lo anterior, la EOP será definida según su relevancia para el mundo del trabajo en su sentido más amplio – y no exclusivamente para la acción colectiva; se refiere a la estructura institucional y las relaciones informales de poder de un sistema político dado (MCADAM; MCCARTHY; ZALD, 1999) – en su alcance regional, nacional, provincial y local –, y sus cambios.

El Cuadro 1 da cuenta de las dimensiones comprendidas en lo que denominamos EOP, y se encuentran resaltadas las dimensiones que analizaremos en este trabajo.

ALCANCE	PERÍODO	ESTRUCTURA INSTITUCIONAL Y RELACIONES DE PODER													
		REGULACIÓN DEL TRABAJO			POLÍTICAS SECTORIALES			INSTANCIAS DE CONCERTACIÓN			POLÍTICAS DE CONTROL Y DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS		VÍNCULOS INFORMALES		
		Derechos constitucionales	Ley marco	Leyes sectoriales	Promoción de la inversión	Protección industria local	Capacitación y empleo	CCT y demás tripartitas	Estado-empresa	Estado-sindicato	Estado- trabajadores	Control administrativo	Instancia judicial	Producción legislativa	Uso de la fuerza pública
Regional															
Nacional															
Provincial	2000-2015														
Local															

Cuadro 1 Dimensiones de la EOP

Fuente: Autoría propia (2019).

LA EOP EN LA PROVINCIA DE CÓRDOBA 2000-2015

En el período 2000-2015 la provincia ha sido gobernada alternadamente por dos políticos pertenecientes al peronismo que accedieron al poder una alianza con partidos minoritarios, principalmente conservadores denominada Unión Por Córdoba (UPC): José Manuel de la Sota (1999-2007 y 2011-2015) y Juan Schiaretti (2007-2011, y 2015 al presente).

Básicamente, las áreas del poder ejecutivo vinculadas con el sector automotriz han sido: trabajo (en la cual la regulación del trabajo y las instancias de concertación adquieren su mayor desarrollo), industria y capacitación y formación profesional (la promoción de la inversión y el control administrativo en la resolución de conflictos

son abordadas principalmente por la cartera de industria), con rangos variables de ministerio, secretaría, dirección y agencia según las gestiones. Además, dos entidades autárquicas de la provincia como son el Banco de Córdoba y la Empresa Provincial de Energía de Córdoba, actúan como promotores del desarrollo del sector automotriz en convenios tripartitos. Por ejemplo, para la provisión de infraestructura acorde al consumo de energía de una automotriz (Ley nº 9.842), (ARGENTINA, 2010b), o para subsidiar la compra de vehículos (Plan Canje automotor Córdoba).

OPORTUNIDADES POLÍTICAS PREVIAS AL PERÍODO DE ANÁLISIS PERO QUE TUVIERON CONTINUIDAD

Régimen de Promoción Industrial. Ley nº 5.319 (ARGENTINA, 1972), vigente desde 1972 y sin vencimiento. Declara actividad industrial promovida a la industria manufacturera. Crea zonas geográficas de promoción especial. Establece subsidios, exenciones tributarias, erogaciones presupuestarias y multas a incumplimiento.

Ley de Parques Industriales. Bajo el número 7.255 (ARGENTINA, 1985), esta ley y su Decreto Reglamentario nº 5283 establecen los requisitos a cumplir para que un espacio territorial califique como parque industrial y los beneficios que obtiene la empresa que se radique en él. Rige en la actualidad y toda empresa localizada en éstos accede al Régimen de promoción industrial vigente.

OPORTUNIDADES POLÍTICAS CRISTALIZADAS ENTRE 2000 Y 2015

PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN

Las oportunidades políticas (OP) que persiguen esta finalidad incorporan de manera combinada subsidios, exenciones y reducciones impositivas, disposiciones para promocionar el desarrollo de la industria local – fundamentalmente pymes – y subsidios a la inversión – fundamentalmente a grandes empresas –.

“Desde los años 50 [...] la industria automotriz es considerada economía regional” (Entrevistado 2)¹⁵⁸.

En general, son tres las herramientas promocionales destinadas a las terminales: la exención de impuestos provinciales (ingresos brutos, inmobiliario y sellos), que al estar supeditados a las inversiones de las empresas, representan una importante disminución de costos; el subsidio directo a la incorporación de personal, –

¹⁵⁸ Entrevista realizada como funcionario en más de un período, el 29 de marzo de 2017.

que implicaba el pago, por un tiempo determinado, de un monto que se iba ajustando, por persona incorporada, por mes – y con menos frecuencia a la formación o capacitación de personal; una disminución del costo de la energía eléctrica, que se implementa, según los casos, como reducción general, o se subsidia un porcentaje del consumo incrementado a partir de la expansión de la planta por un tiempo preestablecido. El gobierno por lo general realiza un acuerdo específico con la terminal que hará la inversión. En el período 2008-2011 se vieron reflejados en leyes:

“En mi percepción, jamás tuvieron un elemento inductor de significancia, al punto de decidir o no una inversión. Era un poco una cuestión de decir, bueno, en alguna medida la Provincia acompaña [...] entonces ya está la dinámica hecha de que las automotrices están acostumbradas a pedir y el Estado acostumbrado a dar y a que le pidan y a dar [...] etc. Y cuando yo digo, ‘no son elementos efectivamente determinantes’ para tomar o no una inversión, no quiere decir que no tengan un peso económico grande [...] sobre todo por los volúmenes que manejan, o de facturación o de inversión, en fin, dependiendo cuál es la base sobre la que impacta el impuesto” (Entrevistado 2).

En el período 1999-2007 (Gobernación de la Sota-Kammerath/Schiaretti) adopta el nombre de **Programa de Promoción y Desarrollo Industrial de Córdoba**, destinado a pymes radicadas o a radicarse en el norte y oeste provincial y Economías Regionales, Nacionales, Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y asociados (Ley n° 9.121) (ARGENTINA, 2003)¹⁵⁹. Establece la creación de un fondo para subsidiar el financiamiento, ejecutable por medio del Banco de Córdoba. Prevé la asignación de subsidios por creación de empleo (monto fijo por nuevo empleado) y de un porcentaje del consumo de energía, créditos a tasa subsidiada, y exención impositiva por diez años. La definición de qué empresas quedan incluidas en las clasificaciones es facultad del Poder Ejecutivo (Decreto Nacional, n° 1.408) (ARGENTINA, 2004a).

En los períodos 2007-2011 (gobernación Schiaretti-Campana) y 2011-2015 (gobernación de la Sota-Pregno) se implementan dos programas: el de Promoción y Desarrollo Industrial de Córdoba (Ley n° 9.727) (ARGENTINA, 2010a), destinado a pymes industriales, prevé exenciones a impuesto a los sellos e inmobiliario, reducción del impuesto sobre los ingresos brutos (calculado según la incorporación de empleados), líneas de crédito accesibles, subsidios por plazos de cinco a diez años por incorporación y capacitación de trabajadores. También exime de impuestos por cinco años a las empresas que se adapten a la normativa vigente, y premios a la disminución del consumo energético; toda modificación superior a la normativa duplica el tiempo de eximición. La ley cuenta con un sistema de tutelaje a empresas

¹⁵⁹ Con validez hasta 2008.

innovadoras de reciente conformación por parte de empresas grandes, instrumento no utilizado en el sector. Además, prevé incentivos a la conformación de grupos asociativos. Se financiaba hasta un 50% del costo de un puesto de gerente por un período máximo de dos años.

“[...] buena parte de las industrias automotrices, pymes, se beneficiaron con este sistema porque para cada nuevo proyecto, un proveedor de partes tiene que desarrollar herramental, más de una vez tiene que comprar maquinaria nueva, etc. [...] si no, tenía ventana de ingreso porque las automotrices les exigían mejorar los sistemas de calidad, o mejorar los impactos ambientales adversos. En muchos casos las empresas exigían, justamente, cuestiones asociadas a los impactos ambientales [...] podía haber sinergia dentro de empresas que trabajaran en productos complementarios” (Entrevistado 2).

Con la componentística en los 1990 se buscaron proveedores de conjuntos armados, no de piezas separadas; también los requerimientos de maquinarias de medición más precisas requerían de inversiones. El incentivo al grupo asociativo favorecía la compra conjunta de maquinaria y financiaba el salario de un gerente:

“[...] estas cosas requieren de una capacidad profesional que lo administre porque no es espontáneo el proceso de agrupamiento de empresas o de capacidades complementarias y demás, hace falta todo un manejo de grupo asociativo que lo vaya armando, que vaya construyendo el capital social que se requiere para trabajar de manera armónica” (Entrevistado 2).

Este programa también establece un control administrativo de documentación, e inspecciones a establecimientos, y habilita a imponer apercibimientos, multas y/o caducidad de beneficios por incumplimiento mediante la secretaría de Industria.

El segundo se denominó **Programa de Promoción e Inversión**. Consistió en una serie de convenios especiales que el gobierno provincial firmó con cada una de las terminales automotrices, que luego adquirieron validez legislativa. La Ley nº 9.499 ratifica (ARGENTINA, 2008c) el acta acuerdo nº. 41 (23/04/08)¹⁶⁰ entre el Ministerio de Industria e Industrial Vehicle Corporation (Iveco) Argentina S.A., la Ley nº 9.500 (ARGENTINA, 2008d) el celebrado con Renault Argentina S.A., la Ley nº 9.501 (ARGENTINA, 2008e) y Ley nº 9.842 (ARGENTINA, 2010b) con la empresa Volkswagen Argentina S.A., y la Ley nº 9.540 (ARGENTINA, 2008f) con Fiat Auto Argentina S.A. Cada acuerdo/ley establece que el gobierno de la provincia aporta \$400 por cada puesto directo o indirecto que incorpore la empresa, hasta un máximo de 500 de cada tipo.

¹⁶⁰ Las actas acuerdo mencionados forman parte de los anexos de sus correspondientes leyes.

Dentro del mismo programa se sanciona la Ley nº 9.842 (ARGENTINA, 2010b), que refleja el acta acuerdo 50 entre el Ministerio de Industria, la Empresa Provincial de Energía de Córdoba (EPEC) y la empresa Volkswagen Argentina S.A. Establece el compromiso de la provincia en la ejecución de obras infraestructura eléctrica y agua (con financiamiento inicial de la empresa, y posterior devolución en cuotas por parte de la provincia), y gestión ante la nación por desgravaciones impositivas, a cambio de inversión, empleo y apoyo a pymes por parte de la empresa. Prevé que ante el incumplimiento de la empresa, el Estado le quitará beneficios y exigirá la devolución de dinero al Estado.

También se intentó constituir una sociedad de garantías recíprocas como otro instrumento de promoción. Para lograr a mediano plazo una cadena de valor ampliada, integrada y fortalecida (ARGENTINA, 2010c), la gestión 2007-2011 intermedió ante las terminales asentadas en Córdoba y fuera de la provincia para que formaran parte de la misma, pero su conformación se vio frustrada por empresarios con intereses especulativos.

PROTECCIÓN DE LA INDUSTRIA LOCAL

Además de las leyes generales destinadas al sector industrial ya mencionadas, se asignaron subsidios y se desarrolló un programa de asistencia técnica.

SUBSIDIOS A EMPRESAS POR EMERGENCIA

“Programa de ayuda económica a trabajadores de la industria suspendidos” (ARGENTINA, 2008a). Aquellos suspendidos a partir de 24 mar. 2008 por razones de falta o disminución del trabajo o de fuerza mayor derivadas directa y exclusivamente del conflicto agropecuario producido en el país recibirían un subsidio de \$20 por cada día laborable de suspensión efectiva y hasta el límite de pesos cuatrocientos (\$400) mensuales. La solicitud “[...] puede hacerla el trabajador o su sindicato, presentar documentación de la empresa, que debe haber iniciado un PPC ante la Secretaría de Trabajo, quien citará a una audiencia a la empresa conjuntamente con la asociación sindical representativa de la actividad y se expedirá sobre la pertinencia de la asignación” (ARGENTINA, 2008a). De aprobarla, indicará también la duración del mismo. El “Programa de ayuda económica para trabajadores de pymes industriales” (ARGENTINA, 2008b) brinda un subsidio no reintegrable por un máximo de 120 días a quienes resultaren suspendidos desde octubre de 2008, para paliar los efectos negativos derivados de la crisis financiera internacional, a condición

de que la empresa inicie un PPC ante la Secretaría de Trabajo. La misma debía informar mensualmente al ministerio el listado de empresas y suspendidos, y éste liquidar los montos correspondientes a aquellas. Luego se amplía el alcance del programa a trabajadores de empresas de capital nacional o de los países integrantes del MERCOSUR y estados asociados al mismo, que superen el límite de Pyme (según la Secretaría de la Pequeña y Mediana Industria y Desarrollo Regional (SEPyME)), y cuya facturación anual no superara el equivalente a US\$ 50.000.000 (Decreto nº 1.874) (CÓRDOBA, 2009).

PLANIFICACIÓN Y ASISTENCIA SECTORIAL: PROGRAMA FOSEL

Se constituye en una instancia integradora de promoción industrial y de capacitación laboral. El programa en Córdoba se orientó al desarrollo de la industria autopartista, y fue diseñado desde la secretaría de Industria. Con los fondos de ese programa se planificó la conformación de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) y un plan de capacitación de empresas autopartistas proveedoras de las terminales.

CAPACITACIÓN Y EMPLEO

Capacitación y formación laboral:

“Y todo nace por la Fábrica Militar de Aviones, la fábrica madre donde la industria metalmecánica se hace fuerte en Córdoba. [...] la semillita que después germinó y se abrió en las distintas automotrices, donde las terminales vieron en Córdoba mano de obra calificada y mano de obra de buen nivel. A ese entorno pre-establecido de oficio netamente, se suman las Facultades de Ingeniería y las Escuelas Técnicas, que en Córdoba Provincia en general, siempre fueron muy fuertes. [...] y a partir de fines de la década del 1990 se vuelve a inyectar inversión en el sector automotriz [...]. En ese momento el Estado nacional aporta U\$60 millones para la capacitación del personal que iba a tomar Fiat, y el Estado Provincial aporta desgravación impositiva y tarifas eléctricas [...] [Córdoba] tiene una cadena de proveedores autopartistas fuerte y consolidada, y tiene mano de obra capacitada y especializada con costo cero prácticamente, porque se las provee de las Escuelas Técnicas Provinciales” (Entrevistado 1)¹⁶¹.

En cuanto a la capacitación laboral, debemos diferenciar entre el sistema de formación con certificación oficial que se canaliza vía los Centros que actualmente se denominan Complejo de Capacitación Laboral (COMCAL) en Capital Federal – y en menor medida los Centro de Desarrollo Regional (CEDER), distribuidos en la provincia – y los Programas de acceso al primer empleo.

¹⁶¹ Entrevista realizada como personal de planta, técnico el 27 de marzo 2017.

La capacitación se originó en lo que inicialmente se llamaba Centro de Tecnología Avanzada Amadeo Sabattini, fundado en 1986 para proveer de mano de obra calificada a las empresas. Funcionó – no sin altibajos – hasta que el edificio sufrió un derrumbe en 2015. Su planta docente se conformó principalmente por egresados recientes de las carreras de Ingeniería de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC) y la Universidad Tecnológica Nacional (UTN) y personal proveniente de pequeñas fábricas, que realizaron capacitaciones en Italia con los proveedores del equipamiento en toda la tecnología que se proveía en ese centro, en la Argentina y en otros países. Al mismo concurrían directamente personas que querían capacitarse para obtener una salida laboral, pero también personal enviado por las empresas para capacitarlo en áreas específicas, previo convenio firmado con la fundación Sandro Pertini, el brazo administrativo del sistema de formación y capacitación laboral, y el centro en representación de la provincia.

Las líneas de trabajo se distribuían entre aquellas orientadas a la demanda del sector privado (capacitación y asistencia técnica), las provenientes de convenios con entidades públicas, y diseños de capacitación para el público en general.

En cuanto a los trabajos para el sector privado, el Centro cumplía la tarea de socializar los cambios tecnológicos:

“[...] en su momento en Córdoba se puede hablar de que las grandes terminales automotrices tenían una, dos máquinas de control numérico. El paso que el Sabattini intentó ayudar fue acercar la tecnología, hacerla popular y hacerla accesible. Más allá de los costos, que cada empresa pueda entenderlo o no, era acercarlo al acceso al conocimiento, y sabía que tenía un equipo de gente que lo iba a ayudar a salir de esto” (Entrevistado 1).

Además, realizadas la puesta a punto y reparación de maquinaria, de lo cual la fundación obtenía los fondos para la capacitación al público en general. En los cursos diseñados para una empresa en particular se proveían de información de Unión Industrial de Córdoba (UIC), SMATA, UOM, para conocer y adelantarse a movimientos y tendencias en los procesos productivos y demandas (Entrevistado 1).

La capacitación no sólo intentaba transmitir habilidades sino cubrir la aceptación de los cambios en el proceso mismo de trabajo como consecuencia de la tecnificación.

“Lleva un proceso que esa persona entienda por qué está siendo capacitada; y entienda para qué. La pérdida de sus habilidades motrices, manuales, finas, de un operador de una máquina, que la persona tenga que dejar eso que lo ha hecho durante 20, 30 años, y convencerle que [...] entienda que lo que va a hacer lo jerarquiza. Porque agrega conocimiento, agrega valor. No es fácil, sobre todo porque a las personas que son grandes no es fácil convencerlas. Lo

hacen muchas veces porque la empresa lo manda a hacer, pero a lo que nosotros nos importaba era que la persona se fuera convencida de lo que iba a hacer era útil. No porque la empresa decía, no un régimen verticalista. Sino la persona, le prestábamos atención al valor humano. Porque si ese valor humano no está convencido, no sirve, no funciona. Porque rechaza la tecnología y siente aversión a la tecnología” (Entrevistado 1).

ACCESO AL PRIMER EMPLEO

Desde la primera gestión del período se desarrollan planes sociolaborales. El Programa Primer Paso (PPP), (convertido luego en Ley nº 10.236 (ARGENTINA, 2014), establece un sistema de pasantías remuneradas para jóvenes en distintas empresas. Las becas 500x500 (para universitarios) y 300x300 (para estudios terciarios) destinados a impulsar la formación de recursos humanos para sectores clave de la economía provincial (ingeniería, servicios turísticos, etc.) se iniciaron en la primera gestión de Schiaretti y continuaron hasta 2015. A medida que decreció la importancia del Centro de Tecnología Avanzada, se fueron desarrollando estos programas, en los cuales los jóvenes obtienen un ingreso mensual acotado y precarizado a cambio de su primera experiencia laboral, la posibilidad de cursar estudios superiores o de finalizar sus estudios secundarios y obtener alguna capacitación mínima para la inserción laboral futura. Continúan el PPP, las becas estudiantiles y se crea el programa Confiamos en Vos (2014-2015), para vincular la terminalidad educativa con la capacitación e inserción laboral de jóvenes. Se crea el boleto obrero social que reduce el costo de traslado del trabajador a la empresa.

El entrevistado da cuenta de diversos aspectos, potencialidades y limitaciones de la concepción y de los cambios en la implementación del PPP:

“De lo que se trata [...] es poder involucrar al sector privado en las pasantías. Que el joven tenga aunque sea un año de experiencia laboral. Al margen de que tiene que hacerse del vocabulario técnico pero no académico, el lunfardo de la fábrica, el ambiente y el clima humano. [...] los pone en contacto con un montón de cosas que a chicos de 18, 19 años, no le son normales, no le son comunes, siempre y cuando tengan la curiosidad por aprender. Entonces sirve, porque aprenden, se vinculan [...] A la empresa le suma empleados, a bajísimo costo. [...] por ahí le suma empleados que a la empresa le llama la atención y le suma sin inversiones en consultora, sin inversión en capacitación. O sea, yo tomo diez, necesito cinco y hay acá voy viendo durante un año cuáles son los cinco mejores. Los está pagando el Estado y voy viendo y voy capacitando” (Entrevistado 1).

REGULACIÓN DEL TRABAJO

ASPECTOS FORMALES

La Constitución Provincial (CP) avanza sobre los enunciados de la constitución nacional respecto de los derechos de los trabajadores, estableciendo un amplio abanico de derechos y garantías, y asume la obligación de actuar para procurarlo (art. 23 y 54) (ARGENTINA, 2001). Por su parte, la legislación nacional referente al trabajo deriva en parte la competencia a las provincias sobre aspectos colectivos y de crisis de las empresas. Según se nos informó en el Ministerio de Trabajo de la provincia, sus atribuciones pueden adscribirse a tres áreas:

- a) **conflictos laborales.** Las leyes nacionales que se aplican sobre la materia corresponden al Régimen laboral y el empleo (Ley nº 24.013) (ARGENTINA 1991b) y Decreto nº 267 (ARGENTINA 2006). El primero establece los ámbitos de la negociación colectiva – en su alcance territorial, en cuanto a sectores, empresas o grupos –, la representación de los trabajadores – sindicatos con personería gremial y delegados del personal –, la articulación entre ámbitos y temporalidades de los Convenios Colectivos de Trabajo (CCT) – cuando hay de ámbito mayor, los CCT de ámbito menor podrán establecer cuestiones no especificadas en el mayor o condiciones más favorables al trabajador –, y los procedimientos para la negociación colectiva. Asimismo, para los convenios vigentes por ultraactividad – condición que recupera esta ley – establece mecanismos de mediación, conciliación y arbitraje para nuevos acuerdos. Al respecto, la provincia ha generado una normativa y estructura institucional para ejercer las funciones habilitadas por la legislación nacional. Sancionó la Ley nº 8.015 (ARGENTINA, 1991a) y su Decreto Reglamentario nº 2.443/91 sobre el procedimiento del conflicto laboral y la inspección de las empresas, y la Ley nº 7.565 (ARGENTINA, 1987) de conciliación y arbitraje en los conflictos laborales. En esta normativa, el Ministerio de Trabajo de la provincia puede intervenir a pedido de parte, o de oficio en conflictos colectivos y plurindividuales, buscando la conciliación, que se refrenda mediante resolución homologatoria debidamente fundada (Ley nº 8.015) (ARGENTINA, 1991a). Las partes deben solicitar la intervención estatal antes de cualquier acción directa en un conflicto (Ley nº 7.565) (ARGENTINA, 1987). En este marco, las audiencias son obligatorias para las partes o sus representantes legalmente habilitados (art. 3), no están permitidas las acciones directas (art. 6) y puede retrotraerse el estado de cosas al existente anteriormente al conflicto (art. 7).

Además, “[...] la autoridad de aplicación puede requerir el uso de la fuerza pública para hacer cesar medidas de acción directa o hacer cumplir cualquiera de las resoluciones administrativas que dictare en virtud de esta ley” (ARGENTINA, 1987). Se prevén multas para cada incumplimiento;

- b) **PPC.** Su apertura debe tramitarse por el empleador o por el sindicato (Ley 24.013) (ARGENTINA, 1991b), o por la autoridad administrativa del trabajo, de oficio, “[...] cuando la crisis implique la posible producción de despidos, en violación a lo determinado por el artículo 98 de la Ley N° 24.013”. En cuanto a la autoridad de aplicación, el Decreto Reglamentario n° 265 (ARGENTINA, 2002) habilita a los estados provinciales (con los que el Ministerio de Trabajo de la nación hubiese celebrado acuerdos delegando las facultades del art. 99 de la Ley n° 24.013 (ARGENTINA, 1991b) a que los PPC correspondientes sean sustanciados ante las administraciones provinciales del trabajo (art. 9). En el procedimiento para la negociación colectiva durante el PPC, abre la posibilidad de excluir a la empresa de aplicar el CCT, sólo “[...] mediante acuerdo entre el empleador y las partes signatarias del convenio colectivo” (ARGENTINA, 2004b);
- c) **inspección del trabajo.** El art. 33 de la Ley n° 25.877 (ARGENTINA, 2004b) habilita a la inspección por parte de las autoridades nacionales y provinciales, de manera excepcional, bajo ciertas circunstancias, e invita a las provincias y a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires a “[...] dictar normas similares a las del presente capítulo en sus respectivas jurisdicciones” (art. 28). Las autoridades de aplicación están habilitadas para actuar por oficio o por denuncia (art. 32). En cuanto a la normativa provincial, la Ley n° 8.015 (ARGENTINA, 1991a), en su art. 26 ter, habilita a los sindicatos con personería gremial y actuación en el territorio provincial a colaborar, cooperar y participar con el ministerio del control e inspección, mediante la firma de un convenio.

En síntesis, la resolución de los conflictos laborales en la provincia queda a cargo de la cartera laboral, por delegación o por autorización explícita de la nación, con capacidad para crear normativa de procedimiento, para realizar inspecciones (de manera excepcional, tanto por oficio como por denuncia), abrir PPC y homologar acuerdos. La legislación provincial (sancionada antes del período que analizamos) habilita al ministerio para actuar de oficio, obliga a las partes en conflicto a someterse a las instancias de negociación, a solicitarlas y evitar las medidas de acción directa, y prevé incluso el uso de la fuerza para cumplir sus decisiones.

DEFINICIONES POLÍTICAS PARA LA GESTIÓN

Hemos sintetizado en cinco puntos las definiciones políticas que orientan la interpretación de la normativa, delimitan las posibilidades de resolución de los conflictos laborales concretos, y la definición de los actores legitimados en las negociaciones¹⁶²:

- a) **peronismo en el poder, negociación y acuerdos.** *“El peronismo es un partido del capital [...] lo de ‘combatir el capital’ es un mito” (Entrevistado 3)* y UPC tiene una visión productivista. Con la ley de contrato de trabajo, la negociación colectiva y el modelo sindical de unicidad promocionada se logra que el trabajo no sea la variable de ajuste del capitalismo. Puede que el convenio sea malo, bajo, pero siempre hay uno. El Estado debería poder brindar tasas subsidiadas a las pymes, crear SGR, diferimientos impositivos si se producen inversiones, y crear una mesa de concertación. Celebrar **acuerdos por competitividad y sectoriales** es más efectivo que crear disposiciones legales. Para esto último hace falta un liderazgo político con capacidad de decisión y de control político, una decisión de trabajar **con** la economía, no **contra** ella;
- b) **lógica del sector automotriz y sus efectos sobre el empleo y el salario.** La transformación tecnológica es indispensable para ser competitivos mundialmente, pero esto va dejando capas de personal no absorbibles por la nueva tecnología. La industria automotriz es cíclica. *“En el sector automotriz hay más conflictividad cuando mejor está la situación” (Entrevistado 3)*. El estancamiento del crecimiento del empleo en el nivel nacional es ralentización de la inclusión laboral. Medidas como el banco de horas o el retiro voluntario son preferibles a los despidos;
- c) **PPC como herramienta de asistencia y de control estatal sobre la empresa.** La apertura del PPC habilita la solicitud del Repro y de asistencia financiera por parte de la provincia. Además, *“[...] por definición política el Ministerio de Trabajo de la provincia no abre ningún PPC que proponga despidos” (Entrevistado 3)*, porque este mecanismo se convierte en el único que permite evitar despidos, y generalmente en esos casos se les propone la apertura de retiros voluntarios. También se afirmó que la apertura de un PPC otorga mayor control del ministerio sobre las decisiones de las empresas en materia de empleo;

¹⁶² La información expresada en este apartado fue provista por el Entrevistado 3, quien accedió solamente a brindarla sin ser grabado, por lo que la información forma parte de la toma de notas de la entrevista, y solamente lo que está entre comillas es cita textual de sus palabras.

- d) **el trabajador.** *“El sujeto más conservador que existe es el trabajador. Nunca renuncia al vaso medio lleno” (Entrevistado 3).* Esto, en referencia a las situaciones en las cuales el trabajador debe responder ante un conflicto que involucra la pérdida de trabajo de un sector frente a la disminución temporaria de ciertas condiciones para la totalidad de los trabajadores. Por ejemplo, despidos de contratados vs. suspensiones;
- e) **sindicatos, modelo de negociación y situación relativa del empleo registrado.** Un factor de conflicto laboral es la existencia de un 40% de trabajadores fuera del mercado y con mucha diferencia salarial respecto del sector registrado. También la toyotización hace que los procesos productivos se dividan y parte de estos se vaya fuera de la empresa, de ahí la polifuncionalidad y la tercerización. Este es un llamado de atención a los sindicatos, que – salvo excepciones – se quedaron en el modelo fordista de pleno empleo, que buscaba igual remuneración por igual tarea. Hoy se vuelven funcionales a la economía. Por ejemplo, cuando los sindicatos acuerdan paritarias con las grandes empresas, con criterios que sólo éstas pueden cumplir, lo que hacen es destruir la competencia y tender a la alta concentración de capitales y del trabajo. Así distorsionan las relaciones laborales. Tal vez los sindicatos debieran generarse una política que distribuya la renta de otra manera. Esto implicaría una conducta solidaria de los gremios mediante acuerdos de competitividad, y *“[...] un gesto solidario, patriótico para con los que están fuera del mercado” (Entrevistado 3)*, porque no es igual el que no tiene trabajo y lo consigue, y con esto adquiere la condición esencial para luego igualarse. Algunos sindicatos ya lo entendieron y están reconvirtiendo a sus trabajadores: los capacitan en actividades relacionadas para que cuando sus tareas no sean necesarias puedan prestar algún otro servicio al mismo sector; crear servicios o desarrollar otros que son incipientes. Por otro lado, la visión asamblearia, clasista, termina siendo funcional a las empresas. *“El trotskismo es funcional a los intereses patronales porque no tienen conciencia gremial sino teoría del conflicto” (Entrevistado 3).* Lo que debe hacerse es estar dentro de una política de construcción.

CONCLUSIONES

En este trabajo nos preguntamos por la importancia del sector automotriz en la economía provincial – y tangencialmente nacional – y el rol que juega el Estado en términos del desarrollo socioproductivo provincial. Sintetizaremos lo analizado.

SECTOR AUTOMOTRIZ Y DESARROLLO SOCIOECONÓMICO PROVINCIAL

La actividad de las multinacionales automotrices radicadas en la Argentina ha generado – en particular en la posconvertibilidad – efectos negativos en la economía por su desacople con la red local de proveedores – que ha ocasionado cierres de empresas y pérdidas de puestos de trabajo –, ha contribuido a incrementar notablemente los déficits externos de las cuentas nacionales, ocasionando restricciones externas en la última fase del período, y ha aumentado la explotación del trabajo. Pese a esto, se vieron beneficiadas históricamente por políticas activas del Estado, y por la laxitud e ineficacia de los controles. El sector autopartista parece no haberse beneficiado de políticas efectivas para su fortalecimiento.

En la provincia de Córdoba, los testimonios afirman que las claves de la continuidad de la producción automotriz se basan en una decisión inicial de inversión del Estado nacional para desarrollarla a mediados de los años 1950 del siglo XX, la alta disponibilidad de mano de obra calificada formada en las universidades y escuelas técnicas, y más recientemente – en los últimos 30 años aproximadamente por la red de proveedores existente. Por su parte, la conveniencia local de su permanencia aparece justificada por la creación de empleo, el aporte a la producción y la amplitud de los eslabonamientos productivos por la demanda de las terminales.

Precisamente, los datos dan cuenta de que alrededor del 60% del VA de la cadena productiva proviene de las empresas autopartistas, así como gran parte del empleo (ROSSI *et al.*, 2014), y el origen del capital es principalmente local. Estas afirmaciones y datos resultan por lo menos curiosos luego de revisar las políticas implementadas, ya que las autopartistas (y las metalúrgicas en general) no reciben promociones especiales como lo hacen las automotrices sino que obtienen los mismos beneficios que las demás pymes industriales. Las únicas excepciones, durante el período 2007-2011, fueron: el fallido intento de establecer una SGR (cuyos fondos más importantes debían provenir de las automotrices), los planes de capacitación de personal y de adaptación de las autopartistas a las exigencias de las automotrices, y los subsidios por crisis.

Tampoco hay control de los porcentajes de insumos importados de los automóviles ni legislación destinada a ello. Es más, pudimos identificar algunos intersticios en los cálculos que harían subir hasta cerca del 40% al ya alto 33% de productos importados en el CI.

Los aportes a la producción en términos monetarios posicionan al sector en los primeros puestos. No obstante, los análisis de las cuentas nacionales hablan de que la segunda causa del déficit externo en el período corresponde a las

importaciones y envío de utilidades a casas matrices por parte de las multinacionales del sector, lo que profundiza la restricción externa de países como la Argentina. Los datos sobre composición de las importaciones en el CI hablan de una participación importante, que excede incluso la normativa. Sin embargo, los resultados de la balanza comercial provincial son superavitarios. Estimamos en esto que, dado que Córdoba participa en un 30% de la producción automotriz nacional, los datos sobre importaciones se ven afectados contablemente por el puerto o aduana de ingreso, **nacionalizando y desresponsabilizándose** del déficit.

Con respecto al empleo, el sector automotriz aporta el 3% del trabajo registrado del sector privado (estimamos un 1% del empleo total provincial). La generación del 60% de esos puestos de trabajo proviene de pymes autopartistas. Esto es, las condiciones del empleo, del salario y de negociación paritaria son muy superiores al resto. No obstante, los procesos de incorporación de tecnología – que son periódicos en las terminales y más esporádicos en las autopartistas – han aumentado la explotación laboral.

También debemos considerar que la industria autopartista – la que más beneficios aporta en este esquema – por su naturaleza se destina a la producción para el CI, lo que lo hace fuertemente dependiente de otras industrias. Queda el desafío por analizar los demás sectores de la producción y los servicios y sus potencialidades de vinculación.

EOP

Una particular combinación de oportunidades políticas se fueron sedimentando en el Estado provincial a partir de la continuidad que mantuvieron las gestiones en los 15 años analizados – e incluso hacia atrás, pese a ser gobierno de facto uno, y radicales los otros.

Lineamientos políticos para la EOP. Puede decirse que los entrevistados dan cuenta de un perfil más **político** en los gobiernos de De la Sota y uno más **técnico** de la gestión de Schiaretti, siempre dentro del margen de acción del peronismo. Sí puede constatarse en la EOP una mayor diversidad y minuciosidad de instrumentos destinados al sector automotriz en las gestiones de Schiaretti, y mayor peso de las políticas asistenciales destinadas a algún modo de inclusión laboral precaria o de subsidio mínimo al trabajador en las de De la Sota. No obstante, en general las políticas implementadas por una gestión continúan en la otra, aunque suelen migrar de área de gestión.

Las áreas que se vinculan con las empresas se identifican a sí mismas más con un perfil **técnico**, al cual los funcionarios acceden según su cercanía con el sector, y dejan en segundo lugar – o no aparece – la identificación partidaria (sólo se registró la identificación de vínculos de los gobernadores con el sector automotriz, en particular los de Schiaretti por su experiencia laboral y su profesión). Si bien el área vinculada a la resolución de los conflictos laborales también mencionó estos aspectos, planteó además de manera explícita ciertos lineamientos, identificados con un peronismo diferenciado del kirchnerismo, de tipo reformista, con la decisión de favorecer toda actividad que genere empleo como modo de inclusión al mundo laboral más allá de sus condiciones, convencido de la necesidad de que el sindicalismo se adapte a las cambiantes condiciones laborales basadas en la lógica de la competitividad empresarial y la diferenciación de las negociaciones según el tamaño de la empresa, y particularmente decidido y dedicado a quitar del juego a toda agrupación que exceda esos parámetros, muy especialmente la izquierda trotskista.

Si organizamos la EOP según los actores involucrados, podemos concluir lo siguiente:

- a) **vínculos con el Capital.** En términos de promoción industrial, las empresas del sector, con particular preponderancia de las automotrices, han recibido subsidios, exenciones impositivas y obra pública para infraestructura en todos los períodos de gobierno. Las erogaciones que han realizado los gobiernos provinciales y los recursos que han dejado de percibir por las exenciones impositivas son elevados, pese a que los entrevistados afirman que no han sido determinantes para la instalación o la continuidad de las terminales en el territorio. Es más, cuando algunas de ellas cesaron su producción en la provincia, nunca fue por dejar de percibir un beneficio. Pese a esto, se mantiene una **logística** destinada a favorecer a las automotrices y una disposición a mantener la tradición de que ante cada inversión que realiza la automotriz se recurre al Estado para que le financie una parte. Las autopartistas, en cambio, acceden a beneficios preferenciales muy excepcionalmente;
- b) **vínculos con el Trabajo.** Las condiciones laborales de los trabajadores del sector en relación con las del resto son muy favorables, ya que poseen empleo remunerado, representación sindical y salarios muy superiores a la media. Institucionalmente, a partir de 2011 se decide desplazar la conflictividad laboral del Ministerio de Industria creando un Ministerio de Trabajo. En la última gestión de De la Sota ocuparon esta cartera dos dirigentes sindicales (de SMATA y de los Canillitas) y en la de Schiaretti un abogado laboralista (ex-asesor de SMATA). Estos datos nos sugieren que el sector automotriz tiene un

peso importante en la conflictividad laboral o podría tenerlo. Ante los conflictos laborales, existen instancias de conciliación que brindan cierta protección, siempre que se encuentren dentro de los márgenes definidos políticamente. Esto es, no exceder el marco de lo acordado con la conducción sindical – único interlocutor válido de hecho – y que los puntos de conflicto no intenten afectar la competitividad empresarial o los ciclos de producción y empleo del sector (en función de la demanda);

- c) **la orientación de la formación laboral.** Este aspecto presenta mayor ambigüedad, ya que capacitar a personas para un trabajo implica inclusión laboral, pero es necesario analizar de dónde provienen los recursos para hacerlo, cómo se distribuyen, y para qué se forman.

En términos generales, observamos que, si bien la formación universitaria continúa, las escuelas técnicas se han reducido. Las capacitaciones y formación laboral han ido decayendo en complejidad y alcance pese a haber sido fundamentales en la formación para el acceso al empleo y para la **reconversión** de habilidades, roles e idiosincrasia del trabajador ante los intensos cambios en las tecnologías de procesos y organizacional, que aumentaron la explotación de la fuerza de trabajo y la rutinización de las tareas en las terminales, y consecuentemente en las autopartistas por exigencia de las primeras.

Las instancias de formación para la inserción laboral no sólo son muy escasas, sino que el involucramiento estatal remite a subsidios parciales al transporte, experiencias precarizadas para el primer empleo, y vinculación entre terminalidad educativa e inserción laboral. (Incluso, los subsidios parciales al salario obrero se realizaron mediante transferencias a las automotrices, y de manera excepcional y acotada, a pymes). En particular, los programas destinados al aprendizaje de oficios sólo alcanzan para que los jóvenes aprendan a ser disciplinados: cumplir horarios y realizar cualquier tipo de actividad solicitada. El porcentaje de continuidad laboral luego del plan es bajo y son muy pocos los que logran aprender un oficio. Es decir, sus efectos son reducidos, en especial para los trabajadores o quienes aspiran a la inclusión laboral.

La EOP para el sector está claramente orientada a privilegiar a las multinacionales automotrices, aunque en el proceso algunos sectores de la población se vean beneficiados por el empleo, consumo y la actividad económica, (el comercio, los servicios financieros, logísticos y publicitarios, algunas pymes). Aún así, los sistemas de incentivos con combinaciones de políticas de inversión extranjera, subsidios, acuerdos multiactorales de paz social (o de reducción de la conflictividad laboral) implican una importante redistribución de los ingresos públicos hacia el capital concentrado que no parecerían verse igualmente compensados por estos efectos.

REFLEXIONES FINALES

De lo analizado en este trabajo podemos concluir que la política de industrialización mediante la IED de capitales externos iniciada por el gobierno nacional en los años 1950, fundamentada en su potencialidad de transferencia de tecnologías, aumento del empleo de calidad, capacitación laboral, efecto expansivo sobre la producción, el consumo y el intercambio, y crecimiento económico general del país, se mantiene constante, sin discusiones ni análisis por parte del Estado provincial. Es más, se ha intentado replicar la EOP para el sector tecnológico, que posee un perfil similar al automotriz.

Resulta curioso que, por la orientación política de los gobiernos del período, el argumento de la defensa de la industria o del empresariado local (nacional) no tenga peso en el discurso ni en las políticas (en particular desde el punto de vista de su alcance, focalización y erogaciones).

Tampoco se ve afectada la vinculación entre los niveles gubernamentales para asistir a las multinacionales, pese a las malas relaciones entre nación y provincia en el período.

Para concluir, si observamos la estructura orgánica provincial y los agentes que las dirigen, en primera instancia podría pensarse en **relaciones institucionalizadas entre un organismo y los grupos de interés asociados a su labor** de un gobierno pluralista, en el cual cada ministerio se corresponde (con) y beneficia a un grupo de interés, relegando la conflictividad a instancias superiores. Sin embargo, del análisis de la EOP se observa que el ministerio **para** la industria es más para el capital transnacional que para el local, aunque mantiene subsidiada gran parte de la producción industrial. El ministerio **para** el trabajo es para contener la conflictividad (incluye acuerdos con los sindicatos para la paz social) y quitar del espectro de la negociación lo que no resulte funcional a la competencia intercapitalista, para restringir las opciones del trabajador a suspensión, retiro voluntario, banco de horas o pérdida de condiciones de contratación y salario, frente al despido, y para habilitar la inclusión laboral precaria. El área de capacitación y formación profesional fue **para** formar los recursos humanos que las empresas necesitaban – y reconvertirlos luego –, y hoy es **para** el subsidio de parte del salario a la empresa y la aceptación del trabajo precario – pasantías y becas –, que además mejora los índices provinciales de empleo; la asistencia monetaria para el trabajador formado y en formación en **cultura del trabajo** más que en un oficio, y para la contención de la conflictividad social de aquellos excluidos del trabajo.

REFERENCIAS

ADEFA. **Anuarios**. Buenos Aires. [entre 2000 e 2015]. Disponible en: <http://www.adefa.org.ar/es/estadisticas-anuarios>. Acceso en: 11 mayo 2019.

ARGENTINA. Constitución de la Provincia de Córdoba. Constitución Provincial. **SAIJ**, Córdoba, 14 sept. 2001. Disponible en: <http://www.saij.gov.ar/0-local-cordoba-constitucion-provincia-cordoba-lpo0000000-2001-09-14/123456789-0abc-defg-000-0000ovorpyel>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Decreto Nacional nº 1.408. Designaciones en el organismo nacional de administración de bienes. **SAIJ**, Buenos Aires, 16 marzo 2004a. Disponible en: <http://www.saij.gov.ar/1408-nacional-designaciones-organismo-nacional-administracion-bienes-dn20031001408-2003-12-30/123456789-0abc-804-1001-3002soterced?q=%28numero-norma%3A1408%20%29&o=13&f=Total%7CTipo%20de%20Documento/Legislaci%F3n%7CFecha%7COrganismo%7CPublicaci%F3n%7CTema%7CEstado%20de%20Vigencia%7CAutor%7CJuridicci%F3n&t=21>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Decreto nº 265/2002. Crisis de empresas. **Infoleg**: información legislativa, Buenos Aires, 8 feb. 2002. Disponible en: <http://servicios.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/70000-74999/72195/norma.htm>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Decreto nº 267/2006. Sistema integral de prestaciones por desempleo. **Infoleg**: información legislativa, Buenos Aires, 9 marzo 2006. Disponible en: <http://servicios.infoleg.gov.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=114578>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. **Decreto nº 443/2008**. Programa de ayuda económica destinado para trabajadores de empresas industriales. 2008a. Disponible en: <http://web2.cba.gov.ar/web/leyes.nsf/0/985b1b05f0d31b468325744f005d2be6>. Acceso en: 20 sept. 2017

ARGENTINA. **Decreto nº 1.696/2008**. Programa de ayuda económica para trabajadores de pymes industriales. 2008b. Disponible en: <http://web2.cba.gov.ar/web/leyes.nsf/0/F10A92C49B569D610325765800628BC8?OpenDocument&Highlight=0,1696>. Acceso en: 20 sep. 2017.

ARGENTINA. Ley nº 5.319. Régimen de promoción industrial, **SAIJ**, Córdoba, 11 enero 1972. Disponible en: <http://www.saij.gov.ar/5319-local-cordoba-regimen-promocion-industrial-lpo0005319-1971-10-29/123456789-0abc-defg-913-5000ovorpyel?q=%28numero-norma%3A5319%20%29&o=8&f=Total%7CTipo%20de%20Documento/Legislaci%F3n%7CFecha%7COrganismo%7CPublicaci%F3n%7CTema%7CEstado%20de%20Vigencia%7CAutor%7CJuridicci%F3n&t=11#>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Ley nº 7.255. Ley de parques industriales. **SAIJ**, Córdoba, 8 oct. 1985. Disponible en: <http://www.saij.gov.ar/7255-local-cordoba-ley-parques-industriales-lpo0007255-1985-02-26/123456789-0abc-defg-552-7000ovorpyel?q=%28numero-norma%3A7255%20%29&o=4&f=Total%7CTipo%20de%20Documento/Legislaci%F3n%7CFecha%7COrganismo%7CPublicaci%F3n%7CTema%7CEstado%20de%20Vigencia%7CAutor%7CJuridicci%F3n&t=8>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Ley nº 7.565. Ley de conciliación **obligatoria** y arbitraje. **SAIJ**, Córdoba, 27 jul. 1987. Disponible en: <http://www.saij.gov.ar/7565-local-cordoba-ley-conciliacion-obligatoria-arbitraje-lpo0007565-1989-10-30/123456789-0abc-defg-565-7000ovorpyel?q=%28numero-norma%3A7565%20%29&o=5&f=Total%7CTipo%20de%20Documento/Legislaci%F3n%7CFecha%7COrganismo%7CPublicaci%F3n%7CTema%7CEstado%20de%20Vigencia%7CAutor%7CJuridicci%F3n&t=7#>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Ley nº 8.015. Procedimiento de inspecciones y conflictos laborales. **SAIJ**, Córdoba, 17 enero 1991a. Disponible en: <http://www.saij.gob.ar/8015-local-cordoba-procedimiento-inspecciones-conflictos-laborales-lpo0008015-1990-11-29/123456789-0abc-defg-510-8000ovorpyel?q=%28numero-norma%3A8015%20%29&o=3&f=Total%7CTipo%20de%20Documento/Legislaci%F3n%7CFecha%7COrganismo%7CPublicaci%F3n%7CTema%7CEstado%20de%20Vigencia%7CAutor%7CJuridicci%F3n&t=6>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Ley nº 9.121. Programa de Promoción y Desarrollo Industrial de Córdoba. **SAIJ**, Córdoba, 8 agosto 2003. Disponible en: <http://www.saij.gob.ar/9121-local-cordoba-creacion-programa-promocion-desarrollo-industrial-cordoba-lpo0009121-2003-08-06/123456789-0abc-defg-121-9000ovorpyel?q=%28numero-norma%3A9121%20%29&o=2&f=Total%7CTipo%20de%20Documento/Legislaci%F3n%7CFecha%7COrganismo%7CPublicaci%F3n%7CTema%7CEstado%20de%20Vigencia%7CAutor%7CJuridicci%F3n&t=4#> Acceso en: 20 de sept. 2017.

ARGENTINA. Ley nº 9.499. Acta acuerdo con Iveco S.A. **Programa de inversión y producción en su planta fabril de Córdoba. SAIJ**, Córdoba, 22 oct. 2008c. Disponible en: <http://www.saij.gob.ar/9499-local-cordoba-programa-inversion-produccion-su-planta-fabril-cordoba-lpo0009499-2008-07-08/123456789-0abc-defg-994-9000ovorpyel>. Acceso en: 26 abr. 2019.

ARGENTINA. Ley nº 9.500. **Programa de producción e inversión en planta automotriz de la ciudad de Córdoba. SAIJ, Córdoba**, 22 oct. 2008d. Disponible en: <http://www.saij.gob.ar/9500-local-cordoba-programa-produccion-inversion-planta-automotriz-ciudad-cordoba-lpo0009500-2008-07-08/123456789-0abc-defg-005-9000ovorpyel?q=%28numero-norma%3A9500%20%29&o=0&f=Total%7CTipo%20de%20Documento/Legislaci%F3n%7CFecha%7COrganismo%7CPublicaci%F3n%7CTema%7CEstado%20de%20Vigencia%7CAutor%7CJuridicci%F3n&t=3>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Ley nº 9.501. **Programa de producción e inversión" destinado a consolidar planta industrial automotriz. SAIJ**, Córdoba, 22 oct. 2008e. Disponible en: <http://www.saij.gob.ar/9501-local-cordoba-programa-produccion-inversion-destinado-consolidar-planta-industrial-automotriz-lpo0009501-2008-07-08/123456789-0abc-defg-105-9000ovorpyel>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Ley nº 9.540. Aprueba el "acta acuerdo" y su "adenda" entre la provincia de Córdoba y la empresa Fiat Auto Argentina S.A. **SAIJ**, Córdoba, 3 nov. 2008. Disponible en: <http://www.saij.gob.ar/9540-local-cordoba-aprueba-acta-acuerdo-su-adenda-entre-provincia-cordoba-empresa-fiat-auto-argentina-sa-lpo0009540-2008-10-22/123456789-0abc-defg-045-9000ovorpyel?q=%28numero-norma%3A9540%20%29&o=0&f=Total%7CTipo%20de%20Documento/Legislaci%F3n%7CFecha%7COrganismo%7CPublicaci%F3n%7CTema%7CEstado%20de%20Vigencia%7CAutor%7CJuridicci%F3n&t=2>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Ley nº 9.727. Programa de promoción y desarrollo industrial de Córdoba. **SAIJ**, Córdoba, 13 enero, 2010a. Disponible en: <http://www.saij.gob.ar/9727-local-cordoba-programa-promocion-desarrollo-industrial-cordoba-lpo0009727-2009-12-29/123456789-0abc-defg-727-9000ovorpyel?q=%28numero-norma%3A9727%20%29&o=0&f=Total%7CTipo%20de%20Documento/Legislaci%F3n%7CFecha%7COrganismo%7CPublicaci%F3n%7CTema%7CEstado%20de%20Vigencia%7CAutor%7CJuridicci%F3n&t=2>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Ley nº 9.842. Aprobación "acta acuerdo" celebrado entre la provincia de Córdoba, la empresa volkswagen y la empresa provincial de energía de cordoba con el objetivo de la puesta en marcha de un programa de enversión de la planta fabril de la empresa automotriz. **SAIJ**, Córdoba, 21 oct. 2010b. disponible en: <http://www.saij.gob.ar/9842-local-cordoba-aprobacion-acta-acuerdo-celebrado-entre-provincia-cordoba-empresa-volkswagen-empresa-provincial-energia-cordoba-objetivo-puesta-marcha-programa-enversion-planta-fabril-empresa-automotriz-lpo0009842-2010-10-06/123456789-0abc-defg-248-9000ovorpyel?q=%28numero-norma%3a9842%20%29&o=0&f=total%7ctipo%20de%20documento/legislaci%7cf3n%7cfecha%7corganismo%7cpublicaci%7ctema%7cestado%20de%20vigencia%7cautor%7cjurisdicci%7c3n&t=2>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Ley nº 10.236. Creación del Programa Primer Paso (PPP). objeto. beneficiarios. requisitos. prohibiciones. **SAIJ**, Córdoba, 26 nov. 2014. disponible en: <http://www.saij.gob.ar/creacion-programa-primer-paso-ppp-objeto-beneficiarios-requisitos-prohibiciones-creacion-programa-primer-paso-ppp-objeto-beneficiarios-requisitos-prohibiciones-nv9732-2014-11-05/123456789-0abc-d23-79ti-lpssedadevon>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Ley nº 24.013. Ley de empleo. **SAIJ**, Córdoba, 17 dec. 1991b. Disponible en: <http://www.saij.gob.ar/24013-nacional-ley-empleo-lns0003697-1991-11-13/123456789-0abc-defg-g79-63000scanyel?q=%28numero-norma%3A24013%20%29&o=0&f=Total%7CTipo%20de%20Documento/Legislaci%7CF3n%7CFecha%7COrganismo%7CPublicaci%7CTema%7CEstado%20de%20Vigencia%7CAutor%7CJurisdicci%7F3n&t=1>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Ley nº 25.877. Régimen Laboral. **Infoleg**: informacion legislativa, Buenos Aires, 18 marzo, 2004b. Recuperado de: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=93595>. Acceso en: 20 sept. 2017.

ARGENTINA. Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo de la Provincia de Córdoba. **Informe de situación regional Córdoba-Argentina**. Córdoba: [s. n.], 2010c.

ATZENI, M.; GHIGLIANI, P. Nature and limits of trade unions' mobilisations in contemporary Argentina. **LabourAgain Publications**, [s. l.], p. 1-13, [2008?]. Disponible en: <http://www.iisg.nl/labouragain/documents/atzeni-ghigliani.pdf>. Acceso en: 11 mayo 2019.

BASUALDO, E. (org.). **La naturaleza política y la trayectoria económica de los gobiernos kirchneristas**. Argentina: CIFRA-CTA, oct. 2015. Documento de trabajo nº 14. Disponible en: https://cta.org.ar/IMG/pdf/01--dt_octubre_2015-kirchneristas.pdf. Acceso en: 31 mayo 2019.

BONNET, A. **La insurrección como restauración: el kirchnerismo**. Buenos Aires: Prometeo Libros, 2015.

CÓRDOBA. Decreto nº 1.874. Visto: El Expediente nº 0426-059633/2008, del registro del Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo. **Boletim Oficial**: sección 1, Córdoba, año 97, n. 80, p. 1-5, 30 abr. 2009. Disponible en: https://boletinoficial.cba.gov.ar/wp-content/4p96humuzp/2014/11/300409_seccion11.pdf. Acceso en: 20 sept. 2017.

MARTORELLA, M. L. *et al.* **Documentos estadísticos 2015**. Córdoba: Dirección general de estadística y censos de la Provincia de Córdoba: Gobierno de la Provincia de Córdoba, 2015. Disponible en: https://datosestadistica.cba.gov.ar/dataset/affbc0b7-8aac-4a12-9f7a-3160c3d5ff44/resource/8a22f106-7f59-484d-925e-f95bf81b7a97/download/documentos_estadisticos_2015.pdf. Acceso en: 31 mayo 2019.

MCADAM, D.; MCCARTHY, J. D.; ZALD, M. N. (org.). **Movimientos sociales, perspectivas comparadas: oportunidades políticas, estructuras de movilización y marcos interpretativos culturales**. Madrid: ISTMO, 1999.

MOTTA, J.; MORERO, H. El conocimiento productivo aplicado en el sector autopartista de Córdoba: sus distintas dimensiones. *In*: REUNIÓN ANUAL DE LA RED PYMES UNSAM, 13., 2008, San Martín. **Anales electrónicos** [...]. San Martín: Universidad Nacional de San Martín, 2008. p. 1-23. Disponible en: <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/26805/>. Acceso en: 11 mayo 2019.

MOTTA, J.; MORERO, H.; LLINÁS, I. Procesos de aprendizaje y de acumulación de conocimiento en las empresas autopartistas argentinas. *In*: REUNIÓN ANUAL DE LA RED PYMES EN CONJUNTO CON LA 5ª CIELA, 12., 2007, Campinas. **Anales electrónicos** [...]. Campinas: [s. n.], 2007. p.1-23. Disponible en: <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/26965/>. Acceso en: 11 mayo 2019.

ROSSI, M. A. *et al.* **Mapa productivo de la Provincia de Córdoba**. Córdoba: Consejo Federal de Inversiones: Fundación Banco Provincia de Córdoba, 2014.

TILLY, C. **From mobilization to revolution**. New York: McGraw-Hill, 1978.

CAPÍTULO

10

TOMO I

Indústria e desenvolvimento:
efeitos da reinvenção de um território produtivo no Rio de Janeiro

José Ricardo Ramalho

Indústria e desenvolvimento:

efeitos da reinvenção de um território produtivo no Rio de Janeiro ¹⁶³

José Ricardo Ramalho

INTRODUÇÃO

Duas décadas se passaram – 1996-2016 – desde que o Sul Fluminense, região do Rio de Janeiro amplamente conhecida pela produção siderúrgica desde 1946, em razão da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), passou por uma reconfiguração de seu parque industrial com a implantação de fábricas do setor automotivo. Se a CSN tornou o município de Volta Redonda uma referência em termos de atividade monoindustrial, controlando seu espaço urbano e sua força de trabalho, o novo setor industrial, estimulado pelas vantagens fiscais oferecidas pelo estado e pelos municípios (especialmente Resende, Porto Real e Itatiaia) buscou, deliberadamente, localidades sem tradição operária e sindical, para instalar fábricas **enxutas** e adequadas a um novo perfil de empresa global (RAMALHO; FORTES, 2012; RODRIGUES; RAMALHO, 2007).

Organizada internacionalmente, a cadeia produtiva da indústria de veículos tem passado por várias mudanças nas últimas três décadas, em função de crises de produtividade associadas à rigidez dos padrões fordistas e da necessidade de se articular em rede como forma de estabelecer um padrão produtivo menos verticalizado e flexível quanto às suas empresas fornecedoras e às relações de trabalho no chão de fábrica. A esse conjunto de fatores se soma o desafio internacional de ocupar novos territórios produtivos, regionais e locais, como forma de recriar condições de crescimento (FREYSSENET; LUNG, 1997).

Uma análise das estratégias industriais e de seu papel na indução de desenvolvimento econômico exige, portanto, uma reflexão sobre seus desdobramentos em localidades e regiões. Para Castells (1999, p. 471), “[...] a globalização estimula a regionalização [...]” e o “[...] novo espaço industrial [...]” se caracterizaria pela “[...] capacidade organizacional e tecnológica de separar o processo produtivo em diferentes localizações [...]” (CASTELLS, 1999, p. 476).

¹⁶³ Este capítulo é uma versão ligeiramente modificada e atualizada do artigo com o mesmo nome, publicado em 2015, pela *Revista Pós Ciências Sociais* – Universidade Federal do Maranhão (UFMA) (Repocs, v. 12, n. 24, jul./dez. 2015). Os dados utilizados são resultados parciais de projetos de pesquisa financiados pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (FAPERJ) (Cientistas do Nosso Estado) e pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

Este texto pretende, por meio da experiência de alguns municípios do Sul Fluminense, argumentar teórica e empiricamente contra interpretações que não valorizam as dinâmicas socioprodutivas que se articulam territorialmente a partir da presença de empresas que fazem parte de Redes Globais de Produção (RGPs) e que postulam uma lógica de produção de excedente apenas voltada aos lucros e aos benefícios projetados pelos interesses de seus acionistas e de suas matrizes em outros lugares do mundo. Diferentemente, a proposta é trabalhar com uma perspectiva que considera o efeito da presença dessas empresas como contraditoriamente capaz de, a depender das ações dos atores estratégicos, estimular lógicas que resultem no crescimento de atividades econômicas, na redefinição de formas de poder regional e local, na reunião de forças políticas desarticuladas, na criação de novos compromissos entre firmas e na reestruturação do mercado de trabalho.

De acordo com Santos (2011, p. 131-132), a multiplicidade de escalas em que atuam as empresas que fazem parte de RGPs (nos planos local, regional, nacional e global), “[...] construídas e transformadas ao longo do tempo por [...] agentes com influência e poder assimétricos [...]”, implica em considerar a influência dos “[...] contextos sociopolíticos dentro dos quais elas estão enraizadas [...]”. Segundo Henderson *et al.* (2011, p. 153-154), “[...] empresas, governos e outros atores econômicos de diferentes sociedades às vezes têm prioridades diferentes *vis-à-vis* à lucratividade, ao crescimento, ao desenvolvimento econômico [...]”. Isto significa dizer que as implicações da rede de produção para as empresas e para o desenvolvimento econômico em cada local “[...] não podem ser ‘mensuradas’ a partir da lógica de organização da rede e da distribuição de poder corporativo dentro dela [...]” (HENDERSON, *et al.*, 2011, p. 153-154). Para esses autores, “[...] agentes diversos, oriundos igualmente de quadros socioinstitucionais variados, possuem prioridades diferentes e, por isso, são dotados de autonomia [...]”; embora a lógica da rede de produção tenha influência, “[...] não determina a ação e as relações entre os agentes [...]” (HENDERSON, *et al.*, 2011, p. 156-159).

A proposta deste capítulo é identificar e problematizar a **reinvenção** desse território produtivo já industrializado, a partir da implantação do setor automotivo, tomando como base dados estatísticos que apontam melhorias em índices econômicos, sociais e do mercado de trabalho, mas também confirmam o uso sistemático da mão de obra barata como característica marcante das práticas empresariais. Serão igualmente consideradas as inserções, as expectativas e as estratégias dos diversos agentes sociais por meio de uma combinação de interesses sustentados pelas grandes empresas multinacionais em busca de vantagens comparativas e de maior eficiência no processo de acumulação; pelos políticos

estaduais, regionais e locais, com seus projetos de desenvolvimento regional; e, também, pelos sindicatos e pelos trabalhadores confiantes na criação de mais oportunidades de emprego.

A repercussão dos novos investimentos da indústria automotiva no Sul Fluminense alterou substantivamente as atividades econômicas, políticas e administrativas regionais a partir de meados dos anos 1990. Foi nesse período, por exemplo, que o município de Porto Real (RJ) se emancipou administrativamente de Resende (RJ) para receber a fábrica da PSA Peugeot Citroën. Houve também um crescimento do mercado de trabalho formal, do ritmo de obras da construção civil e dos recursos arrecadados pelos municípios, com um rápido aumento dos Produtos Internos Brutos (PIBs) municipais. Da mesma forma, deu-se a formação de uma classe operária jovem, escolarizada e majoritariamente residente nas localidades onde se instalaram as novas fábricas, o que resultou na necessidade de revisão das estratégias políticas do Sindicato dos Metalúrgicos, em geral referentes aos problemas trabalhistas dos operários siderúrgicos do município vizinho de Volta Redonda (RJ).

A injeção de grandes somas de recursos financeiros incentivou também um debate sobre um projeto de desenvolvimento regional que explorasse a vocação metalmeccânica introduzida pela vinda das grandes empresas e de suas fornecedoras. Incentivos fiscais, principalmente através da redução de impostos, foram utilizados como estratégia para atrair novos empreendimentos, como parte de um **novo regime automotivo**¹⁶⁴, implementado pelo governo federal. Ao longo desses últimos 20 anos, houve um adensamento das atividades ligadas à indústria de veículos. No período inicial, a implantação da VW Caminhões (hoje MAN Latin America) em 1996, hoje MAN Latin America (1996), e, logo em seguida, da PSA Peugeot Citroën em 2001, que trouxe para o seu entorno uma rede básica de empresas de autopeças e logística, conferiram credibilidade a um perfil regional que se consolidava como território produtivo voltado para novas experiências gerenciais e para se beneficiar de um período de crescimento desse setor econômico em todo o país.

A partir de 2010, apesar de uma conjuntura recessiva para o mercado de veículos, a região continuou a se beneficiar do que poderia ser chamado de uma **nova fase do regime automotivo**: com a inauguração da fábrica de automóveis da Nissan em 2014, em Resende, e da planta da Land Rover em 2016, em Itatiaia; além da vinda

¹⁶⁴ Como parte do Plano Real, o **novo regime automotivo** teve como objetivo consolidar e atrair investimentos para o setor: a) mantendo em funcionamento as grandes montadoras e as indústrias de autopeças já instaladas no país; b) reestruturando as empresas brasileiras do setor; c) atraindo novas empresas e estimulando a construção de novas plantas e marcas; d) consolidando o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) e reforçando a posição do Brasil.

da Hyundai em 2013, voltada para o setor de máquinas pesadas e da reforma e ampliação da Michelin, fabricante de pneus para veículos automotores.

A INDÚSTRIA AUTOMOTIVA NO SUL FLUMINENSE

A década de 1990 marcou a indústria automotiva brasileira com um intenso processo de reestruturação, após um longo período de crise e recessão econômica no mercado interno, associado ao acirramento da concorrência internacional e ao abandono da política de substituição de importações (ABREU *et al.*, 2000). Foi nesse contexto que se estabeleceu um **novo regime automotivo**, com uma política de incentivos fiscais que resultou em um processo de reespecialização industrial, retomada de investimentos e a construção de novas fábricas em diversas regiões do país. As novas estratégias consideraram aspectos econômicos e políticos, evitando as regiões mais tradicionais na produção de veículos e mais experientes em termos de participação sindical, como era o caso do ABC Paulista¹⁶⁵ (ABREU; RAMALHO, 2003).

Embora tenha havido uma grande inversão de recursos espalhados por vários municípios brasileiros (cerca de US\$ 10 bilhões), essa estratégia, denominada pelos governadores e autoridades federais, na época, de **pró-ativa**, causou uma disputa fiscal predatória entre estados e municípios (ARBIX, 2000). A posição secundária do estado do Rio de Janeiro, na distribuição geográfica da indústria automotiva no país desde sua implantação na década de 1950, serviu como argumento para que seus agentes públicos disputassem os novos investimentos anunciados. A proposta de localizar no Sul Fluminense um polo de desenvolvimento metalmeccânico automotivo implicou em um esforço político que envolveu os governos estadual e municipal, contou com o apoio do Sindicato dos Metalúrgicos da Região Sul Fluminense (SMSF)¹⁶⁶ e resultou na vinda, para os municípios de Resende e Porto Real, das empresas Volkswagen (VW) e PSA Peugeot Citroën (RAMALHO; SANTANA, 2002). A seleção das localidades contou com mecanismos de renúncia fiscal. A escolha de Resende para sediar a planta da VW, por exemplo, não foi uma decisão essencialmente técnica. O governo do estado do Rio de Janeiro contribuiu com uma parcela dos recursos (US\$ 15 milhões), disponibilizando condições de infraestrutura através da reativação da carteira do Fundo de Desenvolvimento Econômico e Social

¹⁶⁵ Subconjunto de sete municípios (Diadema, Mauá, Ribeirão Pires, Rio Grande da Serra, Santo André, São Bernardo do Campo e São Caetano do Sul) que integra a microrregião de São Paulo.

¹⁶⁶ Atual denominação do Sindicato dos Metalúrgicos de Volta Redonda, cuja denominação jurídica é Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias Metalúrgica, Mecânicas, de Material Elétrico, de Material Eletrônico e de Informática de Barra Mansa, Volta Redonda, Resende, Itatiaia, Quatis, Porto Real e Pinheiral (identificado pela sigla SMSV). Desde 2011, o SMSV está filiado à Força Sindical.

(FUNDES), coordenado pela Companhia Estadual de Desenvolvimento Industrial (Codin); e o município, por sua vez, isentou o empreendimento de vários impostos (ABREU; BEYNON; RAMALHO, 2000; ABREU; RAMALHO, 2000).

O IMPACTO REGIONAL

O balanço dos efeitos econômicos e sociais produzidos pela inserção do setor automotivo no Sul Fluminense (concentrado nos municípios de Resende, Porto Real e Itatiaia) tem mostrado que a região reativou e dinamizou a sua economia e conseguiu atrair novas empresas (além das montadoras), criar novos postos de trabalho e novas atividades de serviços, além de estimular a reestruturação e a formação de redes sociopolíticas locais.

O trecho da notícia, de 2014, retirado da reportagem de um jornal regional, embora tenha um tom comemorativo, revela traços importantes da influência de uma das montadoras no município de Resende e na região.

A MAN Latin America, fabricante dos caminhões e ônibus Volkswagen e dos caminhões MAN, comemorou em 1º de novembro 18 anos de fundação de sua fábrica, localizada em Resende. Em 1996, quando foi inaugurada, a planta contava com 200 empregados e produzia um caminhão por dia. Hoje, a empresa, que lidera o mercado de caminhões no Brasil, é a maior empregadora privada da cidade, com mais de cinco mil funcionários, e já ultrapassou a marca de 680 mil veículos produzidos. Ao longo de seus 18 anos na cidade, a empresa investiu largamente em suas instalações e produtos. Até 2017, o valor aplicado chegará a R\$ 4 bilhões, contribuindo para o enriquecimento tecnológico da região e crescimento econômico. A fábrica revolucionou a economia de Resende, gerando emprego e renda. A MAN Latin America é responsável hoje por 65% da arrecadação de impostos do município [...] (FÁBRICA..., 2014).

O montante da inversão de recursos trouxe, para os vários setores da sociedade regional e local, uma grande expectativa quanto aos efeitos positivos do crescimento da economia. Indistintamente, pequenos e médios empresários, políticos e agentes públicos, por um lado, e sindicatos e trabalhadores, por outro, viram nesse contexto uma oportunidade não somente de vocacionar a região para a produção metalmeccânica, considerando a já existente indústria siderúrgica e sua rede de fornecedores, mas também de criar mais empregos qualificados e formalizados. A estrutura do mercado de trabalho se complexificou com as exigências das montadoras.

Durante os últimos 20 anos, essa expectativa oscilou em conjunturas econômicas favoráveis e desfavoráveis, dividindo opiniões quanto aos efeitos desse tipo de intervenção industrial e de projeto de desenvolvimento. No entanto, dados

estatísticos recentes revelaram resultados positivos, como uma melhoria das condições de vida nos municípios envolvidos com a nova indústria e um crescimento dos empregos estáveis, embora os salários tenham permanecido mais baixos na comparação com o ABC Paulista¹⁶⁷.

Para efeitos de análise, a questão que se coloca é avaliar se esta situação favorável pode ser entendida apenas como consequência direta do impulso econômico promovido pela vinda das grandes empresas, ou se este quadro se deve também ao avanço, de um modo geral, de políticas públicas estabelecidas ao longo da década 2000-2010, em caráter municipal, estadual e federal.

EFEITOS POSITIVOS

A implantação da indústria automotiva elevou o emprego metalúrgico ao longo da década de 2000-2010, dobrando o número de postos de trabalho nos municípios afetados pelo crescimento da atividade industrial, como bem pode ser visto abaixo (Figura 1).

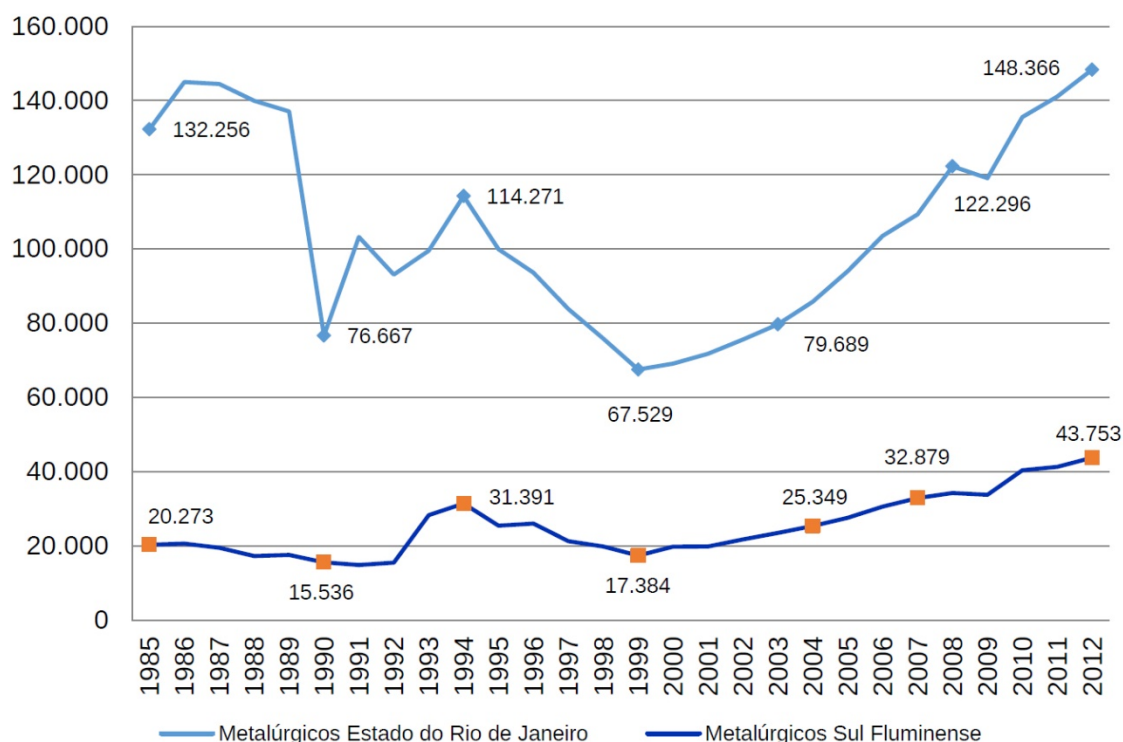


Figura 1 Evolução do emprego metalúrgico no estado do Rio de Janeiro e no Sul Fluminense, 1985-2012

Fonte: Brasil (2014).

¹⁶⁷ Segundo dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), de 2005, enquanto o salário mensal de um metalúrgico do ABC era de R\$ 3.563,22, a de um metalúrgico de Resende era de R\$ 1.396,65 (Ver Tabela 2).

Decompondo os números por subsetor de atividade econômica, percebe-se um salto substancial nos postos de trabalho do setor de **material de transporte**, confirmando a interferência das montadoras no mercado de trabalho, como evidenciado na Figura 2.

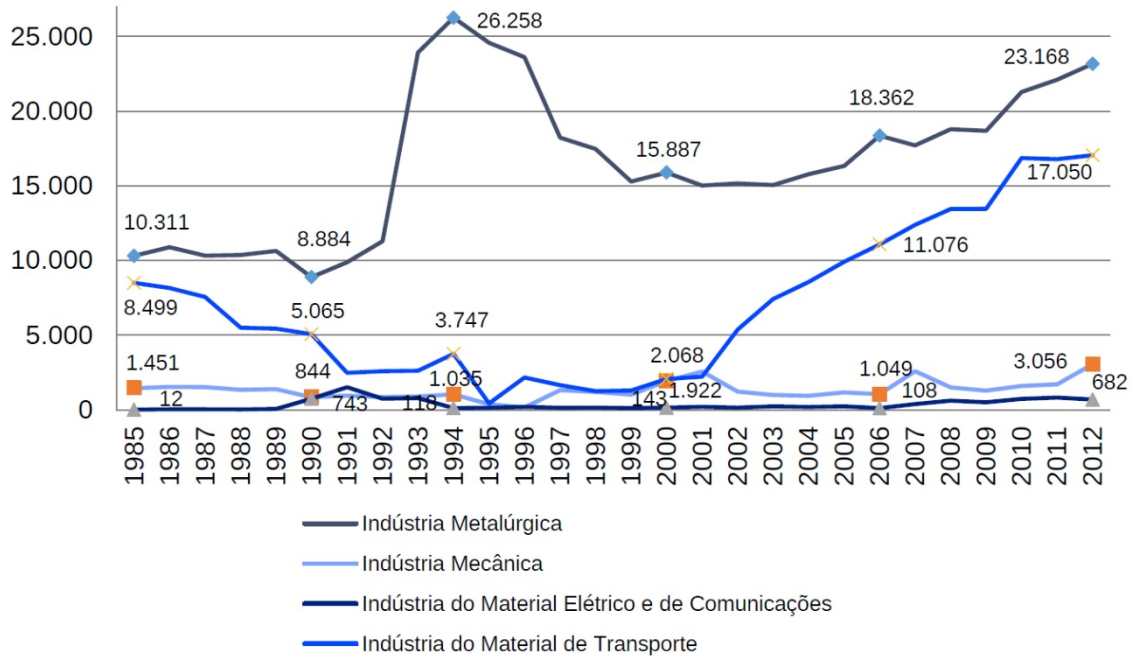


Figura 2 Número de metalúrgicos empregados em cada subsetor de atividade econômica de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) no Sul Fluminense (RJ), 1985-2012

Fonte: Brasil (2014).

No que diz respeito às faixas salariais, os dados da Figura 3 mostram que houve um crescimento substancial nas faixas de um a três salários mínimos e de três a cinco salários mínimos.

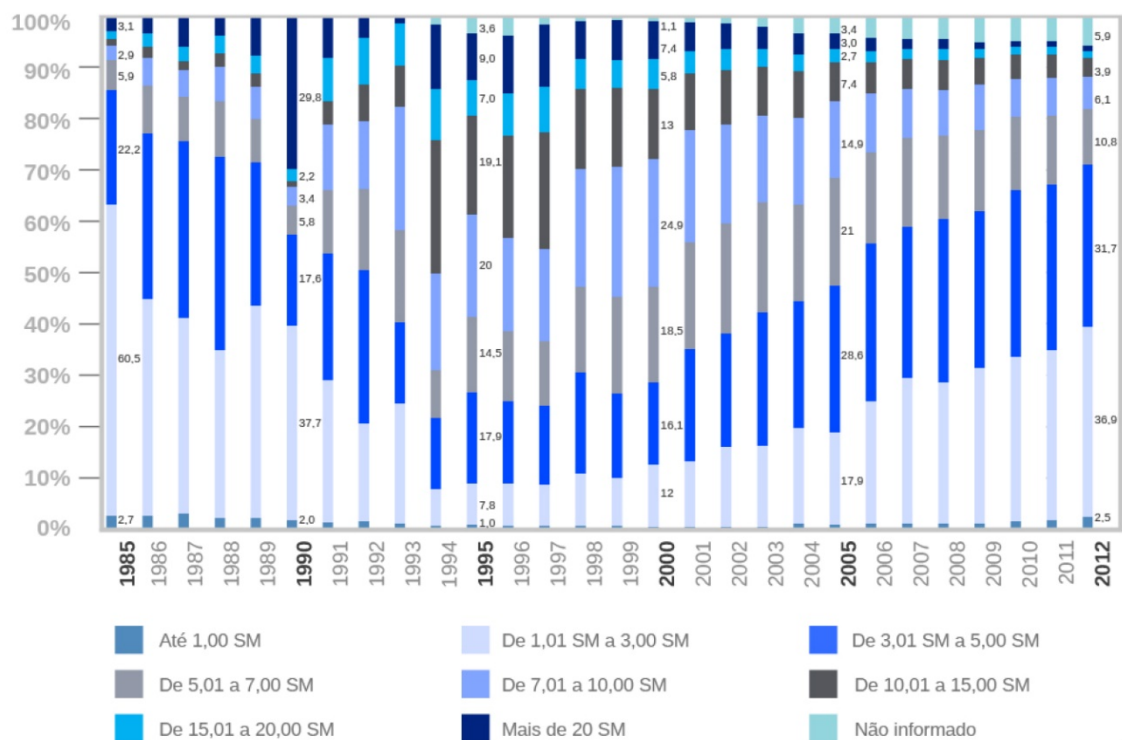


Figura 3 Metalúrgicos distribuídos por faixas salariais, Sul Fluminense (RJ), 1985-2012

Fonte: Brasil (2014).

Na Figura 4, os dados indicam que, ao longo dos anos 2000, os salários da indústria de **material de transporte** no Sul Fluminense em que se enquadra a indústria automotiva, permaneceram superiores aos da indústria metalúrgica em geral. Estes números, em conjunto com outros índices, revelam situações contraditórias nas quais a utilização de uma lógica empresarial voltada acima de tudo para otimizar os dividendos de seus acionistas, com um comprometimento com o território produtivo condicionado a vantagens fiscais, pode resultar em uma melhoria geral de índices benéficos à população das localidades atingidas.

Quando se fala de trabalho, estas contradições se agravam porque, ao mesmo tempo em que empregos formais na região apresentam salários acima da média do próprio setor no estado do Rio de Janeiro, os dados não se mantêm positivos quando comparados aos empregos e ao valor dos salários da principal região produtora de veículos do país (ABC Paulista), confirmando que o fator trabalho permanece como uma das principais justificativas para o deslocamento geográfico de investimentos. No caso da indústria automotiva brasileira, a geografia dos empregos exerce um papel essencial na lógica de acumulação estabelecida em cada região.

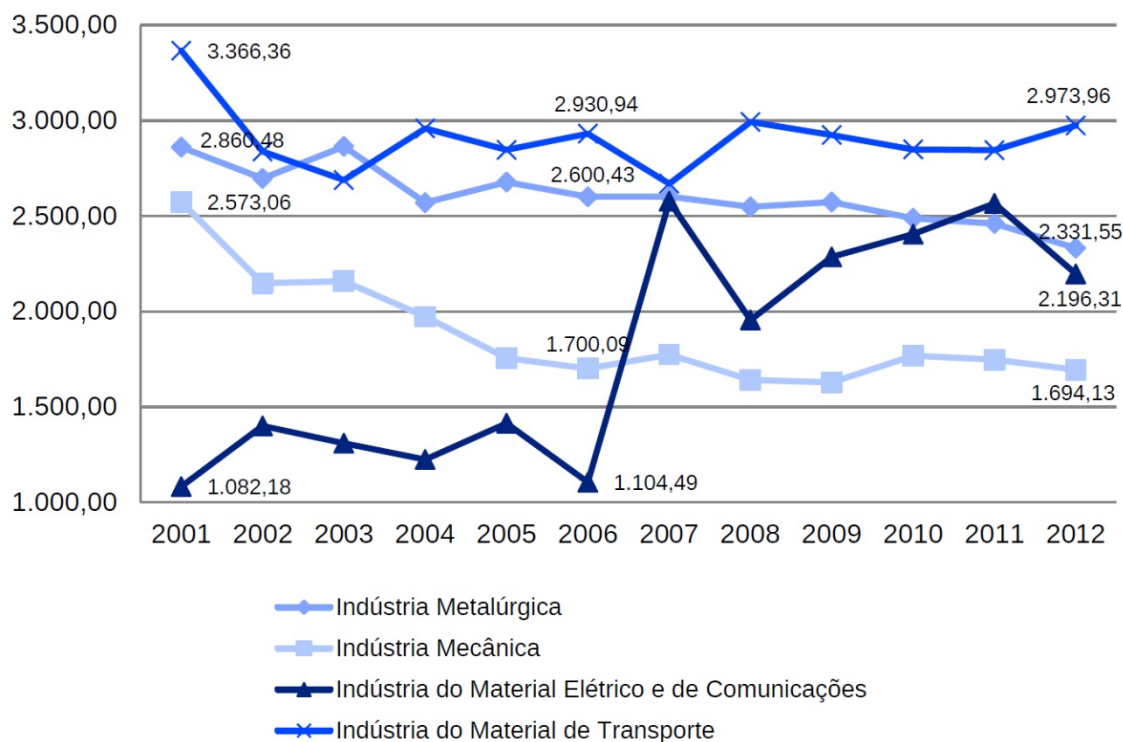


Figura 4 Salário médio dos metalúrgicos segundo os subsetores de atividade econômica do IBGE, Sul Fluminense (RJ), 2001-2012*

Fonte: Brasil (2014).

Nota: *valores em R\$, referência 2012.

Outro efeito que pode ser considerado positivo, com relação direta ao tipo de exigência criado pelo recrutamento de funcionários das montadoras e de suas fornecedoras, se refere à escolaridade. A partir de 1996, quando a fábrica da VW começou a funcionar, os metalúrgicos apresentaram uma evolução positiva no nível de escolaridade, principalmente no que se refere ao ensino médio completo, como se pode verificar na Figura 5. Este nível específico de escolaridade corresponde às exigências de contratação exigidas pelas empresas do setor automotivo.

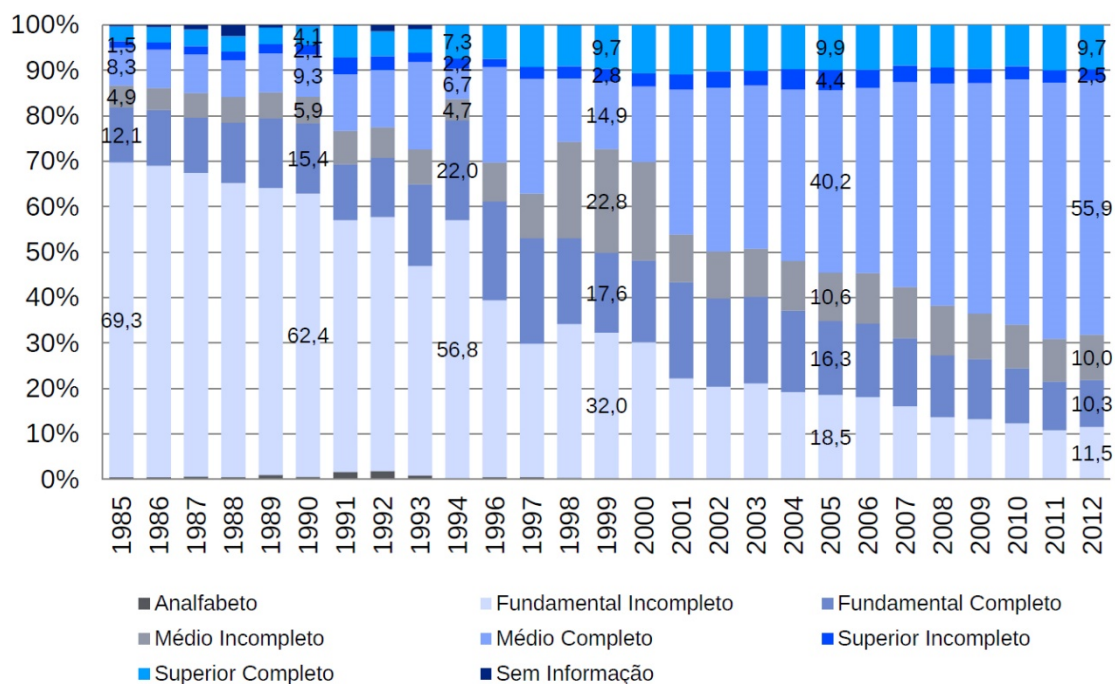


Figura 5 Escolaridade dos metalúrgicos empregados no Sul Fluminense (RJ), 1985-2012

Fonte: Brasil (2014).

No que diz respeito ao tipo de vínculo empregatício dos metalúrgicos na região, os dados mostram um perfil de estabilidade (Figuras 6 e 7), o que pode significar novamente o paradoxo de salários menores, mas com vínculo de emprego mais estável. Ao mesmo tempo, revelam um determinado número de meses de permanência no emprego que pode ser indicativo de postos de trabalho mais qualificados e menos sujeitos a estratégias de rotatividade. Ao longo dos anos 2000, com o crescimento da indústria automotiva, as empresas mantiveram certa longevidade nos empregos, embora, com a conjuntura econômica dos últimos anos, essa tendência tenda a se alterar pelas políticas de *lay-off* que têm sido utilizadas em momentos de crise econômica.

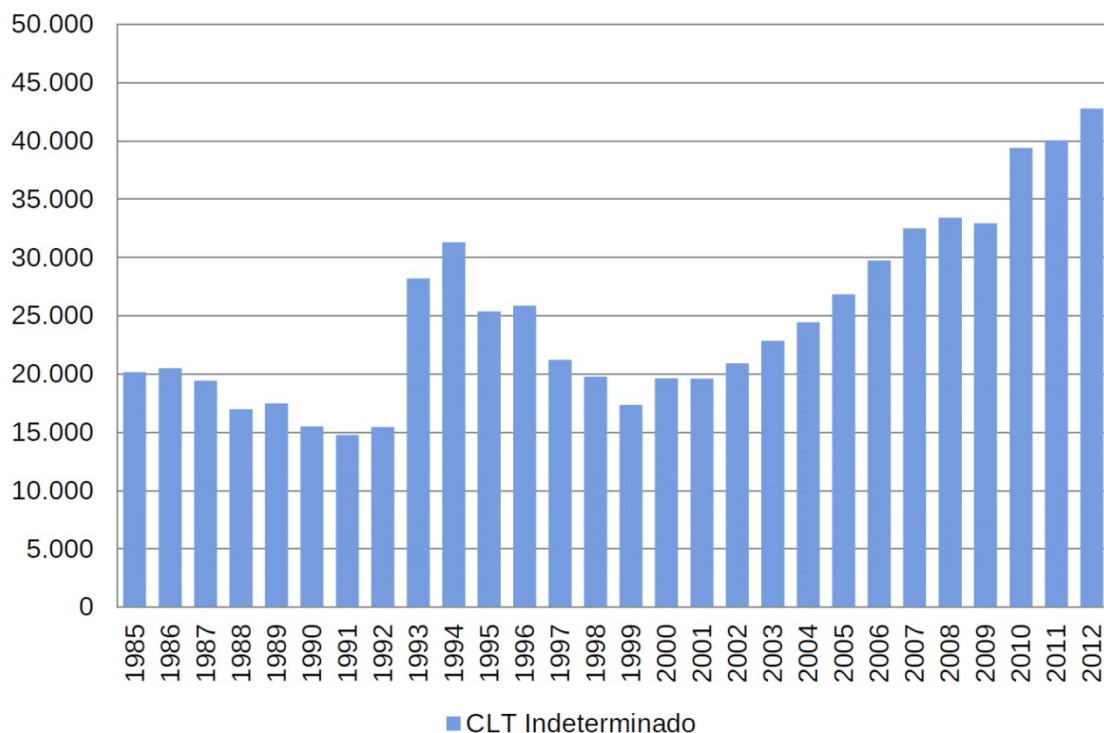


Figura 6 Trabalhadores metalúrgicos com Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) indeterminado empregados no Sul Fluminense (RJ), ativos no dia 31/12 de cada ano, 1985-2012

Fonte: Brasil (2014).

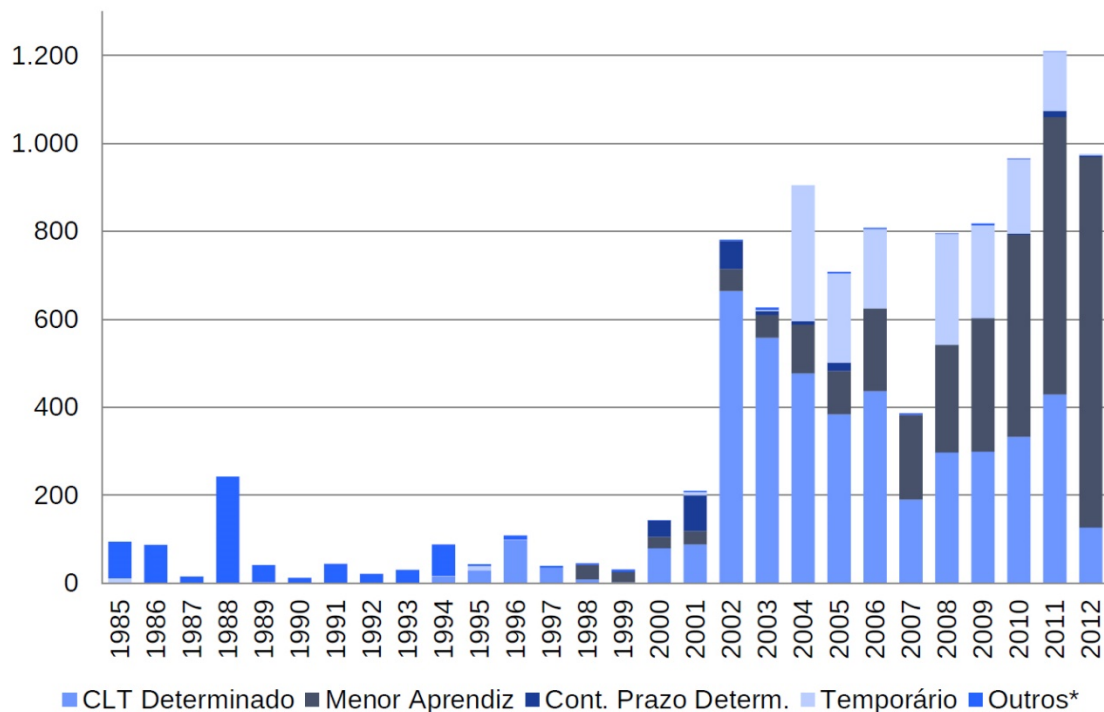


Figura 7 Trabalhadores metalúrgicos com outros tipos de vínculos empregados no Sul Fluminense (RJ), ativos no dia 31/12 de cada ano, 1985-2012

Fonte: Brasil (2014).

Outros índices produzidos recentemente sobre os três municípios do Sul Fluminense mais relacionados com a indústria automotiva (Resende, Porto Real e Itatiaia) indicam uma evolução positiva no que diz respeito às condições gerais de vida dos seus habitantes. Na avaliação do *Atlas de Desenvolvimento Humano do Brasil em 2013* (ÍNDICE..., 2013), estas localidades se posicionam no estrato mais alto de qualidade de vida entre os municípios brasileiros.

No caso de Resende, entre 1991 e 2010, segundo o Índice... (2013), o município teve um incremento no seu Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM) de 37,14% e a distância entre o IDHM do município e o limite máximo do índice, que é 1, foi reduzido em 47,27% entre 1991 e 2010. Na Figura 8 alguns sinais desse processo no que diz respeito a renda, longevidade e educação.

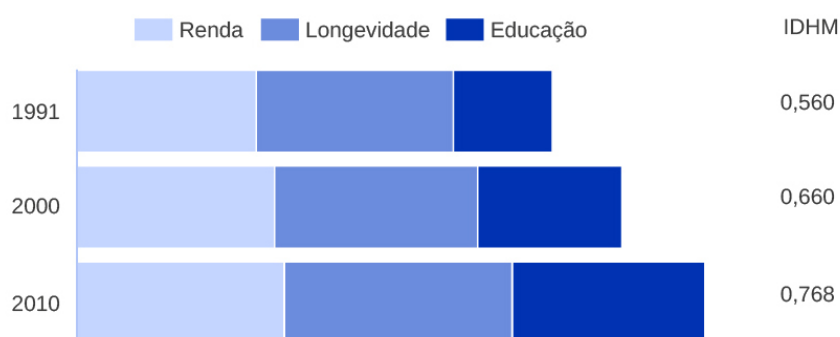


Figura 8 Evolução do IDHM em Resende, 1991-2010

Fonte: Índice... (2013).

Porto Real também apresenta uma evolução positiva ao longo das duas últimas décadas (Figura 9). Segundo o Índice... (2013), o município teve um incremento no seu IDHM de 60,22%, acima da média de crescimento nacional (47%) e acima da média de crescimento estadual (32%). A distância entre o IDHM do município e o limite máximo do índice, que é 1, foi reduzido em 48,29% entre 1991 e 2010.

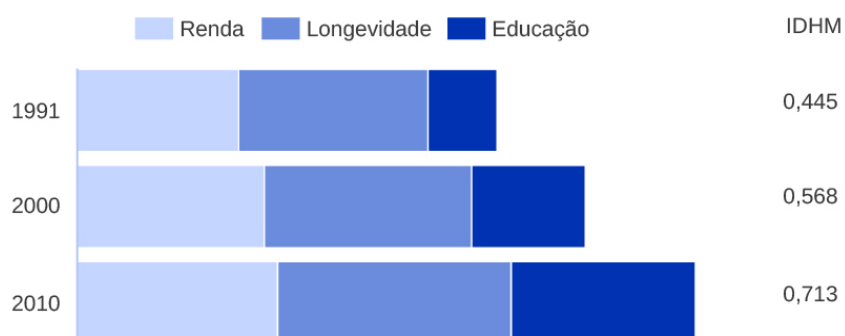


Figura 9 Evolução do índice IDHM em Porto Real (RJ), 1991-2010

Fonte: Índice... (2013).

Evolução positiva também ocorre no terceiro município, Itatiaia, emancipado de Resende nos anos 1980 (Figura 10). Nas duas últimas décadas, Itatiaia recebeu a Hyundai Heavy Industries e viu a Michelin Pneus ampliar suas instalações. Em 2014, começaram as obras de construção da fábrica da Land Rover no Brasil, transformando esse trio de municípios em portadores de grandes empresas ligadas ao setor automotivo. Segundo o Índice... (2013), no que diz respeito ao IDHM, entre 1991 e 2010, Itatiaia teve um incremento de 43,66%, abaixo da média de crescimento nacional (47%) e acima da média de crescimento estadual (32%), mas o hiato de desenvolvimento humano, ou seja, a distância entre o IDHM do município e o limite máximo do índice, que é 1, foi reduzido em 46,00% entre 1991 e 2010.

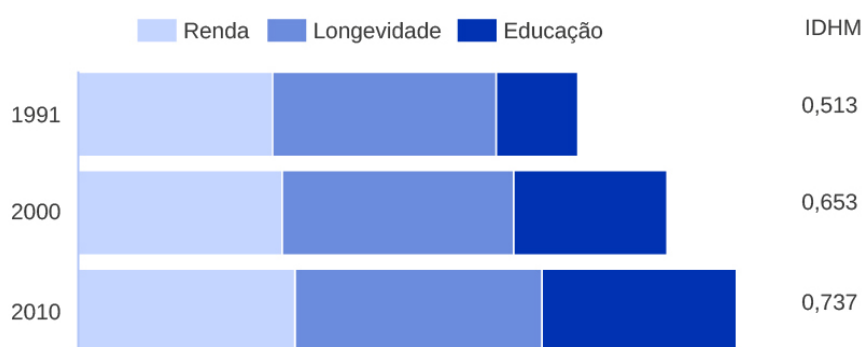


Figura 10 Evolução do índice IDHM em Itatiaia (RJ), 1991-2010

Fonte: Índice... (2013).

O *Índice Firjan de Desenvolvimento Municipal, 2011* (FIRJAN, c2018), também agregando dados sobre emprego e renda, educação e saúde, coloca o município de Resende como o de melhor índice no Rio de Janeiro e o de Porto Real em oitavo lugar no estado, embora ainda estejam distantes das primeiras posições no ranking nacional (Tabela 1).

Município	IFDM*	Emprego & renda	Educação	Saúde	Ranking estadual	Ranking nacional
Resende	0,83	0,82	0,79	0,87	1º	134º
Volta Redonda	0,83	0,82	0,80	0,87	2º	138º
Nova Friburgo	0,81	0,75	0,84	0,84	3º	235º
Rio de Janeiro	0,80	0,77	0,81	0,83	4º	293º
Niterói	0,79	0,78	0,76	0,84	5º	335º
Angra dos Reis	0,79	0,77	0,68	0,92	6º	366º
Petrópolis	0,79	0,77	0,77	0,84	7º	372º
Porto Real	0,79	0,79	0,71	0,86	8º	402º
Rio das Ostras	0,79	0,75	0,75	0,86	9º	416º
Macaé	0,79	0,71	0,78	0,86	10º	420º

Tabela 1 Índice Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan) de Desenvolvimento Municipal e variáveis Emprego & Renda, Educação e Saúde para municípios selecionados do Rio de Janeiro, 2011

Fonte: Autoria própria com base na Firjan (c2018).
Nota:* Índice Firjan de Desenvolvimento Municipal.

Adiante (Tabela 2), pode-se contrastar os resultados das cidades selecionadas na tabela anterior com medidas de centro e dispersão em nível nacional para as mesmas variáveis.

Brasil	IFDM	Emprego & renda	Educação	Saúde
IFDM nacional	0,73	0,72	0,73	0,73
IFDM – Mediana dos Municípios	0,67	0,57	0,75	0,76
IFDM – Máximo dos Municípios	0,83	0,82	0,89	0,93
IFDM – Mínimo dos Municípios	0,51	0,27	0,55	0,40

Tabela 2 Índice Firjan de Desenvolvimento Municipal e medidas de dispersão das variáveis Emprego & Renda, Educação e Saúde, Brasil e municípios, 2011

Fonte: Autoria própria com base na Firjan (c2018).

A CRISE DE 2008 E OS EFEITOS CONTRADITÓRIOS

O estímulo à economia regional, ao longo da década de 2000, não poupou o Sul Fluminense dos prejuízos ocasionados pela crise financeira de 2008, quando a atividade industrial entrou em recessão e o corte de empregos se tornou uma realidade.

Os principais municípios do Sul Fluminense já tinham enfrentado crises econômicas em outras conjunturas, mas, no contexto de 2008/2009, a resposta regional teve novos desdobramentos. Destaca-se a criação do Fórum Demissão Zero, ainda em 2008, que reuniu atores políticos e econômicos com interesses diferenciados para discutir estratégias de ação coletiva com vistas a minorar os efeitos do desemprego e estabelecer canais de diálogo com grandes empresas e instâncias da administração pública estadual e federal (RAMALHO, 2012). Desse grupo diverso, estiveram à frente o Sindicato dos Metalúrgicos e a Igreja Católica, mas também participaram sindicatos e associações patronais, representantes da indústria e do comércio, movimentos sociais e membros qualificados da administração pública municipal (incluindo prefeitos e secretários municipais).

O desempenho mais importante de contestação à demissão como estratégia das grandes empresas diante da crise, coube ao Sindicato dos Metalúrgicos do Sul Fluminense. Essa entidade, embora tendo que se defrontar ao longo dos anos 1990 e 2000 com uma realidade fabril alterada pela implantação de relações de trabalho flexíveis na cadeia produtiva regional e novos desafios de representação, tendo em vista o crescimento substancial do operariado industrial automotivo (RAMALHO, 2005), preservou recursos políticos obtidos nas práticas de negociação com a CSN, em Volta Redonda¹⁶⁸, e agregou novas práticas com sua militância na VW e na PSA Peugeot Citroën, o que lhe permitiu assegurar a legitimidade de seus pleitos.

Também a participação dos representantes do poder público (prefeitos, secretários municipais, vereadores, deputados estaduais e federais) foi expressiva. Divergências partidárias foram secundárias naquela conjuntura, frente à urgência das demandas sociais, e os políticos não se furtaram a atuar conjuntamente em busca de estratégias para que as empresas superassem a crise e criassem novos empregos e, ao mesmo tempo, pressionassem os governos estadual e federal pela realização de obras consideradas essenciais para o desenvolvimento econômico regional. Foi encaminhada uma proposta bastante criativa, tanto no que diz respeito a compras de veículos, como com relação a planos mais ambiciosos de renovação de frota (de caminhões).

¹⁶⁸ Para uma descrição mais detalhada desse período da história do sindicato ver Dias (2010), Gracioli (1997), Gracioli (2007) e Pereira (2007).

Lideranças políticas, como prefeitos da região Sul Fluminense, estarão hoje [...], na montadora Peugeot Citroën, em Porto Real. Às 10 horas, eles estarão com a direção da montadora de Ônibus e Caminhões da Volkswagen, localizada no Polo Industrial de Resende. Durante o encontro, será apresentada às empresas a proposta de compra ou aluguel de veículos a preços mais acessíveis para as prefeituras da região (A VOZ..., 2009).

Esse tipo de iniciativa sensibilizou também alguns representantes dos trabalhadores, que viram nas negociações uma possibilidade de estancar o desemprego.

“Tivemos um evento lá dentro da Volks e já existe um projeto de renovação das frotas [...]. A empresa faz o caminhão mais barato, o governo federal, estadual e municipal abre mão de algum percentual do imposto. O sindicato pode também ajudar [...]. Então isso aí é importante para você gerar riqueza, poder gerar emprego. Nós fomos a Brasília, e entregamos ao ministro¹⁶⁹.”

Por outro lado, esse espaço de discussão pública foi também usado pelos trabalhadores para questionar o corte de empregos proposto pelas grandes empresas como forma de debelar a crise. Foi o que ocorreu com a PSA Peugeot-Citroën:

O Sindicato dos Metalúrgicos do Sul Fluminense vai aproveitar o encontro com o ministro do Trabalho, Carlos Lupi, [...] no Rio de Janeiro, [para] debater as demissões na Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e também denunciar as demissões que estão ocorrendo na montadora PSA Peugeot Citroën, localizada em Porto Real [...] (SINDICATO..., 2009).

A VW apelou para o uso dos recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), o que garantiu 700 operários em casa, recebendo menos, mas sem perda do posto de trabalho. O sindicato se contentou com essa alternativa diante das circunstâncias, e o uso do recurso público parece não ter suscitado nenhuma dúvida quanto à legitimidade dessa solução.

“Nesse momento de crise, a Volkswagen tem 700 funcionários mantidos pelo FAT, Fundo de Amparo ao Trabalhador. Até teve uma negociação e eu acho que a comissão de fábrica atual deu mole, porque arrumaram um abono de R\$ 1.800,00 para o trabalhador e não arrumaram R\$ 1.800,00 para o pessoal que está no FAT¹⁷⁰.”

O Fórum Demissão Zero, independentemente de sua continuidade, pode ser visto como um exemplo para aprofundar uma reflexão sobre experiências regionais de ação coletiva e iniciativas de institucionalização e cooperação entre atores sociais diversos, em contextos de localidades dependentes de grandes empresas.

¹⁶⁹ Entrevista realizada em 2009 com Renato Soares, presidente do Sindicato dos Metalúrgicos de Volta Redonda.

¹⁷⁰ Entrevista realizada em 2009 com Jeremias Casemiro, vereador da Câmara Municipal de Resende e ex-membro da Comissão de Fábrica da VW de Resende.

No contexto de reconfiguração industrial, também se colocou a possibilidade de empresas que fazem parte de RGP's se envolverem em dinâmicas que alterem o perfil empresarial já consolidado da região, promovendo uma integração em algum nível da cadeia produtiva, com desdobramentos virtuosos para as pequenas e médias empresas e para o emprego. A criação do **APL Metalmecânico** (Arranjo Produtivo Local) do Sul Fluminense, composto por Metalsul, Firjan, Sebrae e pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Energia, Indústria e Serviços do Estado do Rio de Janeiro, segundo Monteiro e Lima (2015), teria sido uma resposta regional ao crescimento das atividades industriais, com a vinda da cadeia automotiva, embora ainda tendo como referência o complexo siderúrgico centralizado na CSN.

Nesse aspecto, porém, a expectativa por mais colaboração e integração produtiva entre empresas não se concretizou. A estratégia de renovação da frota também não vingou. Em texto recente, Monteiro e Lima (2015) argumentam que, nos últimos 20 anos, por decisão das próprias montadoras, a mobilização e integração dos empresários locais na lista de fornecedores não se efetivou substantivamente¹⁷¹.

O arrefecimento da economia brasileira nos últimos três anos tem trazido mudanças no quadro positivo de empregos que se consolidou ao longo da primeira década de 2000 na região. O desemprego passou a fazer parte do cotidiano dos operários do setor automotivo, e as empresas passaram a medir as suas estratégias de recrutamento a partir das oscilações do mercado. No Sul Fluminense, a produção das duas principais montadoras, PSA Peugeot Citroën e MAN-VW, sofreu com a queda de vendas e seus desdobramentos sobre o mercado de trabalho. Na atual conjuntura, a dispensa de trabalhadores atingiu a região, especialmente através do sistema de *lay-off*, no qual os operários esperam o retorno ao trabalho com recursos subsidiados pelo FAT.

No caso da PSA Peugeot Citroën:

A demissão ou a colocação de trabalhadores em *lay-off* pela indústria de material de transporte (montadoras e autopeças, principalmente) já afeta o emprego formal em outros setores das cidades-polo desse setor. [...] Proporcionalmente, é a pequena Porto Real, localizada no Sul Fluminense, que enfrenta a pior situação. As demissões totais somam 2.109 vagas (1.517 na indústria de transporte e 592 nos demais segmentos da economia local), o que representa, de acordo com os dados do Caged, 18,5% do emprego formal na cidade. [...] A cidade é sede da Peugeot, que colocou 650 funcionários em *lay-off*

¹⁷¹ Para Monteiro e Lima (2015, p. 2), no caso do Sul Fluminense, é necessário considerar limites estruturais no que diz respeito “[...] a interação entre os aglomerados locais e as cadeias globais [...]” e na distribuição de “[...] poder entre os diferentes elos destas cadeias [...]”. Ressaltam que “[...] a adoção de estratégias baseadas em cooperação e afins não ocorre em vácuos históricos e culturais, ou seja, é preciso levar em consideração os legados, os recursos institucionais e elementos cognitivos que organizam as regiões”.

em fevereiro e depois adotou um programa de demissão voluntária [...] (NEUMANN, 2014).

No caso da MAN-VW:

A MAN, montadora que disputa com a Mercedes-Benz a liderança do mercado de caminhões, vai dar férias coletivas e parar a produção por mais três semanas entre junho e julho. [...] Em abril, chegou a paralisar a fábrica por uma semana inteira. Para administrar o excesso de mão de obra, 200 operários foram afastados temporariamente da produção em regime de *lay-off*, no qual contratos de trabalho são suspensos por até cinco meses [...] (LAGUNA, 2014a).

A redução de vendas no mercado automotivo afetou também as negociações salariais e colocou o Sindicato dos Metalúrgicos na defensiva. A estratégia do Sindicato tem sido especialmente no sentido da manutenção dos empregos, ainda que com redução salarial:

Resende e Porto Real devem conviver, nos próximos meses, com redução ou estagnação no número de postos de trabalho das montadoras que funcionam as duas cidades. Os trabalhadores serão afetados, também, por acordos coletivos menos vantajosos do que em anos anteriores. A PSA Peugeot Citroën, de Porto Real, propôs na semana passada 5% de reajuste (abaixo do INPC), sem antecipação da PLR, com cortes nos valores de horas extras e noturnas e suspensão temporária do ticket alimentação [...] (SALÁRIO..., 2014).

Os empregados do Consórcio Modular da MAN Latin America aprovaram ontem, por grande maioria, segundo o Sindicato dos Metalúrgicos do Sul Fluminense, a proposta das empresas do Consórcio Modular – que reúne a própria MAN e diversos de seus principais fornecedores – para a adoção de medidas de contenção de custos. [...] O presidente do sindicato, Silvio Campos, acrescentou que sua expectativa é que o Consórcio Modular tenha, ao fim de 2015, um número de empregados igual ou superior ao que possui atualmente: '[...] Conseguimos manter o nível de empregabilidade na MAN' [...] (DEMISSÕES..., 2014).

Até mesmo a Nissan, inaugurada em 2014, já iniciou a produção de veículos suspendendo contratos de trabalho e aumentando a perspectiva do desemprego na região. As crises econômicas anteriores atingiram principalmente o emprego no setor siderúrgico, pela presença da CSN em Volta Redonda. Na atual conjuntura, pela primeira vez, esta situação se coloca para o mercado de trabalho da indústria automotiva.

A Nissan vai suspender por até cinco meses os contratos de trabalho de 279 funcionários da fábrica de Resende, no sul do Rio de Janeiro. O *layoff*, como é conhecida essa ferramenta de afastamento de operários, atinge 15% dos 1,8 mil empregados da fábrica, inaugurada há menos de cinco meses (MOTA, 2014).

A VANTAGEM DO TRABALHO BARATO

Uma avaliação da reconversão do Sul Fluminense em um território produtivo marcado por atividades econômicas promovidas pela indústria automotiva demonstra que a questão do trabalho e do emprego permanece essencial, tanto para a estratégia das empresas em busca de localidades com vantagens comparativas, quanto para as expectativas de emprego formal alimentadas pelos operários e pela organização sindical.

A procura de localidades com salários baixos e sindicatos fracos foi característica do processo de reespecialização da indústria automotiva brasileira, em meados dos anos 1990. No Sul Fluminense, após 20 anos, este traço marcante se manteve talvez como a principal vantagem consolidada pelas empresas em comparação com outras regiões industriais; mas os efeitos da globalização econômica e da presença de empresas componentes de RGP's sobre o trabalho na região se manifestaram também a partir da introdução de uma estrutura produtiva flexibilizada, enxuta, com a articulação das firmas em rede. Desde o início, os operários contratados foram instruídos para esse perfil.

Contudo, para a força de trabalho local, a vinda das montadoras significou também uma oportunidade de se valorizar no mercado local, pela qualificação profissional (graças à formação obtida no Senai), pela possibilidade de um vínculo empregatício formalizado e pela legitimidade conferida a um posto de trabalho exercido em empresas multinacionais.

No que diz respeito aos salários, deve-se considerar que, apesar de os valores locais estarem abaixo dos praticados por esse mesmo setor industrial no ABC Paulista, ainda são iguais ou melhores do que os salários médios regionais e locais em outras áreas de atuação. A permanência desta defasagem continua a causar dificuldades adicionais para a ação sindical que não conseguiu, ao longo desses anos, equiparar os salários regionais aos valores de outros municípios industrializados.

Vantagem competitiva em custos com mão de obra sempre foi uma das principais razões para o deslocamento da indústria automotiva para novas regiões e, no que pode ser considerada uma segunda fase do **regime automotivo** brasileiro, que vem ocorrendo nestes últimos anos, esta estratégia permanece como elemento essencial para a decisão de implantar outras fábricas em locais variados do Brasil e também em municípios no Sul Fluminense.

O Dieese, com o apoio do sindicato dos metalúrgicos do ABC, realizou – pela primeira vez em 2003, e em uma nova rodada em 2007 – um levantamento de preços e salários nos municípios com a presença de montadoras, coletando mais de cinco mil

respostas, em 470 pontos comerciais. Os resultados mostraram que se, por um lado, ao longo dos anos 2000, grandes diferenças de remuneração permaneceram entre os municípios, por outro, houve também, na maioria dos casos, uma convergência de valores de preços e serviços.

No último levantamento realizado pelo Dieese, em 2007, comparações entre o Sul Fluminense e o ABC Paulista (como exemplo da região mais tradicional e com melhores salários) demonstraram que, mesmo com o passar dos anos, a desvantagem salarial do Sul Fluminense não recuou. Na Tabela 3, seja por hora ou pelo valor total, a remuneração dos trabalhadores horistas (isto é, do chão de fábrica) do Sul Fluminense não atinge nem a metade daquela de seus colegas em São Paulo.

Municípios	Horistas-Diretos (em reais/ mensal)	Salário Hora (em reais)
ABC – SP	3.563,22	20,49
Resende – RJ	1.396,65	7,30
Porto Real – RJ	1.096,56	6,0

Tabela 3 Remuneração nas empresas montadoras de veículos, por município, Brasil, 2005 (em reais) e (ABC=100)

Fonte: Brasil (2005).

Nota: Tabela extraída de Dieese-ABC – Do Salário às Compras, 2007.

Em termos de tempo de trabalho utilizado para adquirir a cesta de produtos e serviços, os dados do Dieese (2007) demonstram que um operário no Sul Fluminense tem que trabalhar por muito mais tempo para adquirir o mesmo conjunto de itens (Tabela 4).

Cidade	Remuneração (em reais/ mensal)	Despesa Total (em reais/ mensal)	Salário necessário para a aquisição da cesta (em salários médios)	Saldo Salário Mensal (%)
ABC – SP	3.563,22	2.554,28	0,72	28
Resende – RJ	1.396,65	2.367,61	1,70	-70
Porto Real – RJ	1.096,56	2.266,04	2,07	-107

Tabela 4 Gasto médio para a aquisição de cesta de produtos e serviços, por municípios com montadoras, e comparação com salário médio dos trabalhadores da produção, Brasil, 2007

Fonte: Dieese (2007).

Tomando-se a média salarial dos metalúrgicos de todo o Brasil de 2001 a 2012, selecionando-se as regiões e os estados em comparação – Rio de Janeiro e São Paulo – (Figura 11), os dados demonstram também que, com todas as expectativas criadas quanto aos empregos fornecidos pelas montadoras para o Sul Fluminense, o quesito salarial confirma ser uma vantagem comparativa permanente para as empresas, que não se alterou ao longo da década. Permanece uma média salarial

não só bastante inferior à do ABC Paulista, como também abaixo das médias do país e do estado do Rio de Janeiro.

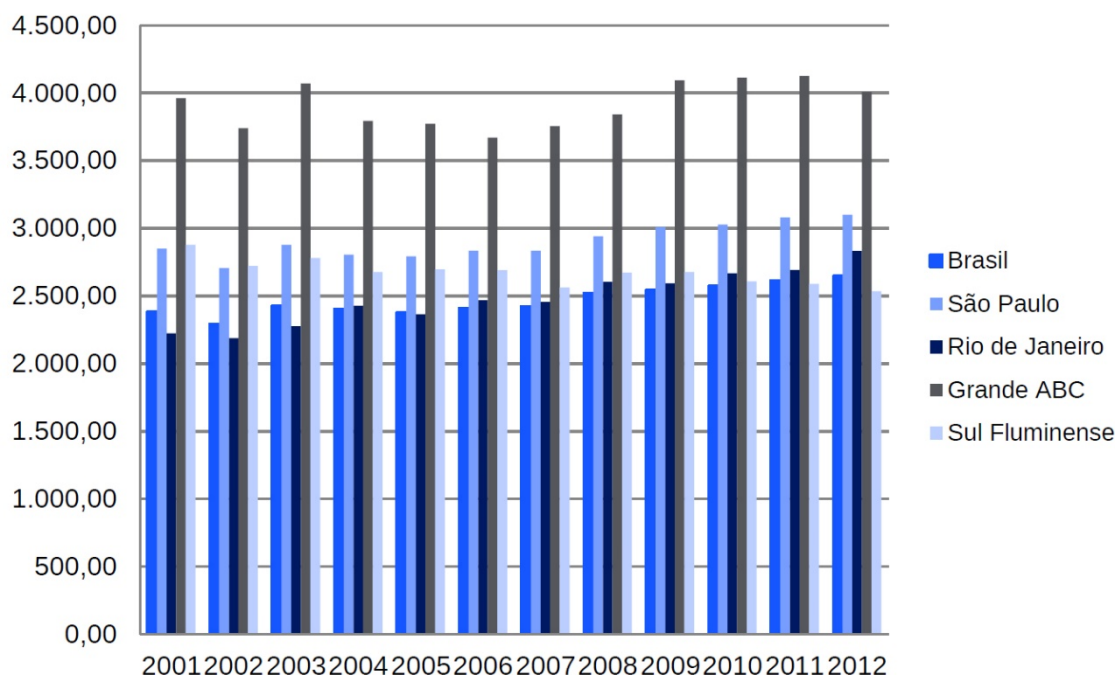


Figura 11 Comparação da média salarial dos metalúrgicos do Brasil, do estado de São Paulo, Rio de Janeiro, Grande ABC (SP) e Sul Fluminense (RJ), 2001-2012*

Fonte: Brasil (2012).

Nota: *Médias calculadas a partir do valor nominal da remuneração obtida pelos trabalhadores no mês de dezembro de cada ano. Valores em R\$, atualizados para o ano de 2012 a partir do Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) / IBGE.

O fator trabalho permanece como essencial para a decisão de novos investimentos deste setor industrial, mesmo em uma conjuntura de pouco crescimento econômico como aquela posterior a 2010. Nesse contexto, a estratégia de preservar os postos de trabalho, acima de tudo, também fragiliza a atuação do Sindicato dos Metalúrgicos. O Sindicato se vê instado a apoiar novos investimentos e novas fábricas, mesmo enfrentando estas desvantagens insuperáveis.

O presidente do Sindicato dos metalúrgicos, Renato Soares, participou da inauguração da fábrica da Nissan. O evento, que aconteceu na terça-feira (15), em Resende, foi bastante aplaudido pelos trabalhadores já que deverá gerar em torno de dois mil novos empregos na região, já que a empresa já atraiu dez fornecedores. A fábrica de Resende é a segunda da Nissan no Brasil. A primeira planta instalada é a do Paraná [...] e a de Resende, que teve um custo de R\$ 2,6 bilhões, deverá produzir 200 mil automóveis por ano (SINDICATO..., 2014, p. 1).

Com a situação do mercado e sem perspectivas de melhora para os próximos meses, o sindicato vem negociando com as empresas alternativas que garantam o nível de empregabilidade na região. Aqui na MAN, como não chegou ao extremo de ter que parar um turno de produção, como ocorreu em 2012 com o terceiro turno, o sindicato

conseguiu com a empresa a opção de desligamento com uma compensação financeira, além do pagamento das verbas rescisórias – PDV (SUSPENSÃO..., 2014, p. 1).

Esta é certamente uma das principais razões pelas quais as empresas continuam investindo na região Sul Fluminense e em outras regiões do país.

Foi inaugurada [...] a fábrica da Jaguar Land Rover em Itatiaia, no Rio de Janeiro. Com investimento de R\$ 750 milhões, a unidade fica às margens da Via Dutra e ocupa uma área de 60 mil metros quadrados. Segundo a montadora britânica, serão gerados 1 mil empregos diretos e indiretos (PEREIRA, 2016).

O presidente mundial da Nissan-Renault, o franco-brasileiro Carlos Ghosn, disse ontem que, independentemente da atual retração do mercado brasileiro de automóveis, a Nissan começará este mês a produzir na fábrica de Resende (RJ) um novo motor para carro popular, de três cilindros e 1,0 litro. A montadora vai investir R\$ 100 milhões dentro do plano que prevê aplicação de R\$ 2,6 bilhões no período 2013-2016. [...] Ghosn, que nasceu em Roraima mas desde cedo estudou na França, disse que a empresa manterá o plano de investimentos de R\$ 2,6 bilhões para o período 2013-2016, independentemente da conjuntura atual do mercado de automóveis no Brasil, que mostra queda nas vendas (MARTINS, 2015).

Além do fator trabalho, constata-se também a manutenção de uma política de incentivos e isenções fiscais, repetindo os anos 1990, como forma de estimular e dar a continuidade aos projetos empresariais.

A fabricante de caminhões MAN Latin America será enquadrada no Programa de Atração de Investimentos Estruturantes (RioInvest), o que tornará possível o uso do Fundo de Desenvolvimento Econômico e Social (Fundes) para o projeto de expansão do parque industrial da empresa, em Resende. Isto é o que prevê o projeto de lei 3.093/14, do Poder Executivo, que a Assembleia Legislativa do Rio (Alerj) aprovou esta semana, em discussão única. Pelo texto votado, o financiamento firmado entre o estado e a montadora terá limite de crédito da ordem de R\$ 2,1 bilhões. [...] A MAN também terá regime tributário especial em relação ao ICMS, que se daria nas ações aduaneiras e no pagamento do imposto incidente. O regime atingiria a aquisição de equipamentos, peças, matéria-prima e prestação de serviços, entre outros itens. [...] O benefício será concedido por 50 anos, sendo prorrogáveis por mais 50, desde que com estudo de viabilidade econômica e financeira devidamente justificado. [...] 'Esse regime tributário já foi concedido à Jaguar e à Nissan. A MAN quer ampliar sua produção. Esse tipo de política tributária arrojada vai ampliar nosso parque industrial', avaliou (o secretário de Estado da Casa Civil, Leonardo) Espínola (GOVERNO..., 2014).

O poder de pressão desse setor da indústria, comandado por empresas multinacionais, fica patente nas palavras ousadas e desafiadoras do presidente da MAN, instalada em Resende. A cobrança está relacionada à situação da economia brasileira e à política econômica do governo, e o argumento principal da crítica se manifesta na ameaça de desemprego.

A recuperação da indústria brasileira depende da agilidade da presidente Dilma Rousseff na definição de novas políticas econômicas já para 2015. Essa é a avaliação de Roberto Cortes, presidente da MAN, fabricante de caminhões e ônibus da marca Volkswagen em Resende, no sul do Rio de Janeiro. [...] O presidente da MAN vê com bons olhos políticas que preservem o controle da inflação, o superávit primário e o câmbio flutuante conduzido pelos últimos governos. [...] Cortes explica que a definição sobre o futuro dos trabalhadores em *'layoff'* vai depender, basicamente, de quatro variáveis: de quanto será o nível da atividade econômica; da retomada da confiança do consumidor; de estímulos para o setor industrial, como a manutenção do Programa de Sustentação do Investimento (PSI), do BNDES; e de como se dará a recuperação dos principais mercados importadores (RAMALHO, 2014).

Segue a mesma linha o Presidente da Nissan, ao criticar o estado geral da economia brasileira exigindo melhores condições ao país e ao seu governo.

A necessidade de o governo restaurar as contas públicas para não ter notas de crédito rebaixadas por agências de classificação de risco fecha portas a incentivos ao consumo de automóveis no ano que vem, avalia o presidente da Nissan no país, François Dossa. [...] 'O IPI vai subir. O Brasil não tem nem escolha. O país não pode perder o grau de investimento e, por isso, terá de mostrar maior rigor fiscal', afirma o executivo. 'Perder o grau de investimento é pior do que uma nova queda no consumo de carros. Entre os dois males, o governo prefere escolher esse [o impacto nas vendas de veículos]', acrescenta Dossa, que chegou à Nissan após uma carreira construída no mercado financeiro – antes de assumir o comando da montadora, foi presidente do banco francês Société Générale no país (LAGUNA, 2014b).

CONCLUSÃO

Uma discussão sobre a capacidade de interferência de empresas que fazem parte de RGP em processos de desenvolvimento regional e seus impactos sobre localidades pode revelar um complexo conjunto de motivações e interesses associados a esses territórios produtivos, problematizando qualquer análise unilateral sobre esses processos. Tratar a **reinvenção** do Sul Fluminense apenas como alvo imóvel de estratégias globais de acumulação das empresas em busca de vantagens para os seus acionistas não é suficiente para explicar exemplos concretos de melhoria geral de vida, de criação e manutenção de um mercado de trabalho com profissionais mais escolarizados e qualificados e de aumento nas atividades econômicas e na arrecadação de impostos por parte dos órgãos públicos.

Os dados apresentados neste texto podem ajudar a identificar e discutir os variados interesses de grupos sociais envolvidos nesse processo, que não é uma via de mão única, e que depende de conjunturas econômicas globais, nacionais

e regionais e do desempenho político de diversos atores em uma arena de disputa de poder nos mais variados níveis.

Nesse sentido, no Sul Fluminense, por um lado, a implantação da indústria automotiva confirma estratégias globais das empresas, em uma busca permanente de vantagens comparativas com outras regiões, principalmente através da oferta de incentivos fiscais e de mão de obra barata.

O estabelecimento de laços estáveis com fornecedores de terceiro nível na região não ocorreu na dimensão esperada. As pequenas e médias empresas do Sul Fluminense têm uma história de colaboração com o setor siderúrgico através da CSN, em Volta Redonda, mas esta articulação não se transferiu automaticamente para a indústria automotiva. A criação de um **APL Metalmecânico** foi uma tentativa estimulada pelos governos estadual e municipal e por associações empresariais regionais de se adaptar às novas demandas dessa nova rede de produção. Em 2013, a Firjan criou o **Cluster Automotivo Sul Fluminense** com o mesmo objetivo. A avaliação, depois de duas décadas, no entanto, não permite dizer que estas iniciativas tenham sido bem-sucedidas. As empresas multinacionais, na prática, se apoiaram em um tipo de fornecedor de primeiro nível que ora trazia sua produção de fora da região, ora se organizava em torno das fábricas na produção de sistemas prontos para entrar na linha de montagem.

Os agentes públicos regionais e estaduais continuaram a oferecer condições favoráveis como forma de atrair novos investimentos industriais, mantendo uma concepção de desenvolvimento dependente das estratégias globais das empresas e que tem como base incentivos econômicos e fiscais vindos de recursos públicos, com o argumento da criação de mais empregos.

Por outro lado, existe o cenário onde a consolidação da indústria automotiva ao longo das duas décadas foi fator estimulador da formação de uma mão de obra escolarizada e com razoável grau de qualificação. Esse quadro favorável se deve ao apoio concedido pelo Senai e a iniciativas de formação das próprias empresas. O Sul Fluminense atraiu também instituições de formação universitária, algumas dedicadas a atividades da indústria, que incorporam cada vez mais alunos trabalhadores.

A criação de mais ofertas de emprego formal mudou o perfil do mercado de trabalho local e regional. Consolidou-se uma classe operária com regularidade salarial, o que fez ampliar o mercado de habitações, os créditos comercial e bancário e a possibilidade de utilizar estas formas de reconhecimento como trabalhador e cidadão para constituir uma identidade própria.

O fato de o setor automotivo ter sido afetado pela crise mundial de 2008 criou oportunidades para novas articulações políticas (incluindo sindicatos e movimentos

sociais) e empresariais ao nível regional, com consequências benéficas à mobilização social pelo emprego e à pressão para o enraizamento e o compromisso das empresas com as localidades.

Ao mesmo tempo, constata-se que, após 20 anos da constituição de uma classe operária diferenciada, o SMSF ainda luta para organizar os diferentes tipos de reivindicação e tradições incorporadas nos setores representados – siderúrgico e automotivo. Com a tradição de tratar dos problemas de uma siderúrgica em um espaço urbano com histórico de dependência da empresa, o Sindicato dos Metalúrgicos tem tido dificuldades de melhor representar os trabalhadores que estão empregados nas montadoras, com uma dinâmica de trabalho própria e laços internacionais. O resultado desse processo tem sido a multiplicação de conflitos político-institucionais entre sindicalistas dos diferentes perfis, embora tentativas de separar a representação dos trabalhadores desses dois setores industriais não tenham tido sucesso.

O fator trabalho, no caso do Sul Fluminense, se confirmou como elemento fundamental para a consolidação desse tipo de empresa, tendo em vista a possibilidade de acionar o emprego e o desemprego como moeda de troca dentro das fábricas. Distinguindo as fábricas instaladas em regiões *greenfield* daquelas **maturadas** (*brownfields*), Martin (2001) considera que as plantas novas, ditas **interioranas**, surgem flexíveis e encontram uma fraca representação sindical. Para Martin (2001, p. 391-392) as empresas se aproveitam da **tábula rasa** social e, com isso, “[...] podem escolher seletivamente os operários, executar práticas de recursos humanos impensáveis nas fábricas mais antigas [...]”.

Por fim, pode-se dizer que o preço baixo do trabalho, um dos principais fatores para justificar a fuga do ABC Paulista e o deslocamento, nos anos 1990, para outras regiões do Brasil como o Sul Fluminense, se mantém inalterado na equação que compõe o processo de acumulação dessas empresas ao longo das últimas duas décadas. Na primeira geração e, agora, na segunda geração de empresas do setor automotivo implantadas, a busca por pagar salários baixos permanece como ponto central de suas estratégias.

AGRADECIMENTOS

Sou grato a Jonas Bicev, Lucas Lemos e Rodrigo Santos pela elaboração de gráficos e tabelas, e a Roberto Vêras de Oliveira pelos comentários e sugestões.

REFERÊNCIAS

A VOZ da cidade, 2009. Volta Redonda, 4 fev. 2009.

ABREU, A. R. de P. *et al.* Produção flexível e relações interfirmas: a indústria de autopeças em três regiões do Brasil. *In:* ABREU, A. R. de P. (org.). **Produção flexível e novas institucionalidades na América Latina**. Rio de Janeiro: Editora da UFRJ, 2000. p. 27-73.

ABREU, A. R. de P.; BEYNON, H.; RAMALHO, J. R. The dream factory: VW's modular production system in Resende, Brazil. **Work, Employment and Society**, [s. l.], v. 14, n. 2, p. 265-282, jun. 2000. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/09500170022118400>. Acesso em: 19 jan. 2019.

ABREU, A.; RAMALHO, J. R. A indústria automobilística brasileira e a implantação de novos pólos de desenvolvimento regional: o caso do Rio de Janeiro. *In:* CONGRESO LATINOAMERICANO DE SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO, 3., 2000. Buenos Aires. **Anais [...]**. Buenos Aires [s. n.], 2000.

ABREU, A.; RAMALHO, J. R. Regional development and new labor strategies: trade unions and the new car plants in Resende, Brazil. *In:* CORNFIELD, D.; McCAMMON, H. (ed.). **Labor revitalization: global perspectives and new initiatives**. Bingley: Emerald, 2003. p. 131-152.

ARBIX, G. Guerra fiscal e competição intermunicipal por novos investimentos no setor automotivo brasileiro. **Dados: Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, v. 43, n. 1, 2000. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0011-52582000000100001&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 12 fev. 2019.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Secretaria de Políticas Públicas de Emprego. **RAIS: Relação Anual de Informações Sociais**. Brasília: MTE: SPPE, 2005.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Secretaria de Políticas Públicas de Emprego. **RAIS: Relação Anual de Informações Sociais**. Brasília: MTE: SPPE, 2012.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Secretaria de Políticas Públicas de Emprego. **RAIS: Relação Anual de Informações Sociais**. Brasília: MTE: SPPE, 2014.

CASTELLS, M. **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

DEMISSÕES voluntárias na MAN Latin America começam amanhã. **Diário do Vale**, Volta Redonda, 10 dez. 2014.

DIAS, S. de O. M. **Dentro da usina mas fora da 'família'**: trabalhadores e terceirização na Companhia Siderúrgica Nacional (CSN). 2010. Dissertação (Mestrado em Sociologia e Antropologia) – Instituto de Filosofia e Ciências Sociais, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2010.

DIEESE. **Do salário às compras**. São Paulo, 2007.

FÁBRICA de caminhões e ônibus completa dezoito anos. **Diário do Vale**, Volta Redonda, 3 nov. 2014.

FIRJAN. **Índice Firjan de Desenvolvimento Municipal (IFDM)**. Rio de Janeiro, c2018. Disponível em: <http://www.firjan.org.br/ifdm/>. Acesso em: 12 fev. 2019.

FREYSSINET, M.; LUNG, Y. Between globalization and regionalization: what is the futures of the automobile industry? **Actes du Gerpisa**, Paris, n. 18, 1997.

GOVERNO estadual concede benefícios à MAN Latin America. **Diário do Vale**, Volta Redonda, 6 dez. 2014.

GRACIOLLI, E. J. **Privatização da CSN**: da luta de classes à parceria. São Paulo: Expressão Popular, 2007.

GRACIOLLI, E. J. **Um caldeirão chamado CSN**: resistência operária e violência militar na greve de 1988. [Uberlândia]: Edufu, 1997.

HENDERSON, J. *et al.* Redes de produção globais e a análise do desenvolvimento econômico. **Revista Pós Ciências Sociais**, São Luís, v. 8, n. 15, p. 143-170, 2011. Disponível em: <http://www.periodicoeletronicos.ufma.br/index.php/rpcsoc/article/view/590/337>. Acesso em: 12 fev. 2019.

ÍNDICE de Desenvolvimento Humano Municipal Brasileiro. Brasília, DF: PNUD: IPEA: FJP, 2013. Disponível em: http://ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/130729_AtlasPNUD_2013.pdf. Acesso em: 20 fev. 2019.

LAGUNA, E. MAN volta a parar produção no RJ. **Valor Econômico**, São Paulo, 22 maio 2014a. Disponível em: <http://www.valor.com.br/empresas/3557412/man-volta-parar-producao-no-rj>. Acesso em: 12 fev. 2019.

LAGUNA, E. Para Nissan, IPI dos carros terá de subir. **Valor Econômico**, Jundiaí, 8 dez. 2014b. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2014/12/08/para-nissan-ipi-dos-carros-tera-de-subir.ghtml>. Acesso em: 12 fev. 2019.

MARTIN, S. Globalização e imbricamento da flexibilidade do trabalho: perspectivas contemporâneas da indústria automobilística nas Américas (Brasil, México e Estados Unidos). *In*: GUIMARÃES, N. A.; MARTIN, S. B. (org.). **Competitividade e desenvolvimento**: atores e instituições locais. São Paulo: Ed. Senac, 2001. p. 379-403.

MARTINS, D. Nissan produzirá novo motor no Rio. **Valor Econômico**, Rio de Janeiro, 7 jan. 2015. Disponível em: <http://www.valor.com.br/empresas/3847738/nissan-produzira-novo-motor-no-rio>. Acesso em: 12 fev. 2019.

MONTEIRO, C. F.; LIMA, R. J. C. Entidades empresariais e desenvolvimento no Sul Fluminense: governança, estratégia e estrutura. *In*: RAMALHO, J. R.; CARNEIRO, M. (org.). **Ações coletivas nos complexos minero-metalúrgicos da Amazônia e do Rio de Janeiro**. 2015. No prelo.

MOTA, C. V. Nissan afasta operários em Resende. **Valor Econômico**, São Paulo, 11 set. 2014. Disponível em: <http://www.valor.com.br/empresas/3691180/nissan-afasta-operarios-em-resende>. Acesso em: 12 fev. 2019.

NEUMANN, D. Nas cidades-polo do setor automotivo, desemprego já atinge outros. **Valor Econômico**, São Paulo, 16 out. 2014. Disponível em: <http://www.valor.com.br/brasil/3737086/nas-cidades-polo-do-setor-automotivo-desemprego-ja-atinge-outros-setores>. Acesso em: 12 fev. 2019.

PEREIRA, F. L. Jaguar Land Rover inaugura fábrica em Itatiaia (RJ) para produzir Evoque. **G1**: Auto Esporte, Itatiaia, 14 jun. 2016. Disponível em: <http://g1.globo.com/carros/noticia/2016/06/jaguar-land-rover-inaugura-fabrica-em-italiaia-rj-para-produzir-evoque.html>. Acesso em: 12 fev. 2019.

PEREIRA, S. E. M. **Sindicalismo e privatização**: o caso da Companhia Siderúrgica Nacional. 2007. Tese (Doutorado em Sociologia) – Instituto de Filosofia e Ciências Sociais, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2007.

RAMALHO, A. MAN pede agilidade do governo. **Valor Econômico**, Rio de Janeiro, 30 out. 2014. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2014/10/30/man-pede-agilidade-do-governo.ghtml>. Acesso em: 12 fev. 2019.

RAMALHO, J. R. Fórum demissão zero: crise e ação coletiva no Sul Fluminense. *In*: RAMALHO, J. R.; FORTES, A. (org.). **Desenvolvimento, trabalho e cidadania**: Baixada e Sul Fluminense. Rio de Janeiro: 7 Letras, 2012. p. 225-246.

RAMALHO, J. R. Novas conjunturas industriais e participação local em estratégias de desenvolvimento. **Dados**: Revista de Ciências Sociais, Rio de Janeiro, v. 48, n. 3, p. 491-524, jun./set. 2005. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0011-52582005000300002&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 12 fev. 2019.

RAMALHO, J. R.; FORTES, A. (org.). **Desenvolvimento, trabalho e cidadania**: Baixada e Sul Fluminense. Rio de Janeiro: 7 Letras, 2012.

RAMALHO, J. R.; SANTANA, M. A. A indústria automobilística no Rio de Janeiro: relações de trabalho em um contexto de desenvolvimento regional. *In*: NABUCO, M. R.; NEVES, M. de A.; CARVALHO NETO, A. M. de (org.). **Indústria automotiva**: a nova geografia do setor produtivo. Rio de Janeiro: DP&A Editora, 2002. p. 83-104.

RODRIGUES, I. J.; RAMALHO, J. R. **Trabalho e sindicato em antigos e novos territórios produtivos**: comparações entre o ABC Paulista e o Sul Fluminense. São Paulo: Annablume, 2007.

SALÁRIO do setor automotivo subirá menos. **Diário do Vale**, Volta Redonda, 31 maio 2014.

SANTOS, R. S. P. dos. Redes de produção globais (RPGs): contribuições conceituais para a pesquisa em ciências sociais. **Revista Pós Ciências Sociais**, São Luís, v. 8, n. 15, p. 127-141, 2011. Disponível em: <http://www.periodicoeletronicos.ufma.br/index.php/rpcsoc/article/view/589/336>. Acesso em: 12 fev. 2019.

SINDICATO prestigia inauguração da planta da Nissan em Resende. **Boletim 9 de Novembro**, Volta Redonda, n. 1102, p. 1-2, 25 abr. 2014. Disponível em: <http://www.sindmetalsf.org.br/fotos/boletins1030.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2019.

SINDICATO vai denunciar demissões a Lupi: Sindicato dos Metalúrgicos aproveitará reunião para denunciar demissões em montadoras. **A Voz da Cidade**, Volta Redonda, 5 fev. 2009.

SUSPENSÃO de contrato na MAN ou PDV. **Boletim 9 de Novembro**, Resende, n. 1098, p. 1-2, 7 abr. 2014. Disponível em: <http://www.sindmetalsf.org.br/fotos/boletins1021.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2019.

CAPÍTULO
11
TOMO I

Indústria automotiva e Bahia:
impactos da Ford em Camaçari e a dinâmica reprodutiva mundial

José Rubens Monteiro Teixeira

Indústria automotiva e Bahia:

impactos da Ford em Camaçari e a dinâmica reprodutiva mundial ¹⁷²

José Rubens Monteiro Teixeira

INTRODUÇÃO

A reprodução do capital em escala mundial pode ser evidenciada através da indústria automobilística, que, sobretudo a partir dos anos 1990, tem alcançado um expressivo espraiamento para regiões qualificadas como diferenciais fontes de geração de valor. O objetivo deste capítulo é compreender a relação entre a concretização do Complexo Industrial Ford Nordeste (CIFN) na Bahia, município de Camaçari, Região Metropolitana de Salvador (RMS), e a dinâmica reprodutiva do capital. Em uma região até então sem tradição na indústria automotiva e com os maiores índices de desemprego no Brasil, é implantada uma das mais avançadas plantas automotivas da Ford no mundo. A escolha do referido objeto decorre de ter sido o maior projeto automotivo no Brasil nos anos 1990, e também ser considerado o ápice da **guerra de incentivos** devido ao amplo e intenso embate regional entre grupos políticos e governos subnacionais para atração da montadora. O texto avalia mais precisamente os impactos da referida experiência em três perspectivas, que correspondem à estrutura do texto. Após esta introdução, a primeira perspectiva diz respeito aos gastos públicos e incentivos fiscais e financeiros providos pela Prefeitura de Camaçari, Governo da Bahia e Governo Federal para atrair e manter a Ford e seus fornecedores na Bahia de forma comparada com outras experiências no Brasil e no mundo. De forma relacionada, a segunda perspectiva compreende a geração de empregos, as remunerações e as ações sindicais relacionadas ao Complexo Ford na Bahia. Na sequência, a terceira perspectiva destaca que, com o Complexo Ford, emerge uma nova dinâmica de intercâmbio regional de mercadorias na Bahia com países que apresentam acordos bilaterais com o Brasil no setor, principalmente a Argentina e o México, a partir da exportação e importação de automóveis. De forma associada a essa nova dinâmica regional, o texto ressalta a recuperação relativa de mercado e de aumento dos lucros da Ford na América do Sul em relação a outras regiões mundiais. Na conclusão, a compreensão de que o Complexo Ford na Bahia expressa a tendência de dinâmicas políticas de classes cada vez mais marcadas, na atual

¹⁷² Versão adaptada e atualizada do capítulo quarto de Teixeira (2014).

conjuntura, pela tensa dependência do trabalho e pela subordinação de governos em relação ao processo de reprodução mundial do capital.

A FORD NA BAHIA

O CIFN, com capacidade anual de produzir 250 mil veículos, foi a primeira fábrica de montadora mundial de automóveis instalada na região Nordeste do Brasil. Além de níveis elevados de automação relativamente a outras plantas da Ford, característica também relevante do CIFN é o modelo de produção denominado de montagem modular sequenciada. Adotado de forma inédita no âmbito da Ford mundial, o referido sistema de montagem apresenta como diferencial a participação dos fornecedores não apenas no fornecimento dos componentes do veículo, mas também de forma direta na linha de montagem, compartilhando instalações e responsabilidades com a Ford (FORD, [201-]).

Além de diferenciados processos tecnológicos e de montagem em relação a outras plantas da Ford, o Complexo também apresenta como característica diferenciada a produção e o desenvolvimento de uma nova linha de produtos. Os veículos produzidos no CIFN têm sido relacionados à linha denominada **Amazon**, com modelos então inéditos para o mercado do Brasil, da América Latina e até mundial. Em 2012, por exemplo, ano em que a Ford registrou a produção de dois milhões de veículos produzidos em Camaçari, a montadora lançava o primeiro produto **global**, concebido na América do Sul, a rigor no CIFN. O Centro de Desenvolvimento do Produto Ford América do Sul, localizado em Camaçari, faz parte de oito centros da montadora no mundo que congrega “[...] o estado da arte da tecnologia, incluindo avançadas ferramentas de design e engenharia baseadas em computação [...] para o desenvolvimento de veículos” (ESTREIA..., 2012). Os profissionais do Centro de Camaçari lideraram, com a participação de outros profissionais mundiais da montadora, o desenvolvimento da segunda geração do modelo **EcoSport**, voltado para os mercados da América Latina e Ásia-pacífico, com destaque para China e Índia (ESTREIA..., 2012).

Na verdade, as estratégias da Ford em Camaçari, em termos da integração da cadeia de produção com o condomínio industrial e o desenvolvimento de produtos regionais, vêm sendo práticas adotadas por firmas, sobretudo na indústria automotiva, no último quarto do século XX. Métodos de gestão da cadeia de produção, por exemplo, com maior participação de fornecedores na montagem e no desenvolvimento de novos modelos – para atender não apenas a um mercado nacional, e sim multirregional, em termos de

diferentes países – na perspectiva de elevar os níveis de produtividade das plantas e, por conseguinte, de valorização do capital (BERNARDO, 2004; WOMACK, 2004).

No caso em destaque, o CIFN tem sido considerado pela Ford referência, a partir de articulações com outros centros mundiais e a matriz nos Estados Unidos da América (EUA), não apenas na produção como também no desenvolvimento de produtos voltados para diferentes mercados regionais.

Por outro lado, a implantação do Complexo Ford na Bahia também tem sido considerada expressão de referência em termos das disputas políticas regionais no Brasil para atração de uma montadora entre os anos 1990 e 2000.

A inauguração do Complexo Ford na Bahia, em 12 de outubro de 2001, foi acompanhada por trio elétrico em clima **festivo e comemorativo**, mas, sobretudo, político. Estiveram presentes, além de representantes da Ford e do grupo político que governava o estado da Bahia¹⁷³, o então vice-presidente da República, Marco Maciel, governadores do Nordeste, prefeitos e políticos da RMS. A **justificativa** alegada para a festa teria sido a acirrada disputa da Bahia com outros estados subnacionais para atrair a montadora.

A Ford Motor Company tinha um acordo com o Governo do Estado do Rio Grande do Sul para instalação de uma unidade de produção no município de Guaíba, Região Metropolitana de Porto Alegre. Acontece que, em 1999, foi empossado o governo de Olívio Dutra do Partido dos Trabalhadores (PT), de oposição ao governo anterior e também ao governo federal, então liderado pelo Partido da Social Democracia Brasileira (PSDB), que decidiu interromper o pagamento de cotas acordadas com a montadora sob a explicitação da difícil situação financeira do estado gaúcho. O desfecho desse embate foi a ruptura do acordo com o Governo do Rio Grande do Sul e, após uma intensa disputa com outros sete estados da federação, adveio a transferência da Ford para a Bahia, a partir de um amplo protocolo de intenções com a participação dos governos federal, estadual e municipal de Camaçari¹⁷⁴.

O fetiche ideológico de um suposto **salto qualitativo** para uma **moderna e confiante** Bahia, em termos de finalmente ser produtora de bens duráveis, seria possível, na visão do referido grupo político baiano, com a chegada da Ford; a qual

¹⁷³ O governador da Bahia era César Borges (1999-2002), então do Partido da Frente Liberal (PFL), atual **Democratas**, **apadrinhado** político do ex-senador Antônio Carlos Magalhães (ACM), tradicional político baiano, falecido em 2007, que liderou grupo político que governou a Bahia por 16 anos consecutivos (1991-2006), por quatro gestões consecutivas. Já nas eleições de 2006, o candidato Jacques Wagner, do PT, vence as eleições, em primeiro turno, derrotando o então governador Paulo Souto do PFL, que buscava a reeleição.

¹⁷⁴ A respeito das articulações e disputas políticas em torno do CIFN, principalmente em relação à elaboração da Lei nº 9.826 (BRASIL, 1999), denominada **Lei Ford**, consultar Franco (2008) e Teixeira (2014).

teria escolhido a Bahia, não por suas **belezas naturais ou humanas**, e sim devido ao destacado **porto seguro** político e econômico apreendido para os seus **negócios**. Para o então governador da Bahia:

A Ford, ao escolher a Bahia para nela instalar seu arrojado projeto, **não o fez atraída pelas belezas naturais e humanas das praias do Litoral Norte [...] há que se criar um porto seguro onde o investidor possa atracar sem medo de reveses. A Ford, digo-o, sem vaidade, mas com muito orgulho, encontrou na Bahia o porto seguro para atracação de seus negócios** (BAHIA, 2001, p. 6-7, grifo nosso).

Ainda na solenidade de inauguração da Ford, e de forma no mínimo controversa, o então governador baiano, após citar Henry Ford, considerava que: “[...] qualquer investimento, não importa sua dimensão só se justifica se assegurar a primazia do homem sobre o capital, a primazia do coletivo sobre o individual” (BAHIA, 2001, p. 6-7).

Associada às controversas declarações, importa considerar que, além da infraestrutura e logística disponibilizadas e das perspectivas de mercado, a instalação de novas plantas automotivas, em regiões relativamente sem maior tradição na indústria automotiva, tem sido relacionada com determinada tendência. A tendência conjuntural de serem instaladas em regiões com possibilidades para dirigentes capitalistas de obterem reduções relativas de custos salariais, de instalação e de tributos, além de investimentos, através dos programas de incentivos governamentais (FRANCO, 2008; MARTIN; VEIGA, 2002). Nesse sentido, cabe destacar de que maneira o **porto seguro** da Bahia, em termos de incentivos governamentais, e a suposta **primazia do homem sobre o capital** concernente à questão de empregos e salários, têm norteado o desenvolvimento das operações do Complexo Ford em Camaçari.

INCENTIVOS GOVERNAMENTAIS E RELAÇÕES CORPORATIVAS

A SUPOSTA INFRAESTRUTURA IDEAL

O Governo da Bahia foi o principal agente a assumir a responsabilidade para gerenciar e custear as obras e serviços de infraestrutura para implantação da nova fábrica. Não por acaso, conforme o então presidente da Ford no Brasil: “[...] o pessoal nos EUA diz que este é o melhor relacionamento em termos de trabalho conjunto, de fazer um empreendimento com o apoio de um governo, que a Ford já teve em qualquer lugar do mundo” (MACIEL NETO, 2004, p. 9).

Uma demonstração desse relacionamento foi o Protocolo de Intenções, assinado em 28 de junho de 1999, entre a Ford e o Governo da Bahia¹⁷⁵, que destacava, além da cessão do terreno de aproximadamente cinco milhões de m², as seguintes obras e serviços sob responsabilidade do governo baiano:

- a) implantação de infraestrutura necessária ao funcionamento do Complexo;
- b) disponibilização de terminal portuário exclusivo;
- c) melhorias das vias ferro-rodoviárias de acesso, recebimento e escoamento da produção;
- d) disponibilização de infraestrutura adequada de energia elétrica, telecomunicações;
- e) reflorestamento interno e externo;
- f) adequação da infraestrutura social nas áreas de educação, saúde, transporte e segurança pública.

Cinco meses antes da inauguração do Complexo, conforme relatórios de 2001 da Secretaria de Infraestrutura do Governo da Bahia e do **Grupo Executivo Ford** – grupo de trabalho formado pelo governo baiano para auxiliar a implantação da Ford na Bahia –, os recursos na área de infraestrutura, até então alocados pelo Governo da Bahia, somavam mais de R\$ 164,596 milhões. Posteriormente, com as obras complementares ao Complexo e a construção do terminal portuário de Ponta da Laje, **Contrato de concessão gratuita de uso** de junho de 2004 entre Ford e Governo da Bahia, por 50 anos para a Ford, o valor acresce em mais R\$ 54,164 milhões. Assim, a partir dos documentos analisados, os recursos destinados pelo Governo do Estado da Bahia para as obras de infraestrutura relacionadas direta ou indiretamente ao Complexo Ford na Bahia somavam a expressiva cifra de aproximadamente R\$ 218,760 milhões.

Essas informações destacam que a quantidade e a dimensão das obras e serviços de infraestrutura, a partir dos valores alocados pelo Governo da Bahia, tendem a refutar o suposto argumento, aludido pela Ford, pelo grupo político que governava a Bahia e por parte da imprensa baiana, de que a região em Camaçari seria **um local pronto e ideal**, “[...] com adiantada base de infraestrutura” para a Ford (TEIXEIRA, 2014, p. 227). Importa relativizar que, embora os gastos em infraestrutura do governo baiano com a implantação da Ford chamem a atenção, o volume de recursos auferidos não difere consideravelmente dos gastos de infraestrutura

¹⁷⁵ Por questões de espaço, as referências completas de documentos institucionais, leis, protocolos, decretos, portarias, relatórios, utilizados durante o texto podem ser consultadas a partir de Teixeira (2014).

realizados por outros governos estaduais para atrair montadoras nos anos 1990 e 2000 no Brasil ou em outros países, como os EUA (ARBIX, 2000).

Como considera Harvey (2006), a despeito do atual declínio das barreiras espaciais, a mobilidade geográfica do capital requer infraestruturas espaciais apropriadas, **fixas e seguras** para a efetividade da circulação de mercadorias, a exemplo de sistemas de comunicações e de transportes. A intensificação da competição entre os lugares estaria assim relacionada à imbricada necessidade de infraestruturas adequadas, disponibilizadas, em geral, pelo Estado, para o intercâmbio mundial de mercadorias.

O OPORTUNO PORTO SEGURO DOS INCENTIVOS FINANCEIROS AOS NEGÓCIOS

Os chamados incentivos financeiros são caracterizados por programas de crédito com taxas de juros relativamente menores às oferecidas por instituições controladas por capitais privados. Podem ser realizados de forma direta por banco ou agência estatal de crédito ou através das chamadas operações de **equalizações**. Essas operações consistem em subsídios concedidos às empresas em que agências estatais de crédito **cobrem** as diferenças de prazos e de taxas de juros ofertadas pelo mercado e aquelas a serem efetivamente **pagas** pela empresa. Em ambas as situações os benefícios financeiros estatais são diferenciados e oportunos, haja vista taxas e prazos de amortização e de carência relativamente mais favoráveis às empresas.

No que se refere ao CIFN, o volume divulgado de investimentos teria sido de US\$1,2 bilhão por parte da Ford e de US\$ 700 milhões pelos fornecedores/sistemistas (BRASIL, 2013c). Os investimentos alegados de US\$ 1,9 bilhão, no entanto, estiveram diretamente relacionados aos peculiares incentivos financeiros concedidos pelo governo federal e pelo governo baiano, através de bancos e agências de fomento.

Em termos do governo federal, a principal fonte de recursos para o financiamento das instalações da Ford foi o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Com financiamentos essencialmente voltados para aquisição de “[...] máquinas e equipamentos nacionais” (MERCÊS, 2005, p. 94), a estimativa seria de que os valores dos financiamentos teriam somado cerca de US\$ 875 milhões, dos quais US\$ 475 milhões à Ford e US\$ 400 milhões às sistemistas¹⁷⁶, ou seja, algo em torno de 46% do volume de investimentos realizados pela Ford e sistemistas teriam sido financiados pelo BNDES.

¹⁷⁶ Relatório do Grupo Executivo da Ford de janeiro/fevereiro de 2002 (TEIXEIRA, 2014).

Além do BNDES, a Ford também foi beneficiada pelo Governo da Bahia, com a Lei nº 7.537 (BAHIA, 1999), que instituiu o **Programa Especial de Incentivo ao Setor Automotivo (PROAUTO)**, sob a gestão da Agência de Desenvolvimento da Bahia (Desenbahia). O principal incentivo financeiro do PROAUTO, para o financiamento de capital fixo e despesas relacionadas à implantação dos projetos, apresentava as seguintes condições a título de empréstimo: carência de cinco anos, a partir da liberação de cada parcela; pagamento do valor financiado em até dez anos, após o término da carência; taxa de juros de 6% ao ano, sem correção monetária.

A partir dessas condições, o Governo da Bahia teria garantido via contrato com a Ford a disponibilidade de empréstimo no valor de US\$ 350 milhões. No entanto, na medida em que não tinha condições de conceder esse elevado volume de recursos, o governo baiano utilizava as chamadas operações de equalizações. O arranjo funcionava da seguinte forma: a Ford realizava empréstimos com diferentes instituições financeiras, e a diferença em termos dos prazos – de carência e de pagamento – e das taxas de juros eram **garantidas** pelo Governo da Bahia. Inicialmente, o valor estimado para garantir essas equalizações era de US\$ 167 milhões, aproximadamente R\$ 312 milhões na época, a ser concedidos de forma parcelada nas destacadas e favoráveis condições de **pagamento**¹⁷⁷. Nesse sentido, a maior parte do volume de US\$ 1,2 bilhão, total divulgado de investimentos da Ford, teria sido financiado em condições consideravelmente favoráveis, pelo BNDES e principalmente pelo Desenbahia.

Em termos comparativos ao impasse no Rio Grande do Sul, o principal entrave nas negociações entre o governo de Olívio Dutra e a Ford teria sido a redução do empréstimo de R\$ 168 milhões para R\$ 70 milhões, sendo que as condições para o empréstimo eram relativamente semelhantes às concedidas pelo governo baiano (CASO..., 2002). A Ford conseguiu na Bahia, assim, condições financeiras mais favoráveis às pleiteadas, mas não alcançadas, no Rio Grande do Sul. Em outros termos, se a quantidade de obras e serviços e o volume de recursos gastos pelo Governo da Bahia na área de infraestrutura, não pode ser considerado um dos fatores diferenciados da proposta do governo baiano, o mesmo não se pode dizer dos incentivos financeiros frente à proposta do Rio Grande do Sul para a Ford.

Todavia, cabe retomar que o diferencial dos incentivos financeiros do governo baiano à Ford não tende a ser dissonante das condições oferecidas por outros governos estaduais às montadoras. Em março de 1997, por exemplo, o Governo gaúcho à época liberou, em condições semelhantes de empréstimo

¹⁷⁷ Relatório do Grupo Executivo da Ford de outubro de 2001 (TEIXEIRA, 2014).

(ARBIX, 2000; GARCIA, 2006), parcela única de R\$ 253 milhões para a fábrica da General Motors (GM) em Gravataí – com capacidade inicial de 120 mil unidades por ano, que representava menos da metade da capacidade divulgada do Complexo Ford na Bahia. Em outras palavras, os exemplos evidenciam a participação dos governos estaduais através de padrões institucionais e relações corporativas favoráveis aos agentes da classe capitalista, sob o prisma ideológico do desenvolvimento e da competitividade regionais.

OS INCENTIVOS FISCAIS

Podem ser considerados incentivos fiscais as reduções ou isenções de tributos, taxas e principalmente impostos, concedidas às empresas pelos governos. Em referência ao Complexo Ford na Bahia, os incentivos fiscais compreenderam os três níveis federativos de governo.

Os incentivos da Prefeitura de Camaçari relacionados ao CIFN, institucionalizados através da Lei nº 438 (CAMAÇARI, 1999) – sancionada no mesmo dia da assinatura do Protocolo de Intenções entre Ford e Governo da Bahia –, compreenderam a redução ou isenção de tributos e taxas municipais¹⁷⁸ por dez anos, prorrogáveis (pelo Decreto nº 4.932/2003) por mais cinco anos para **as novas empresas** que se instalassem no município. Embora chamem a atenção, devido à extensão dos prazos e à amplitude de tributos envolvidos, os incentivos tributários de Camaçari expressavam a tendência dos programas municipais à Ford no período da disputa regional pela montadora no Brasil. Ademais, projetos concretizados como da Renault, em São José dos Pinhais no Paraná, e da GM, em Gravataí no Rio Grande do Sul, teriam tido isenções iniciais de dez anos e de 30 anos, respectivamente, dos tributos municipais (ARBIX, 2000; TEIXEIRA, 2014). Quer dizer, embora relevantes, os incentivos fiscais da Prefeitura de Camaçari à Ford, de 15 anos, não seriam diferentes daqueles concedidos para as montadoras no âmbito dos tributos municipais no processo de instalação das novas plantas automotivas no Brasil entre os anos 1990 e 2000.

No mesmo mote, o programa de incentivos fiscais do Governo da Bahia à indústria automotiva teria expressado relativo padrão institucional. A partir do PROAUTO, o principal incentivo fiscal foi crédito presumido de até 100% do Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços (ICMS), no período de 15 anos, tanto para

¹⁷⁸ Basicamente os dois principais impostos municipais, o Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), e o Imposto sobre Serviços (ISS), além da Taxa de Coleta, Remoção e Destinação de Resíduos Sólidos (TRSD).

insumos usados na fabricação de veículos automotores ou autopeças quanto para veículos automotores e componentes importados ou nacionais destinados à revenda.

No tocante à participação do governo federal, diferentemente dos incentivos fiscais da Prefeitura de Camaçari e do Estado da Bahia, o arranjo institucional que permeou a Ford na Bahia apresentou nesse aspecto um elemento institucional e regional diferenciado. O principal incentivo fiscal no âmbito federal foi a redução de 32% através de crédito presumido, das alíquotas do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), incidentes nas saídas de produtos nacionais ou importados do estabelecimento industrial da montadora até 2010, a partir da Lei nº 9.826 (BRASIL, 1999). Sob o discurso de uma suposta **compensação** às montadoras por implantar projetos nas regiões Norte, Nordeste ou Centro-Oeste, na perspectiva ideológica do desenvolvimento regional, a vigência dos incentivos federais foi, em geral, superior frente aos projetos implantados nas regiões Sul e Sudeste.

A partir dessas considerações, embora não tenham sido disponibilizados os **valores** de renúncia fiscal em termos de ICMS e de ISS, pelas respectivas secretarias de fazenda, os volumes anuais de isenções tributárias concedidas à Ford na Bahia – no âmbito do governo federal, via crédito presumido de IPI, e da Prefeitura de Camaçari, com isenção de IPTU e TRSD – são destacados na Tabela 1.

Sem desconsiderar os quase R\$ 30 milhões de isenção tributária da Prefeitura de Camaçari, o nível de renúncias fiscais do governo federal à Ford apresenta patamar consideravelmente superior. No referido período de 13 anos, um volume acima de R\$ 6 bilhões, somente de IPI, teria sido renunciado em benefício da Ford em suas operações na Bahia. As informações também evidenciam que esse vultoso volume de incentivos teria sido impulsionado depois de 2006, quando apresentou, no ano seguinte, uma significativa elevação.

A mencionada elevação do volume, com variação acima de 200%, de isenções fiscais do governo federal, a partir de 2007, foi impulsionada em decorrência da **opção** da Ford em adotar diferente legislação tributária, após a aquisição da empresa Troller Veículos Especiais Ltda., então de capital brasileiro. No governo Lula da Silva (2003-2010), do PT, mudanças foram feitas no Regime Automotivo Especial¹⁷⁹, com o Decreto nº 5.710 (BRASIL 2006a). A principal alteração era a possibilidade de aumento do desconto via crédito presumido do IPI, que, a depender do tipo e da

¹⁷⁹ Implantado no final dos anos 1990, no governo Fernando Henrique Cardoso (FHC) (1995-2002), o Regime Automotivo Brasileiro (RAB), marcado por ampla redução das tarifas de importação de autopeças, apresentou duas versões: a Geral voltada para as montadoras instaladas nas regiões Sul e Sudeste, já produtoras de autoveículos; e o Especial (a que nos referimos neste parágrafo) para as regiões Norte, Centro-Oeste e Nordeste então não produtoras. As principais diferenças compreendiam a maior extensão e a amplitude dos incentivos no Regime Especial (TEIXEIRA, 2014).

potência em cilindradas do veículo, poderia representar redução considerável ou mesmo isenção desse imposto. Uma das empresas que passava a ser beneficiada com a nova ampliação desses incentivos federais, então habilitada no Regime Especial, foi a Troller, localizada em Novo Horizonte, Ceará, região Nordeste (TEIXEIRA, 2014).

Ano	Governo Federal/ IPI	Prefeitura de Camaçari/ IPTU-TRSD	Total	Varição anual
2000	47.771,07	5,42	47.776,49	
2001	68.435,39	458,43	68.893,82	44,20%
2002	87.127,67	517,48	87.645,15	27,22%
2003	120.229,50	1.205,20	121.434,70	38,55%
2004	171.183,40	1.278,63	172.462,03	42,02%
2005	207.292,10	1.382,05	208.674,15	21,00%
2006	262.105,20	2.106,18	264.211,38	26,61%
2007	797.477,40	3.296,72	800.774,12	203,08%
2008	911.013,30	3.530,18	914.543,48	14,21%
2009	848.445,04	3.764,53	852.209,57	-6,82%
2010	866.770,40	3.906,64	870.677,04	2,17%
2011	903.529,40	4.108,59	907.637,99	4,25%
2012	796.426,20	3.886,76	800.312,96	-11,82%
Total	6.087.806,07	29.446,81	6.117.252,88	-

Tabela 1 Volume anual de renúncias fiscais do Governo Federal e da Prefeitura de Camaçari à Ford no CIFN em R\$ milhares no período 2000-2012

Fonte: Brasil (2013a) e Camaçari (2013).

Já a Lei nº 11.434 (BRASIL, 2006b, p. 29) (de âmbito federal) definiu que:

[...] incentivos e benefícios fiscais concedidos por prazo certo e em função de determinadas condições a pessoa jurídica que vier a ser incorporada poderão ser transferidos, por sucessão, à pessoa jurídica incorporadora, mediante requerimento desta [...].

Três dias após a mudança, a Ford anunciava a aquisição da Troller, com valores não divulgados, e sua opção para que as transações no Complexo Ford na Bahia passassem a ser tratadas a partir da nova legislação e suas modificações via decretos que regulamentavam.

Essa dinâmica também foi expressa posteriormente, com a extensão da vigência do referido incentivo fiscal do governo federal. No fim de 2010, Decreto nº 7.422 (BRASIL, 2010), na iminência do término da vigência dos referidos incentivos federais, em outra manobra política, a Ford, com a **promessa** de investir R\$ 4,5 bilhões em suas operações brasileiras, conseguia a prorrogação até 2015, em uma escala decrescente, dos incentivos fiscais relacionados às saídas de

mercadorias no CIFN. Em outras palavras, ao mesmo tempo em que anunciava os investimentos e a perspectiva de geração de empregos e de expansão da capacidade de produção no Brasil, a Ford conseguia, a partir de relações corporativas com agentes governamentais, uma **garantia** para valorização de seus investimentos. Regras institucionais existentes novamente alteradas a partir das relações entre representantes de governos e da classe capitalista, no caso da Ford, na perspectiva da redução das barreiras – a exemplo dos tributos – ao seu processo de acumulação.

Nesse sentido, a política do capital tende a apresentar umbilical relação com a guerra de incentivos, já que, para Harvey (2006), na conjuntura de competitividade regional, a **imposição** da decisão corporativa da classe capitalista pode acontecer **depois da ação e não antes**, na tensa e constante avaliação de outro pacote de incentivos mais **atraente**. Em outros termos, após sua instalação, a Ford continuou a conservar relevante margem de manobra política para definir as condições necessárias para sua permanência ou mesmo expansão. A possibilidade da perda de empregos e de investimentos em infraestrutura realizados para atrair a montadora, além da questão da legitimidade política, podem servir de argumentos para a atuação de governantes no sentido de evitar a saída da montadora para uma região mais atrativa aos interesses do capital. Dessa maneira, podemos destacar que a atuação dos governos para inserir suas regiões na dinâmica mundial vem assumindo ares cada vez mais de tensa subordinação e dependência dos Estados em relação ao capital, o qual **manobra** para obtenção de vantagens, ora garantindo a permanência, ora ameaçando partir.

A DINÂMICA REGIONAL DE EMPREGOS E A POLÍTICA REGIONAL DE REMUNERAÇÕES

O CIFN, então considerado uma das fábricas mais modernas da Ford no mundo, devido à tecnologia adotada de automação e ao consórcio modular, superou as metas iniciais de geração de empregos diretos. No momento da implantação, existia a previsão de que a fábrica geraria 5.000 empregos diretos até 2005, quando alcançaria a **plena** capacidade de 250 mil veículos produzidos por ano. Já em julho de 2004, o Complexo atingia 5.300 empregos diretos, sendo que, com a inserção do terceiro turno na produção, ainda em 2004, o Complexo atingia 8,5 mil empregos diretos no ano de 2006 (FRANCO, 2008).

Para o ano de 2013, a quantidade divulgada de empregos seria cerca de 9.466, dos quais 4.152, ou 44%, da Ford, e 5.314, ou 56% do total, dos fornecedores que integram o Complexo (BRASIL, 2013c). O Complexo Ford em Camaçari teria, a

princípio, superado as estimativas iniciais de geração de empregos diretos em uma das regiões metropolitanas do Brasil marcada por desemprego e desigualdade.

Desde o período da implantação e inauguração do Complexo Ford em Camaçari, os índices de pobreza e de desemprego da RMS eram considerados relativamente elevados, mesmo para o Brasil. Em 2000, por exemplo, o percentual de pobreza – a partir do critério de renda familiar per capita de até meio salário mínimo – representava cerca de 46% da população na RMS; sendo 46,2% da população de Camaçari. Em termos de desemprego, a RMS historicamente tem sido apontada como a região metropolitana no Brasil com os maiores índices nesse indicador. Em 2001, ano da inauguração do Complexo Ford, a taxa de desemprego na RMS atingia 27,7%, sendo em Salvador 26,5% e nos demais municípios 33%. Os índices de desemprego na RMS têm apresentado relativo declínio nos anos 2000, alcançando em 2012 uma taxa equivalente a 17,7%. Apesar da redução relativa, a taxa registrada de desemprego na referida região ainda tem sido apontada como a mais elevada em relação às demais regiões metropolitanas pesquisadas (DIEESE, [201-?]; FRANCO, 2008).

É nessa conjuntura regional de elevados índices de pobreza e de desemprego que a Ford passava a adotar uma política relativamente restritiva em termos de remunerações. No ano de 2000, o rendimento médio dos considerados **ocupados** na RMS era cerca de R\$ 1.104, valor acima da média registrada em 2012, R\$ 1.071, e inferior ao ano de 1997, R\$ 1.212. Já a Ford em 2000, em um dos cursos de qualificação profissional para selecionar operários que iniciariam as operações no CIFN, divulgava os **valores** dos salários iniciais aos candidatos-operários. Segundo Bahia (2000 apud TEIXEIRA, 2014, p. 345- 346, grifo nosso):

Foram realizadas [...] apresentações pelos gestores da Ford, com o objetivo de dirimir dúvidas e questionamentos dos alunos sobre as informações das condições de trabalho, salários, benefícios e cronograma de contratação. **O clima foi de grande insatisfação principalmente pela grade salarial apresentada de R\$ 300,00 de salário inicial. Os questionamentos dos alunos foram assertivos, e em alguns momentos geraram muito desconforto.**

Em outras palavras, o salário inicial para algumas funções na então fábrica **moderna** da Ford no mundo correspondia, aproximadamente, a dois salários mínimos naquele período, e encontrava-se até mesmo muito abaixo da média da RMS, região metropolitana com maior índice relativo de desemprego no Brasil.

As referidas desigualdades eram ainda mais acintosas ao compararmos com os salários pagos na região mais tradicional no Brasil na cadeia automotiva, o ABC Paulista. Especificamente, com relação às remunerações nas montadoras, no ano

de 2005, a remuneração média mensal na região do ABC Paulista era de R\$ 3.563, sendo a relação salário/hora de R\$ 20,49, a mais elevada relativamente no país. Já a remuneração média da Ford em Camaçari, de R\$ 1.217, salário/hora de R\$ 6,86, representava uma das cinco **piores** remunerações médias relativas entre as montadoras no Brasil, e cerca de 1/3 da região do ABC Paulista onde está localizada a fábrica mais antiga da Ford no Brasil, em São Bernardo do Campo¹⁸⁰.

Importa considerar que, em 2005, as referidas discrepâncias salariais regionais não ficavam restritas ao Complexo Ford na Bahia ou mesmo às novas plantas construídas no final dos anos 1990. No estado de Minas Gerais, em Betim, onde a Fábrica Italiana de Automóveis Turim (Fiat) possui uma fábrica em operação desde 1976, o salário/hora era de R\$ 7,03, ou seja, em torno de 34% da média salarial naquele ano na região do ABC Paulista e, assim, próxima da média então praticada pela Ford em Camaçari. Nesse sentido, para Arbix (2000) e Martin e Veiga (2002), o baixo custo relativo para uma mão de obra que, em geral, apresentava o nível educacional exigido e que realizava funções semelhantes, pode ser considerado um dos fatores atrativos aos agentes das montadoras na dinâmica atual de descentralização regional, uma tendência evidenciada não apenas nas plantas do final dos anos 1990, e sim, em geral, com a instalação de fábricas fora do ABC Paulista, região com maior atuação sindical e remuneração média relativa.

As posições e **justificativas** do então presidente da Anfavea expressavam a mencionada tendência da política da classe automotiva capitalista **favorável** às diferenças de remunerações regionais e contrárias à proposta de contrato coletivo nacional.

[...] Não tem sentido você cartelizar o salário no Brasil, extrapolar para o resto do País o custo do ABC. Não é dessa forma que se ganha competitividade. Numa economia global, nós estaríamos exatamente na contramão das nossas necessidades. **Fazendo isso, daría-mos [sic] todos um tiro no pé** (ALMEIDA, 1999, grifo nosso).

A concretização de um contrato coletivo nacional de trabalho tenderia a fazer a classe capitalista automotiva reduzir as opções **oportunas** regionais de reprodução em termos dos custos de trabalho, por conseguinte de extração de mais-valia dos assalariados, e tendencialmente seu poder de negociação junto aos sindicatos tanto do ABC Paulista quanto de outras regiões com plantas automotivas.

Por parte dos sindicatos, numa tentativa de arrefecer ou mesmo mudar as disparidades remuneratórias regionais, as ações focaram em articulações locais, nacionais e de âmbito internacional (VÉRAS, 2005). No caso dos trabalhadores da

¹⁸⁰ As informações referentes às remunerações e empregos nas montadoras a partir de 2005 foram baseadas nos estudos do DIEESE (2007, 2012a, 2012b).

Ford em Camaçari, por exemplo, as ações do Sindicato dos Metalúrgicos da Bahia pautaram-se sobretudo em: organização de greves voltadas principalmente para planos de carreira e **equiparações salariais** com as plantas da montadora em São Paulo; participação em encontros nacionais com empregados da Ford, inclusive com a formação de um Comitê Nacional; e a participação na criação do Comitê Mundial dos trabalhadores **da Ford**, com representantes de doze países, entre os quais Brasil, EUA, Canadá, Alemanha, Rússia, África do Sul (TEIXEIRA, 2014).

Essas formas de articulações em diferentes instâncias de atuação, na verdade, têm sido uma das estratégias dos sindicatos de metalúrgicos no Brasil para tentar arrefecer as discrepâncias das condições de trabalho e remunerações no processo de descentralização regional da cadeia automotiva nos anos 1990 e 2000. Para Guevara (2012, p. 27, grifo nosso):

En el caso de Brasil [...] El hecho de que los capitales automotrices hayan abierto sus nuevas plantas en distintas regiones del país, **profundizando la diferenciación en términos de condiciones de trabajo y salario entre los distintos sectores obreros, aprovechando las diferencia de fuerza y organización que presentan los sindicatos en las distintas regiones, presionó a los sindicatos a que buscasen coordinar sus acciones en distintos niveles para intentar, así, contrarrestar los efectos negativos de la descentralización y la diferenciación.** [...] Esta tendencia a la unificación se manifiesta, también, en una mayor participación de los sindicatos brasileños en organizaciones internacionales de trabajadores automotrices, como son los **comités internacionales de los trabajadores** de Mercedes Benz, Volkswagen y Ford, así como la participación de las confederaciones metalúrgicas en la Federación Internacional de Trabajadores Metalúrgicos (FITIM)¹⁸¹.

O intercâmbio de experiências e de informações nesses debates locais, nacionais e mundiais, mesmo por vezes concentrados aos trabalhadores vinculados a uma montadora, seria relevante na perspectiva de homogeneizar, ampliar e fortalecer as ações nas distintas plantas automotivas. Todavia, relativiza Meyer (2001, p. 152-157), a despeito de potencialidades mesmo formais, por exemplo, de projeções e de questionamentos “[...] das relações de trabalho” ou mesmo de “[...] embasamento de uma consciência coletiva, de classe”, esses espaços de articulações também

¹⁸¹ “No caso do Brasil [...] O fato dos capitais automotivos terem aberto suas novas plantas em distintas regiões do país, **aprofundando a diferenciação nos termos das condições de trabalho e salários entre os diferentes setores de trabalhadores, aproveitando as diferenças de força e organização que os sindicatos apresentam nas diferentes regiões, ele pressionou os sindicatos a buscarem coordenar suas ações em diferentes níveis para tentar, assim, neutralizar os efeitos negativos da descentralização e diferenciação.** [...] Esta tendência a unificação se manifesta, também, em uma maior participação dos sindicatos brasileiros em organizações internacionais de trabalhadores automotivos, como são os **comitês internacionais dos trabalhadores** de Mercedes Benz, Volkswagen e Ford, assim como a participação das confederações metalúrgicas na Federação Internacional de Trabalhadores Metalúrgicos (FITIM)” (GUEVARA, 2012, p. 27, grifo nosso, tradução nossa).

expressam “[...] desigualdades políticas e organizatórias” e práticas “[...] corporativistas” entre seus membros que podem “[...] amortecer” potencialidades.

As diferentes trajetórias dos movimentos nacionais de trabalhadores cristalizam-se em formas de organização carregadas de particularidades [...] **A heterogeneidade dos Comitês Mundiais é sinônima dos diferentes níveis de desenvolvimento dos movimentos operários em seus respectivos âmbitos nacionais.** [...] **O nódulo do problema é a própria fraqueza dos elos de identidade de classe, ainda no plano nacional [...] elementos de corporativismo que limitam o grau de universalismo coletivamente atribuído [...]** (MEYER, 2001, p. 152-157, grifo nosso).

Nessa perspectiva, a conjuntura das articulações locais, nacionais ou mesmo mundiais dos sindicatos tendem a estar marcadas também por desigualdades e contradições por parte de segmentos de trabalhadores. Esses aspectos podem ser evidenciados, sem ignorar suas mediações com arranjos institucionais que contribuíram para a descentralização regional da produção de veículos no Brasil, nas conservações e pontuais mudanças da dinâmica regional de remunerações recente nas montadoras.

Em 2010, por exemplo, uma das principais alterações consistiu na elevação relativa da remuneração média da Ford em Camaçari. Mesmo com o aumento em torno de 13,7% do número de empregados da montadora em 2010 frente ao ano de 2005, a remuneração média registrada de R\$ 4.126 corresponderia a 3,39 vezes a média registrada em 2005.

Importa não ignorar que, a partir de 2007, o volume de incentivos federais concedidos à Ford na Bahia foi elevado de forma considerável com a opção da montadora por uma legislação mais **oportuna** em termos de reduções tributárias com a aquisição da Troller. Ademais, a Ford no referido período ampliou as operações do Centro de desenvolvimento de novos produtos em Camaçari, o que tende a elevar a contratação de trabalhadores com maior nível de remuneração média relativa. Ou seja, a destacada elevação relativa tende a estar relacionada às ações e articulações **combativas** sindicais, ao desenvolvimento de **novas** operações no Complexo, sem ignorar o contexto de relevante ampliação das reduções dos custos tributários da Ford em Camaçari.

No entanto, a pontual mudança coexiste, na verdade, com a conservação e até mesmo a acentuação da tendência da política de disparidades regionais das remunerações por parte das montadoras. Em termos das novas plantas dos anos 1990 e 2000, mesmo com a destacada elevação, a remuneração média da Ford em

Camaçari, em 2010, estava abaixo da média nacional (R\$ 5.082)¹⁸² e representava cerca de 61% da remuneração média no ABC Paulista (R\$ 6.788). As discrepâncias ficam ainda mais explícitas, ao evidenciarmos que as seis menores médias relativas se encontram em plantas fora do ABC Paulista, com destaque para a fábrica da Hyundai-CAOA inaugurada em 2007, município Anápolis, estado de Goiás, onde a remuneração média (R\$ 1.057) representaria cerca de 21% da média nacional, 26% da média da Ford na Bahia, e gritantes 16%, menos de 1/6 da média na referida região paulista (DIEESE, 2012a; 2012b).

Há que se considerar também as discrepâncias existentes em termos das remunerações relativas entre os próprios empregados da Ford na Bahia. Segundo o Ministério do Trabalho, para o ano de 2011 em Camaçari, o cargo de montadores de veículos automotores (Linha de montagem) corresponderia a 65% do total de empregados na categoria de **fabricação de automóveis, camionetas e utilitários**; sendo que a remuneração média mensal do referido grupo seria de R\$1.893, ou 3,47 salários mínimos na época. Por outro lado, o grupo de empregados relacionados a cargos de gerência, design e direção, menos de 10% do total de empregados da Ford, teria remuneração média de R\$ 22.390, ou 41 salários mínimos. Com isso, a maioria dos empregados, o grupo dos **montadores**, teria remuneração correspondente em torno de 44% dos rendimentos médios, e cerca de 8% em relação à remuneração média do grupo de empregados com maior remuneração relativa (BRASIL, 2013b).

Sem ignorar a existência de outras formas de desigualdades de remunerações e de condições de trabalho entre os empregados, por exemplo, entre empregados da montadora e das sistemistas, ou entre cadeias produtivas (DIEESE, 2012b), a articulação da descentralização regional com a política de elevadas desigualdades remuneratórias da classe capitalista automotiva no Brasil tem permanecido como expressão de tendência estrutural.

A média de remuneração no Brasil na indústria automotiva, em geral, pode ser considerada **superior** à média nesse segmento em países da América Latina, como Argentina e México; todavia, apresenta média **inferior** à registrada nos EUA e em países da Europa, como Alemanha e França (GUEVARA, 2012). Daí as acentuadas disparidades internas regionais evidenciarem ainda mais essa tendência reprodutiva mundial.

¹⁸² Se em 2010, a remuneração média nacional nas montadoras teria sido de R\$ 5.082, em 1998 o rendimento médio seria em torno de R\$ 5.171; isto é, em mais de uma década, a remuneração média tem ficado praticamente estagnada ou mesmo **rebaixada**. Além dos rebaixamentos regionais relativos, as montadoras também estariam adotando uma política em que os novos contratados apresentam remuneração em média 35% inferior em relação aos trabalhadores **desligados** (DIEESE, 2012b).

Ao mesmo tempo, a conjuntura também tem sido marcada por ações **articuladas** regionalmente dos trabalhadores com vistas a arrefecer essa tendência política de agentes capitalistas. Ações, principalmente por parte dos sindicatos dos metalúrgicos, que, apesar dos dilemas e contradições em termos das articulações, principalmente, em âmbito nacional, e das pontuais alterações alcançadas, expressam os dilemas, desafios e potencialidades do movimento operário no processo de expansão regional da cadeia automotiva no Brasil.

A dinâmica de empregos e remunerações relativas no Complexo Ford em Camaçari pode, assim, ser considerada uma expressão das **mudanças** e **conservações** nas relações entre agentes de classes no contexto da descentralização regional da cadeia automotiva no Brasil. Mudanças e conservações que expressariam em diferentes dimensões espaciais as capacidades e vacilações do movimento operário e as restrições e concessões da classe capitalista, a partir de relações tensas e contraditórias. Como bem destaca Herzog (1971 apud PALLOIX, 1974), a dinâmica reprodutiva mundial não pode ser considerada um fenômeno **independente** das relações de classe, já que, na verdade, expressa as próprias contradições e embates classistas. Subleva relevância e concretude, dessa maneira, a perspectiva de que a possibilidade da classe capitalista em adotar uma política de menores custos trabalhistas regionalmente tende a conservar e a acentuar relações marcadas pela exploração e desigualdade entre classes sociais.

O COMPLEXO FORD E O NOVO INTERCÂMBIO DE MERCADORIAS NA BAHIA: ARTICULAÇÕES E RESULTADOS REGIONAIS COMO EXPRESSÃO DE DETERMINADA DINÂMICA MUNDIAL

A implantação do CIFN foi **comemorada** por empresários e por políticos na perspectiva do desenvolvimento regional e de uma Bahia, **enfim, moderna**. Além da geração de empregos e renda, e sem ignorar a questão da legitimidade política, representantes governamentais e **especialistas** no tema destacavam que o Complexo automotivo da Ford em Camaçari poderia possibilitar tanto a integração com cadeias produtivas locais, os chamados **efeitos para frente e para trás**, quanto a **inserção competitiva** do Estado no processo denominado de **globalização** (TEIXEIRA, 2014).

Em relação ao primeiro aspecto, estudos¹⁸³ têm evidenciado, apesar das dificuldades de avaliação, determinados **fatores** que têm expressado limites estruturantes das perspectivas de adensamentos e de estímulos às cadeias

¹⁸³ Ver a respeito: Spínola (2010) e Mercês (2005).

produtivas locais em relação ao Complexo Ford. Destaque para: a tendência estrutural da estratégia corporativa das sistemistas instaladas, em sua maioria de capital mundializado¹⁸⁴, de concentrarem a produção de insumos, autopeças e equipamentos em plantas instaladas em outros países ou em estados brasileiros com tradição na cadeia automotiva, como Minas Gerais e, sobretudo, São Paulo; a assimetria corporativa, em geral, entre as cadeias produtivas locais, por exemplo, petroquímica e metalúrgica, às demandas da Ford e das sistemistas em termos de escala de produção, investimentos em pesquisas e **inovações** tecnológicas, política de preços e certificações de qualidade.

Se os denominados adensamentos e estímulos às cadeias produtivas locais ainda não têm sido evidenciados de forma efetiva, o mesmo não se pode considerar em relação à concretização de uma nova dinâmica de intercâmbio regional na Bahia: a produção, exportação e importação de autoveículos no município de Camaçari.

O período de 1997 a 2001 marca o início da tendência de ampliação do intercâmbio da mercadoria autoveículo entre Camaçari e diferentes regiões do mundo. Nesse quinquênio, na verdade, a tendência ficou basicamente restrita à dinâmica de importações, que tem início com os **projetos** da Asia Motors da Coreia do Sul em 1997, que não foram concretizados (TEIXEIRA, 2014), fica relativamente **esvaziada** nos dois anos seguintes e retoma com maior intensidade a partir do ano 2000, após a concretização dos acordos entre Ford e Governo da Bahia. A partir da implantação do CIFN, a tendência de importações de autoveículos tem sido gradativamente intensificada (Tabela 2)¹⁸⁵.

Períodos	Total (Milhares de unidades)		Participação por países (%)													
			Argentina		México		Europa		EUA/ Canadá		Coreia do Sul		América do Sul (exceto Argentina)		Outros	
	Im.	Ex.	Im.	Ex.	Im.	Ex.	Im.	Ex.	Im.	Ex.	Im.	Ex.	Im.	Ex.	Im.	Ex.
1997-2001	78,1	0,0	89,5	0,0	1,3	0,0	3,6	0,0	0,5	0,0	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2002-2006	157,1	358,5	79,7	27,8	14,7	63,8	5,6	0,8	0,1	0,4	0,0	0,0	0,0	7,0	0,0	0,2
2007-2011	315,9	266,1	66,6	60,7	24,3	25,9	7,5	0,0	1,6	1,1	0,0	0,0	0,0	12,3	0,0	0,0
Total	551,1	624,6	78,6	44,2	13,4	44,9	5,6	0,4	0,7	0,7	1,7	0,0	0,0	9,6	0,0	0,1

Tabela 2 Importações e exportações de autoveículos no município de Camaçari por países de 1997 a 2011

Fonte: Brasil ([200-?]).

¹⁸⁴ A respeito das firmas e do país de **origem** dos respectivos capitais controladores das mais de 20 sistemistas do CIFN consultar Teixeira (2014).

¹⁸⁵ Utilizamos na Tabela 2 o intervalo de códigos **8702 a 8704**, código de identificação de mercadorias da Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), que representa os **produtos** com dedução de IPI na Lei nº 9.826 (BRASIL, 1999), a chamada **Lei Ford**, cujo intervalo compreende basicamente a mercadoria autoveículo.

Em termos das importações, dois aspectos cabem ser considerados. Primeiro, assim como fez a Asia Motors, em que pese nesse caso a não concretização da produção na Bahia, a Ford passou a concentrar a importação de veículos com **destino** a Camaçari, mesmo antes da inauguração da nova fábrica (TEIXEIRA, 2014). Essa estratégia, na verdade, tende a estar relacionada aos incentivos concedidos pelo governo federal, que considera a redução do IPI na saída do estabelecimento industrial, tanto para produtos nacionais quanto para produtos importados diretamente pelo beneficiário. No último quinquênio (2007-2011), por exemplo, que coincide com a considerável ampliação dos incentivos fiscais pelo governo federal, devido à nova legislação adotada pela Ford com a aquisição da Troller, o volume de importações foi mais do que duplicado em comparação com o quinquênio anterior. O segundo aspecto diz respeito à **integração** do município de Camaçari e, por conseguinte, da Bahia em uma nova perspectiva de intercâmbio de autoveículos com diferentes países. Na verdade, uma dinâmica com **baixo** nível relativo das importações oriundas dos chamados países capitalistas centrais, a exemplo dos EUA ou mesmo de países europeus, o que reflete em certo sentido a dinâmica mundial de descentralização regional da produção automotiva. Por outro lado, inclusive sem ignorar a questão geográfica, o volume de importações tem estado concentrado basicamente em dois países da América Latina: o México e, principalmente, a Argentina – países com acordos bilaterais de **livre comércio** com o Brasil na indústria automotiva (ANFAVEA, [201-?]) – que juntos representaram mais de 90% do volume total de importações de veículos em Camaçari.

Conforme Arza e López (2008) e Calandro (2000), a nova dinâmica da indústria automotiva no Brasil, a partir de meados dos anos 1990, tem sido orientada para a complementação regional com a Argentina no âmbito do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL). No caso de Camaçari, por exemplo, em relação ao último quinquênio destacado, a despeito da elevação relativa do volume de importações do México concomitante à redução da Argentina, o referido país do MERCOSUL, assim como no início do período, continua a ser efetivamente a principal origem das importações no período em destaque, com mais de 78% do volume total. Em outras palavras, a dinâmica de importações em Camaçari de veículos, no referido período, pode ser considerada expressão da intensificação de estratégias corporativas de especialização produtiva regional, sobretudo entre as filiais da Ford na Argentina e no Brasil, sob o controle da matriz, e de forma complementar com a filial mexicana.

Já no que se refere às exportações de veículos oriundos de Camaçari, a dinâmica tende a evidenciar certas mudanças, mas principalmente conservações. Pode ser evidenciado o nível quase insignificante de exportações para EUA/Canadá

e Europa, o que evidencia a dinâmica complementar de produção e de comercialização regional voltada para a América Latina, com participação acima de 98% do total. Os destaques novamente são a Argentina e o México; em seguida, diferentemente das importações, Venezuela, Chile e Colômbia (BRASIL, [200-?]).

Mais especificamente, as exportações para a Argentina e o México representaram mais de 89% do total do CIFN, índice relativamente próximo ao identificado nas importações oriundas desses países. Ou seja, com a Ford na Bahia, tem sido nessa tríplice regional a maior dinâmica de intercâmbio tanto de importações quanto de exportações de veículos, o que tem expressado, durante esse período, a concretização de novas articulações comerciais entre estas regiões, então com mínima ou nenhuma articulação regional na mercadoria autoveículo.

As informações também acentuam de que maneira a conjuntura regional tende a ser **aproveitada** por dirigentes de firmas para a reprodução de capital. De 2002 a 2006, por exemplo, a maioria das exportações teve como destino o México e, em seguida, a Argentina. Já no quinquênio seguinte, no entanto, com a acentuação da crise mundial, principalmente nos EUA, ocorreu a redução das exportações e a inversão da dinâmica regional anterior entre os dois países. Na medida em que a produção no México tem sido voltada, principalmente, para o mercado dos EUA, em recessão no referido período, teria ocorrido o aumento das importações oriundas do México, ao mesmo tempo o declínio das exportações de Camaçari para esse país. Concomitantemente, as importações da Argentina sofrem relativa redução ao passo que o nível de exportações de Camaçari para a Argentina tem elevação. Quer dizer, a dinâmica entre matriz e filiais, a partir da perspectiva de melhores condições relativas de acumulação, tende a definir o movimento de maior intensidade e/ou amortecimento intra e inter-regional da produção e comercialização de autoveículos.

A dinâmica evidenciada entre o município de Camaçari na Bahia com regiões no México e principalmente na Argentina, a partir da produção e comercialização de veículos, evidencia de que forma territórios e regiões têm sido apreendidos na lógica reprodutiva do capital. Para Harvey (2006, 2010), a partir de Karl Marx, com o declínio das barreiras espaciais ao capital, a distância geográfica entre os mercados na dinâmica da cadeia de valor tem sido um fator com menor nível de importância em relação a períodos em que os **custos elevados de transportes** exerciam considerável relevância na decisão locacional das firmas. Ao mesmo tempo, as condições específicas da região ou do território, em termos da infraestrutura disponível e da regulação, tributação e incentivos governamentais e, fundamentalmente, das relações de trabalho, têm assumido maior importância relativa na decisão locacional. Quer dizer, quanto mais as barreiras espaciais forem **superadas**, mais o capital tende

a ser mais sensível a condições específicas de cada conjuntura regional. Pressões e contradições da lógica reprodutiva do capital em âmbito mundial tendem a expressar arranjos institucionais relacionados às disputas regionais na perspectiva de diferenciação de um padrão conjuntural que exerce maior **impacto** do que posições geográficas locais. Padrão conjuntural que tem apresentado mudanças na dinâmica comercial nos municípios e estados que passaram a abrigar plantas automotivas. Antes sem **tradição** na indústria automotiva, Camaçari, de 2002 a 2012, passou a ocupar, no critério valores, a segunda posição nas importações e a quinta nas exportações de autoveículos no Brasil. Por conseguinte, a mercadoria **veículos automotores** passa então a ser um dos principais produtos da pauta da **balança comercial** da Bahia, sendo a principal mercadoria tanto em termos de importações, com 66% e 68% do total, quanto de exportações, 27% e 70%, respectivamente, para a Argentina e para o México¹⁸⁶. Ou seja, o automóvel passou a ser para a Bahia, sobretudo em termos de importações, uma das principais mercadorias de **articulação** da região com a dinâmica reprodutiva mundial, principalmente, com os dois **novos** parceiros comerciais na cadeia automotiva, México e Argentina, a partir da Ford.

Importa considerar que, de 2007 a 2012, por exemplo, o principal produto comercializado em termos **de valores** tanto de importação quanto de exportação, do Brasil para o México e para a Argentina; assim como da Argentina para o Brasil e para o México, tem sido o autoveículo. Quer dizer, a estratégia das montadoras no Brasil, embora com a produção voltada, em geral, para o mercado interno, tem apresentado considerável relevância em termos da orientação corporativa para o intercâmbio regional de autoveículos com outros países. Países então com economias consideradas de desenvolvimento **recente** passam a ter entre si como principal mercadoria de **integração** regional, até mesmo pelo seu valor agregado relativo, o chamado pináculo do desenvolvimento e da competitividade.

O novo intercâmbio de mercadorias na Bahia, com a maior relevância dos veículos na pauta de importação e de exportações, expressa uma tendência da estrutura não restrita a um estado ou mesmo a um país, e sim a uma dinâmica regional, a partir de uma concepção mais ampla de região. Uma dinâmica regional cada vez mais marcada pela atuação das principais montadoras mundiais que acentuam sua autonomia, sem ignorar os acordos comerciais, em relação às fronteiras **nacionais** na perspectiva de reduzir **empecilhos** ao fluxo das mercadorias que produzem e comercializam.

¹⁸⁶ A rigor, de 2002 a 2012, o quarto produto em termos de exportações, com 8,12%, e o segundo em relação às importações com participação de 16, 0% do total. Informações a partir de Brasil ([200-?]).

Nesse sentido, a referida tendência pode ser relacionada à visão de Oliveira (2004, p. 294), a qual destaca que, no processo de reprodução do capital, “[...] pouco importa, de fato” a origem regional, seja da produção, seja da comercialização das mercadorias para o capitalista. O interesse mais concreto e efetivo da classe capitalista diz respeito, sem ignorar as tensões e contradições, não à região em si onde a mercadoria teria sido produzida, e sim à disponibilização de condições para o desenvolvimento da cadeia produtiva, sem maiores constrangimentos ao processo de valorização do capital.

Em outras palavras, uma conjuntura regional que, além de não constranger a valorização do capital, também **estimule** o desenvolvimento da cadeia produtiva, através de incentivos fiscais, declínio das fronteiras regionais, remunerações médias relativamente **rebaixadas** de operários ou obras de infraestrutura disponibilizadas por parte dos governos, tende a possibilitar condições ainda mais propícias ao capitalista no (e para o...) processo de reprodução mundial. Governos centrais e regionais, sem ignorar tensões e mudanças das medidas institucionais, têm manifestado empenho nas negociações de reduzir suas **fronteiras** ao movimento do capital, a exemplo da mercadoria automóvel, sob o **fetiche** político e ideológico do desenvolvimento e da competitividade regional.

O relevante a considerar, assim, é que os arranjos institucionais expressos em medidas governamentais de declínio das fronteiras **regionais** e de acentuação da competitividade entre regiões, a partir de posições ideológicas e relações corporativas, tendem a acentuar cada vez mais o maior nível de fluidez ao intercâmbio de mercadorias em conformidade com os interesses de dirigentes capitalistas e, por conseguinte, à lógica estrutural do capital. Esses aspectos ficam ainda mais evidentes ao analisarmos os resultados para a Ford com a implantação da sua **nova** fábrica na Bahia.

O COMPLEXO FORD NA BAHIA E OS DIFERENCIADOS RESULTADOS REGIONAIS

A importância estratégica do Complexo da Ford na Bahia para a montadora no Brasil pode ser expressa através da participação comparativa nos níveis de produção, exportação e importação da categoria **veículos leves**, a qual tem sido concentrada no CIFN.

As informações indicam que a Ford, a partir de 2004, tem mantido níveis de produção de veículos leves três vezes acima ao ano inicial do período em destaque. O destaque dessa ascensão da montadora no Brasil estaria relacionado ao desenvolvimento das operações no CIFN que, em média, representaria cerca de 70% da produção da Ford

Brasil na categoria mencionada. Do total produzido, aproximadamente, 30% em média estaria voltado para exportação, o que reflete uma tendência histórica, em geral, da indústria automotiva no Brasil de enfatizar o mercado interno (Tabela 3).

Importa considerar que o ápice histórico do volume de exportações da Ford Brasil, em 2005, coincide com os maiores níveis de produção e de exportação no CIFN. No entanto, principalmente a partir de 2006, em uma conjuntura de acentuação da crise mundial, tanto os níveis de produção no CIFN quanto de exportações de veículos leves da Ford Brasil têm apresentado tendência de declínio. Por outro lado, de forma simultânea, gradativamente ascende a importância das importações.

Em 2005, por exemplo, o volume de importações, no CIFN, representava menos de ¼ das exportações, o que refletia no relativamente **elevado** superávit comercial da Ford no Brasil. Todavia, principalmente a partir de 2009, tem sido possível identificar a inversão dessa tendência, com a constante superação do volume das importações frente às exportações, a partir da Ford, a ponto de que, no ano de 2012, as exportações teriam representado cerca de 1/3 do volume de veículos leves importados no CIFN. Ou seja, a Ford tem definido que as mercadorias produzidas em Camaçari – comparadas àquelas produzidas em São Paulo, a despeito de predominantemente voltadas para o mercado interno – tendem a estar mais suscetíveis à conjuntura do mercado internacional.

Ano	Produção (Mil. Unids.)			Exportação (Mil. Unids.)			Vendas e importação (Mil. Unids.)		
	Ford Brasil	CIFN	%	Ford Brasil	CIFN	%	Ford Brasil(1)	CIFN(2)	%
2000	83,9	-	-	23,2	-	-	34,5	34,6	0,0
2001	105,9	1,6	1,5	34,1	-	-	38,0	39,6	0,0
2002	144,8	59,0	40,8	52,7	16,3	31,0	38,9	35,1	0,0
2003	203,7	138,5	68,0	82,0	54,1	66,0	26,5	26,0	0,0
2004	256,5	195,7	76,3	107,9	79,7	73,9	25,6	28,6	0,0
2005	302,0	246,9	81,8	130,8	108,4	82,9	25,6	25,3	0,0
2006	298,9	242,9	81,3	123,5	101,6	82,2	34,8	42,1	0,0
2007	286,1	231,0	80,7	98,1	80,3	81,8	45,9	50,7	0,0
2008	294,8	207,0	70,2	78,4	62,2	79,3	43,7	55,8	0,0
2009	322,2	207,2	64,3	53,6	38,3	71,3	50,7	48,2	0,0
2010	318,4	212,1	66,6	66,9	46,3	69,2	68,3	72,9	0,0
2011	286,4	197,8	69,1	61,3	39,4	64,3	83,2	84,6	0,0
2012	271,2	198,8	73,3	53,4	31,1	58,3	91,4	93,2	0,0
Total	3.091	2.138	69,2	908,7	657,7	72,4	515,9	543,5	0,0

Tabela 3 Produção, exportação e importação de veículos leves na Ford Brasil e no CIFN no período 2000-2012

Fonte: Anfavea (2012) e Brasil ([200-?], 2013c).

Notas: (1) Volume anual de vendas de veículos leves importados da Ford no Brasil.
(2) Volume anual de importações de veículos leves no município de Camaçari.

Essa argumentação pode ser ainda mais evidenciada na análise da dinâmica das vendas de veículos leves importados pela Ford. No referido período, o volume **total** de vendas de veículos leves importados no mercado interno brasileiro pela Ford equivale praticamente à mesma quantidade de veículos leves importados em Camaçari.

Embora a **justificativa** dos agentes da Ford, para implantar o Complexo na Bahia, considerava que os incentivos fiscais seriam uma forma de **compensar** a distância em relação aos principais mercados nacionais, do Sul e Sudeste, a empresa tem adotado a estratégia de concentrar suas importações de veículos leves para o Brasil através da Bahia. Se considerarmos que a maior parte das importações de veículos em Camaçari tem sido da Argentina, país mais próximo geograficamente das regiões Sul e Sudeste – e sem ignorar a diminuição gradativa e relativa da importância dos custos de transportes, em geral, com a expansão do capital no mundo – o arranjo de incentivos fiscais, principalmente, de redução ou isenção de IPI para as mercadorias importadas, pode ser considerado o principal fator explicativo dessa estratégia corporativa da Ford no Brasil.

Em outras palavras, os arranjos institucionais no Brasil não apenas têm contribuído com o declínio das fronteiras à mobilidade do capital, através, por exemplo, dos acordos de comércio na indústria automotiva, como também têm, no caso da Ford, **incentivado** o ingresso de mercadorias importadas com considerável redução tributária.

A partir da dinâmica relacional entre arranjos institucionais, expressos, por exemplo, em medidas governamentais de incentivos fiscais, e das estratégias corporativas da classe capitalista, em nosso caso da Ford, importa destacar os resultados operacionais da Ford no Brasil e outras regiões em âmbito mundial no período de desenvolvimento do CIFN.

O Complexo Ford em Camaçari tem sido considerado um relevante fator, sobretudo, em termos da recuperação relativa de mercado e de aumento dos lucros da montadora. Em 2001, por exemplo, o balanço da Ford no Brasil permanecia deficitário, e a participação de mercado da companhia apresentava um dos mais baixos patamares históricos, quando, em agosto de 2001, dois meses antes da inauguração da fábrica na Bahia, alcançava 6,6% nas vendas nacionais. Já em 2005, a situação teria sido revertida, na medida em que, segundo o então presidente da Ford Brasil, a montadora contabilizava 21 (vinte e um) meses seguidos de resultados superavitários, com lucro acumulado nos primeiros nove meses do ano em US\$ 261 milhões. Concomitante aos quase dois anos de resultados **positivos**, a participação de mercado da companhia aumentava de 6,6% em 2001 para 12,4% em 2005 nas vendas nacionais de autoveículos (MACIEL NETO, 2005).

No mesmo mote em 2007, para o então novo presidente da Ford no Brasil e no MERCOSUL (OLIVEIRA, 2007, p. 13, grifo nosso):

Os resultados em Camaçari superaram as expectativas [...] o projeto foi muito interessante porque a Bahia não tinha tradição de produção na área automobilística. [...] o Complexo de Camaçari é um orgulho para a Ford não só no Brasil, mas a nível mundial, em termos de qualidade, produtividade dos resultados que a operação vêm obtendo a longo dos anos.

A denominada **produtividade dos resultados** do CIFN que **superaram as expectativas** e tem sido **orgulho para a Ford** no Brasil e **a nível mundial**, podem ser destacadas ao compararmos os resultados operacionais nas diferentes regiões com atuação da montadora. Apesar da maior importância mundial em termos dos volumes operacionais na região da América do Norte, para a Ford, os mercados dos EUA, Canadá e México, as informações abaixo destacam que a América do Sul tem sido a única região durante o período em destaque que tem apresentado tendência de lucro operacional para a Ford. Com isso, o lucro auferido na região da América do Sul estaria a **amenizar** os constantes prejuízos da Ford na Europa, Ásia e África e, sobretudo, na América do Norte (Tabela 4).

Ano	América do Norte	América do Sul	Europa	Ásia e África	Total
2000	4.909	-236	-1.115	106	3.664
2001	-5.488	-776	268	-159	-6.155
2002	2.534	-620	-1.569	-188	157
2003	196	-129	-1.449	46	-1.336
2004	525	140	-653	82	94
2005	-2.444	399	-2.071	297	-3.819
2006	-15.992	661	-1.951	-5	-17.287
2007	-4.139	1.172	744	2	-2.221
2008	-10.248	1.230	970	-290	-8.338
2009	-639	765	-144	-86	-104
2010	5.409	1.010	182	189	6.790
2011	6.191	861	-27	-92	6.933
Total	-19.186	4.477	-6.815	-98	-21.622

Tabela 4 Resultados operacionais da Ford por regiões no setor automotivo em US\$ milhões no período 2000-2011

Fonte: Ford ([entre 2002 e 2012]).

Após um período de constantes déficits operacionais, a partir principalmente de 2005, sem ignorar as oscilações, a Ford na América do Sul passa a apresentar uma tendência constante de lucros operacionais em todos os anos, ao contrário do que ocorria em outras regiões. O referido período a partir do qual pode ser apreendida

essa alteração em termos da **melhora** relativa dos resultados na América do Sul, em que o principal mercado tem sido o Brasil, tende a estar relacionado a dois aspectos.

Primeiro, porque o ano de 2005 coincide tanto com o ápice do volume de produção e de exportações no Complexo Ford na Bahia quanto com a maior participação de mercado na categoria de veículos leves da Ford no Brasil no referido período¹⁸⁷. Segundo, entre 2006 e 2007, ocorre a maior elevação relativa no período, em torno de 77%, do lucro operacional na América do Sul. Essa significativa variação coincide com o período da mudança de legislação que a Ford passou a **utilizar** no Brasil no final de 2006, com a compra da Troller, que permitiu considerável ampliação dos incentivos fiscais do governo federal.

Não se pode, a partir das informações acima, em uma simplista relação de **causa e efeito**, concluir que os incentivos fiscais concedidos à Ford nas operações no Complexo na Bahia tenham sido o fator fundamental para a constância anual de lucro na América do Sul. Inicialmente porque incentivos fiscais às montadoras mundializadas, e outras frações do capital, não podem ser considerados historicamente como práticas exclusivas de governos da Bahia, do Brasil ou, em geral, das chamadas economias de desenvolvimento recente.

Há que se considerar também a importância das outras fábricas da montadora na região, na Argentina, na Venezuela e até mesmo no Brasil, assim como a situação da montadora em outros mercados sul-americanos, haja vista que, embora seja fase **determinante**, o processo de produção constitui etapa interdependente da comercialização.

Além disso, não se pode ignorar a importância da mediação entre as especificidades regionais da estrutura de cada mercado – perspectivas conjunturais, níveis de competitividade, expectativas de crescimento, perfil de consumo e relações de trabalho – e as articulações e tensões entre os interesses corporativos entre matriz e filiais, a exemplo das mercadorias ofertadas em cada mercado e das margens operacionais **definidas** em cada região.

Assim, de forma mediada a esses fatores de mercado, o importante a ressaltar é que determinados aspectos – como a considerável redução dos custos tributários, através dos incentivos fiscais, o declínio das barreiras regionais ao intercâmbio de mercadorias, via acordos de **livre comércio**, as condições oportunas de financiamento **garantidas** pelas agências governamentais, a disponibilização de obras e serviços ao capital pelos governos e, fundamentalmente, o contexto marcado por uma política de

¹⁸⁷ De 1999 a 2012, o menor patamar relativo da Ford no mercado brasileiro de veículos leves teria sido em 2001, com 7,3%, e o maior em 2005, com 12,1% (ANFAVEA, 2012).

rebaixamento relativo das remunerações tanto em relação a outras regiões quanto intrafirma – propiciaram à Ford na América do Sul, com a sua fábrica em Camaçari na Bahia, recuperação relativa de mercado e, principalmente, condições **oportunas** de auferir significativos volumes de lucro na região.

CONCLUSÃO

O objetivo do capítulo foi compreender a relação entre a concretização do CIFN na Bahia, município de Camaçari, e a dinâmica reprodutiva do capital. Mais especificamente, avaliar a referida experiência em termos de: gastos públicos e incentivos fiscais e financeiros pelos entes governamentais para atrair e manter a Ford e seus sistemistas na Bahia; geração de empregos, as remunerações e as ações sindicais relacionadas ao funcionamento do Complexo Ford na Bahia; e da nova dinâmica de intercâmbio regional de automóveis na Bahia com países que apresentam acordos bilaterais com o Brasil no setor, principalmente a Argentina e o México, de forma relacionada ao aumento dos lucros da Ford na América do Sul comparado a outras regiões mundiais.

O texto evidencia projetos políticos regionais cada vez mais subordinados à dinâmica do capital, em que a vinda de uma montadora para uma região sem maior tradição na indústria automotiva, a exemplo da Bahia, supostamente expressaria efetivas transformações socioeconômicas nas regiões. Na verdade, a despeito da geração de empregos e da (mesmo que tênue) diversificação industrial e da balança comercial baiana, inclusive com o desenvolvimento de novos produtos, a Ford em Camaçari não tem representado o propalado e folclórico **surto de esperança** para uma **nova** Bahia, como alardearam políticos, especialistas e empresários com a implantação da Ford.

As principais mudanças identificadas pelo estudo foram: a emergência da mercadoria automóvel na produção industrial e no comércio exterior da Bahia, o que tem elevado Camaçari à condição de um dos municípios com maior nível de importação e exportação de veículos no Brasil; o automóvel como principal produto do comércio exterior entre Bahia, Argentina e México, a partir da estratégia da Ford de complementação regional das filiais; a conservação, mesmo com as elevações nos últimos anos, das disparidades salariais regionais e por categorias entre operários, seja numa mesma fábrica, seja entre diferentes plantas da mesma montadora, em outro estado ou país. Além disso, o Complexo em Camaçari tem possibilitado uma tendência de lucros operacionais à montadora na região. A Ford na América do Sul, mesmo não apresentando o volume dos resultados obtidos na América do Norte, tem

sido a única região no mundo, durante o período analisado, em que a Ford tem conservado tendência de lucros anuais consecutivos.

Embora a produção esteja mais voltada para o mercado interno, a dinâmica do Complexo de Camaçari também é marcada por relevante nível de exportação e, principalmente, de importação, representando o principal canal de entrada de veículos da Ford no Brasil – uma estratégia incentivada institucionalmente pelos acordos setoriais de **livre comércio** que declinam as barreiras à mobilidade das mercadorias, ao mesmo tempo que acentua relações de poder cada vez mais marcadas pela sobreposição dos interesses da classe capitalista.

Ao fazer ver que pode produzir determinada mercadoria em um país relativamente próximo com um custo menor, seja devido ao custo da força de trabalho, seja devido a benefícios fiscais, a montadora sinaliza o seu poder estratégico frente às demais montadoras, frente aos governantes e frente aos trabalhadores.

Especificamente em relação aos governantes, pressiona para manutenção e ampliação de incentivos fiscais e financeiros, acordos bilaterais ou em blocos econômicos que garantam reserva de mercado para sua produção nacional ou mesmo para sua produção externa. Ademais, sinaliza também que certas mudanças das regras criadas e vigentes podem viabilizar a redução de investimentos, de emprego e renda, com a redução da produção ou mesmo fechamento de determinada fábrica.

No caso do trabalho, podemos considerar a ampliação da subsunção do trabalho frente ao capital, pois com essa estratégia o capital expressa que não depende do trabalhador capacitado para produzir determinada mercadoria a qual pode, a depender das oportunidades de acumulação, ser produzida em Camaçari, na Argentina ou no México, ou em outra região. Não por acaso, o processo de expansão regional das montadoras no Brasil tem sido marcado também pela relativa disputa entre trabalhadores para evitar transplantes de fábricas, ou mesmo a tentativa de reduzir as disparidades salariais entre as regiões com um teto nacional de salários como forma de reduzir vantagens comparativas regionais em termos dos custos de trabalhos – contradições, dificuldades, limites e dilemas da atuação do movimento operário e sindical que se apresentam ainda mais incertos e desafiadores na atual dinâmica de expansão regional do capital.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, A. Ou vai ou racha. **IstoÉ**, [s. l.], n. 1576, 15 dez. 1999. Disponível em: http://istoe.com.br/28888_OU+VAI+OU+RACHA/. Acesso em: 19 fev. 2019.

ANFAVEA. **Anuário da Indústria Automobilística Brasileira**. São Paulo: Anfavea, 2012. Disponível em: <http://www.virapagina.com.br/anfavea2012/>. Acesso em: 19 fev. 2019.

ANFAVEA. **Comércio exterior**. [201-?]. Disponível em: <http://www.anfavea.com.br/comercio-exterior.html>. Acesso em: 19 fev. 2019.

ARBIX, G. Guerra fiscal e competição intermunicipal por novos investimentos no setor automotivo brasileiro. **Dados**: Revista de Ciências Sociais, Rio de Janeiro, v. 43, n. 1, p. 43-67, 2000.

ARZA, V.; LÓPEZ, A. El caso argentino. In: LOPEZ, A. *et al.* (ed.). **La industria automotriz en el MERCOSUR**. Montevídeu: Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas, 2008. p. 53-148.

BAHIA. (Estado). Lei nº 7.537 de 28 de outubro de 1999. Institui o Programa Especial de Incentivo ao Setor Automotivo da Bahia - PROAUTO e dá outras providências. **Portal de Legislação do Estado da Bahia**, Salvador, 22 out. 1999. Disponível em: <http://www.legislabahia.ba.gov.br/documentos/lei-no-7537-de-28-de-outubro-de-1999>. Acesso em: 20 fev. 2019.

BAHIA. Ford tem significado especial, afirma Borges. **Diário Oficial do Estado da Bahia**, 16 out. 2001, p. 6-7.

BERNARDO, J. **Democracia totalitária**: teoria e prática da empresa soberana. São Paulo: Cortez, 2004.

BRASIL. Decreto n. 5.710 de 24 de fevereiro de 2006. Altera o Decreto no 3.893, de 22 de agosto de 2001, que dispõe sobre a concessão de incentivo fiscal para o desenvolvimento regional, nos termos do art. 11 da Lei nº 9.440, de 14 de março de 1997. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, ano 143, n. 41, p. 1, 1 mar. 2006a. Disponível em: <http://pesquisa.in.gov.br/imprensa/jsp/visualiza/index.jsp?jornal=1&pagina=1&data=01/03/2006>. Acesso em: 27 jan. 2019.

BRASIL. Decreto n. 7.422 de 31 de dezembro de 2010. Regulamenta os incentivos de que tratam o art 11-A da Lei no 9.440, de 14 de março de 1997, e o art. 1o da Lei no 9.826, de 23 de agosto de 1999. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, ano 147, n. 251, p. 7, 31 dez. 2010. Disponível em: <http://pesquisa.in.gov.br/imprensa/jsp/visualiza/index.jsp?jornal=1000&pagina=7&data=31/12/2010>. Acesso em: 12 jan. 2019.

BRASIL. Lei nº 9.826 de 26 de agosto de 1999. Dispõe sobre incentivos fiscais para desenvolvimento regional, altera a legislação do Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, ano 136, n. 162, p. 26, 24 ago. 1999. Disponível em: <http://pesquisa.in.gov.br/imprensa/jsp/visualiza/index.jsp?jornal=1&pagina=51&data=24/08/1999>. Acesso em: 30 jan. 2019.

BRASIL. Lei nº 11.434 de 28 de dezembro de 2006. Acresce art. 18-A à Lei no 8.177, de 1o de março de 1991, que estabelece regras para a desindexação da economia; altera as Leis nos 10.893, de 13 de julho de 2004, 10.833, de 29 de dezembro de 2003, e 11.322, de 13 de julho de 2006; e dá outras providências. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, ano 143, n. 249, p. 29, 29 dez. 2006b. Disponível em: <http://pesquisa.in.gov.br/imprensa/jsp/visualiza/index.jsp?data=29/12/2006&jornal=1&pagina=1&totalArquivos=720>. Acesso em: 12 jan. 2019.

BRASIL. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. **Comex Stat**. [200-?]. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>. Acesso em: 19 de fev. 2019.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Valor do incentivo fiscal do crédito presumido do IPI... Empresa**: Ford. Brasília, DF, 2013a

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Bases estatísticas RAIS e CAGED**. Brasília, DF, 2013b. Disponível em: <http://bi.mte.gov.br/bgcaged/inicial.php>. Acesso em: 19 fev. 2019.

BRASIL. Secretaria do Desenvolvimento da Produção. **Complexo industrial Ford Nordeste**. Brasília, DF, 2013c.

CALANDRO, M. L. A indústria automobilística brasileira: integração produtiva no MERCOSUL, regimes automotivos e perspectivas. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 28, n. 1, p. 116-136, 2000. Disponível em: <https://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/view/1661/2029>. Acesso em: 20 abr. 2019.

CAMAÇARI (Município). Lei nº 438, de 28 de junho de 1999. Institui o Programa municipal de desenvolvimento industrial, comercial e de prestação de serviço – Pró-desenvolver e dá outras providências. **Leis Municipais**, Camaçari, 28 jun. 1999. Disponível em: <https://leismunicipais.com.br/a/ba/c/camacari/lei-ordinaria/1999/43/438/lei-ordinaria-n-438-1999-institui-o-programa-municipal-de-desenvolvimento-industrial-comercial-e-de-prestacao-de-servico-pro-desenvolver-e-da-outras-providencias>. Acesso em: 27 dez. 2019.

CAMAÇARI. Camaçari, BA: SEFAZ, 2013. Digitalizado.

CASO Ford: em defesa do interesse público. **Revista da Procuradoria Geral do Estado do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Procuradoria de Informação, Documentação e Aperfeiçoamento Profissional, 2002. v. 25. Edição especial.

DIEESE. **A indústria automobilística no Brasil**: diagnóstico do setor e análise do novo Regime Automotivo. São Bernardo do Campo: Confederação Nacional dos Metalúrgicos da CUT, 2012a.

DIEESE. **Dinâmica recente do emprego e da renda nas montadoras no Brasil**. São Bernardo do Campo: Confederação Nacional dos Metalúrgicos da CUT, 2012b.

DIEESE. **Do salário às compras, 2007**: remuneração, preços e poder aquisitivo do tempo de trabalho em 54 municípios com produção automobilística, siderúrgica e autopeças. São Bernardo do Campo: Confederação Nacional dos Metalúrgicos da CUT, 2007.

DIEESE. **Sistema pesquisa de emprego e desemprego**: resultados anuais. São Paulo, [201-?]. Disponível em: <http://www.dieese.org.br/analiseped/ped.html>. Acesso em: 19 fev. 2019.

ESTREIA da nova geração do Ford EcoSport destaca o papel da América do Sul no desenvolvimento de produtos globais. **Portal Fator Brasil**, [Rio de Janeiro], 5 jan. 2012. Disponível em: https://www.revistafatorbrasil.com.br/ver_noticia.php?not=186915. Acesso em: 2 abr. 2019.

FORD. **Annual report**. Dearborn: Ford, [entre 2002 e 2012].

FORD. Camaçari-BA. Camaçari, [201-]. Disponível em: <http://www.ford.com.br/sobre-a-ford/fabricas-no-brasil/camacari>. Acesso em: 19 fev. 2019.

FRANCO, Â. M. de A. **Globalização e Fiesta na Bahia**: impactos e tendências da implantação da indústria automobilística na RMS. 2008. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2008.

GARCIA, S. R. **Global e local**: o novo polo automobilístico de Gravataí e suas implicações sociais e políticas. 2006. Tese (Doutorado em Sociologia) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006.

GUEVARA, S. Trabajadores de la industria terminal automotriz del MERCOSUR: acciones ante la nueva etapa de la crisis de superproducción mundial del capital. **Espacio Abierto**, Maracaibo, v. 21, n. 1, p. 5-35, jan./mar. 2012. Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=12221805001>. Acesso em: 19 fev. 2019.

HARVEY, D. **A produção capitalista do espaço**. São Paulo: Annablume, 2006.

HARVEY, D. **Condição pós-moderna**: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural. 20. ed. São Paulo: Loyola, 2010.

MACIEL NETO, A. A fábrica que salvou a Ford. **IstoÉ Dinheiro**, [s. l.], 23 nov. 2005. Disponível em: <http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/negocios/20051123/fabrica-que-salvou-ford/17896>. Acesso em: 19 de fev. 2019.

MACIEL NETO, A. Ford e Bahia, uma parceria que vem alavancando o crescimento da montadora. **Bahia Invest**, Salvador, v. 2, n. 2, p. 6-10, maio 2004.

MARTIN, S. B.; VEIGA, J. P. C. Globalização dos mercados, localização produtiva e relações interfirmas: o caso das montadoras alemãs nos EUA nos anos 1990. In: NABUCO, M. R. *et al.* (org.). **Indústria automotiva**: a nova geografia do setor produtivo. Rio de Janeiro: DP & A Editora, 2002, p. 17-46.

MERCÊS, R. F. **O papel das micro e pequenas empresas na rede de fornecedores da Ford na Bahia**. 2005. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2005.

MEYER, V. A. **Reação**: articulação e organização internacional dos trabalhadores ante a globalização: um fenômeno emergente. Salvador: Casa da Qualidade, 2001.

OLIVEIRA, M. Os resultados em Camaçari superaram as expectativas. **A Tarde**, Salvador, p. 13, 30 out. 2007.

OLIVEIRA, N. **Neocorporativismo e política pública**: um estudo das novas configurações assumidas pelo Estado. Salvador: CEAS; São Paulo: Loyola, 2004.

PALLOIX, C. **As firmas multinacionais e o processo de internacionalização**. Lisboa: Estampa, 1974.

SPÍNOLA, V. **Trajetória da indústria na Bahia**: (des) encontro entre as cadeias petroquímica e automotiva. Salvador: FIEB, 2010.

TEIXEIRA, J. R. M. **Novos arranjos institucionais e desenvolvimento**: a Bahia e a expansão automotiva regional. 2014. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2014.

VÉRAS, R. O sindicalismo metalúrgico, o “festival de greves” e as possibilidades do contrato coletivo nacional. In: SANTOS, B. de S. (org.). **Trabalhar o mundo**: os caminhos do novo internacionalismo operário. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005. p. 251-282.

WOMACK, J.; JONES D.; DANIEL, R. **A máquina que mudou o mundo**. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

TOMO II

**Reestruturação produtiva e relações
de trabalho, ação sindical, saúde
e segurança no trabalho**

CAPÍTULO

12

TOMO II

**Reestructuración productiva y estrategia
de relaciones laborales en las ensambladoras
de Ford Cuautitlán y VW Puebla**

Willebaldo Gómez Zuppa

Reestructuración productiva y estrategia de relaciones laborales en las ensambladoras de Ford Cuautitlán y VW Puebla

Willebaldo Gómez Zuppa

INTRODUCCIÓN

La industria automotriz en México es una industria madura y longeva, cuenta con una trayectoria productiva que data desde la década de los años 1920 del siglo pasado (ARTEAGA GARCÍA, 2003). En la actualidad cuenta con 18 fabricantes de vehículos, distribuidos a lo largo del país en 12 entidades federativas; nueve son corporaciones líderes en la producción de vehículos ligeros y otras nueve son productoras de vehículos pesados o comerciales (COVARRUBIAS VALDENBRO, 2014).

En la última década, el crecimiento de la industria automotriz en México ha sido uno de los motores más relevantes de la economía mexicana; es la generadora de divisas más importante, cuyo monto superó en 2013 a las remesas internacionales y la exportación de petróleo¹⁸⁸. De acuerdo con el informe sobre la industria automotriz presentado por el Instituto Nacional de Estadística e Geografía (INEGI) en 2013, este sector generó más de medio millón de empleos entre las empresas armadoras y de autopartes. Ha sido tal la importancia del sector que el Programa Estratégico de la Industria Automotriz (PEIA) 2012-2020, propuesto por el Gobierno de Enrique Peña Nieto, se propone como objetivo ubicar a México como el tercer productor a nivel mundial de la industria del automóvil, a la par que ampliar el mercado interno con la finalidad de atraer Inversión Extranjera Directa.

Cabe destacar que hasta ahora las grandes inversiones que recibe la industria automotriz no se han acompañado de mejoras en la calidad de los empleos del sector. Por ejemplo, los salarios no se incrementaron en relación con el valor agregado en bruto y se mantienen en los niveles más bajos del mundo, con un costo laboral de 3.95 dólares por hora (STANFORD, 2010 apud COVARRUBIAS VALDENBRO, 2014). A su vez, entre 2006-2011, mientras la productividad del sector creció un 4.3%, el costo laboral de los empleados automotrices se redujo en un 10.3%. Puede decirse, en consecuencia, que el éxito de la industria automotriz no supuso para sus trabajadores una ventaja, ya que las remuneraciones salariales representaban el 30% del valor

¹⁸⁸ Discurso del titular de la Secretaría de Economía.

agregado bruto (VAB) en 2006, mientras que para 2011 se ubicaron en el 22.3% (INEGI, 2013) (Tabla 1).

Año	VAB Total	Remuneraciones salariales totales	% Participación de las remuneraciones en el VAB	VAB Manufactura	Remuneraciones salariales Manufactura	% Participación de las remuneraciones manufactura en el VAB	VAB Industria Automotriz	Remuneraciones salariales Automotriz	% Participación de las remuneraciones IA en el VAB
2006	9,943,093	2,955,305	29.72	1,864,045	531,251	28.50	290,732	87,230	30.00
2011	13,843,758	3,955,335	28.57	2,510,274	584,772	23.30	424,028	94,616	22.31

Tabla 1 Participación de las remuneraciones en el VAB de la industria automotriz (Millones de pesos)

Fuente: INEGI (2013).

Llama la atención que, a la par de haberse trazado objetivos económico-productivos ambiciosos, el PEIA carezca de estrategias para mejorar la calidad del empleo y las remuneraciones de los trabajadores. Esta ausencia se debería – como lo sugiere Covarrubias Valdenbro (2014) – a la expectativa gubernamental de que los beneficios para estos últimos se podrían derivar mecánicamente del crecimiento de las inversiones y la productividad, sin la necesidad de actores sindicales fuertes e intervención gubernamental, lo que va en contra de las evidencias mencionadas.

A continuación, presentamos los procesos de reestructuración productiva de las plantas de Ford Cuautitlán y posteriormente el proceso sucedido en Volkswagen (VW) Puebla.

REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y RELACIONES LABORALES EN FORD CUAUTITLÁN

La planta de Ford en Cuautitlán, estado de México, se encuentra ubicada en el kilómetro 35 de la autopista México-Querétaro; es la planta más añeja del corporativo Ford, la cual ha resistido el embate de relocalizarse fuera de la Ciudad de México y su zona conurbada. La planta se inauguró en 1964 y formalmente empezó con el ensamble de vehículos automotores en 1970, sin embargo, cobró un gran auge en la década de los 1980, cuando el corporativo paulatinamente fue trasladando sus operaciones de ensamble y fabricación de motores de las plantas ubicadas en la Villa, dentro del Distrito Federal, y en el municipio de Tlalhepantla, estado de México.

A finales de la década de los 1980, el sindicato de Ford Motor Company Cuautitlán estalló una huelga por revisión salarial, en demanda del 23% de aumento de urgencia, todo ello derivado de las violentas fluctuaciones ascendentes de la inflación en México y la pérdida del poder adquisitivo de sus trabajadores. De acuerdo con la información obtenida, podríamos afirmar que esta huelga fue parte de la estrategia de reestructuración de la industria automotriz mexicana, pues finalmente dejaría sin empleo a 3 mil 200 trabajadores, para meses después reiniciar contrataciones bajo lógicas productivas muy distintas a las precedentes. Este año marcó un punto de inflexión en la historia de Ford Cuautitlán, pues a partir de entonces la planta inició una reestructuración productiva constante y los trabajadores padecieron pérdidas en sus condiciones laborales y salariales.

En el año de 1989, la información sobre una menor retribución del reparto de utilidades generó el descontento de los trabajadores y la destitución del secretario general del sindicato Héctor Uriarte; el conflicto culminó con la toma de la planta en los primeros días de enero, cuando al interior de la misma se dio una gresca entre un grupo de choque armado y los trabajadores del tercer y primer turno, hechos que derivaron en la muerte de un trabajador de 35 años – de nombre Cleto Urbina – y la destitución del representante sindical Uriarte. La muerte de un trabajador fue presagio de lo que años más tarde pasaría con una de las plantas más importantes del corporativo en territorio nacional, pues a partir de ese año las cosas no volverían a ser iguales.

La década de los 1990 significó una década de pérdidas en prácticamente todos los sentidos para el corporativo Ford Motors Company a nivel mundial: la gran presencia de las marcas europeas y asiáticas, aunada a los cambios en la demanda de los consumidores, fueron elementos que la directiva del corporativo no había planeado y por tanto los tomó por sorpresa. De esta forma, al iniciar el siglo XXI, Ford había perdido terreno frente a las principales armadoras del mundo, y se encontraba en una situación difícil de sortear.

La crisis de Ford a principios del siglo XXI obligó a diversos paros técnicos y el posterior despido de miles de empleados. Así, para 2007, la cifra se redujo a 650 trabajadores, es decir personal dedicado a labores de aseo y mantenimiento. En 2006 la compañía vendió a una empresa departamental, 200 mil metros cuadrados del predio original de su planta en Cuautitlán, lo que representó más del 50% de la superficie que ocupaba anteriormente. En 2008, el Chief Executive Officer (CEO)¹⁸⁹ Alan Mulally anunció una inversión para México por 3 mil millones de dólares, monto destinado para la reestructuración de la planta de Cuautitlán; paralelamente anunciaba

¹⁸⁹ Director ejecutivo.

la integración de una nueva planta de motores diésel en el complejo productivo de Chihuahua (donde ya se producían motores I-4), y la fabricación de transmisiones en Guanajuato, bajo una **joint venture** con la empresa Getrag.

El anuncio despertaba interés, pues con esta inversión en Ford Cuautitlán se generarían cerca de 2,000 empleos directos hacia el arranque de la producción del nuevo modelo Fiesta, lo cual contrastaba con los 650 empleos que brindaba en el momento, sin embargo, era una cifra muy inferior al empleo que generaba en 1990. La inversión que recibió la planta fue de mil millones de dólares, lo cual permitió transformarla por completo. En la reestructuración de la planta de Cuautitlán, se observan tres aspectos que llaman la atención y diferencian su desempeño de las actividades que realizaba desde su fundación:

- a) integra una nueva área de estampado, la cual se encuentra en su parte final de transformación, para convertirla en uno de los complejos de manufactura flexible más avanzados en la región;
- b) se realizó una construcción adicional para procesos de manufactura de ensamblaje mayor de 25,800 metros cuadrados;
- c) cerca del 70% de los componentes del vehículo son comprados a proveedores localizados en México, quienes participan con el apoyo del corporativo en los aspectos de diseño, producción y control de calidad.

La nueva planta tiene una extensión de 839,725.5 metros cuadrados, y una construcción de 239,574.7 m², donde opera con un proceso novedoso, como una línea de cinco prensas de alta productividad para el área de estampado, 270 robots instalados y sistemas de medición en línea, además de plataformas ergonómicas ajustables en el área de vestiduras.

La producción del Ford Fiesta está sustentada en una manufactura modular, la cual supone el diseño de la organización de la planta, así como de procesos de manufactura y ensamble de tal modo que se reduzca la complejidad en el proceso principal mediante el sub-ensamble, las pruebas de los módulos antes de ser ensamblados y la subcontratación de estas actividades a los proveedores. Salvo la producción de carrocerías, todos los demás insumos del automóvil son subcontratados en Ford Cuautitlán, entonces podemos observar que la modularización y la subcontratación (*outsourcing*) son prácticas que en los hechos se presentan estrechamente relacionadas, pues los proveedores cada vez más tienden a diseñar, producir y entregar módulos completos con interfases estandarizadas dentro de una determinada arquitectura. La principal consecuencia de esto es que la modularización y la subcontratación están estrechamente vinculadas con una sustancial transformación de las cadenas de proveedores y de las formas organizacionales al interior de la planta.

Con esta producción, aunada a las plantas instaladas en el norte de la República Mexicana en Hermosillo, Sonora, y Chihuahua, Chihuahua, la planta de Cuautitlán coloca al país en el tercer lugar de importancia como productor automotriz para la compañía, después de Estados Unidos de América (EUA) y Alemania.

La producción del nuevo Ford Fiesta está destinada a las plataformas globales de exportación, que son producto de la concepción de la estrategia **One Ford**. Un dato que ilustra este proceso es que la venta en el mercado mexicano de este modelo fue por 11,053 unidades¹⁹⁰ en el año 2012, y la producción del automóvil en la planta Ford Cuautitlán fue de 297,321 unidades¹⁹¹ (ver Tabla 2). Claro que debemos mencionar que la competencia en México en el segmento de los sub-compactos es bastante más aguerida que en otros segmentos automotrices, pues se compite contra el Jetta Clásico de la armadora alemana VW y el Tsuru de la armadora japonesa Nissan, vehículos y marcas que durante la década de los 1990 han ganado mucho terreno en el mercado mexicano por calidad, precio, seguridad y bajo consumo de combustible. Lo que podemos observar es que la producción creció de forma sostenida en los primeros años posteriores a la reestructuración.

Año	Unidades	Crecimiento %
2010	77,358	---
2011	126,072	162.97
2012	297,321	235.84
2013	280,000	-5.86

Tabla 2 Producción Ford Fiesta

Fuente: Autoría propia (2019).

Entre los elementos más importantes del proceso de reestructuración, se encuentra la contratación de personal de ambos géneros; así como un entrenamiento especializado dependiendo de la respectiva área y función, el cual incorporó elementos sociotécnicos y formación estructural, “[...] para que todo el personal comprenda y viva los valores de Ford”, según se informaba a los trabajadores al realizar las pruebas.

El primer proceso de selección lo desarrolla la bolsa de trabajo del gobierno municipal de Cuautitlán Izcalli, en coordinación con la Secretaría del Trabajo del Gobierno del Estado de México; posteriormente, el departamento de recursos humanos de Ford México realiza exámenes minuciosos, y para cerrar el proceso

¹⁹⁰ Disponible en: www.amda.com.mx. Acceso en: 8 set. 2019.

¹⁹¹ Disponible en: www.wardsautomotive.com. Acceso en: 8 set. 2019.

de contratación se realizan entrevistas telefónicas y/o visitas a los familiares y al lugar de vivienda del futuro trabajador.

En la actualidad laboran un total de 1,687 trabajadores con sueldo por hora, algo novedoso no sólo en la industria automotriz mexicana sino en el país, pues cuando este proceso entra en operación, aún no se había aprobado la reforma a la Ley Federal del Trabajo, de tal forma que el marco legal todavía no lo contemplaba. Otro aspecto relevante en este segmento de trabajadores es la presencia de 554 mujeres, hecho novedoso para esta planta y para la industria en general; sin embargo, de acuerdo con los trabajadores de producción, se espera que este número aumente con el paso del tiempo, pues “[...] muestran mayor disposición para trabajar”. En otro segmento laboral están 149 trabajadores (técnicos e ingenieros especializados) con una remuneración de sueldo mensual.

Desde que inició operaciones la planta de Ford Cuautitlán, se puso en marcha un nuevo modelo de gestión laboral denominado **Net Working Organization**, el objetivo de este proyecto es tratar de agrupar a los trabajadores en equipos de trabajo capaces de tomar decisiones. El grupo de trabajo está compuesto por los técnicos de producción que en conjunto ejecutan las tareas asignadas, para lo cual disponen de un acervo determinado de máquinas y herramientas, las cuales solamente son utilizadas por los miembros del grupo, de manera que después de haber recibido las instrucciones básicas y las herramientas no dependen de los otros grupos o ingenieros y actúan con cierta autonomía. El grupo se encarga del proceso de manufactura y del desarrollo y control de las cargas de trabajo.

EL CONTRATO COLECTIVO DE TRABAJO (CCT) EN FORD CUAUTITLÁN

El contrato colectivo es de los más flexibles en la industria automotriz, cuenta solamente con 44 cláusulas y 4 transitorias, las cuales son signadas por el Secretario General del sindicato. El CCT está acotado únicamente al centro de trabajo, tal y como se especifica en el artículo 3 capítulo II de dicho contrato; y establece una duración indeterminada revisable cada dos años. La planta inició operaciones en el 2010 y su primera la revisión fue en 2012, sin embargo, al analizar los dos contratos (2010 y 2012) encontramos que es prácticamente el mismo y solo se modifican de manera mínima los montos de percepción salarial.

El aspecto que más salta a la vista es la pérdida de bilateralidad, ya que en la cláusula 6 del capítulo III se establece¹⁹²: “El sindicato reconoce el derecho de la

¹⁹² Página 5 del CCT Ford Cuautitlán.

empresa de establecer sistemas que le permitan obtener ahorros, competitividad, productividad, eficiencia y calidad de sus productos”, con lo cual se rompe cualquier posibilidad de que los trabajadores o el sindicato participen en la toma de decisiones. De igual forma podemos observar lo relacionado con la solución de conflictos, pues en la cláusula 7 se estipula que¹⁹³: “Los trabajadores que requieran tratar algún asunto con su trabajo, lo harán directamente con los ingenieros de manufactura asignados a su unidad”, con lo cual dejan al sindicato en una función de simple figura decorativa para cumplir con la legislación mexicana.

En cuanto al aspecto relacionado con el ingreso, observamos un derecho exclusivo de la empresa que se sanciona en la cláusula 10 del CCT y que estipula¹⁹⁴:

La empresa tiene el derecho exclusivo de seleccionar y contratar a las personas que necesite para llevar a cabo las actividades laborales requeridas por la Empresa, ya sean permanentes, temporales, eventuales o especiales para un proyecto determinado o por una jornada de trabajo reducida.

Con lo que abre la posibilidad de nuevas modalidades de remuneración. De igual forma, se sanciona el periodo de prueba por 30 días, después del cual exclusivamente la empresa decidirá la contratación o no del trabajador.

En cuanto a los ascensos y progresiones encontramos un tema novedoso y muy ambiguo, pues no se establecen normas para el escalafón, al mismo tiempo que desaparecen todas las categorías de los puestos de trabajo y sólo aparece una: la de **Técnico universal**, el cual tendrá diez niveles. En cuanto a los ascensos, se determina la facultad exclusiva de la empresa, pues la cláusula 16 del capítulo V dice¹⁹⁵:

La Empresa y el Sindicato convienen en que el procedimiento para las progresiones de los trabajadores, será mediante la combinación de habilidades, destrezas, desempeño, asistencia perfecta y disciplina. Lo anterior, basándose en el criterio que la empresa determine.

Como se puede observar, este párrafo deja un amplio espacio para la discrecionalidad.

En el aspecto relacionado con la Jornada de Trabajo, este CCT abre un abanico de flexibilidad impresionante, que no se encuentra en otros contratos de la industria y que se establece en la cláusula 17 del capítulo VI¹⁹⁶:

¹⁹³ Página 6 del CCT Ford Cuautitlán.

¹⁹⁴ Página 8 del CCT Ford Cuautitlán.

¹⁹⁵ Página 10 del CCT Ford Cuautitlán.

¹⁹⁶ Página 11 del CCT Ford Cuautitlán.

El Sindicato está de acuerdo en que la empresa podrá establecer los horarios y turnos de labores que sus operaciones requieran. Asimismo, el Sindicato reconoce que será facultad exclusiva de la empresa el modificar los horarios establecidos en la forma que la operación lo requiera.

Se establecen jornadas semanales diurnas de 48 horas, nocturnas de 42 y mixtas de 45 horas, las cuales serán repartidas por la empresa mensualmente de acuerdo con sus necesidades. Se asigna un periodo de descanso de 20 minutos en cada turno, el cual forma parte de la jornada de trabajo, quedando sujeto a las necesidades de producción; también se establecen 30 minutos por jornada para que los trabajadores tomen sus alimentos, sin embargo, este tiempo no se computa como parte de la jornada de trabajo. De igual forma se estipula la obligatoriedad de rotar turnos, sin que se indique un orden o periodicidad en dicha rotación.

En cuanto a las remuneraciones, este CCT se adelantó a las modificaciones establecidas en la reforma a la Ley Federal del Trabajo, pues inauguró algo que funcionó en la ilegalidad por más de dos años y que destaca por generar un proceso de flexibilización extraordinario: el pago por horas, el cual queda sancionado en la cláusula 20 del CCT¹⁹⁷:

El sindicato conviene que debido a la flexibilidad que requiere la naturaleza de las labores de la empresa, las horas de entrada y salida a cada turno, las jornadas de trabajo, el día de pago, el descanso semanal y los movimientos de personal sindicalizado, serán determinados exclusivamente por la empresa, siendo ésta la que podrá modificarlos según considere necesario para la adecuada operación del negocio.

El tabulador salarial queda determinado de la Tabla 3:

Clasificación	Salario por hora	Clasificación	Salario por hora
Técnico universal I	\$22.5	Técnico universal VI	\$37.92
Técnico universal II	\$25.58	Técnico universal VII	\$41.02
Técnico universal III	\$28.66	Técnico universal VIII	\$44.10
Técnico universal IV	\$31.76	Técnico universal IX	\$47.18
Técnico universal V	\$34.85	Técnico universal X	\$50.27

Tabla 3 Tabulador de salarios Ford Cuautitlán, 2012-2014

Fuente: Autoría propia (2019).

Y de acuerdo con el CCT queda establecido que¹⁹⁸:

Los trabajadores podrán progresar a un nuevo nivel salarial, después de haber transcurrido un año desde su ingreso o última promoción,

¹⁹⁷ Página 13 del CCT Ford Cuautitlán.

¹⁹⁸ Página 14 del CCT Ford Cuautitlán.

siempre que durante ese periodo hayan cumplido favorablemente los requerimientos de entrenamiento, cuenten con asistencia perfecta, no tengan reportes de indisciplina y hayan demostrado un desempeño satisfactorio en el trabajo. Los criterios para aplicar y evaluar un ascenso de nivel serán potestad exclusiva de la empresa.

El área de ensamble es la sección que se comparte con el proceso previo a la reestructuración de Ford Cuautitlán, sin embargo, a diferencia de éste, el nuevo proceso simplifica más las labores. Cuenta con ocho departamentos:

- I. sub-ensamble mayor de carrocería;
- II. pintura de carrocería;
- III. instalación de vestiduras;
- IV. instalaciones eléctricas y electrónicas;
- V. instalación de tren motriz y suspensión;
- VI. instalación de sistema de frenado y neumáticos;
- VII. llenado de depósitos y revisión de funcionamiento;
- VIII. control de calidad.

En la descripción de los procesos, agruparemos por departamentos aquellos que hayan arrojado respuestas similares por parte de los entrevistados, con la reserva de que conforme avance la investigación, esta información puede variar, profundizando, detallando o descubriendo nuevos elementos que por el momento no se hacen presentes.

CONTRATACIÓN Y PERFIL DE LA FUERZA DE TRABAJO

En los departamentos I y II encontramos a los trabajadores con más antigüedad en la planta y con experiencia en el trabajo dentro de la industria, además, son trabajadores que han tomado diversos cursos sobre el trabajo en equipo, solución de problemas y procesos de trabajo automatizado. De acuerdo con la información recabada, las edades están encima de los 26 años y el departamento está compuesto en su mayoría por hombres, aunque también se encuentran laborando mujeres. Las percepciones salariales se encuentran arriba de los \$44 pesos por hora, lo que implica que los operarios están en los niveles ocho, nueve y diez de la categoría **Técnico universal**. Según los entrevistados, un requisito para ocupar este puesto es tener carrera técnica terminada y que esté relacionada con procesos automáticos, de lo contrario, el requisito se tiene que suplir con más cursos de capacitación para ser parte de este departamento.

En los departamentos III, IV y VI encontramos una población mayoritariamente femenina, donde se concentran los niveles más bajos de remuneración salarial (a decir de los entrevistados), pues se requiere menor capacitación; y aunque en la mayoría de los casos los trabajadores tengan preparación técnica concluida o estudios truncaos en carreras relacionadas con la ingeniería y procesos industriales, no se requiere de experiencia previa. La población en estos departamentos es más joven, pues están en un rango de 23 a 29 años, a excepción de las mujeres, que pueden rebasar ese límite. Las especificaciones de peso y estatura son importantes para ingresar y desempeñar el trabajo, pues los espacios son reducidos y de maniobras múltiples.

En los departamentos V, VII y VIII encontramos una población de operarios mixta, tanto en el nivel de técnico universal que determina la percepción salarial, como en cuanto a la composición de género. Aquí se encuentran en su mayoría operarios especializados, por ejemplo, en el departamento V hay egresados de las carreras técnicas de motores de combustión interna o mecánica en general; la capacitación tiene que ver con el funcionamiento de motores e instalaciones mecánicas. Según los entrevistados de este departamento, lo que más importa es la calificación previa. En los departamentos VII y VIII están presentes operarios ligados a carreras técnicas, como supervisión de procesos y control de calidad, aunque también hay egresados de mecánica general.

TECNOLOGÍA

En cuanto a la tecnología también encontramos aspectos diferenciados, pues en los departamentos I y II existe la mayor cantidad de robots y equipos automatizados, donde la labor del operario se reduce a la supervisión y prevención de errores. Entre estos dos departamentos suman la mayor cantidad de robots que tiene la planta, los cuales en conjunto son casi 300. La labor de los robots es generar los más de 3000 puntos de soldadura que requiere el Ford Fiesta para quedar completamente ensamblado; así como la pintura bajo el novedoso proceso **3-wet**, el cual elimina una capa de pintura haciendo el proceso más corto, con esto se reducen las emisiones de dióxido de carbono y de compuestos orgánicos volátiles. En estos procesos prácticamente no interviene la mano del operario.

Los robots funcionan con el sistema de identificación de errores Poke-yoke, el cual al detectar una falla los detiene y son los operarios quienes deben revisar el proceso, siendo ésta prácticamente la única relación que el operario tiene con el proceso. Estas condiciones contrastan con la fase previa a la reestructuración, cuando los departamentos I y II estaban más segmentados – es decir, había más secciones para completar las fases

–, y se desarrollaba un proceso de trabajo mixto, esto es, lo mismo laboraban robots que operarios con máquinas y herramientas manuales o automáticas.

En los departamentos III, IV, V y VI encontramos un nivel tecnológico menor, pues la mayor parte de los trabajadores labora con máquinas y herramientas especializadas, las cuales pueden ser manuales o automáticas. En el departamento V, para la instalación del tren motriz, se encuentra un robot que posiciona el motor y la labor del operario es realizar las conexiones necesarias. En estos departamentos, la mayoría de los entrevistados comentaba la supervisión con aparatos electrónicos, para verificar que los procesos sean realizados de acuerdo con lo establecido. En los departamentos III, IV y VI encontramos el menor índice tecnológico, pues los operarios trabajan con máquinas y herramientas manuales, mecánicas y electrónicas; mientras que en el departamento VIII, el control de calidad se realiza mediante máquinas de control numérico y equipos de medición computarizados no robotizados.

En estos departamentos no encontramos evidencia de áreas de innovación y desarrollo, a la vez que se reporta que la mayor parte de la tecnología se compra en el exterior; cuando se introduce maquinaria nueva, los trabajadores reciben cursos de capacitación, los cuales pueden darse dentro o fuera de la planta, estos cursos son impartidos por las empresas fabricantes.

ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

En cuanto a la organización nuevamente encontramos procesos diferenciados en el área de ensamble, pues en los departamentos I y II existe un proceso de trabajo de los denominados duros, pues está determinado por el funcionamiento y programación de los robots. Son los departamentos que cuentan con menor población de operarios, y donde existe poca autonomía de los trabajadores, lo que refleja un proceso de organización determinado por la gerencia; la comunicación entre operarios y superiores es fluida y, a decir de los entrevistados, muy cordial. El proceso de justo a tiempo se encuentra determinado por las bandas que transportan las partes al área de sub-ensamble, y las unidades al área de pintura automotriz; las cuotas de producción están determinadas por el trabajo que realicen y la programación de los robots, por lo cual, los trabajadores tienen que seguir el ritmo.

En los departamentos III, IV, V, VI se hace más visible el modelo *Net Organization Working*, el cual implica el desarrollo de células de trabajo para dividirse las tareas, y resolver problemas sin tener que detener la producción ni consultar a los mandos superiores; estas células tienen cierta autonomía dentro de los límites que los reglamentos establecen. La comunicación con los supervisores es menos fluida que

en los departamentos anteriores, a pesar de que son las secciones que cuentan con mayor población de toda la planta; en las reuniones semanales del equipo de trabajo con el ingeniero de producción es donde se ventilan las problemáticas y se proponen soluciones, al igual que se reagrupan los equipos de trabajo, en el caso de bajas o altas de nuevo personal.

El ritmo de trabajo lo determinan las bandas de transportación de las unidades, sobre todo porque en esos departamentos se trabaja con unidades ya ensambladas, el ritmo de trabajo oscila entre 12 y 17 unidades por minuto; las células de trabajo se dividen en bloques para realizar las operaciones necesarias sobre cada unidad, y éstas puedan pasar al siguiente departamento; si existen errores o faltantes, los responsables del equipo de trabajo se deben encargar de resolverlos o instalar los faltantes. Los cursos de capacitación se relacionan más con el trabajo en equipo que con el desarrollo de nuevas habilidades. Aquí existen jornadas de trabajo que se determinan semana con semana, sin embargo, también hay cuotas de producción, por lo que llega a darse el caso de que cuando no se cumplen dentro de la jornada laboral, se trabaja un poco más para no dejar unidades en espera al siguiente equipo de trabajo.

En los departamentos VII y VIII existen procesos organizativos igual de flexibles, con la diferencia de que los instrumentos de control y revisión computarizados, así como el trabajo en los departamentos previos, son los que marcan el ritmo de trabajo. Los cursos de capacitación están relacionados con el manejo del equipo y el control de calidad, en cuanto se detectan errores o faltantes se notifica a la isla de producción y al equipo de trabajo. En estos departamentos existe poca autonomía, puesto que están al final de las fases productivas y tienen que dar respuesta a la producción que llega; por otra parte, después del departamento VIII ya no existe otra sección que les demande trabajo, pues el área de pruebas solamente realiza inspección en una de cada 20 unidades, porque el control de calidad se realiza en cada sección y en el departamento VIII de forma total. Si una unidad tiene un defecto, se prueba cada diez o cinco unidades, dependiendo de la falla.

En todos los departamentos encontramos la política de subcontratación, aquí se mencionan seis empresas que participan en este proceso:

- a) DIICSA;
- b) Ad Sourcing México;
- c) Siglo Logistic;
- d) Sgp Att Company;
- e) Manpower;
- f) PDC México.

Estas empresas son las encargadas de seleccionar el personal, hacer las primeras evaluaciones, la verificación de datos y asegurar el ingreso a la planta, en donde se realizan otro tipo de pruebas; en todo momento ellas son las responsables de los trabajadores dentro de la planta. Los contratos varían de acuerdo con las firmas que subcontratan, en algunos casos, los contratos son por meses, y en otros por periodos de 6 a 12 meses; la recontractación depende de una ficha técnica que llenan los ingenieros de producción, la cual se remite a la empresa prestadora de servicios.

En cuanto a la administración del trabajo, como la duración de las jornadas laborales, las cuotas de producción, la rotación de horarios, promoción de trabajadores o cambio de puestos de trabajo, es responsabilidad exclusiva de la gerencia y los ingenieros de producción, siendo ellos quienes toman decisiones sobre el acceso de personal a puestos de trabajo y movimientos, sin embargo, se hace una consulta sobre estos cambios a los trabajadores en turno.

RELACIONES LABORALES

Derivado de la situación de subcontratación, encontramos que el sindicato tiene nula presencia en la gestión de los procesos de trabajo o toma de decisiones, de modo que no existen espacios de representación de los trabajadores, ni comisiones bilaterales que tiendan a regular lo que sucede al interior de la planta. En cuanto a la rotación de puestos de trabajo, ésta depende de las necesidades de producción y la capacitación que tenga el trabajador. Para laborar en los departamentos donde se requieren más capacidades y habilidades, es necesario tomar más cursos, ser propuesto por los ingenieros de producción y ser aprobado en recursos humanos, que es el área encargada de administrar los cursos de capacitación. Por otra parte, los trabajadores colocados en puestos con mayor capacitación sí pueden ser movidos a otros puestos, sin embargo, la remuneración salarial es la misma. Los departamentos con más rotación son el III, IV, V y VI. Si los trabajadores están dispuestos a rotar puestos de trabajo, y lo hacen, eso repercute favorablemente en sus calificaciones y se evitan contratiempos en el futuro, pero no hay modificaciones en las remuneraciones ni en el nivel que se ocupe en la categoría de Técnico Universal.

En términos del ingreso, son las empresas subcontratistas las que se encargan de reclutar gente y darles los primeros cursos de capacitación, hacer los exámenes médicos y las visitas a los hogares de las familias. En un periodo de tres semanas se ingresa a la planta, y se cuenta con una semana más participando en la producción bajo la tutela de un operario con experiencia, de la que se prescinde después de la semana inicial.

REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y RELACIONES LABORALES EN VW PUEBLA

La planta de VW de México fue establecida, en 1964, dentro de un complejo que abarca más de 300 hectáreas a las afueras de la ciudad de Puebla, específicamente en el municipio de Cuautlancingo, en el kilómetro 116 de la carretera México-Puebla, donde actualmente laboran alrededor de 17,000 personas, lo que la convierte en el complejo industrial más grande de Puebla y en la segunda planta más grande del consorcio en el mundo, sólo detrás de la casa Matriz. En el año 2011, se inició la construcción de un nuevo complejo industrial de Volkswagen México (VWM) en la ciudad de Silao, Guanajuato, el cual inició dos años más tarde la fabricación de motores de alta tecnología Turbo Stratified Injection (TSI) para abastecer las plantas de Puebla y Chattanooga en Estados Unidos.

Como todas las empresas del sector, VWM experimentó una caída de la producción en 2009, al retroceder en cerca de 130,000 unidades (véase Tabla 4). Sin embargo, dos años más tarde lograría romper su propio récord, para situarse por encima del medio millón de unidades producidas en la planta de VWM, Puebla, consolidando esa tendencia en 2012, al llegar a otra cifra récord de 604,508 unidades, como se muestra a continuación.

Año	Unidades
2008	450,000
2009	319,098
2010	434,685
2011	510,041
2012	604,508
2013	516,146

Tabla 4 Producción VW México, 2008-2013

Fuente: Autoría propia (2019).

De la producción actual de la empresa VWM, el modelo Jetta Clásico es el mejor posicionado, ya que en 2013 vendió 54,603 unidades. Por su parte, el Nuevo Jetta logró vender entonces 36,455 unidades. Ambos casos colocan a la empresa como líder en ventas en el segmento de autos ligeros en el país (EXPANSIÓN, 2014).

CONTRATACIONES: PLANTA, EVENTUALES Y DE CONFIANZA

En cuanto al ingreso del personal existen tres tipos de contrataciones. Los trabajadores de base gozan de un contrato por tiempo indefinido, mientras que los

trabajadores eventuales¹⁹⁹ tienen un contrato por tiempo fijo o por obra determinada sujeto a un periodo de prueba por 30 días. Los trabajadores eventuales que al término de su contrato no sean recontratados inmediatamente, recibirán un incremento en el monto del finiquito hasta de un 50%. Por último, están los trabajadores de confianza que quedan fuera de las relaciones contractuales entre la empresa y sindicato.

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO

Desde la década de los 1990, el mercado de trabajo de la empresa VW Puebla refleja una fuerte presión para incrementar la productividad y reducir el número de trabajadores en la planta. Este proceso no es exclusivo de VW pues se presenta en el conjunto de la industria automotriz. Durante los años 2008 y 2013, hay un crecimiento en el empleo que oscila en el 10%, mientras que en términos del VAB se muestra un crecimiento superior al 16%.

En cuanto al empleo en VW Puebla, se registran dos tendencias marcadas que pueden llevar al debilitamiento del poder sindical:

1. la reducción del empleo, al transferirse parte de éste a las empresas proveedoras, proceso que se incrementó a partir de 1992. En una sola década, se perdió el 25% del empleo dentro de la planta de VWM. Las diferencias en el costo laboral y en los niveles de flexibilidad laboral dentro de VWM y los presentes en las empresas proveedoras explican esta tendencia;
2. el cambio en su composición, al crecer la participación de los trabajadores de confianza, cuyas modalidades de contratación dependen exclusivamente de la empresa; y de los trabajadores eventuales que tienen contrato por tiempo determinado o por obra, quienes son sumamente vulnerables ante los ajustes que experimenta el sector, debido a las crisis o a la reestructuración productiva.

Por ejemplo, para el año 1992, se tenían cerca de 20 mil empleos en la planta de VW Puebla, cifra que dos décadas después no se ha logrado recuperar, pues en la actualidad, contando a los trabajadores de confianza, la plantilla laboral suma 15,000 trabajadores, lo que implica que, junto con el incremento en la productividad, las inversiones y el producto, en 20 años se ha reducido en una cuarta parte el empleo que se tenía a principios de la década de los 1990.

En cuanto a la primera tendencia, se debe destacar que en la primera década del siglo XXI el empleo tuvo reducciones importantes, teniendo sus puntos más bajos en los años 2008 y 2009, como producto de la crisis económica que afectó a la

¹⁹⁹ Cláusula 22 del CCT VWM (2012-2014). (VOLKSWAGEN, 2017).

industria automotriz. Y a pesar de que en los siguientes años se incrementó el número de técnicos (trabajadores de planta y eventuales sindicalizados), esta cifra no llega a rebasar el número de trabajadores que se tenía en 2001. Inclusive se registró una pérdida importante de empleo entre 2012 y 2013.

En cambio, en el caso de los trabajadores eventuales se ha visto un incremento notable. Para el año 2007, se tenían 1,454 trabajadores eventuales, mientras que para 2011 la cifra se ubicaba en 2,700; y dos años más tarde, en 2013, la cifra alcanzó los 4,000 trabajadores, de tal forma que esta figura laboral funciona como un amortiguador frente a los condicionantes del mercado. En cuanto a la composición del empleo, los trabajadores de confianza tuvieron también un incremento considerable a lo largo de la década, pues pasaron de 2,823 en 2001 a 4,000 en el año 2013, teniendo su punto más alto en 2012, cuando se llegaron a contabilizar 5,000 trabajadores en esta categoría, lo que debilita la capacidad de negociación del sindicato.

En el contexto de la reestructuración productiva, otro factor que está presente en el conjunto de la industria es la tendencia al estancamiento o crecimiento mínimo de los salarios y las prestaciones contractuales, frente a lo cual VWM presenta una situación hasta cierto punto más favorable. De acuerdo con el estudio realizado por Covarrubias Valdenbro (2014), la Industria Automotriz en México cuenta con una gran dispersión salarial. Aunque el promedio salarial de las plantas ensambladoras es de 305.9 pesos diarios, es decir, 4.85 veces el salario mínimo en México, en el extremo inferior encontramos la planta de General Motors (GM) en el estado de San Luis Potosí, donde los trabajadores ganan en promedio 3.44 salarios mínimos (SM); en contraparte, en el extremo superior están los trabajadores de Nissan Civac, localizada en el estado de Morelos, quienes casi duplican este promedio ganando 6.64 SM.

Esta dispersión en la estructura salarial del sector se puede explicar por las funciones crecientes asignadas a los proveedores en el proceso de producción automotriz, las cuales impactan en las remuneraciones salariales. De acuerdo con un estudio realizado en las empresas automotrices del norte de México, se encuentra evidencia de que las **Tiers** uno y dos pagan a sus trabajadores aproximadamente la mitad del salario promedio de la planta ensambladora a la que sirven, mientras que las **Tiers** tres y cuatro pagan a sus trabajadores el 64% en promedio de lo que pagan las empresas de primer y segundo nivel a las que suministran (COVARRUBIAS VALDENBRO, 2014).

TECNOLOGÍA

En cuanto a la tecnología encontramos un proceso de automatización considerable, pues de acuerdo con la información recabada en el sindicato y la empresa, se estima que los modelos producidos en la planta de VW Puebla tienen entre un 40 y 70% de procesos automatizados, siendo las áreas de estampado, pintura y control de calidad las que presentan un mayor componente de automatización. Sin embargo, además de la rentabilidad, en principio se busca que la innovación en tecnología tenga también un beneficio directo para los trabajadores, al mejorar sus condiciones de seguridad y evitar consecuencias nocivas en su salud. Por tanto, la rentabilidad es un factor dentro de la innovación tecnológica, pero no es el único.

ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA

A partir de la década de los 1980, se da un proceso de reestructuración productiva en VWM que culmina en el año de 1992, y marca un parteaguas en la historia de la empresa en el país. Como lo señaló Pries (2000), los cambios impactaron el tipo y gama de los productos, la tecnología, la organización del trabajo y las relaciones laborales.

Quizá la modificación más importante al comienzo de esa década fue el desarrollo del concepto productivo denominado **plataforma giratoria**, la cual se especializa en productos específicos para diversos mercados. Este modelo presenta modernos encadenamientos productivos, dando paso a una alta cooperación entre ensambladora y proveedoras (cooperación interfirma), lo que lleva a modificar sustancialmente las relaciones laborales y la estructura productiva de la planta en donde surgen los primeros grupos de trabajo. La reestructuración productiva de fines de los años 1980 – fuertemente resistida – y la de principios de los años 1990, abrieron el paso a la producción modular y al desarrollo de un parque de proveedores que tendrán su auge en la primera década del siglo XXI.

El proceso de fabricación modular, central en la reestructuración, intenta optimizar las asociaciones dentro del agrupamiento industrial, mismas que se detonaron con la construcción del parque industrial FINSA en la periferia de la planta de VW Puebla. El esquema de producción se da a partir de la fabricación de módulos, responsabilidad de un selecto grupo de empresas proveedoras, las cuales asumen un rol estratégico no sólo por el tipo de producción que realizan, sino por participar en el diseño y el financiamiento de los costos y gastos de operación (JUÁREZ NÚÑEZ; LARA RIVERO; BUENO CASTELLANO, 2005). Una de las principales consecuencias de este nuevo proceso es que la modularización y la subcontratación están estrechamente

vinculadas con una sustancial transformación de las cadenas de proveedores, de las formas organizacionales al interior de la planta y de las relaciones laborales, lo cual repercute en la calidad de los empleos (en todas sus dimensiones)²⁰⁰.

Se observan diferentes tipos de vínculos entre VWM y las proveedoras. El primero presenta una relación bilateral entre VWM y la empresa subcontratada que presta algún servicio o producto. Estas empresas realizan el proceso con recursos materiales y humanos propios. Por su parte, las proveedoras recurren a la subcontratación laboral. A diferencia de las empresas intermediarias que colocan a los trabajadores en las empresas y finalizan con ello su función, las empresas que proporcionan el personal a las proveedoras permanecen como los empleadores formales de los trabajadores hasta que finalice el servicio (BENSUSÁN; MARTÍNEZ, 2012).

RELACIONES LABORALES

En 1992 se registró un marcado retroceso en el sistema de relaciones laborales de VWM, mismo que abrió las puertas a un intenso proceso de reestructuración del modelo productivo de esa empresa, al debilitamiento de la estructura de representación sindical y a una disminución del volumen del empleo en la ensambladora, mientras crecía en las empresas proveedoras. El cambio fue radical considerando que hasta esa fecha las formas de organización del trabajo, la distribución de funciones y las prácticas de capacitación se adaptaban a las condiciones socioculturales del país, en cambio, con la exigencia posterior de mayores estándares de calidad y la fuerte competencia dentro y fuera del grupo VW-AG, la empresa tuvo que enfrentar la resistencia de los trabajadores y el sindicato para imponer un nuevo modelo productivo y laboral centrado en la flexibilidad (MARTÍNEZ MUÑOZ, 2008).

Este proceso requirió un acompañamiento por parte del sindicato que, después de la derrota de 1992, tuvo al frente una dirigencia sin proyecto propio y – según algunas opiniones – tolerante frente a las iniciativas de VWM. Bajo este nuevo esquema, se avanzó en la innovación de procesos y productos y se dio una fuerte reducción de los costos laborales, que pasaron de representar más de diez puntos porcentuales de los costos totales de producción en los años 1980 a un 3.7% en 1999. Para entonces, VWM había retomado su lugar como empresa líder en la producción y exportación de unidades.

²⁰⁰ En relación con las distintas dimensiones de la calidad del empleo, véase Weller y Roethlisberger (2011).

La década del 2000 comenzó con un lento proceso de recuperación del poder sindical y, sobre todo, de la asamblea de trabajadores; así como con los intentos de expansión de VWM en la cadena productiva, aunque en este aspecto sus logros tuvieron una corta duración. Sin embargo, para frenar la externalización de los empleos – lo que hasta cierto punto se logró –, el sindicato tuvo que tolerar una mayor flexibilidad numérica (a través de la contratación de eventuales) y salarial. Además, tuvo que negociar en 2005 cinco niveles salariales más bajos para los técnicos de nuevo ingreso (niveles que se acercaron a los pagados en las proveedoras de primer y segundo nivel); y más tarde, en 2008, negoció un nuevo sistema de desarrollo salarial en donde el pago se vincula con los conocimientos, las aptitudes, la eficiencia y la actitud en el trabajo. Además, entre 2000 y 2004, se logró establecer como criterios de negociación salarial la inflación, la productividad y los incrementos en otras ensambladoras, fijándose así un piso y un techo en las negociaciones.

Más tarde, la crisis 2008-2009 generó la necesidad de negociaciones constantes entre el Comité Ejecutivo y VWM, para evitar el despido masivo de trabajadores a través de la realización de tres paros técnicos. Finalmente, se produjo la salida de 1400 trabajadores eventuales en 2009, quienes, junto con los empleados de las proveedoras, han sido los más afectados por la reestructuración y las crisis en el sector y en VWM.

Las relaciones laborales volvieron a mejorar sustancialmente a partir de 2012, cuando al tiempo que se avanzó en la innovación industrial, se generó un proceso de diálogo constante entre la empresa (con un nuevo Vicepresidente de Recursos Humanos desde 2010) y el Comité Ejecutivo, lo cual se tradujo en mejoras en el CCT y en un aumento sustancial del reparto de utilidades, el cual, en 2013, triplicó lo estipulado en ese instrumento. Además, se intensificó la participación del sindicato en el Comité de Empresa Internacional, así como las gestiones conjuntas con VWM para atraer proyectos productivos.

A pesar de la derrota en 1992, el Sindicato Independiente de Trabajadores de la Industria Automotriz Volkswagen de México (SITIAVW) se mantuvo de pie, aunque durante esa década sufrió un marcado debilitamiento. Aun así, a lo largo de los últimos 30 años, fue capaz de estallar huelgas²⁰¹ y también de negociar soluciones a los conflictos vinculados con la reestructuración, lo que le permitió conservar la interlocución en la empresa en relación con los cambios que impactaban las condiciones de trabajo; esto se vio favorecido por una cultura corporativa dispuesta a reconocer dicha interlocución. Además, trató de expandir su presencia a lo largo de la

²⁰¹ Siete huelgas y un paro desde 1981.

cadena productiva (hacia donde estaban fluyendo los empleos), pero lo cierto es que nunca pudo contrarrestar las consecuencias de actuar en un entorno sectorial adverso al sindicalismo independiente. Dicho de otra forma, no se tuvo la fuerza necesaria ni el contexto favorable para evitar que las crecientes presiones competitivas afectaran los intereses de sus agremiados, al reducirse el volumen del empleo y crecer más la productividad que los salarios. Ello se debió, entre otros factores, a que la estructura sindical del sector está dominada por sindicatos afiliados a la Confederación de Trabajadores de México (CTM), organización que resulta la opción preferida por la gran mayoría de las empresas multinacionales. Salvo excepciones, las dirigencias de estos sindicatos no son respaldadas por sus bases a través de elecciones democráticas, ni son verdaderos interlocutores de aquéllas.

En este contexto, un sindicato como el SITIAVW siempre estará amenazado de perder presencia en la cadena productiva de la empresa, en tanto la CTM tiene indiscutiblemente una vocación hegemónica en el sector y no lo oculta. Esta amenaza lo debilita, para pugnar por una mejor y sostenida articulación entre el progreso de la empresa y los beneficios para los trabajadores.

Por último, en cuanto a la política de comunicación hacia los trabajadores, ésta fluye en primer lugar a través del sindicato. Sin embargo, VWM se dirige a los trabajadores sindicalizados y no sindicalizados por medios informáticos propios, por ejemplo, mediante comics, porque saben que eso se lee en México. Esto sería, según el Vicepresidente de Recursos Humanos entrevistado, un ejemplo de **adaptación a la cultura local**. Se dan tanto mensajes técnicos como se comunican las políticas de la empresa, en temas de equidad de género, mejoras, etc. También se usan otro tipo de medios, como folletos, documentos, etc.

Además, se organizan reuniones con toda la estructura de mando hasta la base, aunque no con todos los colaboradores, como en Alemania, donde es obligatorio por ley. En México se hace en unidades organizacionales de 500 o 1000 colaboradores, de manera coordinada y se explican las metas, dónde están, a dónde van.

EL CCT EN VW PUEBLA

El CCT en VWM es uno de los más reguladores de las condiciones de acceso al empleo, con mejores condiciones de trabajo y una estructura interna de representación excepcional, por las oportunidades que ofrece para que se escuche la voz de los trabajadores por parte de la dirigencia y la empresa.

En cuanto a las remuneraciones, el CCT de VWM establece cinco categorías ocupacionales con distintos niveles salariales, las cuales se localizan en distintas

áreas. De acuerdo con el CCT 2012-2014, el salario más bajo de los trabajadores corresponde al Técnico (A) VW nivel A5 con \$195.89 pesos diarios. La remuneración más alta la percibe el especialista del personal facilitador con nivel salarial Q, con un salario de \$674.04 pesos diarios, teniendo como promedio en la planta VWM en Puebla un salario diario de \$398.39 pesos diarios (COVARRUBIAS VALDENBRO, 2014). En la empresa VW Puebla se otorgan los siguientes bonos y primas:

- 1) premio mensual por puntualidad y asistencia de un día de salario tabulado a los trabajadores que no tengan más de dos retrasos, cuando ninguno de éstos supere los 15 minutos y tengan asistencia perfecta²⁰²;
- 2) premio anual de puntualidad²⁰³: a los trabajadores que obtengan por diez ocasiones consecutivas el premio mensual en un año, se les otorgará un bono de 19 días de salario tabulado. Los que lo obtengan en 11 ocasiones consecutivas tendrán un bono de 21 días de salario tabulado, y quienes lo obtengan por doce ocasiones consecutivas tendrán un bono de 25 días de salario tabulado;
- 3) premio de calidad: los bonos de calidad se darán de acuerdo con una tabla de fallas y autos directos PC8 (sin errores), en donde el bono mínimo es de 14 días de salario tabulado y el bono máximo es de 28 días de salario tabulado.

Cabe señalar que la medición de la productividad, con base en la calidad y pactada en la cláusula 35, es una innovación en el CCT y resulta benéfica para los trabajadores, pues según comentaron los funcionarios sindicales entrevistados, en 2013 se consiguieron 18 días por este concepto y se espera conseguir 22 en 2014.

En cuanto a las prestaciones encontramos las siguientes: apoyo deportivo; la gestión de la Unidad Social y Deportiva de los Trabajadores A; becas de estudio; útiles escolares; aguinaldo (58 días de salario tabulado frente a 15 días en la Ley Federal del Trabajo); transportación gratuita para los trabajadores en las rutas acordadas con el sindicato; comedor subsidiado. Una prestación importante es que en caso de enfermedades no profesionales que duren más de tres días, la empresa está obligada a pagar a partir del primer día en forma retroactiva la diferencia entre el subsidio del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el 100% del salario tabulado, pero el tiempo no podrá exceder los 120 días al año. Otras prestaciones son: seguro de vida, seguro de incapacidad; vales de despensa (casi \$2,400 mensuales); sorteo de unidades y vacaciones: periodo vacacional mínimo de 14 días y máximo de 20 días hasta los 18 años de antigüedad, a partir de los cuales se incrementarán tres días más

²⁰² Cláusula 34 del CCT de VW Puebla (2012-2014).

²⁰³ Cláusula 35 del CCT de VW Puebla (2012-2014).

por cada cinco años de antigüedad. En cuanto a las primas vacacionales, la prima mínima es de 16 días de salario tabulado y la máxima de 31 días de salario tabulado hasta los 18 años de antigüedad, a partir de la cual se incrementarán tres días más por cada cinco años de antigüedad.

Además, se otorga un anticipo haya o no utilidades (catorce días de salario tabulado en la última quincena de diciembre). Cabe señalar que en 2013, los trabajadores obtuvieron tres veces esta cantidad, lo que implica, junto con las prestaciones anteriores, que el progreso económico de la empresa también se traduce en progreso para los trabajadores de VWM.

CONCLUSIONES

Los procesos de reestructuración productiva en las dos plantas estudiadas surgen desde la década de los 1990, sin embargo, los desenlaces son muy diferentes debido a la cultura de los corporativos, a los actores sindicales y los procesos productivos que se desarrollaron.

En el caso de Ford Cuautitlán encontramos un proceso de reestructuración salvaje, iniciado a principios del siglo XXI, el cual desmantela la organización productiva previa, el modelo de relaciones laborales y la organización sindical. Actualmente, la participación del sindicato, en términos de negociación, es prácticamente nula, además de existir un proceso de subcontratación laboral extendido, en el cual las prestaciones laborales se sitúan en el piso mínimo marcado por la ley.

En el caso de VW Puebla, a inicios del siglo XXI, el sindicato pudo recuperar su capacidad de negociación frente a la empresa, llegando incluso a hacer uso de la huelga. De esta forma, el sindicato intervino activamente en los procesos de reestructuración productiva, robusteciendo el CCT, la representatividad en el piso de fábrica y limitando los procesos de subcontratación. Entre los principales resultados derivados de los procesos de reestructuración de las dos plantas encontramos:

- a) una tendencia hacia la producción modular como línea dominante de la organización de la producción;
- b) un incremento de la flexibilidad en cuanto a las relaciones laborales, la cual encuentra límites de acuerdo con la trayectoria sindical de las plantas;
- c) una fragmentación en términos sindicales y la nula comunicación entre los actores sindicales para tejer pisos mínimos de negociación;
- d) una paulatina pérdida de bilateralidad, si la comparamos con los procesos previos a la década de los 1990, ya que gran parte de los procedimientos son determinados por la empresa;

- e) por último, una tendencia a incrementar el patrón tecnológico hacia la automatización, para tener un mejor control del proceso de trabajo, de la calidad y productividad, lo cual impacta en las habilidades y destreza de los técnicos automotrices.

REFERENCIAS

- ARTEAGA GARCÍA, A. **Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz in Mexico**. México, D. F.: Plaza y Valdes, 2003.
- BENSUSÁN, G.; MARTÍNEZ, A. Calidad de los empleos, relaciones laborales y responsabilidad social en las cadenas de valor: evidencias en la cadena productiva de VWM. *In*: CARRILLO, J. (coord.). **La importancia de las multinacionales en la sociedad global**: viejos y nuevos retos para México. Tijuana, B. C.: Colegio de la Frontera Norte; México, D.F.: Juan Pablos Editor, 2012. p. 133-183.
- COVARRUBIAS VALDENBRO, A. **Explosión de la industria automotriz en México**: de sus encadenamientos actuales a su potencial transformador. México, D. F.: Fundación Friedrich Ebert, 2014.
- EXPANSIÓN. **Volkswagen quiere llegar a una rentabilidad media del 8% en 2018**. 13 mar. 2014. Disponible en: <http://www.expansion.com/agencia/efe/2014/03/13/19318594.html>. Acceso en: 8 set. 2019.
- INEGI. **La industria automotriz en México, 2013**. México, D. F.: INEGI, 2013.
- JUÁREZ NÚÑEZ, H.; LARA RIVERO, A.; BUENO CASTELLANO, C. **El auto global**: desarrollo, competencia y cooperación en la industria del automóvil. México, D. F.: Puebla Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 2005.
- MARTÍNEZ MUÑOZ, A. **Subcontratación y calidad de los empleos**: Volkswagen de México y su cadena productiva. 2008. Tesis (Maestría em Gobierno y Asuntos Públicos) – Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México, 2008. Disponible en: <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/1222>. Acceso en: 8 set. 2019.
- PRIES, L. Reestructuración productiva y estrategias de aprovisionamiento: el caso de la Volkswagen de México en la región de Puebla. **Región y Sociedad**, [México], v. 12, n. 19, p. 161-179, 2000.
- VOLKSWAGEN. **Código de conducta**. México, oct. 2017. Disponible en: https://www.vw.com.mx/content/dam/vw-ngw/vw_pkw/importers/mx/descargables/C%C3%B3digo%20de%20Conducta%202017.pdf/_jcr_content/renditions/original.media_file.download_attachment.file/C%C3%B3digo%20de%20Conducta%202017.pdf. Acceso en: 8 set. 2019.
- WELLER, J.; ROETHLISBERGER, C. La calidad del empleo en América Latina. Serie 110: **Macroeconomía del desarrollo**, Santiago de Chile, n. 110. 2011. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5341/1/S2011956_es.pdf. Acceso en: 8 set. 2019.

CAPÍTULO
13
TOMO II

**Transformaciones en las relaciones
laborales y conflicto sindical:**

formas concretas de la acumulación de capital en la
industria automotriz argentina 1991-2015

Sebastián Guevara

Transformaciones en las relaciones laborales y conflicto sindical:

formas concretas de la acumulación de capital en la industria automotriz argentina 1991-2015

Sebastián Guevara

INTRODUCCIÓN

La industria automotriz argentina se ha constituido desde la segunda mitad del siglo XX como uno de los sectores productivos que expresan más plenamente la forma específica en que se desarrolló la acumulación de capital en el país.

Desde el ingreso productivo de los principales capitales que se aplican a la fabricación de vehículos automotores, a finales de la década de 1950, este sector se ha caracterizado por la profunda diferencia que media entre las condiciones de producción de esos mismos capitales en los principales mercados mundiales y las que pusieron en funcionamiento en la Argentina. Esto es, los principales productores del mercado mundial automotriz radicaron porciones de capital para ponerlos en producción en condiciones técnicas muy alejadas de las condiciones normales de producción. Estas se refieren tanto al proceso de producción como al de valorización del capital (MARX, 2014). Se producía de manera exclusiva para el mercado interno, que al ser excesivamente pequeño resultaba en una muy pequeña escala de producción, lo cual impedía la aplicación de las técnicas más desarrolladas, atentando contra la productividad del trabajo aplicado; y, a su vez, este atraso técnico estructural redundaba en una estructura de costos permanentemente superior a las imperantes en los principales países productores del mercado mundial, atentando así, además, contra la competitividad del sector por fuera del mercado interno (BARANSON, 1969; NOFAL, 1989; SOURROUILLE, 1980). Estas condiciones particulares de producción afectaron negativamente al proceso de valorización del capital, que al operar permanentemente con costos superiores a los medios (con una productividad del trabajo menor a la media) no alcanzaron a apropiarse de la tasa media (o normal) de ganancia (MARX, 1995).

Sin embargo desde la segunda mitad del siglo XX hasta la actualidad, los principales capitales automotrices del mundo continúan operando en el mercado argentino. La respuesta a esta aparente paradoja es que los mismos logran compensar esas condiciones particulares de valorización mediante la apropiación de riqueza social extraordinaria (en el sentido de que trasciende más allá de la plusvalía extraída inmediatamente a los obreros que explotan) que les permite

aumentar su tasa de ganancia concreta particular hasta alcanzar niveles similares a la tasa media de ganancia.

La fuente principal e históricamente más característica que alimenta la riqueza social extraordinaria que los capitales industriales vienen apropiándose en la Argentina es la renta diferencial del suelo que fluye junto al valor de las exportaciones de mercancías agrarias características del proceso nacional: ya sea mediante la intervención directa del Estado nacional, que se apropia de parte de esa renta y luego la distribuye mediante exenciones impositivas, políticas sectoriales de promoción (y esto es particularmente importante en el sector automotriz), líneas de crédito subsidiados, etc.; ya sea mediante su intervención indirecta, por medio de la sobrevaluación de la moneda nacional que permite a los capitales operar desde la Argentina importando medios de producción especialmente abaratados y multiplicar sus ganancias al remitirlas al exterior. El resultado es que los capitales industriales que operan restringidos al tamaño del mercado interno argentino logran hacerse de una parte de esa renta del suelo para compensar sus condiciones locales de valorización. Adicionalmente, cuando el Estado fija impuestos para la exportación de mercancías agrarias – o sobrevalúa la moneda –, esas mercancías circulan proporcionalmente abaratas dentro del mercado local, y al resultar en su mayoría medios de vida para el conjunto de la población obrera en la Argentina, arroja una nueva ventaja para los capitales industriales cuando compran fuerza de trabajo que se encuentra de este modo abarata pero en condiciones de reproducir su vida (y lo que para estos capitales importa, sus atributos productivos) relativamente normales. Es decir que compra una fuerza de trabajo más barata en términos internacionales, sin afectar el poder adquisitivo que el salario tiene dentro del ámbito nacional y, luego, la consume de acuerdo a las condiciones nacionales de reproducción. Esta vía de apropiación de renta se expresa claramente en la diferencia que media entre el salario cuando es medido en términos de valor (dólares de paridad) y cuando es medido en términos de poder adquisitivo (salario real). La manifestación de esta diferencia calculada para el sector automotriz y puesta en comparación con la evolución de los salarios automotrices en los Estados Unidos (EEUU) puede observarse en el Gráfico 1:

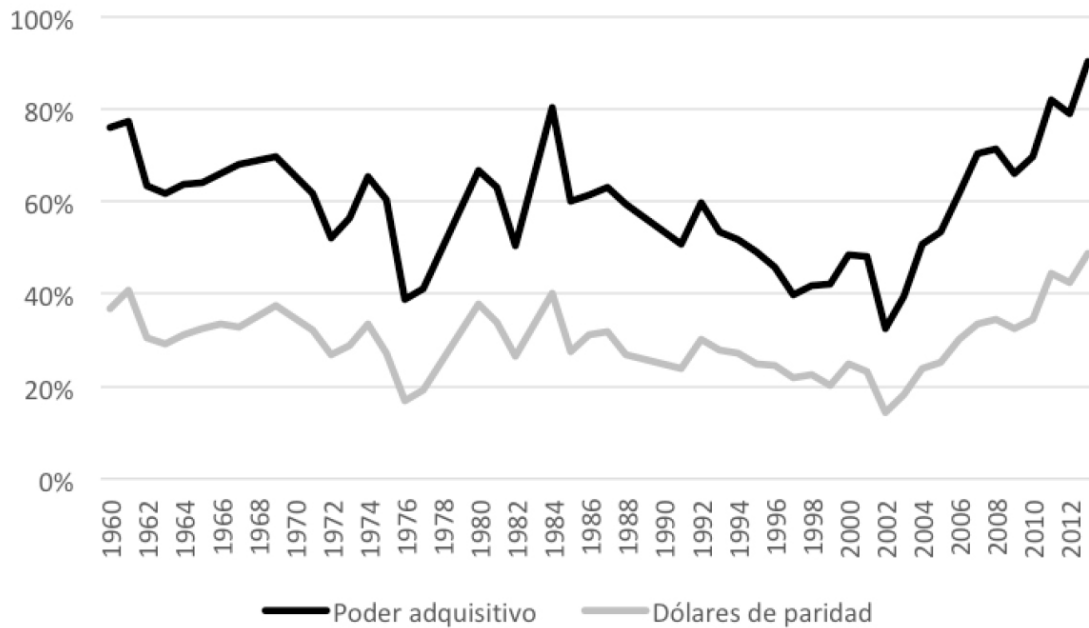


Gráfico 1 Salario automotriz argentino como porcentaje del de Estados Unidos, en poder adquisitivo y en dólares de paridad

Fuente: Fitzsimons y Guevara (2018).

Dentro del sector automotriz en particular se extendió de un modo muy característico otra fuente de riqueza social extraordinaria que apropian los capitales automotrices para compensar sus condiciones de valorización. Se trata de la plusvalía que dejan pendiente de apropiación los pequeños capitales por tener su ganancia concreta determinada por la tasa de interés en lugar de la tasa media de ganancia (normalmente inferior a esta última) (IÑIGO CARRERA, 2013). La relación establecida entre los capitales que operan en el sector terminal automotriz y los pequeños capitales que los abastecen como autopartistas, proveedores de servicios industriales o puntos de comercialización de la producción (concesionarias automotrices) ha ilustrado históricamente esta transferencia de riqueza social.

En el proceso argentino de acumulación de capital se ha desarrollado, con marcada claridad desde el inicio de la última dictadura militar en 1976, otra fuente de riqueza social extraordinaria que alimenta los procesos de valorización de los capitales industriales (entre los que ocupan un lugar destacado, siempre, los de las empresas automotrices). Esta surge de la compra sistemática, y sostenida en el tiempo, de la fuerza de trabajo a un precio que se ubica por debajo de su valor. Desde el último cuarto del siglo XX se viene desplegando un proceso constante (con variaciones de velocidad, eso sí) de deterioro en las condiciones de reproducción de porciones crecientes de la población obrera argentina. Este proceso se expresa relativamente en la caída del salario real industrial. En el caso particular de la industria automotriz

desde el pico alcanzado por el poder adquisitivo de los salarios en el año 1984 se ha producido una profunda caída que los años recientes de recuperación no han alcanzado a compensar (y ya se abrió una nueva fase de la misma). En síntesis los capitales industriales que operan en el país compran la fuerza de trabajo por debajo de su valor y se apropian así de una parte extra del valor producido, es decir de una plusvalía extraordinaria sobre la base de la sobreexplotación que se suma a la compensación de sus condiciones concretas de valorización (FITZSIMONS; GUEVARA, 2016; GUEVARA, 2010b; IÑIGO CARRERA, 1998).

Contemporáneamente a este proceso de transformación en las condiciones de reproducción de la población obrera en la Argentina se desarrolló, en el nivel mundial, el llamado proceso de reestructuración productiva y el consecuente despliegue de una nueva división internacional del trabajo que dieron una nueva forma a la internacionalización del capital (FRÖBEL; HEINRICHS; KREYE, 1980). La aplicación de innovaciones técnicas – desarrollo de la informática y avance de la automatización – implicaron un profundo cambio en las condiciones materiales de producción en general, y de la producción en el sector de la industria automotriz en particular. En este último el despliegue de la internacionalización de la producción y el reordenamiento de los circuitos – tanto en el nivel global como regional y local –, fueron algunos de los resultados del salto en las condiciones de producción del sector (vía el aumento de la productividad general) (ARZA; LOPEZ, 2008).

Estas transformaciones globales implicaron para la industria automotriz Argentina un profundo impacto que amenazó sus condiciones de supervivencia. Después de una profunda crisis en los años 1980, la década de 1990 inició con un proceso de reestructuración de la producción aparentemente similar al proceso global. Entre sus resultados estuvo el aumento en la escala de producción, el cambio en el perfil exclusivamente orientado al mercado interno y la incorporación de algunos de los avances técnicos desarrollados en la industria en el nivel global (ARZA; LOPEZ, 2008; BARBERO; MOTTA, 2007; PINAZO, 2015; SANTARCANGELO; PERRONE, 2012).

Sin embargo, más allá de las apariencias, ese proceso de reestructuración productiva no tuvo los mismos resultados que tuvo en el nivel global. Si bien se modernizaron relativamente los procesos productivos, esto no significó el ingreso de la Argentina en la nueva división internacional del trabajo. Por el contrario al estudiar la performance de la industria automotriz argentina luego de la reestructuración y compararla con las nuevas condiciones normales de producción que imperan en el nivel mundial, vuelven a aparecer – aunque actualizadas – las mismas características que la definieron históricamente. La escala de producción aumentó, pero mucho menos que la escala normal; la productividad del trabajo creció, pero continúa a la

misma distancia (o más alejada aún) respecto de la productividad aplicada por los principales productores en el mundo; efectivamente trascendió más allá del reducido mercado interno, pero lo hizo mediante el acuerdo de comercio regulado con Brasil, es decir exporta gran parte de su producción a ese destino pero a cambio importa de allí una cantidad similar (y por momentos superior), de modo que el resultado final respecto de la escala de producción queda compensado al tamaño que podría consumir internamente. Si bien la reestructuración productiva permitió una relativa modernización respecto de su *performance* histórica, cuando se comparan esos resultados con el movimiento normal de la producción automotriz en el nivel global, se pone de manifiesto que ésta no redundó en una transformación cualitativa de la industria automotriz en la Argentina (FITZSIMONS; GUEVARA, 2016).

No todos los efectos del proceso de reestructuración productiva se limitaron a reproducir relativamente las condiciones históricas de la industria automotriz en la Argentina. Las transformaciones en la organización de los procesos de producción, así como las formas de gestión de los **recursos humanos**, es decir las transformaciones en lo que hace a las condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo, sí aportaron alguna novedad para el sector. En sintonía con algunas de las transformaciones operadas en el nivel global, en la Argentina comenzaron a incorporarse las condiciones para hacer un uso más **flexible** de la fuerza de trabajo: con exigencias para que los trabajadores desarrollen atributos polivalentes, se incorporen en equipos de trabajo (de responsabilidad compartida), se involucren en los procesos de mejora continua etc.; y con la obligación de vender su fuerza de trabajo a cambio de salarios con partes crecientemente variables (atadas a metas de producción, de calidad, de involucramiento, etc.) con contratos temporales (sin estabilidad laboral, sin derechos indemnizatorios, etc.) y con una jornada de trabajo que se moduló (banco de horas) de forma tal que permite a los compradores administrar las horas de trabajo para compensar jornadas de duración extraordinaria con jornadas de menor duración sin necesidad de incurrir en los molestos pagos de salarios adicionales (GUEVARA, 2010b; MARTICORENA, 2014). Es decir que los capitales que operan en el sector automotriz lograron comprar la fuerza de trabajo a un menor precio mientras intensificaron su consumo, apropiándose de este modo de una plusvalía extraordinaria que, a costa de las condiciones de reproducción de los trabajadores, alimenta (extraordinariamente) su tasa de ganancia. La caída del salario real puede observarse en el Gráfico 2:

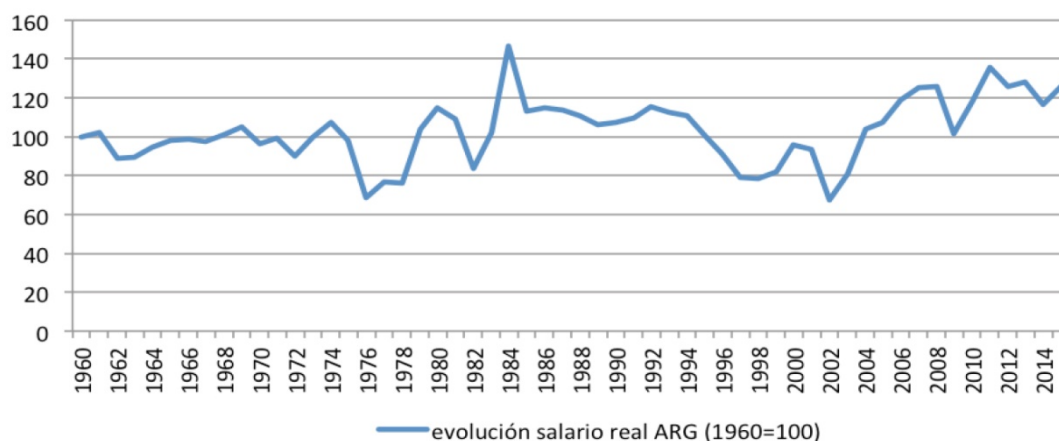


Gráfico 2 Evolución del salario real en la industria automotriz de Argentina (1960-2015)

Fuente: Fitzsimons y Guevara (2018).

En síntesis, las transformaciones experimentadas por la industria automotriz en la Argentina de las últimas décadas implicaron: por un lado, la reproducción de las características del atraso estructural histórico del sector aunque, eso sí, *aggiornado* a las nuevas condiciones imperantes en la industria en el nivel global; sin embargo, por el otro lado le dieron una forma específica al proceso sostenido de compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor mediante la flexibilización de las relaciones laborales, y con ello al desarrollo de una fuente de riqueza social extraordinaria que (junto con la renta de la tierra y la plusvalía liberada por el pequeño capital) permite a los capitales que operan en el sector, reproducir normalmente su proceso de valorización sin necesidad de poner en acción las condiciones normales de producción.

El conjunto de estas transformaciones se desplegó, como no podía ser de otra manera dentro del modo de producción capitalista, mediante las acciones llevadas adelante por las diversas personificaciones del capital – de relaciones e intereses de clase (MARX, 2014); es decir mediante el accionar antagónico de los vendedores y los compradores de fuerza de trabajo, así como del Estado en tanto representante político del capital total de la sociedad en el proceso de la lucha de clases (CALIGARIS, 2012; IÑIGO CARRERA, 2013; MARX, 2014).

En lo que sigue, este trabajo se dedicará a estudiar las formas concretas mediante las cuales las acciones desplegadas por las clases sociales realizaron estas transformaciones en las últimas décadas, reconociendo el curso de la acumulación de capital en general y en el sector automotriz en particular (reflejado en el Gráfico 3).

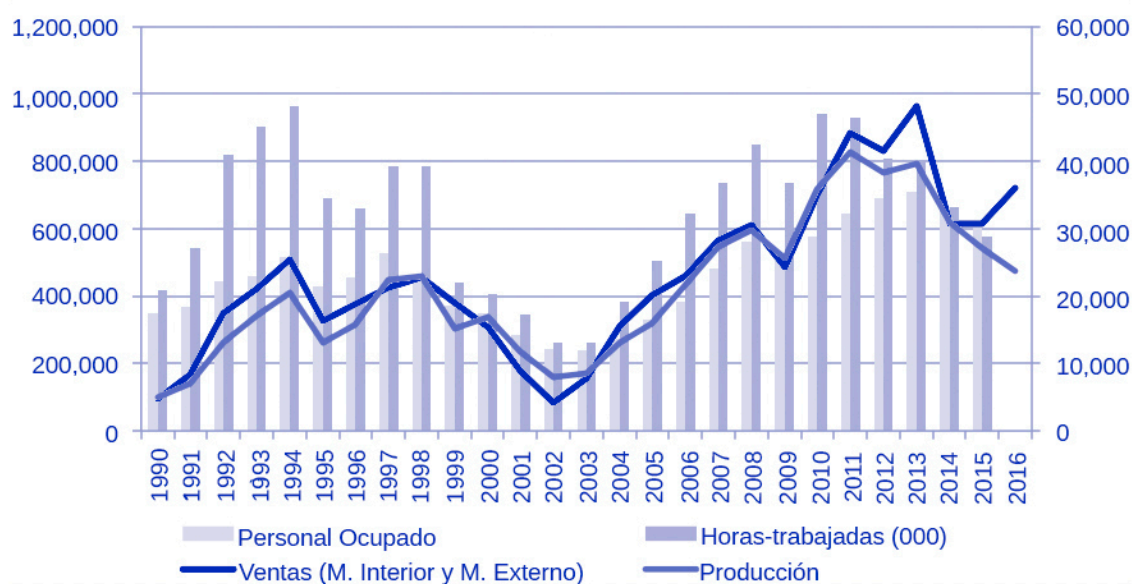


Gráfico 3 Indicadores seleccionados de la industria automotriz Argentina 1990-2016

Fuente: Autoría propia en base a Adefa ([2016?]).

EL CURSO DE LA ACUMULACIÓN, LA PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ Y LA CONFLICTIVIDAD LABORAL 1991-2003

La acumulación de capital en la Argentina en este período tuvo entre sus características centrales la vigencia de la Ley de Convertibilidad de la moneda nacional, que estableció la paridad nominal del peso respecto del dólar. Esta ley rigió desde 1991 hasta su crisis terminal en diciembre de 2001. A lo largo de toda esa década la moneda nacional se mantuvo sobrevaluada en un nivel aproximado del 100%, es decir que la paridad real del peso se ubicó en una relación de 2 a 1 en lugar del 1 a 1 que enunciaba y garantizaba la ley (IÑIGO CARRERA, 2007). Esta sobrevaluación se constituyó en el mecanismo principal de apropiación de la renta agraria por parte del conjunto de capitales industriales que operaban en el país. Al liquidar las divisas de las exportaciones con una moneda sobrevaluada, el exportador recibió una masa menor de valor. Por el contrario el importador necesitó desembolsar una masa menor de valor en la moneda sobrevaluada y recibió una masa mayor en mercancías. Es decir que los importadores se apropiaron, por esta vía, de parte del valor que no llegó al bolsillo de los exportadores. Cuando los capitales remitieron sus ganancias locales a sus casas matrices se apropiaron de otra porción del valor retenido en la mediación cambiaria. De este modo el proceso de apertura comercial unilateral que experimentó la Argentina en los 1990 (parte de la llamada política neoliberal) agudizó, multiplicación de las importaciones mediante, este mecanismo de compensación en el proceso de valorización del capital. Adicionalmente la

sobrevaluación de la moneda tuvo el efecto de abaratar la fuerza de trabajo (al abaratar los medios de vida) que compraba el conjunto de los capitales industriales, independientemente del curso seguido por el salario real.

Particularmente en el sector automotriz, fueron años de renovación de equipos, de apertura y modernización de plantas industriales que dieron sustento al proceso de reestructuración parcial que, a su vez, abrió una fase expansiva en la producción automotriz desde mediados de la década de 1990. Tal expansión se manifestó en el crecimiento de todos los indicadores del sector: la producción y las ventas se multiplicaron por tres entre 1991 y 1998, las exportaciones crecieron sostenidamente hasta superar el 50% de la producción y la productividad física del trabajo creció un 250% (Gráfico 3).

Simultáneamente, otra de las características generales del movimiento de la acumulación en este periodo fue el desarrollo de la **flexibilización** en las relaciones laborales. Por esta senda tomó forma histórica particular la tendencia descendente del precio de venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Las condiciones de reproducción de la población obrera desmejoraron significativamente durante esos años. El empleo no registrado tuvo un acelerado crecimiento, de afectar al 27% de los trabajadores en 1990 ascendió hasta el 38% para el año 2000 (llegando al 50% en 2002); el desempleo, por su parte, pasó de una tasa del 7,5% a comienzos de la década a superar el 20% de la población económicamente activa entre 1999 y 2002. Este crecimiento del desempleo no respondió a una caída en la tasa de empleo (que se mantuvo en el orden del 36%) sino al crecimiento de la población económicamente activa; reflejo del empeoramiento en las condiciones de vida que empujó a cada vez más miembros de la familia obrera a salir al mercado a ofrecer su fuerza de trabajo para intentar compensar las pérdidas de ingreso. De hecho la expresión más brutal del deterioro de las condiciones de reproducción obrera se dio en la caída de la capacidad de consumo de los salarios a más del 30% entre 1991 y 2002 (GUEVARA, 2010b).

Y en este terreno las empresas automotrices fueron protagonistas principales. Las nuevas plantas que se abrieron en esos años (excepto la de Volkswagen) se nutrieron de una fuerza de trabajo que fue comprada y puesta en funcionamiento bajo las nuevas condiciones flexibles. Los capitales automotrices firmaron con el Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor (SMATA) Convenios Colectivos de Trabajo (CCT) que incorporaron las nociones de polivalencia, trabajo en equipos, remuneraciones variables de acuerdo con metas, de modulación y compensación de la jornada de trabajo, etc. Mientras, las plantas ya existentes (y Volkswagen) que todavía regulaban sus relaciones laborales por los antiguos CCT (más rígidos) hicieron uso de las condiciones flexibles de contratación y fueron desplegando diversas acciones

para introducir parcialmente las condiciones flexibles, especialmente cuando la fase expansiva llegó a su fin y dio inicio a la contracción que tocaría su piso en 2002.

El proceso de flexibilización laboral dio forma a la caída acelerada de los salarios: en el Grafico 2 se observa la baja de 30% entre 1992 y 1997. Es decir que la fase expansiva de la década del 1990 tuvo entre sus fuentes de sustentación, la reducción de la capacidad de consumo de los obreros. Esta sobreexplotación (va más allá de la explotación normal mediante la simple extracción de plusvalía al comprar la fuerza de trabajo a su valor) no se detuvo en esos niveles sino que, por el contrario, se profundizó más aún en el momento de la contracción: cayendo un 15% más hasta el año 2002.

La transformación en las condiciones de explotación en este período no estuvo exenta de fuertes confrontaciones entre los actores sociales. Por el contrario, más allá de la relativa facilidad con la que los capitales que se estaban estableciendo (o re-estableciendo) lograron acordar con el SMATA las nuevas condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo, en el momento de implementarlas se enfrentaron a la resistencia de los trabajadores. Y lo mismo les pasó cuando intentaron ampliar las nuevas condiciones flexibles a las fábricas previamente instaladas.

Uno de los casos paradigmáticos fue el de la reinstalación de Fábrica Italiana de Automóveis Turim (Fiat) en la provincia de Córdoba en el año 1996, haciéndose cargo de la producción automotriz hasta entonces en manos del grupo local Sevel. En ese escenario firmó con SMATA un nuevo CCT en cuyo marco se produjo el traspaso de los trabajadores de Cormec (fábrica de motores y transmisiones) a Fiat. En ese traspaso los trabajadores debían salir de la órbita de actuación de la Unión Obrera Metalúrgica (UOM) para quedar bajo la representación del SMATA a lo que se opusieron porque, entre otras cosas, modificaba perjudicialmente sus condiciones de trabajo, al incorporar distintas nociones de flexibilización en el uso y pago de la fuerza de trabajo, y especialmente porque implicaba una caída del 45% en el salario. El 5 de septiembre abandonaron sus puestos de trabajo y cortaron la Ruta 9 exigiendo mantenerse encuadrados en el convenio de la UOM y que se reconociese a la nueva comisión interna surgida en el marco del conflicto. El 19 de septiembre resolvieron la toma de la fábrica, que duró hasta el día 23 cuando el gobierno de Córdoba dictó la conciliación obligatoria. A mediados de octubre se alcanzó un acuerdo entre los ex-trabajadores de Cormec y la empresa, consistente en: la indemnización de los trabajadores por su desvinculación de Cormec e incorporación a Fiat – sin antigüedad –, encuadrados en el convenio SMATA, pero manteniendo el pago de un plus salarial no remunerativo hasta completar el 95% del viejo salario por dos años. Sin embargo, como la empresa se negaba a reconocer a la comisión interna surgida del conflicto y

sólo se mostraba dispuesta a negociar con SMATA y éste, a su vez, se negaba a que los trabajadores conformasen la seccional local del sindicato, el conflicto se reinició. Los trabajadores constituyeron el Sindicato de Trabajadores Metalmeccánicos de Ferreyra y la empresa respondió despidiendo a 42 operarios. Los obreros volvieron a tomar la planta el 23 de enero de 1997, levantada en 24 horas tras el dictado de una nueva conciliación obligatoria, marcando el proceso de debilitamiento progresivo de la organización local, que se conformó como seccional metalúrgica. En abril de 1997 se convocó a un paro activo, con concentración en el centro de la ciudad del que participaron los trabajadores de Fiat ex-Cormec y parte de los nuevos trabajadores de Fiat. La realización del paro incluyó la instalación de piquetes en la puerta de la fábrica. El lunes 26 se realizó una nueva movilización de trabajadores, que reclamó por la reincorporación de los 42 despedidos más la del dirigente del sindicato y referente en la planta de los trabajadores. Este despido marcó el inicio del acallamiento final del conflicto (GUEVARA, 2010b).

A pesar del resultado final de este conflicto puntual debe destacarse que las acciones desplegadas por los trabajadores en él detuvieron, o retrasaron la implementación plena de las nuevas condiciones flexibles de explotación. Además condicionaron otros procesos de reestructuración, como en el caso de Compañía Interamericana de Automóviles S.A. (Ciadea) – Renault. En esta automotriz (controlada entonces por el grupo local Ciadea) el proceso de tercerización se había iniciado en 1995, cuando traspasó las actividades de mantenimiento industrial a la empresa Polymont – luego vendría la externalización de las tareas de entrega y abastecimiento de materiales por medio de la firma Cargo – proceso que se encontró con la oposición de los trabajadores. La empresa, por su parte, aprovechó el contexto generado por los efectos de la crisis del tequila – amenazó con 1.500 despidos que finalmente se transformaron en retiros voluntarios y suspensiones –, para avanzar con la tercerización. Cuando comenzó el traspaso efectivo de tareas y trabajadores, éstos comenzaron a exigir que la firma contratante se hiciese responsable solidaria de la contratada y que los trabajadores siguiesen encuadrados en el viejo convenio colectivo de Renault, además de que los afectados en el traspaso cobrasen indemnización. Esto último fue rechazado por la empresa, lo que desató un nuevo paso en el conflicto que incluyó la toma de la planta. Finalmente se arribó a un acuerdo en el cual los trabajadores quedaban como empleados de Ciadea aunque bajo tareas gerenciadas por Polymont. De modo que el proceso de tercerización en Ciadea-Renault no pudo realizarse en su plenitud (GUEVARA, 2010b).

La resistencia obrera al avance de la flexibilización perdió fuerza cuando se abrió la fase de contracción de la producción automotriz. Desde 1998 las empresas

automotrices comenzaron a avanzar sobre el empleo que fue reduciendo el margen de acción de los trabajadores y, con ello, facilitando el despliegue de medidas de flexibilización, justificadas por la crisis existente.

En los primeros meses de 1998 Fiat, Renault y Ford suspendieron por algunos días a sus trabajadores para ajustar sus stocks. Luego Fiat y Renault despidieron trabajadores temporales y permanentes. Por su parte Volkswagen acordó con SMATA la suspensión de 150 trabajadores por dos meses, los afectados cobraron un subsidio equivalente al 75% de su salario y se abrió un programa de retiros voluntarios. Además se acordó mantener el segundo turno de producción pero a cambio de reducir la jornada laboral y el salario. Fiat suspendió una semana por mes a 2.500 trabajadores entre abril y septiembre. En el último trimestre de 1998 Ford realizó su ajuste de stocks mediante la eliminación del segundo turno de producción. Esto agitó los rumores sobre 1.400 despidos, movilizando a los trabajadores, la comisión interna y el sindicato, que iniciaron la negociación con la empresa. En enero de 1999 se llegó a un acuerdo mediante el cual se suspendió a 1.434 trabajadores desde febrero de 1999 a mayo de 2000. Durante ese lapso se comprometió a garantizar la estabilidad laboral (es decir no producir despidos sin causa) y abrir un programa de retiros voluntarios. A los suspendidos se les pagaría un subsidio de \$700 durante los primeros cinco meses y de \$600 los restantes diez. Pero los últimos cinco meses se contabilizaron a cuenta de la futura indemnización ya que en el acuerdo se establecía que pasados los 15 meses, si la empresa no los volvía a convocar quedaban automáticamente despedidos. A comienzos de 1999 Volkswagen, que venía produciendo con jornada y salario reducido desde el año anterior, firmó una serie de acuerdos con SMATA paralizando la producción un día por semana durante dos meses y la suspensión de 580 trabajadores hasta marzo de 2000. Durante el 2001 prorrogó las suspensiones por dos años, hasta abril de 2002, redujo la jornada semanal de trabajo en un 15%, reduciendo equivalentemente el salario, aunque la empresa acordó pagar en concepto de préstamo el subsidio equivalente al 75% del salario. Luego, en noviembre se estableció la denominada **semana Volkswagen** entre el 1 de diciembre de 2001 y el 30 de junio de 2002. Esta herramienta, que se aplicó simultáneamente en la planta más grande de Volkswagen en Brasil, consistió en reducir la jornada laboral de los trabajadores (y sus salarios) pero no la semana productiva de la empresa. Es decir, los trabajadores pasaron a trabajar cuatro días por semana de manera rotativa, de forma tal que la empresa no detenía nunca su producción. En el mismo acuerdo se estableció la suspensión de 570 trabajadores, con opción a retiro voluntario, jubilación anticipada o traslado a la planta de Córdoba. Finalmente Fiat continuó reduciendo, en 1999, la fabricación a un solo turno de

producción, disminuyendo su personal mediante retiros voluntarios y la suspensión rotativa de 2.465 obreros desde entonces y hasta el cierre de la planta de Ferreyra en el año 2002 (GUEVARA, 2010b).

En el contexto de esta avanzada sobre el empleo las empresas echaron mano de las herramientas de flexibilidad que habían logrado introducir en los nuevos CCT. Por ejemplo, Toyota a partir de 1999 suspendió el segundo turno de producción aplicando el sistema de banco de horas que estaba contemplado en el convenio colectivo; General Motors (GM) aplicó el mismo sistema en julio de 2000. Por su parte, entre las empresas que regían sus relaciones laborales por los viejos CCT, Mercedes Benz logró introducir el banco de horas durante la crisis: en 2002 acordó con SMATA reducir la jornada diaria a 6 horas con el pago de la jornada completa a cuenta del banco de horas. Sin embargo, en estas empresas los trabajadores tuvieron alguna oportunidad para confrontar los intentos de flexibilización. En el caso de Renault, que intentó incorporar el banco de horas en 1999, volvió a encontrarse con el rechazo de los trabajadores. Después de suspender, en el mes de febrero, a 1.200 trabajadores durante todo el año, la empresa propuso en julio reincorporar a 240 de ellos a cambio de modificar el convenio colectivo incorporando el mecanismo de compensación de horas. Los trabajadores rechazaron la propuesta y, adicionalmente lograron la reincorporación de los trabajadores (GUEVARA, 2010b).

El curso seguido por estos conflictos, tanto en su cantidad como en su composición, aparece reflejado – al igual que los del período siguiente – en el Gráfico 4.

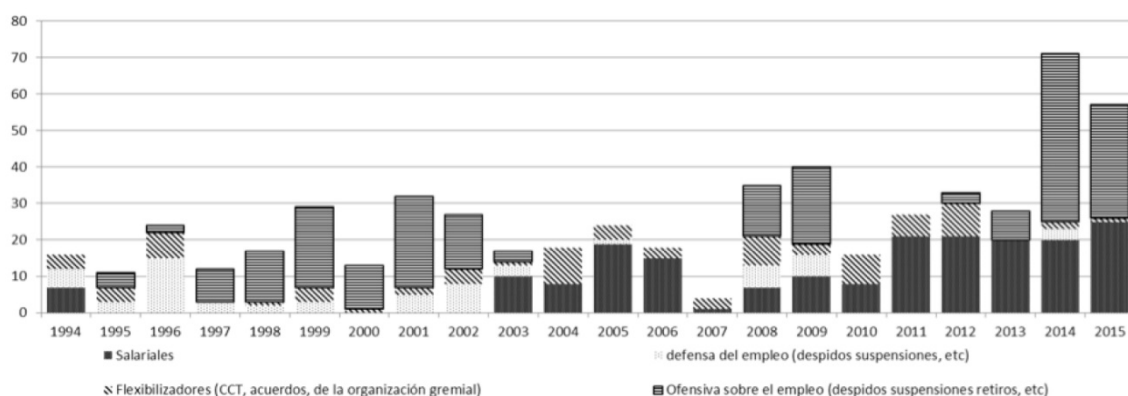


Gráfico 4 Conflictos laborales en la industria automotriz 1994-2015

Fuente: Guevara (2010a).

Nota: Actualizado a 2015 sobre las mismas bases.

EL CURSO DE LA ACUMULACIÓN, LA PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ Y LA CONFLICTIVIDAD LABORAL 2004-2015

Después de haber llegado a lo más profundo de la crisis en el año 2002, el proceso argentino de acumulación de capital comenzó a experimentar una tímida recuperación que, con el pasar de los años, se transformó en una nueva fase expansiva de inusual duración. Este nuevo momento de crecimiento, sin embargo, no modificó cualitativamente las bases sobre las que se sostiene la acumulación en el país. De modo que reprodujo con ellas el límite específico que porta, el cual comenzó a evidenciarse a principios de la década de 2010, antes de abrir paso nuevamente a una fase de contracción manifiesta a partir del año 2015.

La expansión de la actividad económica tuvo un primer componente en la fuerte caída del salario real promedio (20%), producida mediante la devaluación monetaria acompañada de una suba fuerte de precios con salarios congelados. De este modo la brecha entre el precio de la fuerza de trabajo y su valor se amplió más aún, constituyéndose en la fuente principal de riqueza social extraordinaria que alimentó el proceso de valorización de los capitales en ese momento. A su vez la devaluación llevó la moneda local a un nivel 25% inferior al de su paridad con el dólar. La subvaluación resultante permitió a los capitales que operaban localmente ampliar su campo de acción al resultar encarecidas las importaciones. La capacidad instalada ociosa, que había quedado de la renovación relativa de las plantas del período de sobrevaluación de los 1990, permitió que la producción se ampliase sin necesidad de inversiones nuevas. Más aún, la subvaluación abrió a estos capitales la posibilidad de realizar exportaciones industriales, y por tanto, de una mayor expansión de la producción. Los capitales industriales que protagonizaron esta expansión continuaron aplicando una insuficiente productividad del trabajo, situación que se reflejó en la creación de empleos y la consiguiente disminución de las tasas de desempleo y subempleo. El desempleo pasó rápidamente del 20% que había alcanzado en el piso de la crisis al 7%, y al sumarle la tasa de subempleo se pasó de casi un 50% de la población con problemas de empleo a menos del 15% en un período de cinco años. Este comportamiento del empleo determinó, a su vez, el fortalecimiento de la posición obrera a la hora de vender su fuerza de trabajo. Se desarrolló así un proceso de recuperación de protagonismo por parte de las organizaciones sindicales y se logró frenar el movimiento de caída de los salarios y comenzar una relativa recuperación. Sin embargo el proceso de recuperación salarial fue relativizado por la continuidad de muchos de los aspectos que hacen a la precariedad en las condiciones de venta de la fuerza de trabajo. El trabajo no registrado no logró romper el piso del 33%, la

inestabilidad de los contratos temporales y eventuales se extendió más allá de los niveles alcanzados en los 1990 y lo mismo pasó con las cláusulas que flexibilizan el uso de la fuerza de trabajo. De modo que la recuperación salarial fue contrapesada por la creciente intensidad en el consumo de la fuerza de trabajo. Después de cinco años de crecimiento a **tasas chinas** el salario promedio volvió al nivel previo a la devaluación, es decir cercano a sólo el 60% del salario promedio imperante en 1984, y desde entonces se mantuvo relativamente estancado, apenas por encima de ese nivel. El salario industrial –siguiendo el proceso de expansión de la producción industrial – protagonizó, en cambio, un movimiento mucho más intenso que lo llevó a despegarse por encima del promedio, hasta alcanzar el 80% del nivel logrado 30 años antes.

El segundo componente en la expansión de la acumulación de capital fue la suba sostenida de los precios agrarios y la consiguiente multiplicación de la riqueza social que ingresa a la economía local vía las exportaciones y se transforma en renta del suelo. Esta renta, de la que se apropió primariamente el Estado mediante los impuestos a la exportación reinstaurados en 2002 (más que compensando el efecto contrario de la subvaluación) y luego redistribuida vía transferencias y subsidios varios (directos e indirectos) hacia los capitales industriales, se multiplicó aceleradamente desde 2007, aportando una enorme masa de riqueza social que se sumó a la – ahora en retroceso – sobreexplotación obrera para alimentar la expansión del proceso de valorización de los capitales que operan en la Argentina. La apropiación de esa renta multiplicada se abrió paso mediante la progresiva sobrevaluación de la moneda nacional (que se aceleró a partir de 2007) que fue perdiendo su capacidad para representar valor, expresada en la creciente aceleración de los precios, sin que esto se viera reflejado en su relación con el resto de las monedas nacionales, particularmente con el dólar norteamericano. Así, mientras la fase de expansión se inició con una subvaluación del 25% en 2002, para el año 2005 el peso había alcanzado la paridad de tipo de cambio respecto del dólar. La sobrevaluación de la moneda local se mantuvo en aumento, alcanzando para el año 2008 un total de 25%, cifra que trepó hasta el 75% en los últimos años de la fase expansiva. De este modo los capitales industriales continuaron alimentando su valorización con la renta que transfiere el Estado vía los impuestos a la exportación, sumada la renta directa que comenzó a ingresar por los efectos que la sobrevaluación del peso tiene sobre sus costos y sus ganancias.

El endeudamiento externo, otra de las fuentes de riqueza social extraordinaria que participan de las transferencias de riquezas que alimentan los procesos de valorización de los capitales industriales en la Argentina, no pudo constituirse en parte de las bases que sostuvieron la fase de expansión de la última década. La

cesación de pagos que fue declarada en el piso de la crisis del fin de la convertibilidad bloqueó el acceso de la Argentina al mercado internacional de dinero a crédito. En cambio, el endeudamiento interno sí se constituyó en uno de los pilares de la nueva fase expansiva. La emisión de títulos colocados internamente, los adelantos del banco central y los préstamos de la administración del sistema previsional le permitieron al Estado nacional hacerse de los recursos necesarios para sostener la expansión, por el financiamiento de los capitales industriales a una tasa de interés que será progresivamente superada por la inflación.

La búsqueda, cada vez más urgente, de acceder a nueva deuda internacional fue la que evidenció las dificultades de la acumulación de capital en la Argentina para sostenerse en su fase de expansión y comenzó a anunciar la inminencia de una nueva fase de contracción.

La forma que tiene la acumulación de capital en la Argentina tiene un límite determinado. Como su reproducción se basa en alimentar la valorización de los fragmentos de capitales medios que operan internamente desplegando una productividad del trabajo alejada de la determinada como normal – compensando su menor tasa de ganancia resultante –, con la riqueza social extraordinaria que incorpora de las fuentes vistas, el límite de este proceso está determinado por la relación entre la magnitud de esa riqueza social y la magnitud de la necesidad por dicha compensación. La fase de expansión multiplicó la necesidad de compensación al ritmo del crecimiento del capital que se pone a valorizar, sin que cambiaran las bases de la riqueza que la alimentaba. Por el contrario, con el endeudamiento externo bloqueado como fuente y una población obrera que empezaba a recuperar lentamente su salario, toda la compensación recayó sobre la renta de la tierra, la cual creció desde el principio de los años 2000 y se multiplicó aceleradamente en su segundo lustro. Pero cuando los precios de las mercancías agrarias, y con ellos la renta del suelo, dejaron de crecer aceleradamente la relación entre la masa de riqueza apropiable y la necesidad por ella entró en una situación crítica. Mientras la necesidad de riqueza social compensadora seguía creciendo a **tasas chinas**, la afluencia de riqueza social bajo la forma de renta comenzaba a manifestar que **no daba abasto**. Con la sobrevaluación del peso como mecanismo central para la apropiación y distribución de la renta, se aceleró el crecimiento de las importaciones, y esto se expresó en la desmejora progresiva de los indicadores del sector externo; se profundizó la remisión de las acrecentadas ganancias; a lo que se agregó el efecto de la política de pago de la deuda externa que comprometió otra parte de la riqueza social existente. A pesar de los intentos de controlar el uso de divisas, condicionando las importaciones y las remisiones de ganancias, el movimiento de las reservas del banco central expresaron claramente estas dificultades: de los

50.000 millones de dólares que las componían en 2011 (momento máximo de la expansión) fueron disminuyendo hasta llegar a menos de la mitad en 2015 (24.000 millones). De este modo, la masa de riqueza social extraordinaria disponible comenzó a manifestarse cada vez más abiertamente como insuficiente para sostener la valorización de los capitales industriales que operan en la Argentina, los cuales pasaron de ver limitada su expansión en 2012/2013, a disminuir su escala relativa de operación en los últimos años. De hecho a partir del año 2016, cambio de signo político del gobierno mediante, se manifestó plenamente el ingreso del proceso de acumulación de capital en la Argentina en una nueva fase de contracción.

El sector automotriz se presenta como un caso paradigmático de todo este movimiento; no sólo por haber sido uno de los **motores** del crecimiento durante la fase de expansión en la post-convertibilidad, ni por haber contribuido con su **éxito** a la creciente necesidad de dólares y el consiguiente desbalance del sector externo, sino que, su actual proceso de contracción impacta y profundiza el cuadro de estancamiento del conjunto de la actividad industrial, actuando como **lastre** en la fase de recesiva que se encuentra en curso.

Al analizar el nuevo ciclo expansivo que experimentó el sector automotriz entre 2003 y 2011 el primer elemento que aparece jugando un papel central es la capacidad de producción ociosa que dejó la crisis de la convertibilidad. En el año 2002 se produjeron vehículos por un volumen 65% más bajo que en el año 1998 (incluyendo dentro de este porcentaje casos extremos como el de Fiat que interrumpió completamente su producción hasta que estuvo confirmada la nueva etapa de crecimiento). Sobre esa base – disponible sin mayores inversiones – y con un salario obrero (segundo elemento) que en 2002 se ubicó casi 50 puntos porcentuales por debajo del de 1992, la industria automotriz argentina multiplicó aceleradamente el crecimiento de su producción. De las 159.000 unidades producidas en 2002 aumentó sin tropiezos hasta llegar a las casi 600.000 unidades en 2008, mientras los trabajadores debieron esperar hasta 2006 para alcanzar salarios reales similares a los que tenían 15 años antes. Luego de la contracción puntual en 2009 (-15%), efecto local del inicio de una nueva fase de la crisis internacional, la producción de vehículos locales continuó su senda alcista hasta alcanzar las 828.000 unidades en 2011 (representando un crecimiento total del 420% respecto de 2002).

Los capitales del sector acompañaron a los deprimidos salarios reales, como base para alimentar su crecimiento, con un consumo más intensivo de la fuerza de trabajo de los obreros automotrices. Al observar el comportamiento de la cantidad de horas trabajadas al año se ve que éstas crecieron más rápidamente (casi al doble de velocidad) que la cantidad de obreros empleados. Entre el año 2003 y el año 2010,

con una producción que creció un 320%, los obreros automotrices vieron aumentar en un 260% la cantidad de horas anuales que debieron trabajar mientras que el número de obreros empleados creció un 140% en esos años. Adicionalmente el sector fue, otra vez, un caso paradigmático de profundización en el proceso de flexibilizar las relaciones laborales. La nueva fase expansiva de la producción automotriz se realizó también mediante la extensión de esa flexibilidad hacia ámbitos (empresas y dimensiones) que no había alcanzado durante la fase anterior.

Los capitales de empresas automotrices participaron correspondientemente en el proceso general de apropiación de la multiplicada renta agraria que sostuvo la expansión general del proceso social en estos años. Al abaratamiento relativo de la fuerza de trabajo que compraron con independencia del comportamiento del salario real, se sumaron: las tarifas subsidiadas de los servicios públicos, los créditos oficiales baratos para financiarse y los planes estatales de subsidios para expandir el consumo de vehículos. Además de favorecerse con el abaratamiento progresivo de las importaciones (sector con déficit estructural en su sector externo), por la creciente sobrevaluación del peso que las benefició, también, al remitir sus ganancias.

Cuando la acumulación de capital comenzó a chocar contra su límite específico, el sector automotriz vio afectada la continuidad de su renovado éxito. Para seguir accediendo al beneficio que implicaba hacerse con dólares al tipo de cambio oficial debieron comprometerse a aumentar, a cambio, el ingreso de divisas mediante exportaciones (llegando a firmar acuerdos con exportadores de materias primas para realizar la compensación), además de tener que lidiar con crecientes trámites administrativos que demoraban y encarecían sus importaciones. Adicionalmente las señales del fin de la fase expansiva en Brasil afectaron negativamente las exportaciones a ese destino (cerca del 80% del total de exportaciones). De modo que las ventas comenzaron a frenarse y con ellas la producción interrumpió su tendencia alcista reemplazándola por una contraria: después del record en 2011 la producción de vehículos automotores en la Argentina comenzó a desmoronarse, cayendo un 35% hasta 2015.

Este nuevo ciclo de expansión y crisis de la industria automotriz se fue desplegando consecuentemente mediante un nuevo ciclo en el movimiento conflictivo entre las clases sociales.

La primera característica observable del movimiento en la conflictividad de clases de estos años es el aumento significativo en su número. Como refleja el Gráfico 4 en la última década la cantidad de conflictos creció considerablemente –60% en promedio – respecto de la década de 1990. También aparece reflejado en los movimientos de cantidad y contenido de los conflictos, cómo fueron dando forma al curso de las condiciones de producción y valorización en el sector automotriz.

Claramente puede identificarse la renovada importancia de la lucha por el salario (que casi no existió en los años 1990) por medio de la cual los trabajadores lograron frenar relativamente la tendencia al deterioro en sus condiciones de reproducción. Del mismo modo puede reconocerse el momento en el que la fase expansiva de la producción llegó a su fin por el crecimiento de las acciones llevadas adelante por las empresas para reducir el empleo – desde 2013 – (con su contraparte de acciones obreras defensivas). En este sentido también es visible el momento en que el inicio de la nueva fase de la crisis internacional afectó al sector entre fines de 2008 y comienzos de 2009. Pero sobre todo lo que pone de manifiesto el movimiento de la conflictividad de clases es la persistencia que tuvieron los compradores de fuerza de trabajo para avanzar con la extensión de la flexibilización laboral durante todo el periodo de expansión, lo que les permitió echar mano rápidamente a mecanismos flexibles para reducir sus costos en cuanto la expansión se terminó y comenzó el nuevo retroceso.

Los conflictos en cada una de estas categorías pasaron, a su vez, por distintos momentos y formas a lo largo de estos años. Las disputas por aumentos salariales, por ejemplo, durante los primeros años respondieron a la decisión estatal de aumentar los salarios de manera general por medio de sumas fijas, y los conflictos giraron en torno a su aplicación efectiva. En los años posteriores, ya con la negociación paritaria abierta, la economía creciendo y el sector automotriz en expansión, los trabajadores debieron presionar fuertemente para lograr aumentos de salario que les permitieran recuperar los niveles de poder adquisitivo del año 1994. Efectivamente los hechos desarrollados entre el 2 de mayo y el 14 de junio de 2005 pusieron de manifiesto la fuerza que debieron desplegar los trabajadores (mediante una gran variedad de acciones: asambleas, huelgas, movilizaciones y cortes de rutas) para comenzar a recuperar sus salarios. En el marco de una trabada discusión salarial SMATA lanzó un plan de lucha nacional, que involucró a los trabajadores de Mercedes Benz, Volkswagen (plantas de Pacheco, provincia de Buenos Aires y Ciudad de Córdoba), Ford y GM, que resolvieron llevar adelante paros escalonados incrementales hasta la paralización total de la producción. El Ministerio de Trabajo intervino y el sindicato suspendió la medida por unos días. En algunos lugares de trabajo las asambleas de trabajadores desafiaron la suspensión del plan de lucha, en Ford se resolvió darle continuidad mediante el quite de colaboración y paros escalonados, en GM a la discusión salarial se le agregó el conflicto por el vencimiento de los contratos por tiempo determinado de un conjunto de trabajadores y el conflicto escaló hasta la paralización total de la planta. En ese contexto SMATA acordó con GM el aumento salarial, la renovación de 264 contratos a plazo fijo y el compromiso de efectivizar

a 100 trabajadores contratados. También en el medio del desarrollo del conflicto, SMATA Córdoba y Volkswagen acordaron el aumento salarial y el pago de una bonificación extraordinaria por única vez, para el personal del Centro Industrial Córdoba. Mientras tanto, a pesar del desgranamiento de la unidad inicial, SMATA realizó una movilización general, el 1º de junio para presionar públicamente sobre las negociaciones que se desarrollaban en el ministerio de Trabajo. En las asambleas por fábrica se resolvió lanzar un paro de 48 horas para los días 6 y 7 de junio en Ford, Volkswagen (provincia de Buenos Aires) y Mercedes Benz. Durante la segunda jornada de paro, el día 7 se realizaron cortes de la ruta Panamericana (Pacheco, Ford y Volkswagen) y en Ruta 3 (González Catán, Mercedes Benz). El 14 de junio se firmó el acuerdo que otorgó los aumentos salariales al conjunto de las empresas en conflicto. Al año siguiente comenzó a ponerse de manifiesto el impulso que daba al proceso de acumulación de capital la multiplicación de la riqueza social que ingresaba por las exportaciones agrarias. Cuando comenzó la discusión salarial y los trabajadores automotrices empezaron a discutir las acciones a llevar adelante para presionar la negociación (afectando la producción por la realización de asambleas) las empresas se apresuraron a proponer arreglos salariales que garantizaran la estabilidad productiva por lo menos hasta comienzos de 2008 (GUEVARA, 2012).

Esa estabilidad se vio interrumpida por los efectos de la crisis internacional en el último trimestre de 2008 y la negociación salarial de 2009 estuvo marcada por ese escenario. Las empresas, luego de un proceso de suspensiones y despidos, impusieron una negociación salarial que derivó en una pérdida de poder adquisitivo de diez puntos para los trabajadores (GUEVARA, 2012). La recuperación y crecimiento hasta 2011 permitió que en ese momento los acuerdos salariales fluyeran sin mayores inconvenientes. Sin embargo, el acelerado proceso inflacionario comenzó a erosionar el proceso de recuperación del salario real, que alcanzó su punto máximo en 2011 y desde entonces comenzó un lento retroceso hasta 2015. En ese contexto la negociación salarial se aceleró también y comenzaron a negociarse aumentos por períodos más cortos (trimestres).

En el caso de los conflictos desarrollados contra y en defensa del empleo lo que puede observarse es la existencia de dos momentos particulares en los que ganaron relevancia. Uno con la llegada de los efectos de la nueva fase de la crisis internacional (2008/2009) y el otro cuando la fase de expansión en la Argentina (tanto automotriz como general) llegó a su fin y comenzó a abrirse paso la contracción. En los primeros años de la fase expansiva el empleo creció acelerada y sostenidamente a un promedio de casi el 20% anual. El que este crecimiento se haya caracterizado por tener una estabilidad reducida, condiciones de empleo diferenciadas respecto de los trabajadores

ya en actividad, etc., en pocas palabras que el crecimiento se haya basado en condiciones flexibles y precarias de empleo, no niega el hecho de que las empresas terminales pasaran de contratar 12.000 trabajadores en 2003 a superar los 28.000 en 2008. En el último trimestre de ese año la caída en las ventas de automóviles se transformó rápidamente en un conjunto de acciones llevadas adelante por las empresas para trasladar los costos de la crisis que se estaba desplegando sobre las espaldas de los trabajadores, mediante las suspensiones masivas, la no renovación de contratos temporales y despidos abiertos. Los trabajadores, por su parte, protagonizaron los conflictos que buscaron hacer frente a estas acciones. En el caso de GM, cuando en octubre de 2008 la empresa despidió a un trabajador temporal, el conjunto de los trabajadores respondieron con la paralización total de la producción; que fue seguida por una parada técnica de la empresa que dejó la fábrica cerrada por dos semanas. En ese lapso, GM envió 435 telegramas de despido (tanto a trabajadores efectivos como a contratados). Frente a este nuevo punto del conflicto la dirección seccional del sindicato llamó al paro, los trabajadores bloquearon los accesos a la planta y amenazaron con la toma del establecimiento. El ministerio de trabajo local dictó la conciliación obligatoria, volviendo por tanto la situación al punto anterior al estallido del conflicto. Entonces la empresa, obligada a permitir el ingreso de los trabajadores que ya estaban informados de su intención de despedirlos, los separó del conjunto de los trabajadores sin asignarles tareas productivas. El 1° de diciembre, mientras regía la conciliación obligatoria y se negociaba con el sindicato, la empresa impidió el ingreso a la planta de los trabajadores a los que se les vencían los contratos. Como respuesta, dentro de la fábrica, los trabajadores del turno tarde en asamblea decidieron paralizar la producción por tiempo indeterminado. Finalmente el 29 de diciembre GM y SMATA firmaron un acuerdo en el que se estableció la suspensión de los trabajadores que, previamente, iban a ser despedidos, con garantía de estabilidad laboral hasta diciembre de 2009 para los trabajadores efectivos y hasta junio para los contratados. En Renault, por su parte, se anunció el despido de 620 trabajadores que, intervención sindical mediante, se redujo a 300 despidos. Sin embargo en noviembre la empresa dictaminó la suspensión rotativa de 1000 – de los 1400 – trabajadores que quedaban en la planta, hasta el cierre total por vacaciones en febrero de 2009. Luego acordó con SMATA la suspensión con estabilidad laboral y reducción salarial hasta mediados de 2009. La fábrica de cajas de velocidad que Volkswagen tiene en Córdoba también tuvo que ajustar su producción. A fines de noviembre anunció que no renovarían los contratos de 368 trabajadores eventuales. El 1° de diciembre los trabajadores abandonaron sus actividades y se movilizaron a la secretaría de Trabajo de la provincia, donde el sindicato se encontraba reunido con autoridades de la empresa, con la intención de frenar las desvinculaciones. Finalmente

se acordó un régimen de suspensión con el pago de un subsidio equivalente al 75% del salario. En enero las suspensiones se renovaron, alcanzando a 1.500 trabajadores. En febrero a los 350 trabajadores contratados suspendidos hasta fines de marzo, se agregaron 750 trabajadores efectivos que fueron suspendidos hasta marzo. Momento en el que no sólo no retomaron el trabajo sino que la empresa anunció que 250 debían ser despedidos. SMATA acordó mantener el régimen de suspensiones rotativas y la empresa inició un plan de jubilaciones anticipadas. El conflicto más visible y duradero se desarrolló en la fábrica de camiones Industrial Vehicle Corporation (Iveco), también en la provincia de Córdoba. Comenzó con la suspensión rotativa de 350 obreros durante todos los jueves y viernes de noviembre y diciembre de 2008, a lo que se agregó a fines de noviembre el despido de 42 trabajadores contratados que fue respondido con el corte de la ruta de acceso a la planta y la movilizaron hacia la secretaría de Trabajo de la provincia donde el sindicato se reunía con las autoridades de la empresa. Frente al conflicto el gobierno dictó la conciliación obligatoria y las partes acordaron el reingreso de los trabajadores en la condición de suspendidos. Frente a la oposición de una parte de los trabajadores al acuerdo firmado por el sindicato, dos de los delegados gremiales se negaron a firmarlo, reclamando por el reparto del trabajo entre todos los trabajadores. De modo que el conflicto se extendió dentro del sindicato cuya dirección negoció con la empresa mientras una parte de los trabajadores, representados por dos de sus delegados gremiales, rechazaron el acuerdo. Estos delegados tuvieron prohibido el ingreso a la planta, lo cual motivó movilizaciones para reclamar por su situación al sindicato, que finalmente los expulsó permitiendo a la empresa avanzar en el desafuero y su posterior despido (GUEVARA, 2012).

Pasado el efecto inmediato de la crisis el empleo en el sector automotriz volvió a crecer sostenidamente hasta el año 2013. Sin embargo, comenzaban entonces a hacerse inculcables los problemas del proceso de acumulación de capital en la Argentina para sostenerse. La industria automotriz no tardó en manifestar sus límites y con ello el empleo inició una nueva fase de caída que se encuentra todavía abierta. En los primeros meses del año 2014 los despidos se concentraron en el sector de autopartes: 54 trabajadores despedidos de Kromberg & Schubert, 165 trabajadores de distintas autopartistas en Córdoba y 45 despidos realizados en la fábrica de ópticas Valeo. Las terminales automotrices comenzaron un proceso de suspensiones masivas durante todo el año: en febrero Peugeot-Citroen suspendió a 350 trabajadores por dos meses, Fiat a 1500, Renault hizo lo propio con 700 durante una semana – lo mismo haría en el mes de marzo y en abril – y Volkswagen en su planta de Buenos Aires suspendió a los 5.500 trabajadores por cuatro días. En abril se agregó la suspensión durante una semana de los 600 trabajadores de Iveco – y el anuncio de la reducción

de la semana productiva a cuatro días durante todo el mes de mayo – y las suspensiones en Peugeot alcanzaron a los 3000 trabajadores. Por su parte Volkswagen manifestó el excedente de 700 trabajadores que fue resolviendo mediante un programa de retiros voluntarios, jubilaciones anticipadas y con el despido de 100 trabajadores. En mayo reaparecieron los despidos en el sector autopartista: Montich 75 obreros, Kronberg & Schubert otros 50, Gestamp 69. Y lo mismo aconteció con las suspensiones masivas en las empresas terminales: Fiat volvió a suspender a 2.200 trabajadores, GM se sumó suspendiendo a la totalidad de la planta (2.700 trabajadores) una vez a la semana de mayo a junio, Peugeot-Citroen suspendió la totalidad del turno tarde (1000 trabajadores) de mayo a septiembre, Volkswagen suspendió a los 4000 trabajadores y Renault a 1.400. En junio se sumaron: Honda que suspendió a los 800 trabajadores durante un mes y Ford suspendió a 800 trabajadores por falta de insumos. En julio Volkswagen además de suspender al conjunto del personal todos los viernes del mes, paralizó la producción durante toda una semana a finales del mes. Renault y Fiat suspendieron su producción por tres días, Peugeot-Citroën suspendió a los 1.200 obreros del turno tarde y Fiat implementó suspensiones rotativas produciendo sólo tres días a la semana, Iveco paralizó la producción dos semanas. Mercedes Benz realizó suspensiones de personal a lo largo de los meses de julio a septiembre. Mientras que también en el segundo semestre se produjo el cierre definitivo de algunas autopartistas, así como la suspensión de personal en empresas siderúrgicas proveedoras de la industria automotriz (GUEVARA, 2015).

El año 2015 continuó con el descenso del empleo automotriz (cayó un 15% respecto del nivel alcanzado en 2013). A las suspensiones masivas en los primeros cuatro meses del año en Peugeot-Citroen, Fiat y Volkswagen, le siguió el despido de 1.000 obreros por parte de la firma francesa y el anuncio de la necesidad de deshacerse de un número similar por parte de la empresa alemana. Mientras que Mercedes suspendió a gran parte de su personal durante los últimos cuatro meses del año.

Finalmente, se puede destacar cómo a lo largo de todos los años y de los diversos momentos que caracterizaron a la última fase expansiva de la industria automotriz los capitales lograron avanzar en la flexibilización de las condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo. Sea apelando a la necesidad de modificar las condiciones para evitar la crisis, o a la conveniencia de introducir algunas cláusulas para garantizar la continuidad del crecimiento de la producción, o simplemente modificando las condiciones de contratación a cambio de beneficios salariales para los trabajadores, las empresas automotrices que rigen sus relaciones laborales con los viejos y rígidos CCT, continuaron expandiendo la flexibilidad laboral en su relación con los trabajadores. En los primeros

años de la fase expansiva las empresas apelaron explícitamente a la crisis de la que se estaba saliendo para consolidar las medidas flexibles que habían logrado introducir de manera extraordinaria hasta entonces. Mercedes Benz firmó con SMATA en 2004 un acuerdo en el que quedaba facultada para: contratar trabajadores temporales, bajo la modalidad de plazo fijo (por un período de dos años y con un alcance del 45% del personal) y aplicar cuando considerase conveniente la modalidad de reducción de jornada con aplicación del banco de horas. Además se establecieron las condiciones para los trabajadores que la empresa necesitase suspender (subsidio y banco de horas). A cambio los trabajadores recibieron un aumento de salarios del 10% y el pago de una bonificación extraordinaria. Luego, en 2008, la empresa terminó de consolidar estos avances con la incorporación al CCT del banco de horas, la reducción de jornada con banco de horas, la contratación por tiempo determinado en un máximo del 15% del personal – o 45% cuando hubiese lanzamiento de nuevo producto –, además se estableció que toda nueva contratación se haría en una categoría especial (la tres) durante un año, independientemente de las tareas realizadas por el trabajador. Por su parte Volkswagen firmó en diciembre de 2004 un acuerdo en el cual se explicitó que, para desarrollar la producción de un nuevo modelo (y **asegurar la sustentabilidad de la planta**) debían incorporarse un conjunto de innovaciones en sus relaciones laborales (remuneraciones variables, polivalencia, jornada laboral adecuada a las necesidades de la producción etc.) sino para el conjunto de los trabajadores de la empresa, por lo menos para los que se incorporasen de ahí en adelante. Es decir que se avanzó, aún más, en la fragmentación del colectivo de trabajo, distinguiendo entre nuevos ingresos y viejos, sumándose a la diferencia entre contratados y efectivos. Esta diferenciación se profundizó en 2005 cuando firmó con SMATA otro acuerdo en el cual estableció que, el personal a ingresar a partir de enero de 2006 lo haría en una categoría especial – **categoría ingreso** – con un salario reducido en un 20% y después de estar seis meses en esa categoría pasarían a la categoría 3, independientemente de las tareas que realizasen y, después de otros seis meses, recién se les asignaría la categoría y por tanto el salario acorde a las tareas. A estas herramientas desplegadas para aumentar su capacidad productiva disminuyendo relativamente sus costos laborales Volkswagen sumó: la contratación de 150 trabajadores temporales en 2006 en la nueva categoría abaratada, así como la extensión de la jornada diaria a 9 horas y la realización de horas adicionales los sábados en 2007 para no tener que implementar un segundo turno de producción. En 2008, al incorporar un tercer turno de producción, lo hizo a cambio de implementar la modalidad de turnos rotativos. Ford, a su vez, acordó con el sindicato en 2004, a cambio del aumento del 10% en el salario básico, no sólo contratar 152 trabajadores a plazo, sino establecer que toda nueva incorporación de personal se haría en una categoría básica independientemente de las

tareas realizadas. Esos trabajadores fueron efectivizados en 2005, pero a cambio la empresa acordó con SMATA la contratación de trabajadores para tareas eventuales, la tercerización de partes del proceso de trabajo vinculadas a las exportaciones y se modificó el convenio colectivo – CCT 8-89-E – incorporando la posibilidad de fragmentar las vacaciones. En 2006 contrató otros 220 trabajadores a plazo con salarios de la categoría inicial de forma tal de aumentar la producción diaria sin necesidad de incorporar un segundo turno de trabajo (GUEVARA, 2012).

Cuando los efectos de la crisis de 2008/2009 afectaron el empleo, las empresas aprovecharon para profundizar el proceso de flexibilización, mejorando sus condiciones de valorización para cuando la producción volviese a expandirse. En junio de 2009, cuando los trabajadores estaban viendo amenazada la continuidad de sus empleos, Ford acordó con SMATA la implementación del banco de horas hasta diciembre de ese año a cambio de garantizar la estabilidad laboral hasta entonces. Mercedes Benz, en el marco de la suspensión por tiempo indeterminado de 443 trabajadores – desde agosto de 2009 – y la apertura de un plan de retiros voluntarios, firmó en diciembre de 2009 un acuerdo tripartito con SMATA y Volkswagen. En ese acuerdo se estableció el traspaso de trabajadores contratados por Mercedes Benz a la planta Volkswagen, que se encontraba realizando el lanzamiento de la nueva *pickup*. En ese marco Volkswagen argumentó que **para mantener y aumentar la competitividad de la planta dentro del grupo Volkswagen y poder quedarse con la producción del producto** debía modificar más sus relaciones laborales. Así entre fines de 2009 y el año 2010, además de incorporar el personal ya calificado para tareas de reparación final prestado por Mercedes (80 trabajadores en total), la empresa incorporó el sistema de *just in time* para la provisión de piezas en línea por parte de personal tercerizado, contrató trabajadores eventuales, además de 1000 trabajadores con contrato a plazo (incorporados en la categoría de ingreso, es decir con un salario 15% por debajo de la categoría básica). Dado el crecimiento de la producción del nuevo producto y el deseo de la empresa de terminar de implementar el Sistema de Producción Volkswagen, en los años siguientes continuó aumentando su personal bajo la condición de contratos temporarios (350 trabajadores en 2011) además de introducir el sistema de turnos rotativos por equipos en los sectores de mantenimiento de las plantas de carrocería, pintura y montaje (que le permite garantizar un proceso de trabajo ininterrumpido) (GUEVARA, 2012), acuerdos número: 879 de 2011, 1743 de 2011 y 1551 de 2016 (ARGENTINA, [201-]).

El **éxito** del nuevo producto de Volkswagen fue tal que la empresa decidió abrir una nueva planta para incrementar el proceso de Complete knocked Down (CKD) con la finalidad de exportación de piezas, para su ensamble en otras plantas industriales

de Volkswagen en el mundo. Para esto contrató una empresa tercera (DADA.S.A.) que contrató, a su vez, 70 trabajadores. Si bien estos trabajadores quedaron representados por el SMATA se los encuadró en la rama de talleres de reparación de autos y no en la de producción (como el conjunto de los trabajadores de Volkswagen). Esta diferencia de encuadre significó para los trabajadores recibir un salario que se ubicó entre el 40 y el 50% por debajo del de los trabajadores de la planta de fabricación (acuerdos número: 585 de 2012 y 586 de 2012 (ARGENTINA, [201-])). Mercedes Benz también lanzó un nuevo producto en el marco de la fase expansiva y, ante la necesidad de readecuar su planta – y con ella su personal de modo transitorio –, implementó el banco de horas (acordado en 2008) durante la suspensión de trabajadores entre febrero y marzo de 2012 (acuerdos número: 516 de 2012; 517 de 2012 y 518 de 2012 (ARGENTINA, [201-])). Cuando comenzó la producción del nuevo producto, la empresa acordó con el sindicato modificar la jornada semanal de trabajo durante el segundo semestre de 2012. A cambio otorgó un bono salarial extraordinario a los trabajadores (acuerdos número: 1353 de 2012; 1354 de 2012 y 1355 de 2012 (ARGENTINA, [201-])).

LA RENOVACIÓN DE LAS BASES ESPECÍFICAS DE LA ACUMULACIÓN: DETERIORO EN LA REPRODUCCIÓN OBRERA 1991-2015

A lo largo de este trabajo se ha planteado que la industria automotriz en la Argentina continúa reproduciéndose sobre las bases de atraso estructural que la caracterizaron desde sus orígenes. A pesar de la modernización relativa que implicó el proceso de reestructuración desarrollado en la década de 1990, que les permitió reproducirse más adecuadamente en el marco de una industria global profundamente modificada, los capitales automotrices que operan localmente siguen alimentando su proceso de valorización con riqueza social que excede de la **simple** y **normal** extracción de plusvalía a los obreros que explotan. Es decir que la menor tasa de ganancia que les correspondería al operar en condiciones de producción alejadas de las normales o medias (imperantes en el sector en el nivel global) la compensan mediante la apropiación (por diversas vías y en magnitudes variables) de parte de la renta agraria que ingresa al país y mediante la extracción de plusvalía extraordinaria a los trabajadores – por medio de la compra de su fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Luego se analizaron las formas concretas de dicha reproducción en los ciclos de expansión de la industria automotriz desarrollada en la década de 1990 y después de la aguda crisis de principios de siglo. En ese análisis, además de las características

principales desarrolladas tanto por el proceso general de acumulación de capital como del desempeño del sector automotriz en mediante medio de las cuales el movimiento de la producción social existe.

Se concluye que durante la década de 1990, con una masa de renta de la tierra que se mantuvo relativamente estancada (apropiada y distribuida centralmente por medio de la sobrevaluación cambiaria), la compensación del proceso de valorización de los capitales que operan en las condiciones específicas de la Argentina, se complementó crecientemente con la compra de la fuerza de trabajo que explotan por debajo de su valor. La flexibilización laboral se constituyó en el vehículo mediante el cual los capitales industriales avanzaron en la sobreexplotación de los trabajadores en la Argentina, resultando la intensificación en el consumo de la fuerza de trabajo y la caída de los salarios reales, pilares fundamentales para sostener la expansión de la industria automotriz entre los años 1994 y 1998. De modo que el enfrentamiento por profundizar o detener ese avance en la sobreexplotación se constituyó en el eje principal de la lucha permanente entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo (al menos hasta que el inicio de una fase contractiva corrió el eje del conflicto a la disputa por eliminar/mantener los puestos de trabajo, es decir por definir quién y cuántos – debían cargar con los costos de la crisis).

Mientras, durante el proceso de expansión de la acumulación experimentado desde 2004 (que comenzó a estancarse a partir del 2011 y entró en nueva fase de contracción abierta desde 2015), se observó la variación en la participación de las fuentes de riqueza social extraordinaria con que compensan sus procesos de valorización los capitales industriales, a partir de la multiplicación de la masa de renta agraria circulante dada la suba acelerada y sostenida de los precios de las mercancías agrarias en el mercado mundial. Los primeros años de la fase expansiva de la acumulación se alimentaron principalmente de la plusvalía extraordinaria (recordemos que recién en 2006 los trabajadores lograron recuperar el nivel de salario real que tenían en 1992). Sin embargo, la masa de renta agraria que ingresó al ámbito nacional fue creciendo paulatinamente en esos años dando un salto significativo a partir de 2007, y fue desplazando a la compra de la fuerza de trabajo por debajo del valor como fuente principal de la riqueza social compensatoria. Este movimiento quedó reflejado en la relativa recuperación de los salarios reales que los trabajadores fueron obteniendo en esos años por medio de su enfrentamiento con los capitales (que a su vez se realizó mediante la revitalización de la actividad gremial de los trabajadores – tanto de sus organizaciones sindicales tradicionales como de nuevas corrientes y activistas). La disputa salarial resultó, así, la principal característica de la acción obrera durante todo el período, acompañada por las luchas en torno al empleo

en la crisis parcial de 2008/2009 y a partir del fin de la fase expansiva en los últimos años. Sin embargo este proceso de recuperación salarial (y de revitalización de las organizaciones gremiales) fue permanentemente relativizado por la persistencia de las condiciones precarias y flexibles en la venta y uso de la fuerza de trabajo. No se trató solamente de que el avance realizado por el capital en la flexibilización de las relaciones laborales en los años 1990 (profundizado durante la crisis) no fuera revertido en los años de crecimiento sino que, por el contrario, se extendió más aún. De modo que los capitales automotrices consolidaron las condiciones para la sobreexplotación obrera durante la fase expansiva, es decir cuando ésta retrocedió como fuente de riqueza compensatoria. Así quedaron en mejores condiciones para avanzar sobre el valor de la fuerza de trabajo en cuanto las otras fuentes de riqueza social extraordinaria se manifiesten como insuficientes. La nueva fase de contracción abierta en 2015 comenzó a poner en acto tal potencia.

REFERENCIAS

ADEFA. **Anuarios**. Buenos Aires, [2016?]. Disponible en: <http://adefa.org.ar/es/estadisticas-anuarios>. Acceso en: 11 mayo 2019.

ARGENTINA. Ministerio de Trabajo, Empleo Y Seguridad Social de la Nación. **Acordos colectivos**. [Buenos Aires], [201-]. Disponible en: <https://convenios.trabajo.gob.ar/ConsultaWeb/consultaBasica.asp>. Acceso en: 11 mayo 2019.

ARZA, V.; LOPEZ, A. Complementación productiva en la industria automotriz en el MERCOSUR. In: LOPEZ, A. (ed.) **La industria automotriz en el MERCOSUR**. Montevideo: Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas, 2008. p. 5-77.

BARANSON, J. **Automotive industries in developing countries**. Washington: International Bank for Reconstruction and Development, 1969.

BARBERO, M. I.; MOTTA, J. Trayectoria de la industria automotriz en la Argentina desde sus inicios hasta fines de la década de 1990. In: DELFINI, M. *et al* (comp.). **Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina**. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento; Buenos Aires: Prometeo Libros, 2007. p. 189-229.

CALIGARIS, G. Clases sociales, lucha de clases y Estado en el desarrollo de la crítica de la economía política. In: CALIGARIS, G.; FITZSIMONS, A. (comp.). **Relaciones económicas y políticas**: aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, 2012. p. 72-91.

FITZSIMONS, A.; GUEVARA, S. La industria automotriz argentina y sus fuentes de ganancia: un análisis de largo plazo (1960-2013). **América Latina en Historia Económica**, México, v. 25, n. 1, p. 239-274, ene./abr. 2018. Disponible en: <http://alhe.mora.edu.mx/index.php/ALHE/article/view/859>. Acceso en: 11 mayo 2019.

FITZSIMONS, A.; GUEVARA, S. Transnational corporations and the restructuring of the Argentine automotive industry: change or continuity? In: CHARNOCK, G.; STAROSTA, G. (ed.). **The new international division of labour**: global transformations and uneven national development. London: Palgrave MacMillan, 2016. p. 183-214.

FRÖBEL, F.; HEINRICHS, J.; KREYE, O. **La nueva división internacional del trabajo**: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo. Madrid: Siglo XXI, 1980.

GUEVARA, S. Conflictos en la industria automotriz: expresiones del límite con el que choca la acumulación de capital en la Argentina. **Razón y Revolución**, Buenos Aires, n. 28, p.75-93, 2015. Disponible en: <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/10359>. Acceso em: 12 mayo 2017.

GUEVARA, S. La acción gremial de los trabajadores automotrices en Argentina, desde la posdevaluación hasta la crisis actual. **Perfiles Latinoamericanos**, Mexico, v. 18, n. 36, p.121-141, jul./dic. 2010a. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-76532010000200005. Acceso em: 11 mayo 2017.

GUEVARA, S. **Los trabajadores y el MERCOSUR**: integración productiva, relaciones laborales y acumulación de capital: el caso de la industria automotriz (1991-2008). 2010. Tesis (Doctoral en Ciencias Sociales) – Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2010b.

GUEVARA, S. Reactivación de la movilización obrera en la industria terminal automotriz (2004-2011): recuperación parcial del salario con persistencia en la flexibilización laboral. **Trabajo y Sociedad**, Santiago del Estero, n. 19, p. 525-539, 2012. Disponible en: <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/22210>. Acceso em: 11 mayo 2017.

IÑIGO CARRERA, J. **El capital**: razón histórica, sujeto revolucionario y consciencia. 2. ed. Buenos Aires: Imago Mundi, 2013.

IÑIGO CARRERA, J. **La acumulación de capital en la Argentina**. Buenos Aires: Centro para la Investigación como Crítica Práctica, ago. 1998. Disponible en: <http://cicpint.org/es/inigo-carrera-juan-1998-la-acumulacion-de-capital-en-argentina-documento-de-trabajo-del-cicp/>. Acceso en: 11 mayo 2017.

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

MARTICORENA, C. **Trabajo y negociación colectiva**: los trabajadores en la industria argentina, de los noventa a la posconvertibilidad. Buenos Aires: Imago Mundi, 2014.

MARX, K. **El capital**: crítica de la economía política. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1995.

MARX, K. **El capital**: crítica de la economía política. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 2014.

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

PINAZO, G. **El desarrollismo argentino**. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento, 2015.

SANTARCANGELO, J.; PERRONE, G. Transformaciones, rentabilidad y empleo en la cúpula industrial: análisis de la cúpula automotriz en la post-Convertibilidad. **H-industri@**: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina, [s. l.], v. 6, n. 10, p. 1-34, 2012. Disponible en: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/hindustria/hindustria_v6_n10_06.pdf. Acceso en: 11 mayo 2019.

SOURROUILLE, J. V. **Trasnacionales en América Latina**: el complejo automotor en Argentina. México, D. F.: Nueva Imagen, 1980.

CAPÍTULO
14
TOMO II

¡Fuera la mafia de la empresa!

Una etnografía de las prácticas sindicales en la
industria automotriz en México

Paolo Marinaro

¡Fuera la mafia de la empresa!

Una etnografía de las prácticas sindicales en la industria automotriz en México

Paolo Marinaro

INTRODUCCIÓN

La industria automotriz en los últimos diez años ha crecido de forma extraordinaria en México. En el 2014 se ha clasificado entre los siete mayores productores globales de autos, es el primer socio comercial de Estados Unidos y el tercer exportador a nivel mundial (CARRILLO, 2015). Con respecto a la economía nacional, el sector automotriz representa el 20% del producto interno bruto de la industria manufacturera y el 30% del volumen total de las exportaciones (MÉXICO, 2015b). Se trata de un sector que provee de empleo a más de un millón de trabajadores, el 68% de los cuales se ubican en las líneas de producción, en calidad de obreros (CARRILLO, 2015).

Sin embargo, el éxito del sector automotriz y el crecimiento cuantitativo de la mano de obra no se han acompañado de una mejora en las condiciones laborales, al contrario, el salario real ha disminuido constantemente desde la década de los 1980, hasta clasificarse en 2014 entre los cinco más bajos del mundo (QUINTERO RAMÍREZ, 2015).

La contradicción entre el crecimiento de la industria del automóvil y el deterioro de las condiciones laborales ha sido un fenómeno poco atendido por las ciencias sociales (ARTEAGA, 1985; COVARRUBIAS VALDENBRO; BOUZAS ORTIZ, 2016; DE LA GARZA TOLEDO, c2013; QUINTERO RAMÍREZ, 2006). Los sindicatos son los controvertidos protagonistas de este modelo de desarrollo industrial: el crecimiento de la tasa de sindicalización que ha acompañado a la reestructuración industrial, desde fines de los años 1970, ha sido el resultado de una adaptación de las organizaciones sindicales a las exigencias de las empresas (COVARRUBIAS VALDENBRO, 1992; GAMBRILL, 1989).

La liberalización del mercado impuso la transformación del pacto corporativo que vincula al Estado con las centrales obreras en la definición de las políticas laborales. El sindicato corporativo en México desempeñaba una función de control social, de movilización política y de reproducción de la fuerza de trabajo, moderando las demandas obreras a cambio de cierto mejoramiento de las condiciones salariales y laborales por medio del instrumento del contrato colectivo (DE LA GARZA TOLEDO, [201-?]). A partir de los años 1970, coherentemente con el desarrollo de la industria trasnacional de exportación, se fue consolidando un tipo de sindicalismo subordinado

o de protección patronal. Se trata de organizaciones vinculadas con las empresas por una relación de colaboración incondicionada, institucionalizada por contratos colectivos de protección patronal y por el abierto apoyo de las instancias garantes de la justicia laboral, como la Junta de Conciliación y Arbitraje (BOUZAS ORTIZ, 2009; QUINTERO RAMÍREZ, 2006).

Los contratos colectivos de protección patronal son acuerdos de planta, firmados por empresa y sindicato, regularmente antes de la construcción de las instalaciones, sin el consentimiento de los trabajadores, que en la mayoría de los casos desconocen su filiación sindical. El sindicalismo de protección patronal conserva la relación corporativa entre Estado, empresa y sindicato excluyendo completamente a la base obrera.

El objetivo de los sindicatos de protección patronal es reprimir las demandas laborales, luchando en contra del reconocimiento de sindicatos autónomos y combativos, a través de procedimientos ilegales, corrupción, intimidaciones, agresiones y prácticas violentas (QUINTERO RAMÍREZ, 1997).

Este capítulo pretende enfocarse en las prácticas a través de las cuales se articula en el piso de fábrica este modelo de relaciones industriales, intentando ofrecer lecturas de la dialéctica entre capital, Estado y fuerza de trabajo. Con base en los resultados de una investigación etnográfica que llevé a cabo a lo largo de los últimos tres años, pretendo reflexionar en torno a la experiencia cotidiana del sindicalismo de protección patronal en la industria automotriz en México.

A través de las narraciones de una muestra de obreras y obreros, seleccionada en una planta de ensamble y en una de autopartes, en dos importantes clústeres automotrices mexicanos, ofreceré un informe de las prácticas que presiden el proceso de sindicalización, la afiliación al gremio y la elección de los delegados y los líderes locales. Asimismo, a través del testimonio de los trabajadores, me concentraré en el papel de los sindicatos en el protocolo de acceso al empleo, en el sistema de capacitación y en la implementación de nuevos regímenes socio-técnicos.

El énfasis, aquí, está en la definición construida por los trabajadores del sistema de actores e interacciones, mediado por estructuras normativas, que provee a la organización y al control de la relación entre capital y fuerza de trabajo. El objetivo es ofrecer una lectura de las relaciones sindicales coherente con la experiencia cotidiana de los trabajadores.

Utilizaré los datos recolectados a través de entrevistas semi-estructuradas y en profundidad, así como de grupos focales, que llevé a cabo en torno a los contratos colectivos de trabajo. Este tipo de acercamiento a las relaciones sindicales en las

plantas que son objeto de estudio, más allá de la presentación de los mecanismos formales y de las estructuras institucionales, permitirá describir la experiencia de los trabajadores, los significados que les atribuyen y las prácticas que desempeñan conforme a ese horizonte simbólico. Es decir, la apropiación subjetiva de un peculiar modelo de producción y de política sindical.

Sin embargo, el enfoque etnográfico – aunque se concentre principalmente en la vida cotidiana de los trabajadores – no impide proceder a deducir ciertos rasgos del más amplio sistema de las relaciones industriales en México. La forma específica de organización del proceso productivo, en cuanto articula las relaciones entre capital y fuerza de trabajo, señala algunas de las características de un particular modo de producción, es decir, del tipo de capitalismo históricamente existente en un territorio determinado (BURAWOY, 1979). En el caso de las plantas objeto de estudio, el análisis empírico de la gestión del proceso productivo manifiesta una serie de prácticas ilícitas y relaciones de colusión, entre sindicato, empresas e instituciones laborales, que garantizan la reproducción de un específico modo de producción capitalista, que los trabajadores definen en términos mafiosos. Tales mecanismos son las estructuras políticas de la peculiar forma de capitalismo que caracteriza la industria automotriz en México.

HONDA Y TEKSID HIERRO DE MÉXICO (GRUPO FIAT-CHRYSLER)

A lo largo de este capítulo, me enfocaré en las relaciones sindicales en dos plantas de la rama automotriz: Teksid Hierro de México y Honda El Salto. Teksid Hierro de México es una empresa italiana, del grupo Fiat-Chrysler, presente en Italia, Francia, Polonia, México, Brasil y China. En México, inició sus operaciones en 1996, en Ciudad Frontera, Coahuila, donde produce monoblocks y cabezas de motores, que son exportados principalmente a Estados Unidos, Brasil, Francia, Japón, Alemania y Argentina. Esta empresa provee de empleo a 1200 trabajadores, 900 de los cuales son sindicalizados por la Confederación de Trabajadores de México (CTM) y 300 son trabajadores de confianza, es decir, no sindicalizados. El grupo Fiat Chrysler Automobile en Coahuila, entre Saltillo-Ramos Arizpe y Ramadero, cuenta con cinco plantas y más de 6000 obreros, mientras otros 3 000 están empleados en las tres fábricas ubicadas en el Estado de México.

La planta de Honda El Salto, Jalisco, emplea 2000 trabajadores, que producen diferentes modelos de vehículos, incluyendo motocicletas y refacciones. El productor japonés está presente también en Celaya, Guanajuato, con una fábrica que inauguró en 2013, la cual produce transmisiones de velocidad continuamente variable (VCT)

con 3 200 obreros; y cuenta con otra planta que inició la producción de automóviles en 2015, con 1500 trabajadores²⁰⁴. Las tres fábricas de Honda están sindicalizadas por la CTM, como Teksid.

La selección de las plantas objeto de estudio se llevó a cabo conforme a cuatro criterios principales. En primera instancia, para tener una visión más representativa del sindicalismo en el sector automotriz en México, se ha considerado oportuno enfocarse en las dos ramas del sector: ensamble y autopartes. Tradicionalmente se considera que los trabajadores empleados en las fábricas de ensamble gozan de mejores salarios, condiciones laborales y prestaciones sociales. Sin embargo, en las dos plantas analizadas, el testimonio de obreras y obreros demuestra que la gestión sindical, pese a la extrema diferencia de los procesos productivos, provee de cierta homogeneización de las condiciones laborales.

Otro criterio relevante en la definición de la muestra ha sido la posición geográfica: Honda el Salto y Teksid Hierro de México están ubicadas cerca de dos de los principales clústeres de la industria automotriz en México. En Coahuila se concentran 104 establecimientos dedicados a la fabricación de automóviles y autopartes, que proveen de 60 000 empleos directos (DE LOS SANTOS GÓMEZ; BELTRÁN RENTERÍA, 2014). Con respecto a la planta de Honda El Salto, no obstante que se encuentra en un parque industrial relativamente pequeño, su posición geográfica adquiere relevancia en función de la relación con la planta de Celaya, establecida a poco más de 200 km, en el espacio del Corredor Logístico Industrial del Bajío, donde también operan Daimler, Mercedes Benz y dos plantas Nissan en la ciudad de Aguascalientes. El descomunal parque industrial se extiende a Silao, Guanajuato, donde también se encuentran General Motors, Volkswagen y Pirelli; la Thompson Ramo Wooldridge (TRW) en Querétaro; Mazda en el complejo industrial Salamanca; Toyota en Guanajuato y finalmente otra fábrica Ford en Irapuato (MORENO-CODINA, 2015).

La proveniencia de las dos plantas también ha influido en la selección de los casos de estudio, ya que la oportunidad de analizar una fábrica de origen japonés y otra que reúne la tradición de la producción de autos europea – en particular italiana, fusionada con la firma de Estados Unidos – ofrece un panorama amplio del comportamiento de los actores transnacionales en México. Finalmente, ambas plantas han sido emblemáticas de una serie de luchas por la democratización de las relaciones sindicales, luchas que se han difundido en el sector automotriz y en el más amplio contexto de la industria manufacturera en los últimos años en México.

²⁰⁴ Disponible en: <https://www.honda.mx/acerca/>. Acceso en: 14 set. 2019.

En los párrafos siguientes se presenta una sistematización de algunos extractos de las entrevistas a los trabajadores, que se refieren a la sindicalización y al papel del sindicato en la gestión de las relaciones laborales y de las demandas obreras.

“...UNA FAMILIA DE SECRETARIOS GENERALES”. PRÁCTICAS DE SINDICALIZACIÓN EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

“[...] Entonces, cuando entré en Teksid había un imperio. Nosotros, ahí, cuando entramos a trabajar, nos hacen firmar una hoja que estamos de acuerdo a entregar el contrato colectivo a la CTM: nos afilian sin pedirnos permiso, es más, sin avisarnos. No sabíamos nada de reglas, o sea que teníamos que contar con un sindicato... Nos cobran semanalmente las cuotas, pero en ese sindicato no existen oficinas, nunca hemos tenido una asamblea. De hecho, no sabemos nada de la vida sindical en nuestra región: ahí el sindicato es un requisito para que la empresa pueda trabajar a sus anchas y explotar al trabajador [...] (Entrevista a obrera Teksid, nov. 2014)”.

Recibí esta respuesta en ocasión de la primera entrevista semi-estructurada que tuve oportunidad de llevar a cabo en Monclova. La pregunta se enfocaba en el proceso de afiliación a la organización sindical titular del contrato colectivo. El desconcierto que caracterizó mi reacción, cuando por primera vez escuché este planteamiento, se fue transformando, conforme a la repetición de las entrevistas, en la clara definición de una práctica de rutina. La afiliación al sindicato es una condición para el acceso al empleo: sin afiliación, no hay trabajo.

“Cuando entrábamos nos daban un papel y nos decían vayan a meter este papel al sindicato, para que se afilien, pero ni sabíamos qué sindicato era. Tenías que firmar esa hoja si no, no entrabas, y la llevábamos en una casa, en el centro de Guadalajara, pero ahí tampoco te decían nada (Entrevista a trabajador Honda El Salto, abr. 2017)”.

En México, la afiliación al gremio como condición de acceso al empleo es una práctica contemplada por el artículo 395 de la Ley Federal del Trabajo, reportada en los contratos colectivos en la cláusula de exclusión. Sin embargo, las declaraciones de los trabajadores señalan que la sindicalización formal no se traduce en la participación genuina en el proceso de negociación colectiva. La existencia legal y la inexistencia en el piso de fábrica, desde el primer contacto con los trabajadores, se configuran como características implícitas a este tipo de sindicalismo (QUINTERO RAMÍREZ, 2006). La afiliación al gremio se reduce a un mero trámite burocrático, que prescinde totalmente del control, la voluntad y la preferencia de los trabajadores. La participación de la base obrera está limitada a la firma y entrega de un certificado. La sindicalización no contempla una forma de capacitación de los nuevos empleados por parte de los responsables sindicales, o la presentación del contrato colectivo y del reglamento

interior de trabajo: se trata de un simple registro a los archivos del gremio. Tampoco la participación democrática de los trabajadores se reserva para las fases sucesivas a la afiliación, ya que, después de la entrega del certificado, el sindicato desaparece.

“Nosotros no conocemos nada de lo jurídico, incluso de sindicalismo, ahora sí que salimos de la nada. Nosotros veníamos conociendo no más lo que es la CTM, un sindicalismo que no apoya nada a los trabajadores, que no hace nada para los trabajadores. La empresa lleva más de 25 años aquí en el Salto, Jalisco, en el cual nunca conocimos el sindicato... Yo trabajé diez años adentro de la empresa y la CTM nunca se mostró, nunca nos mostraron un papel de contrato (Entrevista a trabajador Honda El Salto, abr. 2017)”.

“Ahí hay una mafia. Todos deberíamos conocer el contrato colectivo y el reglamento interno de trabajo, pero nunca nos lo mostraron y es nuestro derecho. [...] luego te acusan de no haber seguido el reglamento. Pero ¿dónde está el reglamento? ¿Cómo puedo romper una regla que no conozco...? Es que empresa y sindicato están aliadas... (Entrevista a trabajador Teksid, feb. 2015)”.

La inaccesibilidad del contrato colectivo y del reglamento de trabajo constituye una transgresión del artículo 365-bis de la Ley Federal del Trabajo (LFT) y del 78 de la Ley General de Transparencia y Acceso a la Información Pública. La jurisprudencia mexicana en estos apartados plantea que “Las autoridades administrativas y jurisdiccionales en materia laboral deberán poner a disposición del público y mantener actualizado y accesible” (MÉXICO, 2015a), entre otras cosas, el contrato colectivo de trabajo y el reglamento interior de trabajo. El sindicato y las Juntas de Conciliación y Arbitraje, al contrario, negaron repetidamente el acceso a tales documentos a los obreros de Teksid y de Honda.

La invisibilización de la fuente del derecho, evidentemente, tiene amplias repercusiones tanto en el manejo interno de los asuntos sindicales, cuanto en la gestión de las relaciones laborales. El sindicato se transforma en una entidad turbia y misteriosa, regulada por sujetos cuya autoridad se fundamenta en procesos abiertamente arbitrarios.

“Ahora hay dos contratos colectivos. Uno depositado en DF y uno en Monclova, con secretarios distintos. En el contrato colectivo original venían tres secretarios generales, el padre, que murió, y los dos hijos. (Se ríe) Es una familia de secretarios generales. Cuando falleció el viejo, se quedaron al frente los hijos. El sobrino era secretario de trabajo, hasta que dejó tras las acusaciones de colusión con el crimen organizado...”

Estamos hablando de que, en Monclova, dos familias controlan todos los contratos colectivos que se expiden en la zona. Estamos hablando de alrededor de 40 contratos colectivos. Una familia controla ciertos sectores y otra familia controla otros. Ahí es una mafia. Entre ellos mismos están enriqueciéndose. Manejan los contratos colectivos de los taxis, los Oxxos, el Merco, Soriana, Takata,

Denso, Goldendragon, Lear, Hfi, Postes. Son los mismos, en todos son secretarios generales (Entrevista a trabajador Teksid, jun. 2016)”.

“El secretario general en Honda el Salto tiene el sindicato de industria electrónica, de auto, tiene varios que no tienen que ver con la automotriz... Tiene más de 40 contratos colectivos en diferentes ramas de empresa, de donde saca mucho dinero... (Entrevista a ex trabajador Honda, abr. 2017)”.

Los contratos colectivos, no sólo de la industria manufacturera sino de servicios y de las cadenas de tiendas departamentales, son indistintamente controlados por las mismas familias. La variable principal que vincula las actividades económicas a sujetos específicos, no es el sector y la competencia de los titulares, sino la pertenencia territorial. En El Salto todos los contratos son canalizados a una persona. En Coahuila, las empresas donde existe sindicato están controladas por dos familias; en este caso, el sector constituye un criterio relativo, ya que diferentes ramas industriales y de servicios caen indiscriminadamente bajo la jurisdicción de un grupo u otro. Los trabajadores reconocen la sindicalización en los términos de un negocio, con gestión familiar, que los padres heredan a los hijos, sin algún tipo de elección democrática, de manera que la titularidad de los contratos se transforma en importante fuente de ganancias económicas, gracias a las cuotas sindicales de los agremiados.

La misma arbitrariedad caracteriza a la elección de los delegados de fábrica: impuestos sin votaciones y, en el caso de Coahuila, sin estar empleados en la planta.

“Los delegados: en la Lear esta uno de Teksid, en Denso uno de Lemak. Haz de cuenta que el delegado de una empresa trabaja en otro lado. La gente no sabe (Entrevista a trabajador Teksid, jun. 2016)”.

“Los delegados siempre fueron elegidos por los dirigentes sindicales, nunca hubo asambleas o elecciones, incluso cuando la empresa no estaba establecida ya había el sindicato... (Entrevista a trabajador Honda, abr. 2017)”.

Los trabajadores definen a los sindicatos, a partir de las prácticas que observan en sus vidas cotidianas, en términos de organizaciones profundamente corruptas. La gestión familiar, la ilegalidad que caracteriza sus prácticas y el fuerte vínculo territorial determinan la definición mafiosa que obreras y obreros tienen de los gremios. Los actores involucrados, la arbitrariedad de la elección de los secretarios y de los delegados, la ausencia de participación democrática y la misma inaccesibilidad de los contratos colectivos y reglamentos internos de trabajo, tienen una importancia central en la gestión de las relaciones laborales. El sindicato adquiere una autoridad relevante e incontestable en la implementación y gestión de regímenes socio-técnicos.

“...UN IMPERIO”. LA GESTIÓN DE LAS RELACIONES LABORALES EN TEKSID Y HONDA

El artículo 391 de la LFT mexicana plantea que el contrato colectivo tiene que contener referencias respecto a la jornada de trabajo, a los días de descanso, las vacaciones, al monto de los salarios y las cuestiones relativas a la capacitación o adiestramiento de los trabajadores. Incluyendo estos asuntos en el contrato, se impone su concertación democrática a través de la negociación colectiva. Sin embargo, en el caso de Teksid Hierro de México y de Honda el Salto, donde – de acuerdo con las declaraciones de los trabajadores – no existe participación democrática y el contrato es inaccesible, la empresa acaba tomando decisiones de forma unívoca y vertical. El sindicato registra los planteamientos del contrato colectivo, sin el consentimiento ni el conocimiento de los trabajadores, quienes, sin embargo, tienen que respetarlos. La **cláusula de exclusión**, este apartado funciona como medida disciplinar, ya que además de limitar el acceso al empleo a los sujetos afiliados al sindicato, condiciona su mantenimiento al respeto de las reglas, los estatutos y los convenios del gremio.

“La empresa hará cumplir las sanciones disciplinarias que imponga el sindicato a sus miembros de acuerdo con el estatuto que lo rige, así como la LFT. Dichas sanciones serán sin responsabilidad alguna para la empresa (Entrevista a Trabajador Teksid Hierro de México, Grupo focal CCT, jun. 2016)”.

La agencia sindical reorienta prácticas y objetivos tradicionales, como la representación de los intereses de los trabajadores en la negociación con la empresa, dedicándose principalmente a la imposición autoritaria del régimen socio-técnico propuesto por el actor privado. La ruptura del sindicato con los trabajadores, entonces, se acompaña con la construcción institucional de una alianza con la empresa, la cual se registra en el contrato colectivo.

“Yo lo que entiendo en ese pedazo del contrato es que ahí mismo la empresa se hace bola del sindicato. Porque se supone que el sindicato es algo que te defiende y en cambio ahí dice que evade la responsiva. [...] Que le da el visto bueno a la empresa. [...] Que la empresa te puede despedir y él no va a intervenir. Aunque dizque porque no respetas el estatuto del sindicato o el reglamento interior de trabajo, finalmente la empresa te puede despedir en cualquier momento y no hacerse responsable. [...] Si además nunca vimos ni reglamento, ni contrato colectivo... Se supone que el sindicato está para defender al trabajador y ahí le está dando a la empresa toda la facilidad (Entrevista a trabajador Teksid, Grupo focal CCT, jun. 2016)”.

“A mí cuando me despidieron, yo le dije al responsable de recursos humanos [...] Yo aquí ese papel no lo entiendo, háblale al sindicato para que me asesore...”

Él me dijo: ¿Cuál sindicato? El sindicato no puede hacer nada. Acá el sindicato es un requisito que tenemos la empresa... nada más (Entrevista a trabajador Teksid, feb. 2015)”.

La alianza entre sindicato y empresa, en la cotidianidad del piso de fábrica, pone a los trabajadores en una situación de extrema vulnerabilidad en cuanto al arbitrio de los corporativos. Los testimonios señalan las amenazas constantes que sufren los trabajadores, para imponer los ritmos de trabajo y organizar el proceso productivo.

“Ahí hay un imperio, hay un cacique con su mafia: comanda él. El gerente de recursos humanos y el director de recursos humanos..., entre ellos y la CTM hacen la mafia. Cuando yo firmé, mi contrato decía ocho horas. Pero ahí, créemelo, es obligatorio el horario extra. Te citan todos los días de siete a siete. Te obligan a veinte horas extras a la semana. Al sábado te quitan la ficha. Para trabajar necesitas herramienta que te dan en el almacén. Entrego mi ficha y me dan la herramienta y cuando terminas devuelves la herramienta y te regresan tu ficha. Pero el sábado, si no te quieres quedar para trabajar horas extras, los de recursos humanos van al almacén y te quitan tu ficha, para que no puedas salir... [...] sin checar no puedes salir... esa es una esclavitud moderna, la que tienen ahí (Entrevista a trabajadora Teksid, dic. 2016)”.

“El sindicato está a merced de lo que dice la empresa. El sindicato no se mete, le deja todo el espacio a la empresa. A los cambios de turnos si nosotros hacíamos preguntas decían: si quieres, si no la puerta es muy grande. ¿Por qué? Porque afuera hay mucha gente que quiere trabajar y a nosotros nos ven como un número más, como una herramienta, parte de la maquinaria (Entrevista a trabajador Honda, abr. 2017)”.

Los artículos 65, 68 y 73 de la LFT circunscriben las horas extras obligatorias a nueve horas semanales y excluyen los días de descanso. Sin embargo, los obreros están forzados a quedarse a trabajar, bajo la amenaza del despido, durante los días de descanso, aun cuando hayan superado el límite de horas extra impuesto por la ley. La participación de los trabajadores no es, como pretenden ciertos estudios, el resultado de políticas corporativas, que producen una forma de identificación con los objetivos de la empresa, a través de la atribución de mayores responsabilidades, la creación de grupos de trabajo y la definición de incentivos. En el caso de las empresas objeto de estudio, la participación de los obreros es forzosa, como el trabajo que desempeñan. Las prácticas descritas por los trabajadores caen bajo la definición de trabajo forzoso elaborada por la Organización Internacional del Trabajo, la cual plantea que “[...] cualquier trabajo o servicio extraído desde una persona, bajo la amenaza de cualquier penalidad y por lo cual dicha persona no se haya ofrecido voluntariamente es de considerarse trabajo forzoso” (ILO, 1930)²⁰⁵.

²⁰⁵ El convenio prevé algunas excepciones, que no coinciden con el caso en cuestión.

Las mismas políticas rigen la gestión de los días de vacaciones y de discapacidad. En el caso de Teksid Hierro de México, el contrato colectivo de trabajo incluye cláusulas especiales que imponen vacaciones anticipadas a los trabajadores, para responder a la reducción de la producción que la empresa anunció en 2012-2013. La frecuencia de los paros técnicos, en algunos casos, obliga a los trabajadores a contraer deudas con la empresa.

“Cuando hay reducción de la producción, le dicen en la planta: paro técnico. En lugar de tenernos ahí en la empresa, pues nos mandan de vacaciones. Entonces hay gente ahí que tiene tres, cuatro, cinco años sin vacaciones y si termina su relación con la empresa, hasta le queda debiendo [...] (Trabajador Teksid, Grupo focal CCT, jun. 2016)”.

Los obreros denuncian que una estrategia similar, no formalizada en el contrato colectivo, es implementada en caso de accidentes y para los permisos de maternidad. En ocasión de lesiones, los trabajadores están obligados a acudir a un médico privado, para no registrar los accidentes en el Seguro Social y, sucesivamente, los días de ausencia vienen descontados de las utilidades. Frente a accidentes graves, los trabajadores sostienen que en algunos casos las víctimas y los familiares han sido amenazados por representantes de la empresa y del sindicato, con el objetivo de evitar la denuncia de lo ocurrido, a cambio de una compensación económica, que en la mayoría de los casos nunca ha llegado.

“Hubo una muerte en el 2012. Una muerte industrial dentro de la empresa. El compañero lo estaban hostigando mucho, ya no lo querían en ninguna área. Lo desplazaban para que se desesperara y renunciara solo, porque sabían que luchaba para el reconocimiento de un sindicato independiente. Incluso durante asambleas ya había alzado la mano, había manifestado sus inconformidades, por eso empezaron el hostigamiento. Lo pusieron a pintar una rampa. Él pidió que se cordonara (sic) el área, pero no le hicieron caso. Y ahí había una caja de un tráiler, el trailero fue a enganchar la caja, no se dieron cuenta, y le prensó el pecho. Ahí mismo falleció y ellos dijeron que no falleció ahí. Muchos parientes de la víctima trabajan en la empresa. Nosotros quisimos hablar con la familia. Pero la empresa le dijo a la familia que si hablaran con nosotros o si tuvieran contacto con nosotros les iba a afectar a todos los que estaban adentro. Supuestamente los iban a indemnizar, pero no han pagado nada (Entrevista a obrero Honda, abr. 2017)”.

Las mujeres empleadas además de sufrir los abusos de la empresa, son víctimas de acoso sexual por parte de los superiores. Las violencias denunciadas por las trabajadoras son notas en las plantas, muchos casos se reportaron tanto a los representantes de recursos humanos como a los delegados sindicales. Sin embargo, en ningún caso hubo consecuencias para los acosadores: ni la empresa, ni el sindicato adoptaron medidas disciplinarias.

“Hay compañeras que sufrieron acosos sexuales, por parte de encargados de líneas, incluso yo lo vi. Hay varias compañeras que me enseñaron mensajes de textos, mensaje de Facebook, donde los mismos jefes de línea les pedían que cuánto querían para acostarse con ellos, que les mandaban a pedir fotografías desnudas. [...] que en las noches... hasta yo lo vi una vez... se arrimaban a una señora así en la espalda, se le insinuaban detrás... la andaban molestando, le pedían que cuánto quiere... Todo esto lo hacen los empleados y hasta ahora lo siguen haciendo... Nunca hubo castigo para estos acosos hacia las compañeras (Entrevista a obrero Teksid, feb. 2015)”.

En algunos casos, los trabajadores denunciaron que los encargados exigen favores sexuales, ofreciendo aumentos en el escalafón y amenazando desplazar a las compañeras en áreas de trabajos pesados. Sin embargo, todos los casos registrados quedan impunes. Así mismo, el nivel salarial y la movilidad interna resultan reguladas por el arbitrio de las empresas. El salario diario promedio en las dos plantas es de \$190 pesos diarios, con los cuales, los trabajadores tienen que pagar el seguro social, la cuota sindical, el transporte y otras prestaciones. Aunque existen diferentes niveles salariales y los contratos colectivos definen protocolos que implican la capacitación para desempeñar labores en posiciones específicas y para avanzar en el escalafón, los trabajadores plantean que nunca han recibido formación, ni al ingresar ni en función de la movilidad interna, con excepción de alguna plática de seguridad.

“Los sueldos son muy bajos. Era alrededor de 190 pesos diarios, más o menos es lo que gana un trabajador. Pero de ahí le descuentan Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), impuestos, prestaciones... Al final de cuenta el trabajador anda percibiendo en la semana entre mil y mil doscientos pesos. Para el escalafón también... Para dar un nivel más alto, la empresa elegía arbitrariamente a los trabajadores. Si tú te expresabas, manifestabas inconformidades, no subían tu posición. Yo duré diez años con el mismo nivel. Hay otros que al año ya habían mejorado. No más te decían tú no, ahorita tú no. Hay compañeros que trabajaron 12 años con el mismo nivel (Entrevista a obrero Honda, abr. 2017)”.

“Cuando entramos hay dos días de curso, le dan una hoja al sindicato... Fíjate, que al entrar haz de cuenta que había como un tipo cacique. El superintendente, él mandaba todo, te pone en las áreas que tú vas a tocar. No hay capacitación ni nada, él decide y algo te explican en el puesto. Y... él tenía mucho poder, mucho, mucho. Ahí era lo que, lo que decía él... Decidía quien avanzaba en la posición, los aumentos salariales... todo... Ahí hay cuatro niveles salariales. Lo máximo que puedes ganar son 250 pesos diarios. Yo con más de tres años de antigüedad ganaba 190 pesos diarios. Pero al final te salían 1 300 a la semana, y todavía te quitaban el seguro social, te tenías que pagar el transporte (Entrevista a Obrera Teksid, mar. 2016)”.

LA REPRESIÓN E INVISIBILIZACIÓN DEL CONFLICTO

Los trabajadores de Honda El Salto y de Teksid Hierro de México están luchando por el reconocimiento del derecho a la elección democrática del sindicato titular del contrato colectivo. Se trata de un derecho establecido por la LFT y por el artículo 123 de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos, y ha sido ratificado por el convenio 87 de la Organización Internacional del Trabajo. Sin embargo, como señalan las entrevistas, las prácticas sindicales se alejan extremadamente de las prescripciones de la jurisprudencia mexicana e internacional. En ambos casos, la reivindicación del derecho a la participación democrática de los trabajadores en el proceso de negociación colectiva, surgió en la coyuntura de paros laborales, cuyo objetivo era el cuestionamiento de la reducción en el pago del reparto de las utilidades²⁰⁶. La movilización para el reconocimiento de prestaciones económicas, frente a la total falta de apoyo y al intento de represión por parte del sindicato, se ha convertido en una demanda política, para el respeto de la libertad sindical y de los derechos laborales y humanos de los trabajadores. En las dos empresas consideradas, el sindicato de la CTM ha jugado un papel central en la represión de los movimientos obreros y sus demandas, coordinándose estratégicamente con la Junta de Conciliación y Arbitraje, las instituciones de los gobiernos municipales y estatales y las mismas empresas.

La represión de organizaciones obreras genuinamente dedicadas a la representación de los intereses de los trabajadores, se constituye como práctica peculiar de este modelo sindical (QUINTERO RAMÍREZ, 2006). La CTM ha enfrentado abiertamente los movimientos obreros autónomos, por medio de estrategias represivas en el interior de la planta, en coordinación con la empresa; y al exterior, con el auxilio de la Junta Conciliación y Arbitraje (JCyA), las fuerzas del orden, las autoridades estatales y, en algunos casos, los trabajadores denunciaron la colusión con organizaciones criminales.

En 2010, los obreros y obreras de Honda empezaron a organizarse para constituirse en un sindicato, sin embargo, fue solamente tras dos años de resistencia

²⁰⁶ La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos prevé que en abril de cada año, las empresas publiquen los ingresos anuales para el **reparto de utilidades**: una práctica que impone a las personas físicas y morales con actividad de producción o distribución de bienes y servicios, con más de un año de actividad y de trescientos mil pesos de ingreso, la repartición con los trabajadores del diez por ciento de la ganancia anual (Artículo 126, Fracción VI, Ley Federal del Trabajo, en *Diario Oficial de la Federación*, 19 de diciembre de 1996). Se trata de un derecho establecido por el Artículo 123, apartado A, de la Constitución, que apunta a desarrollar un mayor equilibrio entre capital y fuerza trabajo, elevando el nivel económico de los trabajadores, y busca mejorar la producción con el esfuerzo conjunto de trabajadores y empresa, a través de un dispositivo de captura y re-distribución de la plusvalía (Constitución publicada en el *Diario Oficial de la Federación*, 5 de febrero de 1917, texto vigente. Última reforma publicada: *Diario Oficial Federación*, 18 jun. 2008).

por parte de las autoridades laborales que lograron el registro por la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje.

“Nosotros en el 2010 nos empezamos a organizar... pero los directivos se enteraban y corrían a los que participaban. Entonces, empezamos a tener reuniones clandestinamente. Y aun así se daban cuenta los directivos, porque... quieras o no, siempre hay gente que iba y les decía... Una vez tuvimos una reunión en un parque en el cual acudieron 500 personas. Los directivos de la empresa llegaron, no bajaron de los vehículos, nada más se quedaron tomando fotos... y sí, despidieron gente... pero igual nosotros seguimos, nos tuvimos que ocultar, trabajar más así clandestinamente (Trabajador Honda, abr. 2017)”.

Una vez logrado el reconocimiento del sindicato, el expediente de la demanda para el recuento de votos procedió después de tres años, en 2015. A lo largo de este periodo, los sostenedores de Sindicato de Trabajadores da Honda Unidos do México (STUHM) fueron estigmatizados duramente, hostigados en el interior de la planta, sufriendo constantes desplazos a líneas de trabajo pesado, cambios de turno obligatorios y confinamiento en zonas aisladas para evitar el contacto con los compañeros y en muchos casos despidos. Los trabajadores han sido víctimas de agresiones por parte de hombres de la CTM, han sido arrestados arbitrariamente y han sufrido torturas por parte de las fuerzas del orden.

“A lo largo de estos dos años pasaron muchas cosas... corrieron a muchos compañeros... Un día también golpearon a unos compañeros, les echaron gas lacrimógeno adentro del vehículo, los esposaron y los subieron a una patrulla por estar volanteando fuera de la planta... rompieron los cristales y bañaron a los compañeros y los acusaron de tentativa de homicidio porque dizque iban a atropellar a dos policías... incluso un policía con la cache de la pistola quebró el vidrio y metió el arma adentro de la camioneta para intimidar a los compañeros... Los detuvieron en El Salto y el gobernador nos mandó un comunicado que le bajáramos... que dejáramos de hacer eso... porque si no iban a pasar cosas más graves... A un compañero mientras estaba volanteando afuera de la empresa lo acusaron de robo de una video pluma... lo intentaron meter a fuerza adentro de la planta... Le quisieron quitar su celular para subirlo en una camioneta... lo llevaron a una casa de arraigo donde lo tuvieron todo un día para amedrentarlo y denigrarlo... (Trabajador Honda, abr. 2017)”.

Finalmente en 2015, la JCyA anunció una fecha para el recuento. La larga espera y la resistencia de los obreros de Honda El Salto, se resolvió con un comunicado que definió la fecha de las votaciones para elegir al sindicato titular del contrato colectivo, apenas tres días después del pronunciamiento. La Fracción VI del artículo 931 de la LFT²⁰⁷ plantea que el voto de los trabajadores debe ser libre,

²⁰⁷ Disponible en: <http://cronica.diputados.gob.mx/Iniciativas/54/259.html>. Acceso en: 14 set. 2019.

personal, secreto y directo, y que solamente los trabajadores sindicalizados de la empresa pueden participar.

“La secretaria de gobierno nos manda una hoja en la cual nos dice que se van a dar las votaciones, pedimos un lugar neutro, que no fuera dentro de la empresa y a la secretaria le valió... fue en un cuarto al fondo de la planta decidido por la empresa... incluso meses antes fueron intimidando a la gente para decir que si ganaba el STUHM, la empresa iba a cerrar, se iba a ir a Celaya y ya no iba a haber fuente de trabajo. Ellos metieron un padrón todo amañado... en el cual había gente muerta, gente que ya no trabajaba adentro de la empresa, dirigentes japoneses, gente de Honda Celaya, gente de limpieza, administrativos... nosotros lo depuramos... pero aun así, metieron ese padrón para las votaciones... vino gente de Celaya, trajeron ejército, policías federales que intimidaron mucho... nosotros también trajimos observadores internacionales desde Estados Unidos de América (EUA), Canadá, de IndustriAll, pero no los hicieron entrar... (Trabajador Honda, abr. 2017)”.

Las fracciones IV y V del artículo 123 de la Constitución, plantean que los patrones no pueden participar como sujetos activos en los conflictos sindicales. Sin embargo, la lista de votantes, el acceso de trabajadores de Honda Celaya y las exclusiones de los observadores internacionales señalan una clara intervención de la empresa a favor de la CTM. Asimismo, la alianza entre CTM, JCyA, empresa e instituciones locales se activó para reprimir el movimiento de los trabajadores de Teksid. En el caso de esta empresa del Grupo Fiat Chrysler, el sindicato jugó un papel protagónico en la orquestación de la represión al movimiento independiente, obligando a los trabajadores a actuar en la clandestinidad. Los obreros de Teksid pararon labores el 18 de abril de 2014, para protestar en contra del monto otorgado por el reparto de utilidades.

“Nos empezamos a organizar de forma clandestina, nos juntábamos en la planta durante el turno de noche... todo eso fue fuera de la ley, porque el sindicato ni sabíamos que existía... desde el primer día de lucha, decidimos levantarnos más que nada para ser escuchados... [...] de lo que no nos parecía: que nos estaba controlando una mafia, que ya no la queríamos en la empresa, que ya no teníamos miedo... ¡Fuera la mafia de la empresa! (Trabajadora Teksid, abr. 2014)”.

Al segundo día del paro, los trabajadores fueron invitados en la Junta de Conciliación y Arbitraje para una mesa de negociación con la empresa, la CTM, el presidente de la Junta y Secretaría de Gobernación. A la salida de la Junta, las trabajadoras y trabajadores encontraron las camionetas de cien golpeadores, que reconocieron como hombres de la CTM, quienes los agredieron, intimidándolos para desistir de la lucha. La narración de los obreros señala la colusión de las autoridades de la Junta Local de Conciliación y Arbitraje en la agresión:

“Ya cuando estábamos ahí, entró el presidente de Conciliación y nos dijo: ¿Muevan las camionetas no? Porque las tienen aquí al frente y van a parar un tráiler. ¿No las pueden poner ahí a la vuelta? Y nosotros salimos a mover las camionetas. Pues cuando volvimos a salir, en el estacionamiento estaban los golpeadores. [...] y ni una patrulla (Obrero Teksid, dic. 2014)”.

Los matones fueron reconocidos como miembros de la CTM y obreros de Altos Hornos de México (AHMSA). Gracias al inmediato apoyo de organizaciones sindicales internacionales, el movimiento para la democratización de las relaciones sindicales en Teksid logró una segunda mesa de negociación en la planta. El movimiento autónomo de los obreros de Teksid consiguió el reparto de utilidades según la ley, la reincorporación de los trabajadores despedidos, el pago de las horas de paro, la libre afiliación sindical a través de un recuento secreto de votos y el compromiso de la empresa de no tomar represalias.

Sin embargo, a la distancia de tres años de la firma de los acuerdos, aparte del reparto de utilidades, la empresa no ha respetado los mismos: revalidó el contrato colectivo con la CTM, sin recuento y a través de un procedimiento completamente extraño al protocolo definido por la ley; despidió a más de seiscientos trabajadores involucrados con el movimiento, quienes fueron registrados en listas negras, cancelándoles la posibilidad de un nuevo empleo en todas las empresas del estado y de la República sindicalizadas por la CTM; y organizaron grupos de choque que atacaron a los trabajadores numerosas veces, dentro y fuera de la fábrica. Desde septiembre de 2014, los obreros de Teksid – con la asesoría del **Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros Metalúrgicos y Similares de la República Mexicana** – están llevando a cabo un juicio en contra de la CTM y la empresa, para conseguir el derecho de votar por la organización titular del contrato colectivo. Al día de hoy, la JCyA no se ha pronunciado al respecto.

Los conflictos de los obreros de Honda y de Teksid no son casos aislados. Numerosos trabajadores se han organizado, tanto en la industria automotriz como en otros sectores manufactureros, para luchar por la democratización de las relaciones sindicales. Sin embargo, como en el caso de Honda y Teksid, tales luchas no aparecen en ningún registro o estadística oficial de conflictos colectivos.

En México se distingue entre huelgas y paros, y existe un registro solamente de las primeras. Las huelgas son conflictos laborales colectivos que se caracterizan por dos rasgos particulares: están liderados por el sindicato titular del contrato colectivo y respetan los términos impuestos por las Juntas de Conciliación y Arbitraje. En cambio, el paro no se da conforme a una de estas condiciones o a ambas. En una situación en la que el sindicato y la Junta de Conciliación y Arbitraje están vinculados

de forma incondicional a la empresa, será casi imposible que estalle una huelga, a menos que ésta no responda a una exigencia específica de los corporativos.

El registro de los conflictos laborales se reduce a la huelga, lo que resulta en la invisibilización de los paros y de un amplio repertorio de luchas obreras, que, a la par de la primera, se articulan en procesos colectivos.

“Treinta y dos meses de paz laboral, un hecho sin precedentes desde 25 años (Alfonso Navarrete Prida, Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), 2015)”.

Sin embargo, la medición del paro es compleja, porque se trata de formas de lucha extremadamente variables y difíciles de clasificar en cuanto a los tiempos: hay casos de paros de pocos minutos, pero también hay unos que llegan a durar años.

Por otro lado, la invisibilización estadística del paro no es resultado de un mero vicio metodológico, en cuanto implica explícitas consecuencias ideológicas y políticas: la construcción de la representación de la paz laboral constituye un argumento capaz de legitimar las políticas laborales del gobierno y atraer inversiones extranjeras; mientras que el paro, definido como ilegal por la falta de mediación del sindicato titular del contrato colectivo o por el incumplimiento de los dictámenes de la Junta Local de Conciliación y Arbitraje (JLCyA), además de escapar al registro oficial, legitima la represión de la protesta por medio del ejército y la policía (MARINARO, 2017).

La contradicción entre las declaraciones del Secretario de Trabajo y Previsión Social respecto a la **Paz Laboral** y la cantidad de paros y conflictos colectivos estallados en los últimos tres años, constituye un preocupante indicador del estado y de la efectividad del derecho de huelga en México.

PANORAMAS CRIMINALES EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

Las narraciones reportadas nos acercan a las prácticas con las cuales se desenvuelve en el piso de fábrica este modelo de gestión sindical, y a la definición que, a partir de su experiencia cotidiana, los trabajadores elaboran de él. En el primer apartado he registrado las narraciones de los procesos que articulan la gestión interna de los asuntos sindicales: las prácticas que predominan en la elección de los secretarios, de los delegados y en la afiliación de los trabajadores. En este apartado, la reducción del proceso de sindicalización a la firma y entrega de un certificado; la ausencia de un protocolo de capacitación; la negación del acceso al contrato colectivo y al reglamento interno de trabajo; la falta de participación de los trabajadores en la elección de los delegados y la gestión familiar de los contratos colectivos ofrece una representación monopólica y no democrática del sindicalismo en las plantas objeto de estudio.

Tanto en el caso de Teksid, como en el de Honda, los trabajadores ignoraban estar afiliados a un sindicato, ya que sólo lo conocieron a la hora del paro. La completa exclusión de los trabajadores del proceso de negociación colectiva se refleja en la gestión de las relaciones con la empresa. Sin la representación genuina de los intereses de la fuerza de trabajo, sin la protección y asesoría por parte del sindicato y en ausencia de una negociación participada, la empresa procede a la imposición autoritaria del régimen laboral, indiferente a la jurisprudencia mexicana e internacional.

La interacción entre sindicato y base obrera, posterior a la afiliación, se reduce a diferentes estrategias de represión, que se enmarcan en el horizonte de los objetivos peculiares de estas organizaciones. Agresiones violentas, corrupción de protocolos legales, arrestos arbitrarios y en algún caso torturas, son las prácticas implementadas por los sindicatos, en asociación con otros actores locales, para defender la titularidad del contrato colectivo, reprimiendo e invisibilizando las demandas de los trabajadores y los movimientos autónomos que surgen para reivindicarlas. Las prácticas represivas muestran la configuración de las relaciones de fuerza que vincula a los actores involucrados en el proceso de las relaciones laborales. La empresa, los gobiernos locales y estatales, las instituciones garantes de la justicia laboral y el sindicato participan en una alianza registrada en los contratos colectivos, la cual provee de protección al capital trasnacional.

El sindicato juega un papel central en esta plataforma para la facilitación y la defensa de la inversión extranjera, en cuanto coordinador de los diferentes sujetos implicados y responsable de la acción directa – en muchos casos ilícita y violenta – en contra de los movimientos independientes. La gestión familiar, territorial, autoritaria y no democrática; el desprecio por la ley y los derechos laborales y humanos de los obreros; la violencia y las intimidaciones; la corrupción institucional, son el tipo de prácticas y relaciones que predominan en la definición de la alianza entre sindicato-empresa e instituciones laborales en términos mafiosos.

“¡Nos dimos cuenta, que todo se hace aquí! O sea, desde Recursos Humanos para abajo. Entre la CTM, la Junta de Conciliación y Arbitraje y la empresa hacen la mafia. ¡Está blindado aquí, todo lo malo! O sea, todas esas tranzas, todas esas mafias, todo eso: es aquí... con esas personas (Trabajador Teksid, feb. 2016)”.

Los trabajadores marcan una clara distinción entre escalas global y local. La empresa trasnacional, en esta perspectiva, interactúa con una plataforma que radica en un territorio específico, articulando la agencia del sindicato, de la Junta de Conciliación y Arbitraje y de los representantes locales de la multinacional. La caracterización mafiosa de las relaciones laborales, en cuanto radica en la experiencia

cotidiana de los trabajadores, ofrece un primer acercamiento a los objetivos de este texto: identificar a través de la experiencia de los trabajadores, las prácticas peculiares del desarrollo de este modelo de sindicalismo en el piso de fábrica.

Sin embargo, la categoría de **mafia** es extraña a los estudios del trabajo, pues se refiere a procesos que tradicionalmente no están considerados por este tipo de análisis. Además, se trata de una categoría que se ha desarrollado en Italia, en un contexto extremadamente distinto al mexicano, lo que complica ulteriormente su adopción en este estudio. No obstante, considero que la relevancia de esta categoría para los trabajadores, es indicativa de una serie de procesos y actores que presiden a las relaciones laborales en México, pero quedan invisibles al análisis tradicional. Asimismo, las mafias italianas, aun cuando se tome en cuenta su especificidad histórica y geográfica, son consideradas como el modelo ideal-típico de la criminalidad organizada en el mundo (PAOLI, 2001; SCIARRONE, 2002). En este sentido, enfocarnos en la relación que se establece entre el proceso socio-cultural que preside a la definición mafiosa de la gestión de las relaciones laborales elaborada por los trabajadores y la construcción de esta categoría por el debate de las ciencias sociales, constituye una estrategia teórico-analítica que permite visibilizar y definir prácticas, sistemas de relaciones, procesos y sujetos centrales en la experiencia de los obreros, pero que huyen a la capacidad analítica de los instrumentos de los estudios del trabajo, en cuanto tradicionalmente extraños a la disciplina.

En efecto, los estudiosos del fenómeno mafioso concuerdan con su carácter polimorfo y flexible, capaz de surgir y reproducirse en distintos territorios, contextos políticos y sociales (ARLACCHI, 1992; GAMBETTA, 2000; LUPO, 1993; SCIARRONE, 1998). La jurisprudencia italiana, que constituye una referencia para la literatura, ofrece una definición particularmente amplia y libre de caracterización territorial de este tipo de organizaciones: “[...] existe una asociación mafiosa cada vez que un grupo organizado de sujetos que quieren enriquecerse, cometen delitos o manejan actividades económicas, gracias a su fama de violencia”²⁰⁸ (ITÁLIA, [1930?]).

De acuerdo con los estudios de las ciencias sociales, las organizaciones mafiosas desempeñan funciones de orden y control social y se reproducen gracias a relaciones de colusión y complicidad con el ambiente institucional, político y económico (SCIARRONE, 2002). La función principal de estos sujetos es la mediación entre distintos actores, a través de la cual construyen redes de poder territorial capaces de vincular el mercado a la política, adjudicándose el monopolio de la intermediación (BLOK, 1986). Estas asociaciones proliferan donde el derecho

²⁰⁸ Artículo 416-bis código penal de la ley italiana.

y la validez de los contratos no están garantizados por las instituciones (CATANZARO, 1988; GAMBETTA, 1992; GIACOMELLI; RODANO, 2001).

La debilidad de los mecanismos que presiden el orden social y la producción de bienes, ofrece una oportunidad para la afirmación de gobiernos mafiosos y para su legitimación por parte del poder legal. La industria de la protección, en esta perspectiva, es un negocio que puede surgir en diferentes territorios, cuando existan grupos de hombres fuertes y armados que se dediquen al uso de la violencia por otras razones (SCIARRONE, 2002). En este sentido, una vertiente de los estudios sobre la mafia se enfoca en la relación entre criminalidad y globalización (AMORAO, 2002; BECCUCCI; MASSARI, 2003; FARER, 1999; RUGGIERO, 1996; SCIARRONE, 2002; STRANGE, 1998). La hipótesis que preside a estas propuestas descansa en una particular interpretación del fenómeno de la globalización, según la cual el rápido crecimiento de actividades económicas de carácter industrial en territorios específicos, se acompaña de un proceso de desregulación y debilitamiento de la infraestructura institucional. La zona gris que resulta de la expansión de la economía global en nuevas regiones, crea el vacío jurídico que facilita la demanda de protección de las transacciones económicas. Arlacchi (2007), Block (1980) e Sciarrone (2002) señala que cuando en estos territorios existe amplia oferta de mano de obra criminal, la posibilidad de garantizar impunidad y la capacidad de establecer vínculos de intercambio con la política, las organizaciones criminales tienden a dedicarse al control de actividades económicas legales, privilegiando el control del mercado del trabajo.

La mediación sindical es una de las áreas preferidas, en cuanto permite establecer relaciones de colusión con grupos y actores capaces de influir en las elecciones de otros sujetos, creando el consenso necesario para la reproducción del gobierno mafioso. Aun cuando actúen en el ámbito legal, estos sujetos tienden a comportarse según lógicas de cartel, es decir, estableciendo acuerdos que limitan la competencia e imponiendo reglas para la división de áreas del territorio o la definición de cuotas de mercado. En este apartado, es evidente la similitud entre las dinámicas mafiosas que caracterizan la industria de la protección y las prácticas del sindicalismo de protección patronal señaladas por los trabajadores. Sin embargo, esta semejanza no pretende sostener una definición mafiosa de los sindicatos, cuanto destacar cómo la globalización económica preside la creación de **panoramas criminales** (SCIARRONE, 2002), donde la porosidad y compenetración entre economías lícitas e ilícitas alcanza niveles tales que empresas legales y criminales se confunden y soportan mutuamente.

Lo que aquí interesa no es un análisis específico de las organizaciones criminales, o el ejercicio de una distinción entre sujetos legales e ilegales. La definición

mafiosa ofrecida por los trabajadores, más que a un actor en particular, se refiere a una **alianza**, es decir, a un sistema de relaciones de colusión e infiltraciones entre actores y prácticas legales e ilegales. Con respecto al objetivo de este capítulo, la presente reflexión destaca una serie de prácticas delictuosas, procesos y sistemas de relaciones ilícitos que, coherentemente con la experiencia de los trabajadores, son peculiares a cuanto las ciencias sociales mexicanas definen como sindicalismo de protección patronal. Esto es, la creación de panoramas criminales articulados en estructuras territoriales de relaciones mafiosas, se reconoce – en la narración de los trabajadores – como rasgo peculiar del sindicalismo de protección patronal y del sistema de gestión de las relaciones laborales en la industria automotriz en México.

Este sistema de colusión es indicador de la dialéctica que se establece entre corporativismo y economía neoliberal, es decir, permite proceder a una lectura política de la relación entre el sistema de gestión de las relaciones laborales y el Estado, en la coyuntura de la industria transnacional de exportación en México. Como señalan De la Garza Toledo (2012) y Ocampo Merlo (2015), para reflexionar en torno al corporativismo, hay que analizar las relaciones en las cuales se articula, tomando en cuenta las contradicciones que se desarrollan en distintos niveles: tanto entre Estado y dirigencia, como entre dirigencia y bases obreras. Conforme al testimonio de los trabajadores, el sindicalismo sigue su alianza histórica con el Estado, aunque haya redefinido los espacios de acción (OCAMPO MERLO, 2015). El sindicato y el Estado perdieron relevancia en la definición de las políticas laborales, en cuanto son las empresas las que en última instancia toman decisiones respecto al salario y uso de la fuerza de trabajo (DE LA GARZA TOLEDO, 2012). Sin embargo, el sindicato sigue desempeñando su función de control social, comprometiéndose con el Estado a mantener la paz laboral, a cambio del monopolio de la representación (BLOCK, 1986; DE LA GARZA TOLEDO, 2012). No obstante, el intercambio del pacto corporativo se limita a la relación entre Estado y dirigencia sindical, ya que el sindicato no busca el consenso de los trabajadores y se dedica a la construcción de la paz laboral con medios coercitivos, fraudulentos y delictuosos.

En la medida en que las relaciones y los mecanismos de control que subyacen a la reproducción de un modelo específico de organización de la producción, se consideran las estructuras políticas que manifiestan los rasgos peculiares de una particular forma de capitalismo (BURAWOY, 1979), el análisis de la experiencia de los trabajadores, en el contexto de la industria transnacional de exportación en México, muestra una configuración de relaciones entre gobierno, sindicato y empresa que caracterizan a una forma de **capitalismo mafioso**.

El pacto corporativo en su nueva configuración contradice la hipótesis neoliberal del achicamiento del Estado, que subyace a la teoría de la relación entre expansión del mercado global y difusión de las asociaciones mafiosas, ya que el Estado, por medio de los gobiernos locales y las Juntas de Conciliación y Arbitraje, es uno de los actores que operan la transformación de la infraestructura institucional e implementa estrategias ilícitas para facilitar la inversión extranjera. El Estado participa con los sindicatos y las empresas, en el sistema de colusiones y prácticas ilegales que subyacen a la plataforma de protección patronal, articulando un pacto corporativo que sin su legitimación no podría existir.

REFERENCIAS

- AMOROAO, B. Globalizzazione e criminalità. *In*: PIRRONE, M. A.; VACCARO, S. (coord.). **I crimini della globalizzazione**. Trieste: Asterios, 2002. p. 53-55.
- ARLACCHI, P. **Gli uomini del disonore**: la mafia siciliana nella vita del grande Pentito Antonino Calderone. Milano: Mondadori, 1992.
- ARLACCHI, P. **La mafia imprenditrice**: dalla Calabria al centro dell'Inferno. Milano: Il Saggiatore, 2007.
- ARTEAGA, A. Innovación tecnológica y clase obrera en la industria automotriz. *In*: GUTIÉRREZ GARZA, E. (coord.). **Reestructuración productiva y clase obrera**. México: Siglo XXI, 1985. p. 146-169.
- BECCUCCI, S.; MASSARI, M. **Globalizzazione e criminalità**. Roma: Laterza, 2003.
- BLOCK, A. **East side west side**: organizing crime in New York, 1930-1950. Cardiff: University College Cardiff Press, 1980.
- BLOCK, A. **La mafia di un Villaggio Siciliano 1860-1960**. Torino: Einaudi, 1986.
- BOUZAS ORTIZ, J. A. Contratación colectiva de protección. **Revista Latinoamericana de Derecho Social**, México, n. 9, p. 29-52, jul./dic. 2009. Disponible en: <https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/derecho-social/article/view/9592>. Acceso: 13 set. 2019.
- BURAWOY, M. **Manufacturing consent**: changes in labor process under monopoly capitalism. Chicago: University of Chicago Press, 1979.
- CARRILLO, J. **La importancia de las empresas automotrices globales en México**: presentado en Seminario Internacional: los sindicatos ante las estrategias de las empresas automotrices. México, D. F.: IndustriALL Global Union: Fundación Friedrich Herbert, 2015.
- CATANZARO, R. **Il delitto come impresa**: storia sociale della mafia. Padova: Liviana, 1988.
- COVARRUBIAS VALDENBRO, A. **La flexibilidad laboral en Sonora**. Hermosillo: El Colegio de Sonora; México, D. F.: Fundación Friedrich Herbert, 1992.
- COVARRUBIAS VALDENBRO, A.; BOUZAS ORTIZ, J. Empleo y políticas sindicales en la industria automotriz de México. **Análisis**, México, n. 7, p. 3-20, 2016. Disponible en: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/13017.pdf>. Acceso en: 13 set. 2019.

DE LA GARZA TOLEDO, E. **Alternativas al modelo maquilador**. [México]: Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM: Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico, c2013. Disponible en: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/7/3371/21.pdf>. Acceso en: 14 set. 2019.

DE LA GARZA TOLEDO, E. Corporativismo y neoliberalismo. SEMINARIO EL CORPORATIVISMO EN AMÉRICA LATINA, [28]., 2012, La Paz. [**Anales**]. La Paz: Clacso, 2012. [CD-ROM].

DE LA GARZA TOLEDO, E. **Reorganización del trabajo**: subjetividad y resistencia. [201-?]. Disponible en: <http://sgpwe.izt.uam.mx/pages/egt/congresos/9TrabajoFrag.pdf>. Acceso en: 14 set. 2019.

DE LOS SANTOS GÓMEZ, S.; BELTRÁN RENTERÍA, J. Á. Articulación institucional para el desarrollo competitivo: el caso del Clúster de Coahuila. *In*: MEDINA ÁLVAREZ, L.; CARRILLO, J.; GONZÁLEZ MARÍN, M. L. (coord.). **El auge de la industria automotriz en México en el siglo XXI**: reestructuración y catching up. Ciudad de México: UNAM, 2014. p. 191-202.

FARER, T. (ed.). **Transnational crime in the Americas**. London: Routledge, 1999.

GAMBETTA, D. **La mafia siciliana**: un'industria della protezione privata. Torino: Einaudi, 1992.

GAMBETTA, D. Mafia: the price of distrust. *In*: GAMBETTA, D. (ed.). **Trust**: making and breaking cooperative relations. [Oxford]: University of Oxford, 2000. p. 158-175. Disponible en: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.25.2167&rep=rep1&type=pdf>. Acceso en: 14 set. 2019.

GAMBRILL, M. C. Sindicalismo en las maquiladoras de Tijuana: regresión en las prestaciones sociales. *In*: CARRILLO, J. (coord.). **Reestructuración industrial**: maquiladoras en la frontera con México-Estados Unidos. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1989. p. 183-221.

GIACOMELLI, S.; RODANO, G. **Denaro sporco**: economie criminali, politiche di contrasto e ruolo dell'informazione. Roma: Donzelli, 2001.

ILO. **Forced labour convention**, n. 29, 1930. Disponible en: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C029. Acceso en: 14 set. 2019.

ITÁLIA. **Codice penale**. Regio Decreto 19 ottobre 1930, n. 1398. [1930?].

LUPO, S. **Storia della mafia dale origini ai giorni nostri**. Roma: Donzelli, 1993.

MARINARO, P. Nuestra lucha es en contra del sindicato: una etnografía del antagonismo obrero al sindicalismo de protección patronal en México. **Revista de Estudios Marítimos y Sociales**, Mar del Plata, p. 39-66, 2017.

MÉXICO. Ley General de Transparencia y Acceso a la Información Pública. **Diario Oficial de la Federación**, 4 mayo. 2015a.

MÉXICO. Secretaría de economía **Tercer Informe de Labores, 2014-2015**. 2015b.

MORENO-CODINA, T. Plan maestro del corredor logístico industrial automotriz del Bajío. **Quivera**, [s. l.], v. 17, n. 1, p. 13-34, 2015. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=40140031002>. Acceso en: 14 set. 2019.

OCAMPO MERLO, R. E. **El espacio de acción del Sindicato Nacional de Trabajadores del Seguro Social (SNTSS) y la configuración de los procesos de resistencia en la producción de los servicios del IMSS**. México: UAM, 2015.

PAOLI, L. Mafia: modello universale di crimine organizzato? **Rassegna Italiana di Sociologia**, [s. l.], n. 4, p. 579-608, 2001.

QUINTERO RAMÍREZ, C. Cinco décadas de empleo maquilador: de fuente laboral femenina a empleo regional. [1.], 2015, Matamoros. CONGRESO MEDIO SIGLO DE MAQUILADORA: ¿Qué nos ha dejado, hacia dónde vamos? [**Anales**]. Matamoros: COLEF, 2015. [CD-ROM].

QUINTERO RAMÍREZ, C. El sindicalismo en las maquiladoras: la persistencia de lo local en la globalización. **Desacatos**, [s. l.], n. 21, p. 11-28, mayo-ago. 2006. Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/pdf/desacatos/n21/n21a2.pdf>. Acceso en: 14 set. 2019.

QUINTERO RAMÍREZ, C. **Reestructuración sindical en las maquiladoras mexicanas**. México: COLEF, 1997.

RUGGIERO, V. **Economie sporche**: l'impresa criminale in Europa. Torino: Bollati Boringhieri, 1996.

SCIARRONE, R. Le mafie dalla società locale all'economia globale. **Meridiana**, [s. l.], n. 43, p. 49-82, 2002. Disponible en: <http://www.rivistameridiana.it/files/Sciarrone,-Dalla-societa-locale-all-economia-globale.pdf>. Acceso en: 14 set. 2019.

SCIARRONE, R. **Mafie vecchie, mafie nuove**: radicamento ed espansione. Roma: Donzelli, 1998.

STRANGE, S. **Chi governa l'economia mondiale?**: crisi dello Stato e dispersione del potere. Bologna: Il Mulino, 1998.

CAPÍTULO

15

TOMO II

Tecnología e inclusión social:

un estudio de caso con trabajadoras de la

Planta Motores Ford de Chihuahua

Claudia Elizabeth Delgado Ramírez | Enrique Soto Aguirre

Tecnología e inclusión social:

un estudio de caso con trabajadoras de la
Planta Motores Ford de Chihuahua

Claudia Elizabeth Delgado Ramírez | Enrique Soto Aguirre

La industria de manufactura y ensamble instalada en la ciudad de Chihuahua²⁰⁹ observa un notorio escalamiento industrial. Esta industria, mayormente enfocada al mercado internacional, ha sido ampliamente liderada por la industria automotriz (IA) de autopartes durante prácticamente la totalidad de las cuatro décadas desde que el programa maquilador se asentó en la ciudad como parte del proceso de reestructuración industrial mundial. Si bien los avances en materia de tecnología y procesos de producción son visibles, son menos perceptibles los efectos que a nivel social se han logrado con la llegada de estas plantas industriales entre las que destacan las del sector automotriz.

Esta falta de claridad en la relación escalamiento industrial-escalamiento social no es exclusiva de la ciudad de Chihuahua de hecho, en los últimos años, investigadores interesados en los procesos resultantes de la reestructuración industrial derivada de la mundialización de las cadenas de valor enfocan sus esfuerzos en la búsqueda de evidencia empírica sobre esta relación o la ausencia de ello (BARRIENTOS; GEREFFI; ROSSI, 2011). Este trabajo presenta los primeros resultados de la investigación social de corte cualitativo cuyo objetivo principal fue destacar los efectos que se observan en materia de escalamiento socio laboral, enfocada en la relación que se establece entre el escalamiento tecnológico y el proceso de inclusión de fuerza de trabajo femenina en ámbitos laborales tradicionalmente masculinos y que forman parte del proceso de escalamiento industrial que tiene lugar en plantas de manufactura de autopartes de la ciudad de Chihuahua, en especial de la Planta de Motores Ford.

El trabajo busca rescatar el proceso de la incorporación de la fuerza de trabajo femenina en la industria de autopartes de Chihuahua, destacando el contexto social y productivo en el que se da su inclusión en esta industria. Como parte de este proceso y desde la experiencia de las propias trabajadoras se destaca el papel que la incorporación de tecnología avanzada y nuevos sistemas de organización productiva

²⁰⁹ La industria de manufactura y ensamble es la principal actividad económica de la ciudad de Chihuahua la cual es capital del estado que lleva el mismo nombre y se sitúa al centro del estado norteño de Chihuahua. El estado se ubica en la franja fronteriza del país al norte, entre los estados de Sonora y Coahuila y compartiendo la frontera internacional con los estados de Nuevo México y Texas, Estados Unidos.

han jugado en la conquista de espacios de trabajo antes reservados a la fuerza de trabajo masculina; finalmente, se intenta explicar la contradicción que en términos de empleo genera este mismo proceso de escalamiento tecnológico.

La investigación de campo siguió la lógica del método etnográfico, de acuerdo con esto, se pondera la información cualitativa que da cuenta de los hechos sociales a partir, principalmente, de la propia experiencia de los sujetos y de la observación directa de los procesos (DENMAN; HARO, 2000). El trabajo de campo se desarrolló en dos periodos en la ciudad de Chihuahua durante el año 2016, en los cuales se realizaron una serie de entrevistas con trabajadoras y extrabajadoras de la Planta Motores Ford de Chihuahua, también se tuvo la oportunidad de visitar la planta en una ocasión y observar de forma directa los cambios en la organización de la producción, así como la tecnología introducida en cada periodo de desarrollo de la planta.

LA RELACIÓN INDUSTRIAL *UPGRADING*-SOCIAL *UPGRADING* EN EL MARCO DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

El proceso de reestructuración industrial que se ha dado en el mundo en las últimas décadas ha contribuido a colocar ciertas regiones y ciudades del país, entre ellas el estado de Chihuahua, en el mapa económico y productivo global. El desarrollo de muchas de estas regiones y ciudades del país está determinado por una dinámica económica regida principalmente por la estructura que gira en torno a las cadenas globales de valor. La promoción de tal desarrollo se da sobre el supuesto de lograr un desarrollo económico e industrial que no se pudo obtener apelando sólo a las capacidades de una industria y economía internas. Sobre esta misma base, se cimienta la posibilidad de cerrar la brecha que en términos de conocimientos y capacidades observan los trabajadores del país con relación a los trabajadores de otros países tecnológicamente más desarrollados. Como resultado de ello, y partiendo del mismo supuesto se asume que esta es la vía para la construcción de un mercado de trabajo que ofrece empleos de mayor calidad y mejor remuneración. El escalamiento económico se da como resultado de la combinación de un aumento en las exportaciones y un incremento en el valor agregado de las mercancías que se producen y exportan. El escalamiento industrial se refiere al mejoramiento de la organización de la producción y a la incorporación de avances tecnológicos que permiten a una empresa obtener mejores rendimientos de su producción, así como un mejor posicionamiento en el mercado global (HUMPHREY; SCHMITZ, 2000). Por otro lado, el escalamiento social incluye los cambios en el empleo y en los salarios reales

entre otras cosas y generalmente se espera que sea el resultado de la atracción de segmentos de la cadena de valor de alto valor agregado.

Derivado de algunas investigaciones previas, se explica que los cambios en la producción y comercialización global han impactado positivamente a productores y trabajadores locales de países en desarrollo al hacer posible que estos se introduzcan en la cadena global de valor y paulatinamente se vayan reposicionando conforme se desarrolla una dinámica propia de constitución de contingentes de fuerza de trabajo mejor calificada (BARRIENTOS; GEREFFI; ROSSI, 2011). La continua cualificación de la fuerza de trabajo a su vez hace posible que la región atraiga segmentos de la cadena de mayor valor agregado. Por otro lado, la migración de segmentos de menor tecnología hacia zonas más deprimidas tecnológicamente y de menor calificación de la fuerza de trabajo, también hace posible que los puestos de trabajo sean ocupados por mujeres y trabajadores migrantes que con anterioridad tuvieron dificultad para insertarse en puestos de trabajo asalariados, lo que en teoría implica que más hogares de bajos recursos cuentan con mejores ingresos y condiciones de vida (BARRIENTOS; GEREFFI; ROSSI, 2011).

El escalamiento industrial se puede derivar de distintas fuentes: escalamiento de procesos, cuando los cambios son enfocados a eficientar la producción; escalamiento de producto, cuando otro tipo de productos más avanzados son introducidos ya que generalmente requieren trabajos con perfiles de conocimientos y habilidades de mayor calificación; escalamiento funcional, que incluye cambios en las firmas las cuales incluso pueden agregar nuevas firmas a su cadena con el fin de hacer más eficientes sus tareas; escalamiento de la cadena, que incluye el desplazamiento hacia nuevos mercados o industrias de mayor valor agregado (BARRIENTOS; GEREFFI; ROSSI, 2011). En su mayoría son este conjunto de cambios los que ha observado la industria de manufactura y ensamble de autopartes en la ciudad de Chihuahua.

Por otro lado, teóricamente, el escalamiento social es el mejoramiento de los derechos y prestaciones de los trabajadores en tanto actores sociales y deriva necesariamente del mejoramiento en la calidad de los empleos (SEN, 1999 apud BARRIENTOS; GEREFFI; ROSSI, 2011). Este proceso incluye la posibilidad de acceder a un mejor empleo como resultado de la adquisición de nuevos conocimientos y habilidades, así como el mejoramiento de sus condiciones de trabajo y la protección de sus derechos laborales (BARRIENTOS; GEREFFI; ROSSI, 2011). Este proceso no sólo se refleja en las condiciones de trabajo del empleado y en la protección de sus derechos, sino que sus efectos rebasan el ámbito laboral e impacta la vida en general de las comunidades y desde luego la vida de los dependientes directos de los

trabajadores (BARRIENTOS; GEREFFI; ROSSI, 2011). De acuerdo con lo establecido por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el escalamiento social tiene cuatro pilares básicos que son: el empleo, los estándares y derechos sobre el trabajo, la protección y el diálogo sociales mismos que exigen condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana para que sea posible lograrlos (BARRIENTOS; GEREFFI; ROSSI, 2011). Siguiendo esta lógica, el escalamiento social se percibe desde dos tipos de estándares; los medibles que se refieren a la categoría de empleo, el nivel del salario, la protección social y las normas de trabajo y, lo relativo a la equidad de género y sindicalización; y los no medibles, que incluyen la libertad de expresión, la negociación colectiva, la no discriminación y el empoderamiento de grupos vulnerables (BARRIENTOS; GEREFFI; ROSSI, 2011).

EL PANORAMA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO EN EL CONTEXTO MUNDIAL ACTUAL

La IA es uno de los sectores productivos que mayor aportación hace a la economía nacional. En términos de la producción global de este sector, el país se encuentra considerado entre los diez primeros países por el volumen de su producción, después de los líderes productores como Japón, China, Estados Unidos, Francia y otros (ALVAREZ MEDINA, 2011; MELGOZA RAMOS, 2012).

La IA del país tiene sus primeros antecedentes hacia 1925, de esa fecha al presente ha observado un sin número de transformaciones que incluyen la tecnología, aspectos organizacionales y por supuesto, las condiciones laborales (GONZÁLEZ MARIN; CASTELLANOS ELÍAS, 2011). El desarrollo de la IA en México ha estado históricamente marcado por una fuerte relación con las llamadas **tres grandes** norteamericanas (General Motors (GM), Ford y Chrysler), situación que compartió con el resto del mercado mundial. Esta relación con las armadoras de Estados Unidos se vio incluso favorecida durante algunas décadas del siglo pasado, con la implementación de las políticas de sustitución de importaciones, esto debido a que otras armadoras como las inglesas o ciertas alemanas no se sumaron a las disposiciones establecidas sobre los porcentajes de insumos mexicanos que debían incluir en sus productos. Para fines del siglo XX, los procesos de reestructuración que observó la industria a nivel global tuvieron eco en el país, nuevas armadoras llegaron y con ellas un sin número de plantas manufactureras de autopartes. En términos del mercado, se puede decir que a partir de este periodo se observa una mayor heterogeneidad en los gustos y preferencias de los consumidores, entre los que sobresalen una marcada tendencia hacia los productos japoneses.

Como parte de este proceso también se observa la llegada de nuevas marcas a territorios no tradicionales e incluso la llegada de marcas *Premium*, es decir, del segmento de más alta gama del sector automotriz (Bayerische Motoren Werke (BMW), Porsche, Ferrari, Lamborghini y otras) a los territorios de países no hegemónicos lo que aumenta considerablemente la demanda. Siguiendo a Covarrubias Valdenebro (2014), en la actualidad siete empresas concentran el 57.5% del total de los 70.5 millones de automóviles producidos en el mundo, estas siete empresas son: Toyota (Japón) como líder mundial, GM (Estados Unidos de América (EUA), Volkswagen (Alemania), Ford (E.U.), Honda (Japón), Nissan (Japón), y El Grupo PSA Peugeot/Citroen (Francia).

Esta nueva configuración del mercado automotriz ha implicado también una profunda reestructuración de la producción en la que economías con mayor grado de dependencia como China, India y Rusia han tenido un ascenso en la producción de vehículos, en este nuevo mapa de la IA global, México tiene un papel destacado siendo el octavo productor del mundo y el número cuatro en exportaciones, con una producción superior a los dos millones de unidades anuales de las cuales más del 75% son destinadas a la exportación.

En el país, siete de los principales productores mundiales tienen plantas instaladas: GM, Ford y Chrysler de E.U.; Toyota, Nissan y Honda de Japón y Volkswagen de Alemania. La industria de autopartes también es de gran relevancia en nuestro país, con más de mil empresas donde se emplean alrededor de 456,000 trabajadores; el valor de su producción en 2008 ascendió a poco más de 2,486 millones de dólares. La producción automotriz en México se encuentra localizada en tres regiones principales, Bajío, Norte y Centro²¹⁰. En términos económicos, la IA es el sector industrial número uno en la generación de divisas, aportando el 23.5% de las exportaciones totales contribuyendo con cerca del 4% del Producto Interno Bruto (PIB) del país. Por otro lado, la continua migración de procesos y productos de manufactura de esta industria a nuestro país supone la posibilidad de acceder y desarrollar conocimientos y capacidades tecnológicas que de otra forma son difíciles de conseguir en las circunstancias concretas actuales del país. Como ya se ha visto, la IA en nuestro país tiene un papel relevante en al menos dos sentidos: su amplia contribución al PIB nacional y la considerable suma de puestos directos e indirectos de trabajo, resultado de una relación de casi un siglo entre México y este sector industrial.

En el nuevo siglo y en continuidad con la inercia de desarrollo, crecimiento y competitividad, las grandes empresas que lideran la IA se han visto en la necesidad de

²¹⁰ La región del **Bajío** comprende los estados de Guanajuato, Aguascalientes, Querétaro, Jalisco y San Luis Potosí; en la región **Norte** se encuentran Sonora, Chihuahua, Coahuila y Baja California, y la región **Centro** es conformada por Morelos, Estado de México y Puebla (COVARRUBIAS VALDENEPRO, 2014).

reducir costos y tiempos para ser más competitivos en el mercado global. Como parte de esta dinámica de transformación de la IA en nuestro país y de reestructuración productiva a nivel global, las casas matrices y sus filiales han traído al país procesos de ingeniería y diseño que incluyen mayor grado de complejidad y tecnificación, incorporando cada vez más personal nacional en todos los niveles y segmentos de la cadena de valor (CARRILLO, 2008).

El continuo escalamiento industrial queda evidenciado en la instalación de plantas con procesos productivos de mayor complejidad tecnológica y mayor valor agregado, un ejemplo de ello lo constituyen los Centros Tecnológicos como el instalado por Delphi en ciudad Juárez, Chihuahua o el de Visteon ubicado en el Parque de Innovación Tecnológica de Chihuahua, en la capital del mismo estado. Se asume que esta dinámica lleva implícito el hecho de que el país está dejando de ser visto sólo como un reservorio de fuerza de trabajo barata para ser percibido como una fuente potencial de “[...] un recurso humano que aprende rápido, disciplinado, creativo y con capacidad de asimilación de cualquier sistema de manufactura y diseño” (MELGOZA RAMOS, 2012, p. 15). Lo anterior supone la adquisición de nuevos conocimientos y capacidades tecnológicas y organizacionales tanto a nivel de plantas como de los individuos, lo que se refleja en el continuo escalamiento industrial en el sector.

GLOBALIZACIÓN, REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y FEMINIZACIÓN DEL TRABAJO ASALARIADO

En este apartado realizamos una breve revisión al proceso de feminización de la fuerza de trabajo, especialmente a partir de la instalación de la industria maquiladora en Chihuahua; esta revisión es relevante pues la instalación de la Planta Motores Ford de Chihuahua tiene lugar en el contexto del Programa de Industrialización Maquiladora del Norte de México. Por esta misma circunstancia, un importante contingente de fuerza de trabajo tanto masculina como femenina empleada en la planta se considera así misma parte del conjunto de trabajadores de esta industria en la ciudad, es decir, es el sector en donde buscan sus oportunidades de trabajo y en el cual han tejido una serie de relaciones sociales, así como el eje que determina sus proyectos y expectativas en términos de formación de conocimientos y capacidades para el trabajo. El apartado trata de resumir los cambios y continuidades observados por las propias trabajadoras en su entorno laboral en el que se incluyen las relaciones de género como un factor preponderante en la cotidianidad laboral.

El punto de partida es el hecho de que por diversas circunstancias mujer y maquila son de alguna manera un binomio indisoluble. Los trabajos pioneros sobre la

entonces llamada Industria Maquiladora de Exportación ubicada en el Norte de México, resaltaron la importancia de la inclusión de las mujeres en el mercado de trabajo de este sector, en el que desde su instalación en la región la fuerza de trabajo contratada fue preponderantemente femenina (CARRILLO, 1986; FERNÁNDEZ-KELLY, 2007; GARCÍA, 2002; IGLESIAS, 1985; REYGADAS, 1992; SARIEGO RODRÍGUEZ, 1987). Estos trabajos resaltaron también una realidad de esta inclusión, las mujeres se insertaban en los segmentos iniciales de la cadena de producción de las plantas de manufactura y ensamble, es decir como obreras de línea. En trabajos subsecuentes se resaltó también el desarrollo de las trayectorias laborales de algunas trabajadoras quienes con el tiempo y la experiencia pudieron acceder a trabajos como jefas de grupo o de línea, supervisoras y en los últimos años ocupando en muchos casos los niveles gerenciales; en estos trabajos se destaca también un papel más activo de las mujeres respecto de la lucha por el mejoramiento de las condiciones laborales, logrando posicionarse como líderes sindicales (REYGADAS, 2002; SÁNCHEZ DÍAZ, 2000; SOTO AGUIRRE, 2003).

Literatura más reciente, que analiza la instalación de plantas maquiladoras en otras regiones del país décadas después de que se realizara en el norte, como el caso de Yucatán, consignan que a su llegada las plantas de manufactura observan los mismos vicios que en el norte: los segmentos donde se ubica la fuerza de trabajo femenina son aquellos intensivos en esfuerzo físico, repetitivos, de escasa calificación y magra remuneración; en estas circunstancias también se reproducen las mismas contradicciones del modelo de industrialización: mucha explotación y poco desarrollo social, rasgos que se observaron en sus inicios en el norte de México (LABRECQUE, 2007).

En otra escala, vasta literatura describe y analiza cómo, principalmente a partir de los años 1960, el inicio del proceso de reestructuración productiva a nivel mundial, provoca una inserción masiva de la mujer al trabajo asalariado (CASTELLS, 2003; CHANT; CRASKE, 2007; GARCÍA, 2002). Siguiendo esta línea, los trabajos desde una perspectiva de género destacan por una parte el hecho de que las mujeres siguen ganado terreno con su esfuerzo en el trabajo, aunque las circunstancias para los dos géneros no son las mismas (ACKER, 2006). Por otro lado, la inclusión de la mujer al trabajo asalariado, derivó en lo que se ha dado en llamar una **doble jornada** haciendo referencia al hecho de que la mujer ahora divide su cotidianidad entre la esfera pública y la privada, entre el trabajo productivo de la fábrica y el reproductivo del hogar, estableciéndose una doble explotación: por el capital y por la familia (BORDERÍAS, 1996; CARRASQUER *et al.*, 1998).

La inserción masiva de las mujeres al trabajo asalariado puso de relieve una serie de barreras que se oponen a su crecimiento laboral y profesional, así como los

regímenes de desigualdad que operan en las instituciones productivas. En este sentido, Acker (2006) explica que en todas las organizaciones operan sistemas de desigualdad que generan inequidades y disparidades en términos del acceso al poder, los recursos así como al control y diseño de objetivos y resultados de las firmas. Para esta autora, el género, como una construcción social, establece las diferencias entre los sexos basándose en creencias y construcciones identitarias que sostienen esta desigualdad y que está presente en prácticamente todas las organizaciones (ACKER, 2006). En términos ideológicos, los controles establecidos por las organizaciones se traducen en controles de clase, dirigidos a mantener el poder de los supervisores, quienes se aseguran que las empleadas consigan alcanzar los estándares fijados y a su vez obligándolas a aceptar el sistema de desigualdad establecido (ACKER, 2006). Pese a todo, existen estudios que aseguran que en los países donde se opera un proceso de reestructuración productiva y de ajuste económico, las barreras puestas al desarrollo de la mujer en el trabajo tienden a disminuir. A lo anterior se suma el hecho de que los niveles de escolaridad de las mujeres de estas regiones han rebasado al promedio de los hombres (ABRAMO, 2004). Sin embargo, los mecanismos de segmentación basados en una división sexual siguen existiendo (ABRAMO, 2004), evidentemente quienes más conscientes están de ello son las mismas mujeres. En una entrevista para un diario local, una gerente de planta definió de la siguiente manera, la situación de la mujer en la industria:

“Francamente, estamos muy solas en la cumbre, estamos cansadas y esto tiene que cambiar. La industria de la maquila todavía está dominada por el sexo masculino. Es la historia de siempre, una mujer tiene que ser doblemente buena en su trabajo para avanzar la mitad del camino [...] Luego de llegar a ser supervisora de producción, la cosa se puso muy difícil, porque todos los puestos estaban ocupados por hombres; sin embargo, decidí que no habría de detenerme [...] Tuve que luchar contra viento y marea para llegar a donde me encuentro hoy” (Entrevista en Norte de Ciudad Juárez, 28 nov. 1994).

Esta disposición de la mujer, a abrirse camino en sus lugares de trabajo ha generado importantes cambios no sólo en la estructura laboral sino en el conjunto de las relaciones sociales (GONZÁLEZ, 1995; IGLESIAS, 1985; REYGADAS; BORUNDA; QUINTANA, 1994; SARIEGO RODRÍGUEZ, 1987). El análisis de todos estos cambios, hace pensar que la inclusión de la mujer en el mundo del trabajo asalariado jugó un importante papel en el cambio en la forma de pensar y de ver la vida en las mujeres obreras en específico y de la sociedad en general. Durante la investigación de campo, las trabajadoras entrevistadas de mayor edad expresaron que la lucha por estos cambios no se circunscribió estrictamente a la esfera laboral, en sus mismos hogares se tuvo que pelear por lograr grados de escolarización más altos, pues en sus familias permanecía la

idea de que la mujer no requería un alto nivel escolar dado que su labor primordial estaba en el hogar. Por otro lado, aquellas que consiguieron rebasar esas barreras, se encontraban en la escuela con que muchas de las carreras enfocadas a la industria se asumían como exclusivas para los hombres por lo que al inscribirse e iniciar los cursos en carreras de ingeniería por ejemplo, en los salones de clase había una desproporción de hombres y mujeres, en prácticamente la totalidad de los casos tomaron clases profesionales en salones donde sólo había una o dos mujeres de 20 o 30 alumnos, por esta situación en muchos casos eran estigmatizadas como mujeres masculinizadas.

Lo anterior implica que la lucha por una inclusión laboral equitativa requirió de la labor en muchos frentes, de acuerdo con Heritier, la **valencia diferencial** de los sexos implica la imposición de roles de género, es decir, la división familiar del trabajo basada en una diferenciación sexual socialmente construida que lleva a establecer formas de poder y dominación masculinas basadas en la limitación del trabajo femenino a la esfera doméstica (DUBAR, 2002). La idea que da forma a esto, tiene su base en una construcción social de acuerdo con la cual, trabajo es sólo aquel que produce, y ese trabajo estaba mayormente asignado a los hombres, quienes se definían y se identificaban en gran parte por él (DUBAR, 2002). En contraposición, a las mujeres se les circunscribía su ámbito de acción a lo privado, que no produce, sino que está presente como un complemento en términos de la reproducción social (DUBAR, 2002). Este trabajo doméstico era blanco de una desvalorización frente al productivo, era visto no como un trabajo sino como una tarea, una labor en el sentido marxista, a la cual se cuestiona su valor económico, su falta de complejidad en la organización en el desarrollo histórico y social (BORDERÍAS, 1996).

En el polo positivo, de acuerdo con Dubar (2002), existe una relación entre el trabajo asalariado y la autonomía femenina, aunque no se han suprimido todas las barreras que generan desigualdad, ni las múltiples formas de subordinación de las mujeres, el proceso está generando ciertas crisis en los roles que juegan los hombres y las mujeres en la vida en general. Más allá del orgullo de ser obrera o empleada de una fábrica se encuentra la satisfacción de saberse productiva y sentirse capaz de tomar decisiones sobre su vida y la de su familia. La mujer reformula de alguna manera su condición de género a partir de esta nueva realidad social, donde es parte importante del proceso de generación y apropiación económica. Esta reformulación se hace en todas las circunstancias de la vida, lo mismo en su posición en la estructura familiar y social que en su vida sexual o en su espacio laboral. La importancia del trabajo para la mujer fue más allá del significado intrínseco en las relaciones sociales que se organizaron a partir de éste y en torno a el:

“Si las mujeres quieren aumentar su nivel cultural, social y económico, no van a poder quedarse en sus casas; tal vez las cosas eran distintas unos años atrás, pero hoy día, más y más mujeres buscan la manera de tener una promisorio carrera sin sacrificar sus vidas matrimoniales o de familia y están encontrando como hacerlo; los tiempos han cambiado; una no puede permitirse estar detrás de su marido, tenemos que estar hombro con hombro con él” (Entrevista con una informante, abr. 2016).

En la familia, la mujer pasó de ser la administradora del presupuesto a ser proveedora del mismo y por tanto a configurar las condiciones de vida a partir de sus capacidades como trabajadora. Al salir del hogar pasa de un reconocimiento meramente subjetivo de su acción a ser una parte importante y a veces única del presupuesto familiar. Su vida sexual pasa también de la pasividad a que estaba sujeta a la decisión sobre lo que debe ser ésta parte de su vida cotidiana y cómo debe llevarse y respetarse su libre decisión sobre las condiciones de la pareja. En este tránsito asume plenamente su posición en la familia y se asume, además de proveedora, como una parte importante en la transmisión de valores hacia su descendencia; es decir, su nueva realidad le confiere voz y voto en su familia y en la sociedad (GONZÁLEZ, 1995).

A cuatro décadas del inicio de la inserción masiva de la mujer en el trabajo asalariado en la ciudad, se observan cambios tanto a nivel individual como colectivo. Los cambios en la esfera productiva dieron un importante impulso al reposicionamiento de las mujeres en la sociedad, pero según las propias trabajadoras, son ellas mismas quienes han luchado por lograr un trato equitativo en su trabajo, pues inicialmente sólo fue el acceso a mejores puestos, pero con condiciones diferenciadas de sus pares hombres:

“[...] no creo que el sexo deba tener importancia alguna en relación al trabajo; cuando uno realiza un buen trabajo, lo hace como individuo calificado... Si uno es un buen comunicador, un buen gerente o un buen empleado, no es porque sea un hombre o mujer” (Entrevista con una informante, ago. 2016).

En Chihuahua, la industria de autopartes ha tenido un importante papel en el proceso de reestructuración económica y productiva. La primera industria instalada dedicada principalmente al ensamble de arneses significó para quienes llegaron del campo a la ciudad, la alternativa a la falta de conocimientos técnicos al ofrecer trabajos de bajo perfil (DE LA O MARTÍNEZ, 2006). Para muchas de las trabajadoras entrevistadas el trabajo en las plantas del sector significó, más que un empleo, la posibilidad de hacerse visibles. Las entrevistadas explican que son varios los cambios que sufrió su vida al entrar a trabajar, en primer término, la posibilidad de obtener dinero seguro, el hacer amigos e iniciar una etapa en la vida en la que existe la posibilidad de escalar en las condiciones de vida propias y de la familia conforme se

supera y adquiere mayores conocimientos y capacidades. La relación entre trabajo e identidad social es una consecuencia de la asociación del sujeto productivo con la plenitud y la realización de su vida, en este sentido, la inserción de la mujer al trabajo asalariado constituye la vía para lograr ese desarrollo pleno (PACHECO, 2007).

“Para mí el trabajo significaba mucho pues como le digo, yo a mi mamá, yo la llegué a ver que trabajaba dos turnos y con el dinero que yo ganaba, pues ya completaba, porque así como lo ganaba, así se lo daba, ni me llamaba la atención salirme, no era de las que salía yo me conformaba con ganar el dinero y venir y saber que mi mamá no batallaba, o sea no me gustaba verla que llegaba y casi lloraba de lo cansada que llegaba del trabajo y por eso me conformaba con llegar y darle el dinero” (Entrevista con una trabajadora, ago. 2016).

Más allá de la realidad de la explotación y del lugar de su trabajo en la cadena productiva, el trabajo adquiere otros significados para quien se integra al mundo productivo, esos significados son principalmente visibles en la vida cotidiana.

“[...] Los primeros cambios que vi en mi vida fueron ventajas, la primera fue que le traía a mi mamá dinero; las desventajas fueron que quería seguir estudiando, porque me animé cuando salí de la secundaria, pero ya nomás empecé a trabajar y se me perdió el interés por el estudio, más bien ya no quise entrar a estudiar, más bien fue por mí, porque si te fijas, en la empresa te dan la oportunidad de entrar a estudiar la preparatoria” (Entrevista con una trabajadora, ago. 2016).

De acuerdo con Borderías (1996), el empleo femenino observa un crecimiento con la demanda de trabajo no calificado o bien como parte del proceso de descalificación de algunas tareas o profesiones. En general, la falta de experiencia no es un impedimento para entrar a trabajar en la planta, los criterios de selección buscan ser rígidos sin ser excluyentes, la capacitación para un nuevo empleo toma forma en un curso de inducción donde se explican solo generalidades de la planta y la producción.

“Después de los exámenes viene los cursos de inducción, se explica lo que se hace y lo que se espera que el trabajador o trabajadora haga en su puesto de trabajo, las reglas que hay que seguir en la planta y se enseña el proceso, también se explican cuáles pueden ser mis expectativas de crecimiento” (Entrevista con una ex trabajadora de la planta, abr. 2016).

Aunque se tiene la idea de que el trabajo femenino tiene muy limitados sus oportunidades de trabajo en las plantas industriales, las trabajadoras se han podido adaptar a la industria generando, proponiendo y peleando esquemas y proyectos de inclusión laboral lo que ha ampliado sus ámbitos de trabajo, pese a las barreras de género impuestas.

Las trabajadoras al igual que sus pares hombres han interpretado y de alguna manera acondicionado a su vida las necesidades de estos nuevos procesos de

producción, no solo modificando la forma de allegarse un sustento económico para su familia, sino la forma de las relaciones sociales y familiares, su tiempo y su espacio. A partir de estas nuevas experiencias laborales, surgen nuevas relaciones sociales y nuevas formas de ver la vida (el ejemplo más claro está en la mujer y los cambios estructurales a nivel familiar y social que se han desencadenado en los últimos años en nuestra región), es decir, la industrialización de la ciudad, vía la industria maquiladora suscitó cambios en la estructura social, pero “[...] todo proceso de cambio, como tal, significa en cierta medida una quiebra de la estructura y de las instituciones tradicionales” (FALETTO, 1965, p. 2).

Los cambios suscitados en la forma de la estructura social, aunque implican en cierta forma una ruptura con las formas tradicionales y demandan un proceso de adaptación entre los sujetos. Los cambios en los roles familiares, no implicaron la desintegración de esa célula básica de la sociedad, que es la familia, sólo exigieron la reformulación de los roles de sus integrantes. La ciudad misma, ha sufrido un proceso de regeneración urbana acorde a las necesidades de la industria, pero ese proceso tampoco es ajeno a otras ciudades que, como la ciudad de Chihuahua, dependen de una industria y un capital extranjero y se consideran en alguna forma insertas en los procesos globales de transnacionalización del capital y de reestructuración de los procesos de producción (CASTELLS, 1974).

TECNOLOGÍA E INCLUSIÓN SOCIAL, EL CASO DE LA PLANTA FORD

La Planta Motores Ford se localiza en la ciudad de Chihuahua. La ubicación del estado como vecino del mercado estadounidense le dio importantes ventajas comparativas. Esta circunstancia y una política industrial claramente orientada a la atracción de este tipo de industria han hecho posible desarrollar una densa industria de autopartes cuyo mercado está principalmente orientado a la exportación. Desde hace 50 años, se han estado desarrollando dos polos industriales principales en el estado: Ciudad Juárez, el de mayor crecimiento en número de plantas y fuerza de trabajo empleada y la ciudad de Chihuahua, segunda ciudad en importancia en el sector de manufactura. En ambas ciudades, se han desarrollado múltiples sectores, desde los de baja tecnología como el textil, hasta los sectores de tecnología de punta como el automotriz y el aeroespacial. En ambas ciudades se observa el continuo escalamiento industrial lo cual ha ayudado a incrementar los salarios promedio, así como a elevar el conjunto de las prestaciones laborales de los trabajadores con respecto a otras ciudades del estado e incluso a otras regiones del país. Esta circunstancia hace que, desde hace

más de una década, la política industrial se enfocó en la atracción de sectores de alta tecnología y principalmente de segmentos de producción con mayor valor agregado.

La Planta Motores Ford fue un proyecto largamente anunciado cuyo propósito era apoyar el escalamiento industrial en la ciudad. Para su instalación se destinó un parque industrial de más de trescientas hectáreas al norte de la ciudad, con la infraestructura necesaria para albergar sus instalaciones y asegurar su funcionamiento, así como el de las otras plantas que pudiera atraer con el propósito de surtir ya sea a través de la producción o el ensamble los insumos necesarios para el ensamble de los motores que produciría la planta.

El proyecto fue apuntalado con la transformación de otros ámbitos de la ciudad, especialmente el de la educación media y superior. Desde mediados de la década de los 1980, se intensificó el establecimiento de planteles de educación técnica, con currículums de estudio orientados a satisfacer las necesidades de fuerza laboral de la industria, lo mismo operó en la educación superior, fomentando el ingreso a los planteles de educación tecnológica y promoviendo una transformación en la orientación de la principal universidad de la ciudad, la Universidad Autónoma de Chihuahua (UACH) que, a principios de la década de los 1990, dio un viraje de las carreras agrotecnológicas hacia las ingenierías industriales. Este cambio no sólo operó en términos del diseño curricular, sino también en la plantilla de ingreso y egreso de todas las carreras, que a partir de estos cambios, observaron un incremento en el alumnado femenino que empezó a ver en estas plantas industriales un horizonte laboral. Esta formación profesional de orientación claramente industrial allanó el camino para que cada vez más las líneas de producción y los puestos de supervisión y gerencia fueran ocupados por personal femenino.

El proyecto se concretó y en noviembre de 1983 la planta Ford inició operaciones. Si bien es cierto que en un principio se pensó que este sería el primer paso para atraer una ensambladora de autos esto no fue así, en vez de ello, la planta se consolidó como una de las más importantes proveedoras de motores tanto para el mercado nacional como a nivel internacional. De alguna forma, esto ayudó al fortalecimiento de la vocación regional como proveedora de autopartes para la cadena global relación de valor de la IA. El continuo crecimiento y modernización de esta planta la ha convertido en una planta estratégica en el suministro de motores de esta firma, actualmente envía su producción a Estados Unidos, México, Brasil y algunos países de Europa y Asia y continúa expandiendo su mercado.

Como referencia histórica para este trabajo, tomamos como hitos estas expansiones. La planta inició en 1983 produciendo los motores de cuatro cilindros llamados Penta, estos se dedicaban al mercado nacional e internacional. Su

producción duró hasta 1991, en ese periodo de tiempo la planta llegó casi a los dos millones de unidades producidas.

Desde un inicio los trabajadores de la planta contaron con una representación sindical, la central obrera que afilió a este sindicato fue la Central de Trabajadores de México (CTM), a la cual pertenecen hasta hoy día. Al poco tiempo de entrar en funciones, el sindicato declaró la huelga de manera similar que otras plantas del corporativo que operan en el país, la planta Ford en Cuautitlán Izcalli, Edo. De México, en el centro del país y la planta Ford en Hermosillo, Sonora, ubicada en el noroeste de la república. Durante el periodo de huelga, los miembros del sindicato intentaron influir en los obreros de otras plantas que proveían a Ford de autopartes, sin embargo, no en todas las plantas tuvieron éxito.

Aunque la Ford se consideró como parte del proyecto maquilador y en su mayoría los trabajadores aquí contratados ya contaban con experiencia en otras plantas maquiladoras, la Ford tenía un rasgo distintivo, a diferencia de la mayor parte de estas plantas, cuya proporción de empleados era hasta un 60 por ciento mujeres y 40 por ciento hombres, en Ford, casi la totalidad de trabajadores permanentes era personal masculino. Esto se debió principalmente a que el proceso de producción era mecanizado y semiautomatizado, de manera que exige (aún sigue así) un considerable esfuerzo físico que, de acuerdo con los informantes, pudiera ser nocivo para una mujer. De esta forma, las mujeres quedaron confinadas a puestos de oficina de carácter administrativo.

De acuerdo con algunas empleadas entrevistadas, incluso los puestos de oficina de gerencia o jefatura de departamento eran mayormente ocupados por hombres y aunque no había una política al respecto, era difícil que una mujer lograra escalar hasta ese nivel. Los empleados entrevistados que trabajaron en este periodo señalan que las condiciones de trabajo en Ford eran superiores a los de otras plantas, tanto del sector automotriz como del electrónico. Un puesto de trabajo en la empresa era considerado como una gran oportunidad de desarrollo; la Ford estaba a la vanguardia tecnológica y ofrecía un rápido crecimiento. Los trabajadores escalaban posiciones en la estructura conforme la planta crecía, esto se daba por medio del escalafón que era vigilado de forma paritaria por la gerencia y el sindicato. Esta era una de las razones por la cual ser **gente Ford** era motivo de gran orgullo.

El inicio del proyecto Zetec²¹¹ en 1993 fue una de estas oportunidades de crecimiento. Los ascensos se daban de la siguiente forma: como ya se mencionó,

²¹¹ El proyecto Zetec se refiere al desarrollo de un motor de cuatro cilindros que se produjo a partir de 1993 y finalizó en 2004, en ese lapso, rebasó la cifra de los dos millones de motores producidos superando el primer proyecto de la Ford en Chihuahua.

todos los trabajadores del área de producción de la planta eran sindicalizados, esta situación implica que los ascensos se consiguen de manera escalafonaria, es decir, para el ascenso se respeta el número de afiliación del trabajador. Existían tres grandes escalafones: el denominado de servicios generales, el primero que se ocupa al ingresar a la empresa; posteriormente el de ensamblador, que implica una mayor complejidad en el trabajo y para lo cual se requiere un periodo de capacitación y su correspondiente certificación y finalmente el de técnico operario, en este punto, el trabajador ya ha tomado una serie de cursos y capacitaciones que, de acuerdo con los propios trabajadores entrevistados, les da una ventaja sobre los trabajadores de otras plantas que tienen menos oportunidad de escalar en sus conocimientos y habilidades, algunas de estas capacitaciones se tomaban en el extranjero, no era extraño saber de trabajadores de la Ford que visitaban alguna ciudad europea o norteamericana con la finalidad de cubrir estos cursos.

Los ascensos se llevaban a cabo cuando había espacio en el siguiente escalafón y esto se daba por distintas vías. La primera de ellas era la expansión en la producción pues ello genera la necesidad de trabajadores; la segunda era la de renuncias voluntarias que se aplicaban periódicamente y en especial cuando se cambiaba de producto y, la tercera eran los despidos y renuncias ordinarias. Para cada escalafón era primordial cumplir con las capacitaciones establecidas, las cuales se recibían periódicamente en los salones de capacitación situados en la misma planta. Aunque las capacitaciones tenían una evaluación algunos trabajadores han coincidido en que esas evaluaciones eran laxas y en general si eras el siguiente en el escalafón, esa situación era respetada.

Cuando se aproximaba un cambio en la producción los trabajadores pasaban un periodo largo en capacitaciones que incluían conocimientos generales de física o matemáticas, familiarización con herramientas y maquinaria y aspectos específicos sobre su futuro puesto de trabajo. Esta situación hizo que se construyera entre los trabajadores una relación estrecha entre nuevas tecnologías y mejoría en las condiciones de trabajo, es decir, nueva tecnología, nuevo puesto y con ello un incremento de salario y una mejora en las condiciones de trabajo.

Esta dinámica hacía que los trabajadores percibieran que la mayor posibilidad de mejoramiento en sus condiciones de trabajo y de vida en general se daba en el marco del continuo crecimiento al interior de la planta. Aun así, existían casos en que los trabajadores optaban por la renuncia debido a que las continuas capacitaciones obtenidas en la planta ampliaban el horizonte de posibilidades de obtener un mejor trabajo en otra empresa pues se incrementaban sus conocimientos y capacidades. En ocasión de arrancar la producción de sus motores diesel en la segunda planta

construida en los terrenos contiguos a la primera, la Ford decidió no seguir con esta dinámica *“se acabó la gallina de los huevos de oro”*.

De manera paralela al desarrollo del proyecto Zetec, la Ford inicia en 1997 con un nuevo proyecto: el modelo Duratec I-4. El inicio de este proyecto, supuso para el corporativo una cuantiosa inversión en instalaciones y tecnología. Tres años después de iniciado el proyecto, se produjo el primero de más de cuatro millones y medio de motores que la Ford ha producido para el mercado mundial.

La segunda planta se inauguró en 2009, para ello el corporativo realizó una inversión millonaria para construir una nueva nave industrial. La primera planta fue trasladada a esta nave y las antiguas instalaciones se destinaron a la nueva planta. En esta nueva instalación no sólo se ensamblan motores, sino que también se manufacturan y maquinan algunas de las piezas que conforman los motores que ahí se ensamblan. De acuerdo con la información proporcionada por los trabajadores y trabajadoras que colaboraron en las entrevistas, los primeros cambios en la producción impactaron de manera positiva sus condiciones de trabajo pues como ya se mencionó, las expansiones de la planta suponían cambios en el escalafón, esta situación cambió de forma drástica pues la gerencia dio un giro en la dinámica como se llevaban a cabo estos cambios en la producción, lo anterior con la anuencia del sindicato.

Para la segunda planta, el corporativo decidió no pasar trabajadores de la primera respetando el escalafón sino contratar todos los empleados necesarios del exterior de la empresa, a estos nuevos trabajadores les asignó un sueldo y prestaciones considerablemente menores que a los de la primera planta. De acuerdo con los trabajadores, el sindicato aceptó sin protestar esta condición pese a la violación de las condiciones establecidas, los trabajadores incluso mencionan que se les prohibió el acceso a las instalaciones de la nueva planta. Según su percepción, Ford decidió pasar la primera planta a las nuevas instalaciones con la intención de suprimir toda posibilidad de contacto entre los trabajadores de ambas plantas. Físicamente a ambas plantas sólo las separa un muro que las recorre transversalmente, dejando en uno de los extremos un quicio por donde se da el tránsito hacia la salida. De la primera planta sólo algunos fueron trasladados temporalmente para hacer labores de capacitación entre los nuevos trabajadores, pero al finalizar la capacitación fueron devueltos a sus antiguos puestos de trabajo.

Aunque el espacio de las dos plantas es similar en dimensiones y diseño, atravesar el muro entre ambas es como un viaje en el tiempo: en la primera, se aprecia el proceso de producción mecanizado, semiautomatizado y un poco obsoleto, con una mayoría de trabajadores hombres que rebasan los 35 años de edad y una presencia ocasional de trabajadoras de algún departamento administrativo que circula por la planta

para llenar los controles o informes relativos a su departamento, muchas de ellas por cierto, son personal subcontratado; en la segunda planta se presenta una realidad muy diferente ya que el proceso de producción es prácticamente automatizado y llevado a cabo por una fuerza de trabajo eminentemente femenina, tanto en la línea de producción como en el personal administrativo que visita el piso de producción.

De acuerdo con un supervisor, la Ford busca constantemente escalar la tecnología hacia procesos automatizados e incluso robotizados pues de esta forma se reduce al máximo la posibilidad de accidentes de trabajo, en especial aquellos que se refieren a fatigas por exceso de esfuerzo físico. La línea de ensamble de motores inicia con un brazo robótico que coloca las secciones más grandes y pesadas del motor en la banda transportadora que lo conducirá por las distintas estaciones donde le irán colocando los diversos componentes que lo constituyen. Para la colocación de los componentes, los operadores de producción se valen de terminales electrónicas que accionan brazos mecánicos que recogen la pieza del banco de materiales y la colocan exactamente en la posición que ocupará en el motor, incluso la fijación de la pieza se lleva a cabo con herramientas neumáticas o eléctricas de forma que se elimina una cantidad considerable de esfuerzo físico que anteriormente se requería del técnico operario. La inclusión de esta tecnología allanó el camino para que cada vez se incluyeran más mujeres en estos procesos de ensamble.

Esta segunda planta también cuenta con máquinas Control Numérico por Computadora (CNC) para maquinado de piezas, si bien en estas estaciones de trabajo no se observaron trabajadoras, se nos explicó que no había alguna restricción al respecto. Un ingeniero también nos explicó que, además de que las solicitudes por parte de mujeres para trabajar como técnicas operarias iba en aumento, el corporativo Ford había suscrito años atrás un código de conducta que hace explícita la no discriminación y el acceso con condiciones de equidad e igualdad al trabajo.

Las trabajadoras entrevistadas que han laborado durante más de una década en esta y otras empresas de manufactura de autopartes explicaron que años atrás fue difícil conseguir trabajo en industrias de este tipo, donde la carga física era importante, siempre sobre el supuesto de la prevención de accidentes, aunque continuamente ocupaban posiciones en las que aunque no se tenía que levantar objetos pesados si se sumaba la carga total de día, el esfuerzo seguía siendo excesivo y aun así se les colocaba en estos puestos. Para ellas, la automatización de procesos supone facilidades de acceso a un abanico más amplio de puestos de trabajo, aunque también explican que los procesos robotizados tienden a reducir la fuerza de trabajo necesaria. Para estas trabajadoras su periodo de oportunidad llegó un poco tarde pues la acelerada robotización de la producción sigue menguando los empleos en esta empresa.

La percepción general es que aún existe una gran barrera para que se ocupen puestos de supervisión o gerencia, sobre todo si la designación depende de un jefe inmediato que sea hombre, pues argumentan que es más fácil llegar a acuerdos con supervisores varones con quienes se pueden expresar de forma más directa y libre incluso en el lenguaje y los tonos que se usan. Durante el trabajo de campo también se entrevistó a mujeres profesionistas que ocupan u ocuparon puestos en departamentos administrativos, nos explicaron que una vez que una de ellas alcanza la dirección de algún departamento, es muy posible que integre en su equipo de trabajo a un número mayor de mujeres, lo anterior debido a que en general son más dedicadas y comprometidas con el trabajo y les cuesta menos acatar órdenes de jefas mujeres. Coinciden en que el entendimiento entre empleados de distinto género es sólo cuestión de tiempo. Coinciden también en que en los últimos años es evidente que más mujeres egresan de las escuelas con carreras de ingeniería pues incluso en algunos de los exámenes de aplicación para los puestos de trabajo se ha observado un porcentaje mayor de mujeres aplicando.

Las empleadas administrativas que se entrevistaron explicaron que la planta Ford sigue siendo un lugar privilegiado para trabajar, sobre todo en la medida en que puedas acceder a un puesto permanente o **de planta**, es decir a una contratación directa con Ford, pues existe una considerable diferencia entre los salarios y prestaciones de **la gente Ford** y los salarios y prestaciones de los subcontratados, algunas de ellas explicaron que esto genera mucha competencia entre quienes quieren acceder a este estatus, situación que es muy bien aprovechada por los jefes de departamento para exigirles estándares de producción y compromiso más altos. Esta situación, según explicó una trabajadora entrevistada convierte al trabajo **de planta** en una zanahoria que el empleado vive siguiendo con la ilusión de alcanzarla algún día.

CONCLUSIONES

Las trabajadoras y trabajadores entrevistados que tenían experiencia de trabajo en otras empresas de la IA, especialmente en las de arneses, explican que el crecimiento en una empresa no implica una relación directa con el mejoramiento de las condiciones individuales y colectivas de trabajo, aunque generalmente se constituye como una oportunidad de mejorar el puesto de trabajo, pero esta oportunidad es más o menos posible de obtener dependiendo de la dinámica interna que los corporativos definen de forma estratégica.

Citan el caso de las empresas de arneses que durante las décadas de los 1980 y 1990 experimentaban continuas expansiones sin transformaciones significativas en

la tecnología y organización de la producción, en estos casos las posibilidades de crecimiento eran limitadas pues regularmente sólo unos pocos crecían a los puestos de jefe de línea en las nuevas líneas de ensamble y menos aún podían acceder a otros puestos mejores como los de control de calidad o materiales.

En otros ejemplos se menciona que algunas empresas tecnificaban la producción, esto implicaba el despido de una parte del personal y una mejoría en las condiciones de quienes se quedaban, aunque a veces esta mejoría no era tan sustancial; posteriormente y si el crecimiento de la producción se daba entonces se podía acceder a mejores puestos de trabajo, particularmente por la experiencia adquirida.

En ambos casos la producción se centraba en los mismos productos, sin embargo, existen casos como el de la Ford, donde los cambios han sido complejos ya que incluyen nueva tecnología de producción, continua expansión de la misma pero además el desarrollo de productos innovadores de mayor valor agregado. Por ello, en los primeros años los cambios se reflejaron en un mejoramiento constante de las condiciones de vida de los trabajadores.

Las trabajadoras y trabajadores entrevistados entienden que esa posibilidad de crecimiento socio laboral estaba muy ligada a la sindicalización, aunque en general asumen que el sindicato estuvo y está de lado de la empresa y su capacidad de negociación es muy limitada. Incluso mencionan que en las huelgas que se dieron en el pasado, las conquistas sindicales dejaban mal posicionado al sindicato pues siempre terminaron cediendo en favor de las condiciones impuestas por la empresa.

Pese a ello y dada la importancia relativa de la empresa Ford en la ciudad, es menester investigar en los contratos colectivos de otras firmas del sector para conocer si derivado de dichas huelgas se generaron algunos derechos y condiciones difusas, es decir, derechos y condiciones alcanzadas por el sindicato de la Ford y luego replicadas en otras empresas y corporativos.

En general, las trabajadoras expresan que son varios elementos los que se ponen en juego al determinar que sus condiciones de trabajo y de vida observan una mejoría. De acuerdo con los trabajadores y trabajadoras entrevistadas, podemos decir que el capital de un trabajador se condensa en sus conocimientos y capacidades, estos dos elementos y su tiempo es lo que se invierte en un trabajo. Idealmente, los trabajadores entrevistados esperan encontrar un balance de al menos cuatro elementos centrales para percibir que **su inversión tiene buenos frutos**: un buen sueldo – para asumir que lo percibido es buen sueldo se remiten a sus propios antecedentes en otros trabajos y a la información que otros compañeros, amigos y familiares les proporcionan; estabilidad laboral – que en el caso de los trabajadores de la Ford está muy asociada con la sindicalización; crecimiento profesional, especialmente lo relacionado a las

posibilidades de ascenso y a la capacitación continua proporcionada por la empresa; y finalmente, un adecuado balance en el uso del tiempo, es decir, es deseable un trabajo donde el horario sea generalmente predecible, el estándar de producción pueda ser regularmente alcanzado y las horas extras sólo sean una opción ocasional.

La mayoría de los trabajadores entrevistados en este trabajo de han estado más de 15 años en trabajos relacionados con la industria maquiladora y más específicamente en plantas relacionadas con la IA, de acuerdo con su percepción hay una gran distancia en las condiciones de trabajo entre los primeros trabajos ofrecidos por la industria y los que se pueden encontrar hoy pese a que hoy la mayoría de los trabajos que se consiguen son subcontratados. Los entrevistados aseguran que las posibilidades de crecimiento laboral son amplias al interior de las plantas cuando recién inician y se van reduciendo conforme avanzas en la estructura de la empresa; sin embargo, si aprovechas las capacitaciones y cursos y tienes buena actitud hacia nuevos conocimientos y tecnologías tu horizonte laboral se amplía a nivel de la ciudad.

Todos los entrevistados asume tener una gran identidad con la Planta Ford de donde han recibido una cantidad considerable de cursos de capacitación, también mencionan que en caso dado de que un cambio de empresa se haga necesario, buscarán colocarse en otra planta del mismo ramo pues la IA de la ciudad es la que en general tiene mejores salarios y prestaciones, aunque la mayoría han tenido que estar en otros sectores especialmente en las épocas de crisis de la industria automotriz.

Podemos decir que la tecnología ha sido un aliado en la inclusión de trabajo femenino en la industria, tanto en áreas administrativas como de producción. En ambos casos, el incremento de ingreso y egreso de mujeres en carreras técnicas y de ingeniería ha tenido un peso importante al incrementar las solicitudes de mujeres a estos puestos, aunque el acceso aún no es del todo equitativo, pues sigue habiendo resquicios de machismo en la asignación de puestos de trabajo.

REFERENCIAS

ABRAMO, L. ¿Inserción laboral de las mujeres en América Latina: ¿una fuerza de trabajo secundaria? **Revista Estudios Feministas**, Florianópolis, v. 2, n. 2, p. 224-235, mayo-ago. 2004. Disponible en: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/ref/article/view/S0104-026X2004000200013>. Acceso em: 10 out. 2019.

ACKER, J. Inequality regimes: gender, class, and race in organizations. **Gender & Society**, [s. l.], v. 20, n. 4, p. 441-464, ago. 2006. Disponible en: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0891243206289499>. Acceso em: 10 out. 2019.

ALVAREZ MEDINA, M. de L. La industria automotriz mundial: crisis e internacionalización 1998-2009. In: RUEDA PEIRO, I.; ALVAREZ MEDINA M. de L. (coord.). **La industria automotriz en época de crisis: efectos económicos, financieros y sociales**. México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México, 2011.

BARRIENTOS, S.; GEREFFI, G.; ROSSI, A. Progreso económico y social en las redes productivas mundiales: nuevo paradigma. **Revista Internacional del Trabajo**, [s. l.], v. 130, n. 3-4, p. 347-373, dic. 2011.

BORDERÍAS, C. Identidad femenina y recomposición del trabajo. *In*: RODRÍGUEZ, A. *et al.* (ed.). **El futuro del trabajo: reorganizar y repartir desde la perspectiva de las mujeres**. Bilbao: Bakeaz: Centro de Documentación y Estudios de la Mujer, 1996. p. 47-65.

CARRASQUER, P. *et al.* Trabajo reproductivo. **Papers**, [s. l.], n. 55, p. 95-114, 1998.

CARRILLO, J. Las maquiladoras fronterizas, ¿modelo agotado? **Berkeley Planning Journal**, [s. l.], v. 21, n. 1, p. 153-168, 2008. Disponible en: <https://escholarship.org/uc/item/10h3c49g>. Acceso en: 20 out. 2019.

CARRILLO, J. (comp.). **Reestructuración industrial: maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos**. México, D.F.: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes: Colegio de la Frontera Norte de México, 1986.

CASTELLS, M. **La cuestión urbana**. Mexico: Siglo Veintiuno Editores, 1974.

CASTELLS, M. **The power of identity**. Oxford: Blackwell Publishing, 2003.

COVARRUBIAS VALDENEBRO, A. Explosión de la Industria Automotriz en México: de sus encadenamientos actuales a su potencial transformador. **Análisis**, México, D.F., n. 1, mar. 2014. Disponible en: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/10645.pdf>. Acceso en: 10 out. 2019.

CHANT, S.; CRASKE, N. **Género en Latinoamérica**. México, D. F.: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, 2007.

DE LA O MARTÍNEZ, M. E. Geografía del trabajo femenino en las maquiladoras de México. **Papeles de población**, Toluca, v. 12, n. 49, p. 91-126, jul./sep. 2006. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252006000300005. Acceso en: 17 set. 2019.

DENMAN, C.; HARO, J. A. (comp.). **Por los rincones: antología de métodos cualitativos en la investigación social**. Hermosillo: El Colegio de Sonora, 2000.

DUBAR, C. **La crisis de las identidades: la interpretación de una mutación**. Barcelona: Ediciones Bellaterra, 2002.

FALETTO, E. **Incorporación de los sectores obreros al proceso de desarrollo: imágenes sociales de la clase obrera**. Santiago: Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, 1965.

FERNÁNDEZ-KELLY, P. The global assembly line in the new millennium: a review essay. **Signs: Journal of Women in Culture and Society**, [s. l.], v. 32, n. 2, p. 509-521, 2007.

GARCÍA, B. Reestructuración económica, trabajo y autonomía femenina en México. *In*: URRUTIA, E. (coord.). **Estudios sobre las mujeres y las relaciones de género en México: aportes desde diversas disciplinas**. México, D. F.: El Colegio de México, 2002. p. 87-120.

GONZÁLEZ MARIN, M.; CASTELLANOS ELÍAS J. La crisis financiera y su impacto en los trabajadores del sector automotriz. *In*: RUEDA PEIRO, I.; ALVAREZ MEDINA M. de L. (coord.). **La industria automotriz en época de crisis: efectos económicos, financieros y sociales**. México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México, 2011.

GONZÁLEZ, S. (comp.). **Mujeres, migración y maquila en la frontera norte**. México, D.F.: El Colegio de México: El Colegio de la Frontera Norte, 1995.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. **Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research**. Brighton: Institute of Development Studies, 2000.

IGLESIAS, N. **La flor más bella de la maquiladora**: historias de vida de la mujer obrera en Tijuana, B.C.N. México, D.F.: Secretaría de Educación Pública: Centro de Estudios Fronterizos del Norte de México, 1985.

LABRECQUE, MARIE-FRANCE. Intersecciones de clase, género y raza. El caso de la maquila en Yucatán. *In*: CONGRESS OF THE LATIN AMERICAN STUDIES ASSOCIATION, 27., 2007, Montreal. [**Anais**], Montreal: [s. n.], sep. 2007. p. 1-21.

MELGOZA RAMOS, R. **Aprendizaje organizacional y transferencia de tecnología en la industria maquiladora**. México, D.F.: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, 2012.
PACHECO, E. El mercado de trabajo en México: cambios y continuidades. *In*: GUADARRAMA, R.; TORRES FRANCO, J. L. (coord.). **Los significados del trabajo en el mundo global**. Barcelona: Anthropos, 2007. p. 61-80

REYGADAS, L. ¿Identidades flexibles?: transformación de las fronteras de clase, etnia y género entre trabajadores de Maquilas. *In*: CHIHU, A. (coord.). **Sociología de la identidad**. México: Miguel Angel Porrúa: UAM, 2002, p. 54-74.

REYGADAS, L. **El rostro moderno de la pobreza**: problemática social de las trabajadoras de las maquiladoras de Chihuahua. México: Gobierno del Estado de Chihuahua, 1992.

REYGADAS, L.; BORUNDA, G.; QUINTANA, V. **Familia y trabajo en Chihuahua**: estrategias de inserción laboral de las familias rurales y urbanas del Estado de Chihuahua. Cidade Juárez: Universidad Autónoma de Cidade Juárez, 1994.

SÁNCHEZ DÍAZ, S. G. **Del nuevo sindicalismo maquilador en la ciudad de Chihuahua**: un ensayo sobre el poder entre la nueva clase obrera. México. CIESAS, 2000.

SARIEGO RODRÍGUEZ, J. L. Antropología y clase obrera: reflexiones sobre el tema a partir de la experiencia de la antropología social mexicana. **Cuicuilco**, [s. l.], n. 19, p. 2-40, oct./dic. 1987.

SOTO AGUIRRE, E. **Por los caminos que la necesidad forjó**: un estudio de caso sobre el trabajo y la vida cotidiana de los trabajadores de la planta Delphi Sistemas de Energía de Chihuahua. 2003. Tesis (Licenciatura) – Escuela Nacional de Antropología e Historia, Chihuahua, 2003.

CAPÍTULO

16

TOMO II

Estructuras de significación, legitimación y dominación en la incorporación de innovaciones tecnológicas en la industria automotriz:

el caso de una empresa de autopartes colombiana

Juliana Tabares Quiroz | Santiago Alberto Correa Vélez

Estructuras de significación, legitimación y dominación en la incorporación de innovaciones tecnológicas en la industria automotriz:

el caso de una empresa de autopartes colombiana

Juliana Tabares Quiroz | Santiago Alberto Correa Vélez

INTRODUCCIÓN

El sector automotriz es reconocido en el nivel mundial porque ha generado una serie de transformaciones productivas que permiten la expansión económica de los países como Estados Unidos, Alemania, Italia, Francia y Japón hacia países como India, China, Corea del Sur, Rusia y América Latina (SICA *et al.*, 2014). Su reubicación de plantas de producción en otros países, su modelo de encadenamientos productivos, su demanda de transferencia tecnológica y posicionamiento de formas de organización del trabajo, ha incentivado políticas gubernamentales y empresariales para el crecimiento y modernización de los países receptores.

No obstante, se han generado tensiones frente a las formas particulares en las que el mercado funciona en cada una de las regiones. En el caso de Colombia, por ejemplo, se han presentado crisis por el mercado negro, por el tipo de cambio para los importadores, la cualificación del trabajo versus los salarios bajos, la inversión en alta tecnología en las empresas y las consecuencias inesperadas de la incorporación de dichas tecnologías, entre otros.

En Colombia, particularmente en el caso de la industria manufacturera, los procesos de adopción tecnológica han tenido sus limitaciones por los altos costos de explotación de patentes, *know-how*, y metodologías de trabajo (POVEDA, 1984); no obstante, la dependencia tecnológica del exterior ha sido la vía por la cual se ha desarrollado el sector (ORTIZ QUEVEDO; VÁSQUEZ CASTRO, 2007).

Esto ha ocasionado algunos problemas y limitaciones para los procesos productivos en tanto se concibe la tecnología como un artefacto que se introduce en la organización, y no como un proceso, un arreglo entre actores y factores con sus particularidades organizacionales, a saber: primero, la capacidad de las organizaciones de adoptar, adaptar, modificar y dominar los conocimientos técnicos correspondientes de la tecnología foránea (PÉREZ, 2001), y segundo, la capacidad de adoptar y adaptar la tecnología al contexto productivo y social de la organización.

Se parte de la conjetura que las reestructuraciones productivas, y especialmente el caso de la inversión en tecnología en el sector autopartes en Colombia se han realizado obedeciendo al determinismo de las **modas productivas** que, igual que las **modas administrativas**, se importan sin un adecuado diagnóstico acerca del impacto en el tejido social de la organización. No quiere decir que en todos los casos se hable de fracaso de estos sistemas productivos; sin embargo, en muchas ocasiones han tenido un fuerte impacto especialmente sobre los trabajadores, en todos los niveles de la organización, quienes a menudo se ven constreñidos por una serie de imposiciones para otros entornos productivos, con otros niveles tecnológicos (en cuanto a infraestructura, informática, sistemas, etc.), otras idiosincrasias, etc.

En este sentido, surgen los interrogantes sobre cómo se está adoptando la tecnología en las organizaciones de la industria automotriz, cómo se concibe el proceso de adopción, qué factores intervienen y cuál es el papel de los actores en dicho proceso. Para dar respuesta a estas preguntas, nuestro objetivo es analizar tres procesos de incorporación de tecnología: la adquisición de un robot de soldadura, la conformación de equipos autónomos de producción y la implementación de un *software* de planificación de recursos *Enterprise Resource Planning* (ERP) en una empresa de autopartes del departamento de Antioquia, Colombia. Este es un ejercicio de investigación basado en el análisis de tres dimensiones propuestas por Giddens (2011) para los procesos de estructuración social: las estructuras de significación, de legitimación y de dominación.

En el primer apartado se planteará un panorama general de la industria automotriz y, específicamente del sector autopartes en Colombia, enfocando primeramente su importancia y consolidación; luego algunas tensiones que las reestructuraciones productivas en dicha industria han generado en el país. En el segundo apartado, se describe el enfoque teórico con el que se analizarán las estructuras de significación, legitimación y dominación. Por último, se analizará el caso de Compañía Metal Mecánica, en adelante CMM una compañía de autopartes del municipio de Itagüí, Colombia tomando en cuenta dichas estructuras.

El caso tuvo como base de análisis los testimonios del gerente general, quien ha liderado un proceso de cambio tecnológico en la compañía, de los ingenieros de producción encargados de la planeación y ejecución del proceso de trabajo y del director de innovación y desarrollo. Esta selección de los sujetos de estudio plantea un límite a la investigación debido a que las estructuras de significación, legitimación y dominación tienen como base una minoría de la población de la empresa. No obstante, esta minoría emprendió el proceso de implementación de nuevas tecnologías y sugirió los cambios organizacionales para la adaptación. Se recomienda para próximas investigaciones

incluir la apreciación de los distintos actores sociales dentro de la organización como el personal administrativo y de producción.

CONTEXTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y EL SECTOR AUTOPARTES EN COLOMBIA

La industria automotriz se ha considerado muy dinámica y cambiante en las últimas dos décadas, generando transformaciones en gran escala en toda la cadena productiva. Las empresas tradicionales líderes mundialmente durante la década de 1990 fueron General Motors, Ford, Toyota, Volkswagen, Chrysler y Renault. Para la década del 2000-2010, Toyota se posicionó como el mayor productor, seguido de la General Motors y Volkswagen. Actualmente, las empresas indias, chinas y coreanas se encuentran en expansión, reestructurando la oferta en el mercado.

De acuerdo con las políticas de exportación de Colombia, dicha reestructuración y reubicación de unidades productivas en mercados emergentes, la ubican como un escenario estratégico para el desarrollo de sus operaciones.

Según ANDI (2014), las razones atribuidas son: una rápida recuperación de la economía, una reactivación del sector automotor, un mercado no saturado con posibilidad de nuevos actores en la industria, una capacidad de producción disponible, una baja penetración vehicular, actividades especializadas e insumos altamente tecnificados dentro del sector, un índice de motorización inferior a otros países de la región de América Latina y muy por debajo de los niveles de países desarrollados.

En el año 2014, el Departamento Nacional de Estadística (DANE) plantea que Colombia es el cuarto productor de vehículos en Latinoamérica y que dicho sector representa el 4,0% del Producto Interno Bruto Industrial, lo cual resalta su contribución al desarrollo del país. Además de sus aportes a la transferencia y asimilación de tecnología, y la generación de mano de obra calificada han convertido al sector en pieza clave para los procesos de modernización industrial. En cifras más recientes, la ANDI (2014) plantea que, para 2014, el sector ha generado 151.340 miles de millones de pesos colombianos.

La industria automotriz en Colombia comprende la actividad de ensamblaje (vehículos ligeros, camiones, buses y motocicletas) y fabricación de partes y piezas utilizadas en dicho proceso, así como el mercado de reposición (PROEXPORT COLOMBIA, 2012). Adicionalmente se integran proveedores de insumos de otras industrias (metalmecánica, eléctrica, electrónica, siderúrgica, petroquímicos – plásticos, cauchos –, textiles) creando así un sector con encadenamientos hacia adelante y hacia atrás.

El alto nivel tecnológico y de calidad de la industria, ha generado la confianza de consumidores externos localizados en más de 50 países, lo que ha permitido exportar autopartes por un valor promedio superior a los 485 millones de dólares en los últimos tres años (ANDI, 2014, p. 5).

El comercio de la industria se lleva a cabo por parte de los segmentos minoristas y mayoristas del mercado. El primer segmento, ha presentado un alto grado de competencia intensiva debido a la entrada masiva de autopartes importadas y de contrabando y, de la cantidad de pequeños establecimientos ubicados en las zonas céntricas de las ciudades. El segundo segmento, sustenta su competencia en la incorporación de productos de alta tecnología, para atender la alta gama que demanda el mercado internacional (AKTIVA, 2016).

Los subsectores de vehículos y de motos representan el 3% y el 1% de la producción bruta industrial, respectivamente. La estructura productiva del subsector de vehículos es la más concentrada, a juzgar por el número de establecimientos reportados en la encuesta anual manufacturera. Asimismo, el ensamble de motocicletas en Colombia se ha posicionado en el mercado por su oferta de respaldo, garantía y productos de calidad superior (BBVA, 2016). En Colombia operan de manera activa las siguientes ensambladoras de vehículos y motos (Cuadro 1):

Vehículos	Motos
General Motors Colmotores (marcas Isuzu, Volvo y Chevrolet)	Autotécnica Colombiana S.A. – AUTECO (marcas Kawasaki, Bajaj, Kymco, KTM Y Victory)
Sociedad de Fabricación de Automotores (SOFASA) – (marca Renault)	Honda – Fanalca S.A. (marca Honda)
Hino Motors Manufacturing S.A. (marca Hino – grupo Toyota)	Incolmos – Yamaha (marca Yamaha)
Fotón	Suzuki S.A. (marca Suzuki)
Carrocerías Non Plus Ultra (marca propia, CKD Volkswagen)	CORBETA (marcas AKT y TVS)
Compañía de Autoensamble Nissan (marca Nissan)	AYCO (marca AYCO)
Navistrans S.A (marca Agrale)	Hero Motocorp (marca Hero)
Daimler (marca Mercedes Benz)	

Cuadro 1 Ensambladoras de vehículos y motocicletas en Colombia en el 2014

Fuente: Autoría propia con base en el informe ANDI (2014).

Colombia cuenta con un mercado autopartista en desarrollo y una amplia oferta de proveedores de equipo original y de reposición. En los últimos años, “[...] se suscitaron cambios significativos en cuanto al relacionamiento entre las terminales automotrices y sus proveedores de piezas y componentes, pasando a tomar más preponderancia estas últimas” (SICA *et al.*, 2014, p. 15). En la actualidad la industria se encuentra en una dinamización que se considera positiva para los agentes de

políticas económicas y sectoriales tales como las asociaciones de industriales y el gobierno nacional. No obstante, el sector ha pasado por una serie de transformaciones que vienen desde los mercados internacionales y que han impactado en la dinámica del empleo y las condiciones de la población involucrada en todo el encadenamiento productivo nacional y local, llevando a plantearse que es una industria que depende cada vez más de las lógicas económicas internacionales.

TENSIONES Y TRANSICIONES ENTRE LOS MODELOS PRODUCTIVOS DEL SECTOR AUTOPARTES EN COLOMBIA

El sector autopartes en Colombia tiene sus inicios en la década de 1950, pero comenzó a consolidarse bajo el modelo de sustitución de importaciones y con la presencia de tres ensambladoras: Colmotores, vinculada a la empresa General Motors, Sofasa, relacionada con Renault y la Compañía Colombiana Automotriz (CCA), cuya accionista es la compañía Mazda, todas con una producción estable de vehículos (VALERO, 2004). El sector presentaba un comportamiento estable hasta la década de 1980, cuando las empresas se vieron obligadas a bajar costos, reducir personal y generar nuevas estrategias de posicionamiento. Dada la apertura económica de 1990, y con las exigencias manifestadas en la década anterior, se presenta una ruptura frente al modelo productivo, que obligó al ajuste estructural de las filiales locales (VALERO, 2004).

El investigador Edgar Valero describe el panorama del sector de autopartes y la transformación hacia nuevos discursos y prácticas que estructuran las empresas, a partir de la información de las tres ensambladoras más importantes de Colombia para la época. El autor plantea que el ajuste estructural está asociado a: la selección del trabajador adecuado, privilegiando trabajadores jóvenes y con formación técnica o tecnológica y excluyendo a aquellos con experiencia gremial o sindical; trabajo en equipo y polivalencia, inspirados en la gestión participativa japonesa y en la noción de empoderamiento; individualización de las relaciones con el capital y de la situación de los trabajadores; dificultades para la negociación colectiva; temporalidad del trabajo; nuevas formas contractuales flexibles como prestación de servicio; calificación para empleabilidad y motivación, expresadas en la capacitación y motivación de los trabajadores; riesgo e incertidumbre que se manifiestan como inseguridad y temor en el trabajador que la empresa aprovecha para comprometer más su fuerza de trabajo; aproximación a la familia mediante prácticas neopaternalistas con un mayor involucramiento de la vida laboral y personal del trabajador (VALERO, 2004).

Estas características de las transformaciones del trabajo en las empresas del sector autopartes se encuentran vigentes, dado que actualmente continúan generándose demandas para mejorar los procesos productivos vía reducción de costos y modernización mediante la incorporación de modelos administrativos como la Reingeniería, el Justo a Tiempo, los Círculos de Calidad, entre otros.

Para las décadas de 2000 y 2010, el sector alcanzó una alta dependencia de lógicas de sus proveedores internacionales y del movimiento de los mercados, que obligaron a hacer ajustes estructurales en la organización del trabajo y la estrategia de negocios. El proceso productivo del sector está sustentado en tres pilares fundamentales: el automatismo, la línea de ensamble y la subcontratación. Esto se debe al dinamismo actual de la industria, ya que una sola marca puede sacar al mercado entre uno y dos modelos distintos de coches por año, algo que no ocurría en el país en la década de 1980 y 1990 cuando la disponibilidad de nuevos modelos era muy reducida.

Esta orientación exige que la industria automotriz sea extremadamente flexible para modificar y adaptar el entorno productivo de cada nuevo modelo. Y aunque la línea de montaje fordista sigue siendo el centro al que concurren los flujos productivos, lo interesante del caso es que los progresos en materia de procesos productivos y organización del trabajo se están trasladando a los proveedores.

Por medio de la filosofía de **desarrollo de proveedores**, se están modificando los esquemas productivos de la industria con el fin de brindar una respuesta ágil a sus necesidades. Es por eso que se observa cada vez más en los proveedores de autopartes el desarrollo de procesos por módulos, en los que grupos de trabajadores cualificados se encargan de desarrollar conjuntamente con las oficinas técnicas y de ingeniería todo lo que requiere el lanzamiento de un nuevo modelo. Sin una intensa y activa participación de los trabajadores, los proveedores de autopartes no podrían responder a las exigencias de una industria en permanente cambio y evolución. Una vez más, estas respuestas no están en manos únicamente de las oficinas técnicas o de diseño y mucho menos de los gerentes. Son los trabajadores, operarios de las máquinas quienes tienen todo el conocimiento empírico y técnico para crear un proceso realmente productivo.

LA TEORÍA DE LA ESTRUCTURACIÓN PARA ANALIZAR LOS PROCESOS DE ADOPCIÓN TECNOLÓGICA EN EL SECTOR DE AUTOPARTES

Para analizar la adopción de tecnología en empresas industriales, este estudio tiene como fundamento teórico la propuesta planteada por la teoría de la Estructuración de

Giddens (2011). Ésta es una teoría general de la organización social y tiene ante todo un foco ontológico derivado del constructivismo social de los sociólogos Peter Berger y Thomas Luckmann (2008).

La teoría de la Estructuración brinda herramientas conceptuales para concebir y describir los procesos de adopción de tecnología como un entramado de relaciones entre propiedades institucionales de la organización, la tecnología y los agentes con base en estructuras de significación, legitimación y dominación (BARLEY, 1986, 1990; ORLIKOWSKI, 1992). En este orden de ideas, la tecnología es moldeable y adaptable; por lo tanto, esta característica debe tomarse en cuenta para la adopción, de manera que la incorporación tecnológica no suponga una ruptura con el sentido del orden institucional que se pretende construir.

La teoría de la Estructuración se basa en la premisa de que el dualismo (objetivo-subjetivo) se tiene que reconceptualizar como una dualidad de estructura (GIDDENS, 2011). Esta propuesta teórica planteada por Giddens, es una postura alternativa a dos enfoques sociológicos dominantes y varios investigadores la han adoptado y usado en sus análisis de procesos organizacionales en relación con la tecnología. Para estos investigadores la estructuración ofrece una solución al dilema de elegir entre las concepciones, subjetivas u objetivas, de las organizaciones, y les permite abarcar ambas.

La estructuración se define como un proceso social que envuelve la interacción recíproca entre los actores humanos y las características estructurales de las organizaciones. Giddens (2011) plantea que las acciones humanas están constreñidas por las estructuras, a pesar de que estas estructuras son el resultado de acciones previas realizadas por otros hombres. El concepto **estructura** en Giddens se entiende como un concepto abstracto, que manifiesta las propiedades estructurales de los sistemas sociales que median la acción humana, aunque al mismo tiempo estos son reafirmados por los actores sociales.

Para Giddens, analizar la estructuración de los sistemas sociales significa estudiar los modos en que estos sistemas, fundados en las actividades inteligentes de los actores que aplican reglas y recursos en la diversidad de contextos de acción, son producidos y reproducidos en una interacción. Para la teoría de la Estructuración, la constitución de agentes y la de estructuras no son dos conjuntos de fenómenos dados independientemente, no forman un dualismo, sino que representan “[...] una dualidad” (GIDDENS, 2011, p. 61).

Para analizar el proceso de estructuración en las organizaciones desde esta teoría, se debe poner énfasis en tres puntos de vista (GIDDENS, 2011): primero, la interacción humana y la comunicación de significado, segundo el poder y tercero las

normas. Para que se dé el proceso de interacción los agentes poseen previamente conocimientos e interpretación, lo que constituye un acervo social de conocimiento. Los agentes (actores sociales) intercambian constantemente sus percepciones, conocimientos y construyen nuevas fuentes de conocimientos compartidos. Este esquema de interacción y significados se denomina **estructuras de significado**.

El poder se define como la capacidad transformadora de los agentes humanos que otorga capacidades organizacionales a los actores para lograr resultados, reconociendo la existencia de una condición asimétrica, instrumental y de interdependencia entre los agentes relacionados. No obstante, para Giddens (2011) se presenta la posibilidad de que dicha asimetría cambie y reestructure las relaciones de poder por medio de la acción. Las propiedades institucionales que definen el poder se denominan **estructuras de dominación**.

Las normas se entienden como reglas y acuerdos organizacionales que gobiernan legítimamente o se **apropian** de conductas que definen la interacción en un tiempo y espacio determinado, las cuales son reforzadas o cambiadas por medio de la acción de los agentes humanos. Este marco de interacción en el ejercicio de la norma se denomina **estructuras de legitimación**. Las normas constituyen estructuras de legitimación organizacional, por lo cual, un orden moral dentro de una organización es articulado y sostenido por medio de rituales, prácticas de socialización y de tradición.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Este ejercicio investigativo de corte cualitativo estuvo enfocado en la interacción y diálogo con los sujetos informantes. El grupo focal fue una técnica pertinente para tratar el tema de tal manera que los expertos pudieran contrastar y compartir sus conocimientos, se discutiera y se identificaran temas recurrentes y visiones diversas. Asimismo, la entrevista en profundidad permitió que los sujetos se sumergieran en cada tema y reflexionaran sobre cada una de las decisiones tomadas y los acontecimientos de los procesos de adopción de tecnología.

En total se constituyó un grupo focal con cuatro expertos en el tema de gestión tecnológica en la fase de exploración, y 14 entrevistas en profundidad (de una hora y media a dos horas cada una aproximadamente). Se realizó el registro de la información con transcripciones y notas de campo. Se ordenó y categorizó la información derivada de los testimonios y observaciones, en el programa para análisis de información cualitativa Atlas Ti versión 7. En este programa se generaron categorías descriptivas y posteriormente, categorías analíticas. Como base para el análisis se identificaron tres procesos de adopción de tecnología: los robots de

soldadura, los equipos autónomos y la incorporación a la empresa de un sistema de información llamado ERP.

La empresa objeto de estudio (perteneciente al sector de autopartes) es denominada para esta investigación Compañía Metalmecánica **CMM** de la ciudad de Itagüí, Colombia. Se seleccionó dicha compañía debido a que emprendió un proceso reciente de cambio tecnológico. Los sujetos de estudio abarcaron dos niveles jerárquicos en la empresa: el nivel directivo con el gerente de la empresa, quien ha liderado un proceso de cambio tecnológico en la compañía, el nivel de gestión tecnológica con cinco ingenieros de producción encargados de la planeación y ejecución del proceso de trabajo y el director de innovación y desarrollo (con cada uno se realizaron dos sesiones de entrevistas). Todos tuvieron injerencia directa en los procesos de adopción de tecnología mencionados.

Hubo una limitación; no se pudo entrevistar a los trabajadores operarios porque la empresa no autorizó el contacto directo con ellos en sus puestos de trabajo. De modo que todos los hallazgos hacen referencia a los testimonios de los directivos y gestores tecnológicos, quienes impulsaron e hicieron el acompañamiento en la implementación de las tecnologías en la organización.

BREVE RESEÑA HISTÓRICA DE LA ORGANIZACIÓN

Compañía Metalmecánica, en adelante CMM, es una empresa manufacturera enfocada en la producción y comercialización de partes metalmecánicas, autopartes, motopartes, piezas plásticas, pintura electrostática, línea industrial, fabricación de troqueles, fabricación de moldes, soldadura y maquinados. Inició labores durante la crisis económica colombiana del año 1999.

CMM comenzó impulsada por el interés y decisión de continuar atendiendo la demanda del sector automotriz en Colombia que en esa época iba a quedar desatendida. Inició como resultado de una alianza con otra empresa metalmecánica en proceso de quiebra. La unión de los dos mercados permitió que CMM se consolidara en medio de la crisis económica, dado que quedaban pocas compañías con capacidad de respuesta y era necesario para las ensambladoras de vehículos mantener los porcentajes de integración nacional (contenido local) que por ley deben cumplir. La empresa que fue resultado de la fusión, que para esta investigación se denomina CMM se funda legalmente en el año 2000, con 30 trabajadores (5 administrativos y 25 operarios), una venta anual de US 250.000 y, tecnología convencional en máquinas y herramientas y equipos antiguos e ineficientes.

En esta época, CMM no se encontraba orientada a las necesidades del cliente y del mercado sino a suplir necesidades internas como la integración local de motocicletas. Así, CMM solo suplía a Auteco y en el tema de autopartes sólo atendía a Sofasa, a General Motors y a Colmotores; posteriormente, comenzaron a buscar otras ensambladoras de motos – Yamaha, Suzuki – más clientes de autopartes en Estados Unidos, Venezuela y Ecuador. Asimismo, comenzaron un proceso de diversificación, hacia productos metalmecánicos, teniendo como clientes a Haceb, Challenger y Manufacturas Muñoz. Actualmente existe un proyecto potencial: la división de plásticos como una nueva línea de negocio dentro de la organización.

Este crecimiento se dio por dos aspectos centrales; el primero, porque los socios accionistas – reconocidos nacionalmente por estar muy comprometidos con la industria – invirtieron considerablemente en el nuevo proyecto CMM. La trayectoria e inversión en negocios tradicionalmente reconocidos en el mercado, les dio a los socios la estabilidad económica para invertir permanentemente las ganancias de dichos negocios en CMM. En segundo lugar, los riesgos moderados asumidos en términos de modernización tecnológica y de orientación hacia el mercado. La orientación hacia los clientes y la inversión en procesos tecnológicos que modernizaron a CMM, ha permitido un crecimiento considerable de la empresa. No obstante, ha presentado algunas crisis por exceso de ventas, asunto que ha permitido definir los alcances de la organización, además del difícil acceso al crédito para las compañías que nacen y las regulaciones del gobierno.

Finalmente, las actividades más importantes que impulsaron cambios profundos en los últimos diez años en CMM son: la investigación y desarrollo del proceso, el suministro de materias primas y componentes, el manejo de tecnologías de información y comunicación (TICs), el manejo de tecnologías para la producción y la capacitación gerencial. Los cambios introducidos por CMM lograron como resultado un mejor ajuste a las especificaciones de los clientes en calidad, cantidad y tiempo, mayor delegación de responsabilidades a los trabajadores y el aumento de la productividad.

ESTRUCTURAS DE SIGNIFICACIÓN, LEGITIMACIÓN Y DOMINACIÓN EN CMM

Las estructuras observadas en CMM se construyeron a partir de la visión de los sujetos entrevistados; su mirada al proceso de adopción tecnológica está permeada por sus experiencias, cargos y relaciones establecidos dentro de la organización. Dentro de cada una de las estructuras se destacaron aquellos elementos más significativos evidenciados en las entrevistas. Así, para las estructuras de

significación, los esquemas interpretativos sobre la tecnología se enfocaron hacia el determinismo tecnológico, es decir, hacia una concepción de la tecnología como independiente del proceso que se genera dentro de la organización.

Para las estructuras de legitimación, mecanismos de control y la estructura funcional, como las normas y reglas impartidas en la organización, pero se privilegió especialmente la respuesta a los procesos de adopción tecnológica y a las nuevas lógicas organizacionales que se buscaron instaurar. La respuesta fue una resistencia al cambio, no en la incorporación de las tres tecnologías, pero sí en las que tuvieron relación directa con su concepción determinista, esto es, los robots de soldadura y los ERP. Finalmente, en las estructuras de dominación se optó por describir y analizar las presiones internas y externas que la organización enfrenta para sostenerse en el mercado, lo cual trae una lógica institucional que busca moldear los procesos productivos a los requerimientos de la casa matriz y de otros agentes externos con la visión de la eficiencia, la calidad y la innovación.

ESTRUCTURAS DE SIGNIFICACIÓN: EL DETERMINISMO TECNOLÓGICO

El determinismo tecnológico se interpreta como la ausencia de control de la tecnología por parte del ser humano o como el desarrollo autónomo de la tecnología. Según esta interpretación la sociedad no es capaz de modificar el curso del desarrollo tecnológico. Existen dos versiones de esta postura:

- a) la tecnología en su forma actual es intrínsecamente ingobernable y sigue leyes propias y;
- b) la sociedad ha permitido que las instancias llamadas a gobernar y controlar la tecnología no lo hagan. Ambas versiones comparten la aceptación del llamado determinismo tecnológico: si algo es técnicamente posible, entonces terminará por realizarse, o dicho de otra forma: en tecnología lo posible implica lo necesario; todo lo que esté alguna vez disponible será necesariamente usado (DIÉGUEZ, 2005).

En el caso de la adquisición de los robots de soldadura en CMM se observa una tendencia hacia el determinismo tecnológico, dado que parece inevitable que la tecnología reemplace paulatinamente las tareas rutinarias asignadas a los seres humanos. El determinismo tecnológico es una manifestación de la dialéctica entre las estructuras de significación, legitimación y dominación de la compañía. Poco pueden hacer los trabajadores ante la realidad de una máquina que los sustituye, salvo dos cosas: aceptarla o rechazarla. En el primer caso, las estructuras de dominación se

imponen sobre el trabajador quien termina legitimándolas; en el segundo caso el trabajador no legitima la imposición, lo que seguramente conducirá al despido.

Para el gerente de CMM, la motivación para la adquisición de tecnología parte del deseo de la alta dirección de la compañía de mantenerse a la vanguardia tecnológica o al menos, lo más cerca posible según las restricciones económicas:

“Yo creo que el que las compañías depositen una significativa parte de sus utilidades en la reconversión tecnológica dice mucho del tipo de negocio en el que están y el tipo de negocio que son. Entonces yo pienso que el compromiso de los dueños de una empresa, de los accionistas, de su junta directiva y de la gerencia por estar al tanto de las innovaciones tecnológicas e ir migrando y renovando, propendiendo porque su negocio esté a la vanguardia tecnológicamente hablando”.

Adicionalmente a esta concepción surge la demanda interna de adquisición de tecnología originada por necesidades específicas de la compañía; tal fue el caso de la implementación del ERP, el cual surgió de la necesidad de integrar la estructura de la organización en un mismo sistema de gestión de la información:

“En el caso del sistema de información la motivación fue, básicamente, interna, por los requisitos internos de la empresa y lo que se busca o se buscaba en esa época con la implementación del ERP era la integración de la información de toda la compañía, lograr que estuviera en un lugar seguro y que, obviamente, dependiendo de las áreas y las personas de cada área y la responsabilidad que tienen en la compañía se definieran perfiles para los que tienen acceso a la información y no que esa información estuviera disponible para todo el mundo”.

Sin embargo, resalta el hecho de que no se consulte a supervisores y empleados de base sobre la toma de decisiones en el momento de implementar tecnología, aun teniendo en cuenta que serán los más impactados por estas decisiones y quienes tendrán que interactuar más con la tecnología en el día a día:

“Al nivel de operarios, ellos nunca participan [en la toma de decisiones]... no sé si es porque no se ha caído en cuenta o porque no se les da la valoración o si se les considera que ellos no tendrían que aportar cuando se habla de tecnologías, eso sí estoy suponiendo, no sé cuál sería realmente la razón por la cual nunca se ha tomado. En lo que yo conozco, nunca se ha tenido la participación del nivel operativo si lo mencionamos”.

Además, según manifiesta uno de los ingenieros de producción de CMM, existen otras motivaciones externas para emprender un cambio tecnológico, como el caso del software de diseño y manufactura *Computer-Aided Design* (CAD) y *Computer-Aided Manufacturing* (CAM). Lo mismo ocurre con los sistemas de calidad, que se implementan por exigencia de los clientes, especialmente las ensambladoras de automóviles, buscando certificar la calidad del producto manufacturado. Y finalmente,

la eficiencia, la calidad y el aumento de la productividad son motivacionales tal como fue el caso de la implementación de robots de soldadura en el proceso de manufactura:

“Básicamente la motivación es la exigencia del mercado, tanto en poder fabricar mayor cantidad de elementos por unidad de tiempo, como las exigencias de proceso para poder que el proceso genere las piezas con las especificaciones y las características indicadas por el cliente. Entonces ahí se ha pasado de soldadura Metal Inert Gas (MIG) manual a soldadura MIG por robot. Entonces ahí la motivación es la exigencia del mercado como tal”.

En un contexto organizacional con diversos agentes involucrados en el proceso de innovación, se observa que existen diferentes percepciones sobre la tecnología, y una comunicación de un mensaje dominante de la utilidad percibida y de su apropiación. Tal como lo manifiesta el gerente general y el ingeniero de producción en los siguientes testimonios:

“Usualmente los empresarios, por lo general, cuando estamos hablando de procesos de fabricación concibe la tecnología como una forma de reducir el costo de la mano de obra”.

“Entendiendo a la tecnología no sólo como la adopción de la incorporación de equipos si no como la adopción de nuevos sistemas de manufactura, por ejemplo en el caso nuestro, donde nosotros trabajamos todos los temas de ‘Lean Production’, los temas de gestión de planta o conceptos modernos, no conceptos taylorista, ni fayolianos, de eso conservamos que simplemente debe de haber disciplina y cumplimientos de ciertos estándares y que son elementos que no riñen con los nuevos modelos de gestión, las personas cambian dramáticamente su función”.

Mientras que para los empresarios y accionistas implica reducción de costos, para los planificadores-gestores tecnológicos como los ingenieros de producción, el gerente general y los directores de área (y los equipos autónomos en alguna medida), la tecnología es un medio para la acción humana, un sistema que le da valor estratégico a la compañía y le brinda la posibilidad de ser competitiva en el mercado y garantizar calidad, eficiencia y productividad; estos agentes canalizan la interpretación de la tecnología de los usuarios finales como un artefacto, por la vía de la comunicación formal e informal y las estrategias de acercamiento a la tecnología por medio de la capacitación y su uso cotidiano. Esto se evidencia en la poca participación activa de los usuarios finales en la exploración de las opciones tecnológicas viables para la empresa.

De esta manera se da una visión determinista reducida de la tecnología y del usuario final, en la cual aquella se concibe como una herramienta de trabajo que puede confrontar con el conocimiento de los operarios y generar temor en algunos casos por concebirla como reemplazante de mano de obra. Por otro lado, las

motivaciones externas comentadas anteriormente, también influyen en la visión determinista de la tecnología, en la medida en que los agentes externos imponen unas demandas de calidad, cantidad y tiempo, recomendando sistemas tecnológicos que se adecuen a dichas demandas y no a la capacidad organizacional de CMM.

ESTRUCTURAS DE LEGITIMACIÓN: MECANISMOS DE CONTROL VERSUS RESISTENCIA AL CAMBIO

Los mecanismos de control de CMM son verticales y a la vez horizontales, dependiendo del área que se identifique. Por tener más de 300 trabajadores operarios, la coordinación del área de producción es vertical con referencia a las reglas, los planes y los sistemas jerárquicos de información, siendo los mecanismos de control la supervisión directa y la estandarización del proceso de trabajo. Sin embargo, en la dirección de Innovación, que gestiona directamente la adopción de tecnología, la coordinación se realiza entre unidades, especialmente con el contacto directo de los equipos de trabajo; la estandarización de los resultados es el mecanismo de control. Esto quiere decir que CMM es una organización que tiene un nivel de complejidad media, tal como lo plantea Hall (1996), en tanto maneja diversas áreas que implican conocimientos, reglas y habilidades diferentes (unas estandarizadas y otras especializadas); por lo tanto emplea mecanismos diferentes de control y coordinación en las áreas.

Esto se refleja en la estructura funcional, ya que está compuesta por tres grandes áreas que definen las actividades y a la vez asumen los lineamientos elaborados por la administración y las áreas de operación. Esta estructura delimita los agentes que se relacionarán directamente con el proceso de adopción tecnológica, otorgándole a la gerencia técnica toda la potestad para definir el procedimiento y las condiciones para adoptar la tecnología.

RESISTENCIA AL CAMBIO

La resistencia al cambio, como lo plantean Ellen, Bearden y Sharma (1991) se concibe no como una característica dominante de la persona, sino como una respuesta subjetiva en una situación dada. Con esta perspectiva, el agente que se resiste puede comportarse reaccionando a las condiciones observadas en el proceso de adopción tecnológica. Zaltman y Duncan (1977, p. 83 apud ELLEN; BEARDEN; SHARMA, 1991, p. 298) definen la resistencia al cambio como “[...] toda conducta que sirve para mantener el *status quo* frente a la presión para alterar el *status quo*”. Ellos

analizan la variación en grado y fuerza de la indiferencia, el rechazo y la resistencia organizada y plantean que esta parece tener dimensiones cognitivas o de evaluación, así como componentes de comportamiento.

Los seres humanos y las organizaciones tienden a evitar un cambio por lo general a favor de la situación actual o *status quo* al menos que se presente una alternativa que puede ser demasiado atractiva o muy urgente. La toma de decisiones tiende a basarse en las soluciones anteriores y éxitos pasados al menos que éstos ya no sean viables. Esto coincide con Sheth (1981 apud ELLEN; BEARDEN; SHARMA, 1991), quien plantea que la construcción del hábito es una motivación para la resistencia.

Para el caso de CMM, el gerente general plantea que, frente al proceso de adquisición de robots de soldadura como la implementación del sistema ERP, los trabajadores manifestaron temor al despido y resistencia al cambio; asunto que fue una preocupación para él y para el equipo de gestores tecnológicos porque las acciones realizadas en torno a la implementación implicaban la mitigación de dicha resistencia y miedo.

“Otras personas como es normal iniciaron proceso de crítica, de que ahora con el software se demoran más, que ahora con el software no se puede, que ahora con el software es más difícil. Nos encontramos con el área contable de la empresa y esto no me da temor decirlo, nos encontramos un choque grande, nos dimos cuenta que el área de contabilidad no se había querido poner en la tarea de aprender de las bondades del software, de aprender las ventajas y estaban generando una resistencia grande hasta el punto de que tuvimos casi que abortar ese proyecto, prácticamente tuvimos que plantear una orden legítima para que se hiciera un esfuerzo grande de tratar de comprender y de usar la tecnología que se había puesto a la disposición de las personas”.

La resistencia al cambio también se puede definir como una resistencia a la dominación y al ejercicio del poder de unos agentes sobre otros. Giddens (2011) define el poder como un aspecto constitutivo de toda relación social, al igual que las normas y el lenguaje, donde la capacidad transformadora de la agencia convive con los aspectos restrictivos, a la vez que habilitantes de las relaciones de dominación.

Esta acepción amplia pretende dar cuenta del poder en tanto capacidad transformadora de la acción humana, es decir, la posibilidad de que un curso de acción se inserte en una serie de sucesos dados y produzca **una diferencia**. Por otro lado, la definición **restringida** se remite al poder en tanto aspecto fundamental de toda interacción social, en la que los agentes orientan sus acciones en virtud de la conducta de otros.

En el siguiente caso, se observa el ejercicio del poder en CMM por parte de la gerencia al **impartir una orden legítima** para que el área contable comprendiera y usara la tecnología **que se había puesto a disposición de las personas** y se percibe la resistencia de los empleados en una dialógica de control en concordancia con la propuesta de poder de Giddens en su teoría de la Estructuración.

“Hay personas que definitivamente no se adaptan a la tecnología y hay que retirarlas. Puede haber algunos resentimientos, la persona puede por dentro estar mal. [...] Hay personas que no quieren acceder a la tecnología, que no están interesadas. No ven en eso una posibilidad de crecimiento. Dicen claramente que no les interesa, que no, que simplemente no”.

De acuerdo con el anterior testimonio del gerente general, se observa que puede existir resistencia al cambio por parte de los trabajadores de CMM como una manera de expresar el temor frente a la baja capacidad del individuo para adaptarse. Lo que llama la atención de la percepción del gerente es que el mecanismo visualizado por él como la manera adecuada de proceder es que las personas, cuando presentan resistencias frente a la adaptación, hay que retirarlas. Este asunto puede acrecentar más el temor por el despido y, por ende, aumentar más la limitación a la adaptación si este tipo de percepciones se comunican como una orden impuesta en la que el trabajador se adaptaría o si no, se iría de la empresa.

La situación anterior manifiesta un determinismo tecnológico en la percepción del gerente en el que el usuario se adapta a la herramienta y no la herramienta al usuario; se somete al uso de la herramienta y no al contrario, apropiársela; explorarla, intervenirla; en el que no se indaga por los motivos de su resistencia, sino que se excluye del proceso. Por lo tanto, las lógicas de legitimación están asociadas a la percepción que se comunica con el propósito de adaptación, no sólo de la tecnología como un artefacto, sino del usuario potencial, de su capacidad para asimilar nuevas creaciones, nuevas herramientas. En la organización, los usuarios potenciales de la tecnología son influenciados por la relación que ven entre la innovación y la estructura de recompensa que rige su funcionamiento (ROGERS, 1983).

Otro aspecto importante es la influencia que parecen tener los gestores tecnológicos en la legitimación y mitigación de la resistencia al cambio; en este caso, los ingenieros de producción y los gestores que han iniciado el proceso de implementación de las distintas tecnologías, han explicado a los trabajadores las particularidades de la tecnología y lo necesario que es su trabajo, con el objetivo de disminuir la incertidumbre:

“Al principio también se generó la incertidumbre en ellos [operarios] porque creían que la compañía se iba a llenar de robots y todos los

soldadores iban a salir despedidos, pero no ha sido el caso. De hecho, solicitamos y adquirimos otros tres equipos de soldadura MIC y esto incrementó la operación manual. Nosotros les explicamos bien de qué se trataba y ellos [operarios] fueron entendiendo, ya que una cosa es el robot y otra cosa son los equipos de soldadura, no todos los robots están diseñados para manejar soldadura, por eso se necesita el trabajo de ellos”.

Este testimonio también coincide con Leonard-Barton (1987, p. 8), quien plantea que los mandos medios y los supervisores pueden impedir o favorecer el uso de la innovación:

Los supervisores normalmente también toman decisiones de formación, aunque las personas que trabajan para ellos pueden influir fuertemente en este tipo de decisiones, y al mismo tiempo asumen un papel guardián mediante la asignación de los analistas a las sesiones de entrenamiento.

ESTRUCTURAS DE DOMINACIÓN

La estructura organizacional y la forma cómo se relacionan los agentes facilita o no la adopción de tecnología. En CMM se observa que hay un núcleo central para la toma de decisiones respecto de la tecnología que define la forma cómo el conocimiento y las habilidades deben construirse en torno al uso y apropiación por las demás áreas de la organización. Esto indica que existen algunos límites impuestos por la estructura funcional; no obstante, el estilo de gestión y la dinámica de trabajo permite una comunicación directa entre los que detectan las necesidades puntuales y los que deciden sobre los recursos disponibles para suplir dicha necesidad, asunto que genera una coexistencia entre los límites del conocimiento y la apropiación de la tecnología por parte del personal que la usa.

Uno de los aspectos que condiciona la estructura y los alcances de CMM en materia de competitividad son la capacidad tecnológica y la calidad, contrastándola con la capacidad que logran desarrollar otros países. Esta capacidad tecnológica viene dada por la mentalidad del sector, ya que aún no se ha desarrollado una voluntad de inversión en tecnología de punta y por la oferta, aún no existen organizaciones que produzcan al mismo nivel que los competidores extranjeros. Así lo expresa uno de los ingenieros de producción:

“Lo que pasa con el sector de nosotros, los volúmenes de ensamble de carros son muy bajitos, una cosa es que a usted le digan ‘en Colombia vendimos doscientos mil carros en un año y aquí todo el mundo guauuuu (sic)’ un record, entonces que lo que sucede que cuando usted llega y analiza que maquinaria, que tipo de acero le va a meter al herramental, con que proveedor se va a meter y como le va a comprar, entonces a uno ya lo empiezan a ver muy chiquito, usted arranca, si nos metemos con los estándares de allá comprar el mismo

tipo de maquinaria, comprar el mismo tipo de acero, cumplir las reglas, no nos da, porque una cosa es usted ensamblar doscientos ochenta mil carros en un año y otra cosa es usted hacerlos en un mes, que por economía ya no nos da, adicional a que los precios que se le venden a sector automotriz ellos los imponen”.

La cita anterior nos presenta unos límites del mercado de consumo y, por lo tanto, de la producción en el sector de autopartes colombiano. Estos límites impulsan el ejercicio de ciertas **prácticas de acomodamiento** y circunscriben la capacidad de absorción y de innovación tecnológicas; asunto que genera preocupación por la necesidad de adaptar tecnología a los requerimientos reales de la empresa, pero también por responder a una imagen corporativa de competitividad, a la demanda de los clientes y de la casa matriz. Esto muestra cómo el contexto, las presiones externas e internas y los lineamientos institucionales demarcan la forma en la que las organizaciones adoptan tecnología.

Las personas aceptan los procesos en la medida en que los perciben funcionales a los propósitos y amigables en su cotidianidad. No obstante, las presiones por responder a las demandas no proporcionan el espacio y el tiempo suficientes para apropiarse y conocer más sobre su utilidad. Esta condición refuerza una estructura de dominación, porque indica la forma reducida de acercarse a la tecnología. Frente al tema, el ingeniero de producción responde:

“La tecnología hay que accederla y hay que ir la manejando gradualmente, pero muchas veces no es tan fácil, siempre hay unos tiempos. Esos niveles de tolerancia no son tan altos, entonces siempre hay una presión muy grande por entregar los resultados, el acceder a la tecnología no es un proceso amable”.

También se observa una estructura de dominación en la asignación de recursos en las áreas especializadas y en la facultad para diseñar los procedimientos estándar y evaluar el tipo de capacitación y, por ende, de conocimiento que debe poseer el personal operativo sobre la tecnología. Aunque la gerencia general plantea que existe un aprendizaje colectivo y no individual para el uso de la tecnología, la barrera del conocimiento se evidencia en la forma cómo se constriñe desde el inicio el proceso de adopción; en primer lugar, el usuario identifica la necesidad de la tecnología pero los criterios y las fuentes de información son tratadas por el comité técnico y evaluadas por la gerencia general, dejando de lado la opinión que el usuario pueda tener sobre cuál es la mejor opción. Es decir, aquí se impone una regla en la cual cada área con su rol particular genera un conocimiento parcial que no llega al usuario final; esto se observa no sólo en el conocimiento específico de las características de la tecnología, sino en su utilización, especialmente en los ERP.

CONCLUSIONES

En el nivel mundial, la reubicación de plantas en regiones con bajas barreras arancelarias y mayor nivel de calificación de mano de obra a bajo costo como en India, China, Europa Oriental, Rusia y Latinoamérica, ha generado una reestructuración productiva que consiste en una mayor competitividad y exigencia de métodos de gestión y producción flexibles en las plantas (SICA *et al.*, 2014). Así, Colombia, como uno de los países pertenecientes a estas regiones de crecientes zonas francas, se destaca como un escenario propicio para el establecimiento de plataformas de fabricación y ensamble de vehículos, camiones, buses, motos y autopartes, destinados a abastecer el mercado nacional e internacional.

Desde los gobiernos nacionales y los sectores privados se han implementado estrategias para fortalecer al sector y generar desarrollo económico e innovación, asumiendo los postulados de los proveedores y ensambladoras. Sin embargo, en este escenario operan no sólo la lógica de la demanda del mercado internacional, sino formas de organización, prácticas, significados y lenguajes. En este sentido el presente estudio buscó brindar un panorama organizacional de aquellas estructuras que influyen especialmente en la incorporación de tecnología, como uno de los elementos claves de dicha modernización y generación de desarrollo económico a partir del caso de una empresa de autopartes colombiana. De acuerdo con Orlikowski (1992) la construcción y uso de la tecnología son condicionados por estructuras organizacionales de significación, dominación, o legitimación interrelacionadas entre sí. La apropiación y uso de la tecnología implica la modificación o el refuerzo de esas tres estructuras institucionales. En el caso particular de CMM, se evidencia en las propiedades institucionales una estructura de significación, en tanto el personal, de manera diferenciada, asume diversas prácticas e interacciones con la tecnología, permite identificarla y reconocerla como artefacto, pero también como proceso, de acuerdo con su rol y a su vínculo directo con el propósito y con el ejercicio cotidiano de apropiación. También porque la estructura funcional, su grado de complejidad y su división, permite o no la comunicación del propósito de las capacitaciones, su funcionalidad y la estrategia que estimula la resolución de problemas y, por ende, determinan la interpretación y la significación que el actor brinda a cada uno de los procesos organizacionales.

En la estructura de legitimación se ajustan las reglas y recursos incorporados por la tecnología. Es decir, los miembros de la organización aceptan o legitiman la transformación de la estructura funcional, la división del trabajo, los acuerdos y los recursos necesarios para que la adopción tecnológica sea eficiente y productiva. No

obstante, si este reacomodamiento se da en términos radicales, cambiando las estructuras organizativas para poder incorporar una nueva funcionalidad o un nuevo artefacto, puede generar resistencias al cambio o barreras en el proceso productivo, que conllevan una baja en la productividad y una deslegitimación de la estructura de dominación específica del proceso.

Las limitaciones del estudio se dieron en el orden del tipo de sujetos que participaron, ya que no se pudo tener acceso a los trabajadores, operarios y personal administrativo. Otra de las limitaciones fue que la indagación de la información no fue longitudinal. Es necesario generar más estudios regionales y locales que ilustren de manera profunda todas las implicaciones que tienen las incorporaciones tecnológicas en las organizaciones y de qué manera se están haciendo; si responden a presiones externas del mercado o a una condición de la organización para aumentar su capacidad productiva, su calidad y adaptar su estructura a elementos más efectivos y productivos.

REFERENCIAS

- AKTIVA. **El sector de autopartes en Colombia 2015-2016**. 2016. Disponible en: <http://blog.aktiva.com.co/2015/01/estudios-sectoriales-sector-automotriz.html>. Acceso en: 23 abr. 2019.
- ANDI. **Cámara de la Industria Automotriz**. 2014. Disponible en: <http://www.andi.com.co/cinau/Paginas/default.aspx>. Acceso en: 23 abr. 2019.
- BARLEY, S. R. Technology as an occasion for structuring: evidence from observations of CT scanners and the social order of radiology departments. **Administrative Science Quarterly**, [s. l.], v. 31, n. 1, p. 78-108, 1986.
- BARLEY, S. R. The alignment of technology and structure through roles and networks. **Administrative Science Quarterly**, [s. l.], v. 35, n. 1, p. 61-103, 1990.
- BBVA. **Situación automotriz 2016**: unidad de Colombia. Bogotá, 2016. p. 1-35. Disponible en: <https://www.bbvarresearch.com/wp-content/uploads/2016/04/SituacionAutos2016VersionFinal.pdf>. Acceso en: 23 abr. 2019.
- BERGER, P.; LUCKMANN, T. **La construcción social de la realidad**. Buenos Aires: Amorrortu, 2008.
- DIÉGUEZ, A. El determinismo tecnológico: indicaciones para su interpretación. **Argumentos de Razón y Técnica**, [s. l.], n. 8, p. 67-87, 2005.
- ELLEN, P. S.; BEARDEN, W. O.; SHARMA, S. K. Resistance to technological innovations: an examination of the role of self-efficacy and performance satisfaction. **Journal of the Academy of Marketing Science**, [s. l.], v. 19, n. 4, p. 297-307, 1991.
- GIDDENS, A. **La constitución de la sociedad**: bases para la teoría de la estructuración. 2. ed. Buenos Aires: Amorrortu editores, 2011.
- HALL, R. H. **Organizaciones**: estructuras, procesos y resultados. 6. ed. México, D. F.: Prentice Hall, 1996.

LEONARD-BARTON, D. Implementing structured software methodologies: a case of innovation in process technology. **Interfaces**, [s. l.], v. 17, n. 3, p. 6-17, jun. 1987.

ORLIKOWSKI, W. J. The duality of technology: rethinking the concept of technology in organizations. **Organization Science**, [s. l.], v. 3, n. 3, p. 398-427, 1992.

ORTIZ QUEVEDO, C. H.; VÁSQUEZ CASTRO, L. M. Aprendizaje manufacturero, dependencia tecnológica y crecimiento económico: el caso colombiano. **Sociedad y Economía**, Colombia, v. 12, p. 10-29, 2007. Disponible en: http://sociedadyeconomia.univalle.edu.co/index.php/sociedad_y_economia/%20article%20/view%20/4120. Acceso en: 23 abr. 2017.

PÉREZ, C. Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil. **Revista de la CEPAL**, [s. l.], n. 75, p. 115-136, 2001. Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/10779?locale-attribute=es>. Acceso en: 22 abr. 2017.

POVEDA, G. Situación y perspectivas de desarrollo tecnológico nacional. **Ciencia, Tecnología y Desarrollo**, Bogotá, v. 7, n. 4, p. 43-84, 1984.

PROEXPORT COLOMBIA. **Industria automotriz en Colombia**. sept. 2012. Disponible en: [http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/Perfil%20Automotriz_%20Septiembre%202012%20Final%20\(2\).pdf](http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/Perfil%20Automotriz_%20Septiembre%202012%20Final%20(2).pdf). Acceso en: 23 abr. 2017.

ROGERS, E. M. **Diffusion of innovations**. New York: The Free Press, 1983.

SICA, D. E. *et al.* **El futuro del sector automotriz en el mundo, 2025**: fuerzas impulsoras y tecnologías clave para su desarrollo en el marco de políticas que promuevan la calidad de vida y la conservación del medio ambiente y de los recursos naturales. Buenos Aires: Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, 2014. Disponible en: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/est_ind_el-futuro-del-sector-automotriz-en-el-mundo-2025.pdf. Acceso en: 23 mar. 2017.

VALERO, E. A. Nuevas relaciones laborales en la industria automotriz Colombiana. **Innovar, Revista de Ciencias Administrativas y Sociales**, Bogotá, n. 23, p. 98-112, ene./jun. 2004. Disponible en: <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/25142/25658>. Acceso en: 20 abr. 2017.

CAPÍTULO
17
TOMO II

La importancia de la ergonomía y los factores psicosociales en la salud ocupacional:

perspectivas de sus efectos en la industria automotriz en México

Enrique Javier de la Vega Bustillos | Francisco Octavio López Millán | Martha Estela Díaz Muro

La importancia de la ergonomía y los factores psicosociales en la salud ocupacional:

perspectivas de sus efectos en la industria automotriz en México

Enrique Javier de la Vega Bustillos | Francisco Octavio López Millán | Martha Estela Díaz Muro

INTRODUCCIÓN

La industria automotriz (IA) en el mundo se ha desarrollado a tal grado que al cierre del 2019 se fabricaron alrededor de 95 millones de unidades para uso doméstico y vehículos ligeros, empleando a un aproximado de 50 millones de personas en trabajos relacionados al sector automotriz, esto según datos de la OICA ([2018]). México ha crecido a la par de la IA a nivel mundial, en la actualidad hay presentes nueve marcas que fabrican 3.5 millones de automóviles en 19 plantas en varios estados del país (AMIA, c2011), empleando aproximadamente 137,000 personas de manera directa y 700,000 en toda la cadena de producción del automóvil y en las operaciones logísticas (INEGI; AMIA, 2016).

Los avances en la tecnología de manufactura y en el diseño en general del automóvil, aunado a los incentivos financieros para adquirir vehículos nuevos, configuran un mercado exigente en algunos segmentos donde se encuentran una gran cantidad de opciones de marcas y modelos, y dentro de cada modelo, una importante variedad de alternativas para que el cliente final pueda hacer su elección. Esta variedad de opciones hace importante intentar dimensionar el volumen de materiales utilizados por la IA, aun cuando esta industria produce con sistemas automatizados, el trabajo de ensamblar los materiales en las líneas de montaje final continúa realizándose de manera manual. La IA se compone básicamente de las industrias ensambladoras de automóviles y de las industrias fabricantes de autopartes, además de las empresas de operaciones logísticas en planta, estas tienen la función de preparar y trasladar los materiales de los centros de consolidación y almacenes hacia las líneas de producción, es decir el surtido de los materiales, generalmente justo a tiempo, hacía las líneas de montaje final del automóvil. Se estima en un aproximado de 15,000 partes el total de componentes para el ensamble final de un automóvil, Klier y Rubenstein (2008). El producto de la cantidad de vehículos fabricados el pasado año por la cantidad de componentes que se utilizan en la manufactura, resulta en una cifra exorbitante, la cual dividida entre los días laborables al año, después entre los minutos

disponible por día y divididos al final entre 60 minutos de cada hora, da como resultado, aproximadamente tres y medio millones de componentes desplazados por minuto en el ensamble final de vehículos automotores. El resultado muestra la magnitud de la cantidad de operaciones realizadas manualmente por los trabajadores en el ensamble final del vehículo, la mayoría de la instalación de componentes se realiza de forma manual, auxiliados de herramientas manuales.

La IA es importante en la actividad económica del país, es gran empleadora de personal operativo y en consecuencia hace necesaria una revisión de los factores de riesgo en ergonomía y psicosociales. Este trabajo es una primera aproximación y presenta una descripción de las enfermedades de trabajo en México relacionadas con la ergonomía y su prevalencia en el país, se hace de igual manera una descripción de los Factores de Riesgo Psicosocial (FRPS), posteriormente se abordan los métodos de evaluación más utilizados en la IA para finalmente presentar los resultados sobre las actividades de mayor presencia en las actividades de ensamblaje de los automóviles que pudieran representar un riesgo de enfermedad de trabajo y de FRPS percibidos por los trabajadores.

LOS FACTORES DE RIESGO DE OCURRENCIA DE LOS TRASTORNOS MUSCULO-ESQUELÉTICO (TME)

El ritmo de producción impuesto por la producción en masa de alta velocidad hace necesario el análisis de los efectos en la salud de los trabajadores y en la percepción sobre la calidad de vida en el trabajo. A través de la ergonomía se puede hacer una aproximación al nivel de exposición o riesgo de sufrir algún tipo de trastorno musculoesquelético y la identificación de FRPS en el trabajo, pueden proporcionar una idea sobre la percepción del trabajador sobre el ambiente y la calidad de vida laboral. La ergonomía es un elemento de la salud ocupacional, además de la seguridad y la higiene en el trabajo y tiene como objetivo principal la prevención y estudio de los TME. La ergonomía busca el equilibrio entre el desempeño y la ejecución de un sistema productivo y el bienestar humano. Los TME son considerados enfermedades de trabajo y afectan los tejidos blandos de las articulaciones, recurrentemente en las extremidades superiores, generalmente su diagnóstico inicial es una inflamación en los tendones (tendinitis). Se presentan cuando el trabajador se expone a ciertos factores de riesgo ocupacionales y su afectación es por regiones anatómicas. En la región de la mano/muñeca, se presentan las siguientes:

- a) **tendinitis**. Este tipo de lesiones han sido relacionados por Grieco (1998) con trabajos en la industria de la manufactura y la describe como una inflamación

en los tendones que cruzan la articulación radiocarpal, la lesión más común es conocida como tendinitis De Quervain, en Muggleton, Allen y Chappell (1999) la menciona como un caso especial de tenosinovitis generada por una estenosis de los abductores del dedo pulgar, incluye además como tendinitis la lesión conocida como dedo en el gatillo;

- b) **Síndrome del Túnel del Carpo (STC)**. Este tipo de lesiones es probablemente una de las más nombradas en la literatura referente a lesiones generadas en el trabajo y en el futuro inmediato una lesión frecuente en el hogar, debido al incremento en los equipos de cómputo y el uso desmedido del ratón. Bernard (1997), reconoce al STC como no tan frecuente en el espacio de las lesiones laborales, pero cobra importancia en la cantidad de días de incapacidad por lesión, aproximadamente 30 días.

En la región del codo, el padecimiento más común es la Epicondilitis media y lateral. Este tipo de lesiones no se presentan frecuentemente en el ámbito laboral, Bernard (1997) reporta una incidencia del 1% al 5% en referencia a la población general, además, es donde menos estudios epidemiológicos se encuentran con respecto a los otros tipos de lesiones músculo-esqueléticas. La epicondilitis media es también conocida como el codo del golfista y la epicondilitis lateral es conocida como el codo del tenista. El principal síntoma en ambos casos es la sensación de dolor que se extiende desde el antebrazo hasta la muñeca siendo este agravado cuando se realizan movimientos de extensión o de flexión. Adicionalmente la fuerza de sujeción es a menudo inconsistente. En general es un tipo de lesión poco relacionada con el ámbito del trabajo, sin embargo, en México es una enfermedad cuyo número de casos va en aumento.

En la región del hombro, las lesiones por inflamación de tendones en el hombro son difíciles de distinguir, Grieco (1998), dice que el término tendinitis, puede referirse a una tenosivitis o a una miotendinitis y aun clínicamente pueden llegar a crear confusión. Distingue dos formas básicas de generar la lesión, una por excesiva presión intramuscular en los músculos del manguito rotador, provoca una circulación de sangre irregular que contribuye a la presencia temprana de fatiga o una forma inicial de tendinitis caracterizada por la degeneración celular, que conduce a depósitos de sal de calcio en las células, repercutiendo en una reacción inflamatoria.

Para entender el problema de las lesiones músculo-esqueléticas se requiere de identificar los factores de riesgo asociados con este tipo de daños. Existe amplia literatura al respecto y no es de sorprender, el tema ha sido objeto de estudio durante al menos los últimos 30 años y existen coincidencias en cuanto a las causas, por ejemplo, Bergamasco, Girola y Colombini (1998), identifica cuatro factores de riesgo

principalmente; repetición de movimientos (frecuencia), fuerza aplicada al trabajo, posturas peligrosas al desarrollar el trabajo y la falta de tiempo de recuperación en cada ciclo de trabajo. Muggleton, Allen y Chappell (1999), incluye como factor de riesgo la vibración en la mano. McAtamney y Corlett (1993) se refieren a los factores de riesgo como factores externos, incluyendo la consideración de carga estática en los músculos.

Bernard (1997) hizo la revisión de una vasta cantidad de estudios epidemiológicos para identificar las relaciones entre los factores de riesgo o si estos por separado pudieran generar algún tipo de daño. Los resultados muestran que para generarse una lesión por tendinitis en la mano o muñeca debe de presentarse una combinación de los tres factores principales, reiterando; Repetición del trabajo, fuerza ejercida y postura de trabajo. Las mismas condiciones se presentan para el STC y para las lesiones en el codo (epicondilitis media o lateral). Las lesiones en el hombro están relacionadas no tan concluyentemente con la postura y la tasa de repetición. Moore, Wells y Ranney (1991) encontraron la misma relación de factores, en las tendinitis y en el STC. Silverstein, Fine e Armstrong (1987) identificaron además que la combinación de factores potencia el riesgo de lesión en una relación de uno a cinco. Grieco (1998) mencionan la misma relación de combinación de factores en la industria de la manufactura.

La repetición de las operaciones de transformación ha sido definida como aquellas actividades que tienen un tiempo de ciclo básico de 30 segundos o menos o las actividades en las cuales más del 50% del ciclo de trabajo involucra el mismo patrón de movimiento en las extremidades superiores (BAO *et al.*, 2006; KEYSERLING *et al.*, 1993). Complementariamente el trabajo repetitivo puede ser asociado con la cantidad de movimientos de transformación que se ejecutan con las manos, se clasifica de alta frecuencia cuando en una actividad se presentan de 38 a 40 movimientos por minuto, definidos estos como acciones técnicas (BERGAMASCO; GIROLA; COLOMBINI, 1998).

El riesgo por manejo manual de cargas debe ser considerado de igual manera que el trabajo repetitivo, como una actividad común y necesaria para la IA, su efecto negativo afecta la espalda baja principalmente repercutiendo en diferentes tipos de padecimientos y lesiones relacionados con la exposición a los factores de riesgo ocupacionales. En Radwin, Marras y Lavender (2007) se realiza un extensivo estudio de estos y se menciona una relación multifactorial en la causa más probable de las lesiones en la espalda baja y menciona como factores de riesgo los siguientes: la fuerza y el movimiento como factores físicos y como propiedades de estos factores se mencionan, referente a la fuerza; el esfuerzo, la repetición de los esfuerzos y los

esfuerzos sostenidos. Respecto al movimiento se mencionan: las posturas extremas, los movimientos repetitivos y las posturas sostenidas.

Las operaciones logísticas son parte fundamental de la IA y por su naturaleza están relacionadas con cierto tipo de actividades en común que son objeto de estudio de la ergonomía ocupacional, básicamente aquellas relacionadas con el manejo manual de cargas y se clasifican en; Actividades de subir o bajar cargas, empujar o jalar dispositivos de carga y el traslado manual de materiales.

El trabajo repetitivo en las operaciones de ensamble y el manejo manual de cargas son básicamente las actividades más frecuentes en el ensamble final de vehículos y debido a los altos ritmos de producción el riesgo de ocurrencia de los TME es latente y no debe dejarse pasar por alto. Se puede mencionar que la mayoría de las empresas armadoras de vehículos cuentan con programas de ergonomía, sin embargo, el riesgo está presente debido a la naturaleza de la actividad.

PREVALENCIA DE LOS TME EN MÉXICO

Recientemente el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) ha registrado y presentado los datos sobre los TME en México, se tiene estadísticas sobre estos a partir del año 2011, para los fines de este trabajo, se presentan las estadísticas correspondientes a los últimos tres años en la Tabla 1:

Datos Sobre Salud Ocupacional IMSS 2013-2018						
Año	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Total de enfermedades de trabajo	15182	14159	12622	12009	8301	6364
Total de Trastornos Musculo-Esqueleticos	6432	5536	4607	3991	2631	2166
Dorsopatías	2644	2 109	1 663	1242	1044	198
Otras Entesopatías	881	796	700	651	200	451
Síndrome del túnel Carpiano	818	748	636	540	418	480
Lesiones del Hombro	683	646	503	516	203	313
Tenosinovitis de Estiloides Radial de (Quervain)	469	479	422	432	291	364
Otras Sinovitis, Tenosinovitis y Bursitis	413	377	349	341	284	246
Epicondilitis	219	210	184	159	138	101
Artrosis	305	171	150	110	53	13

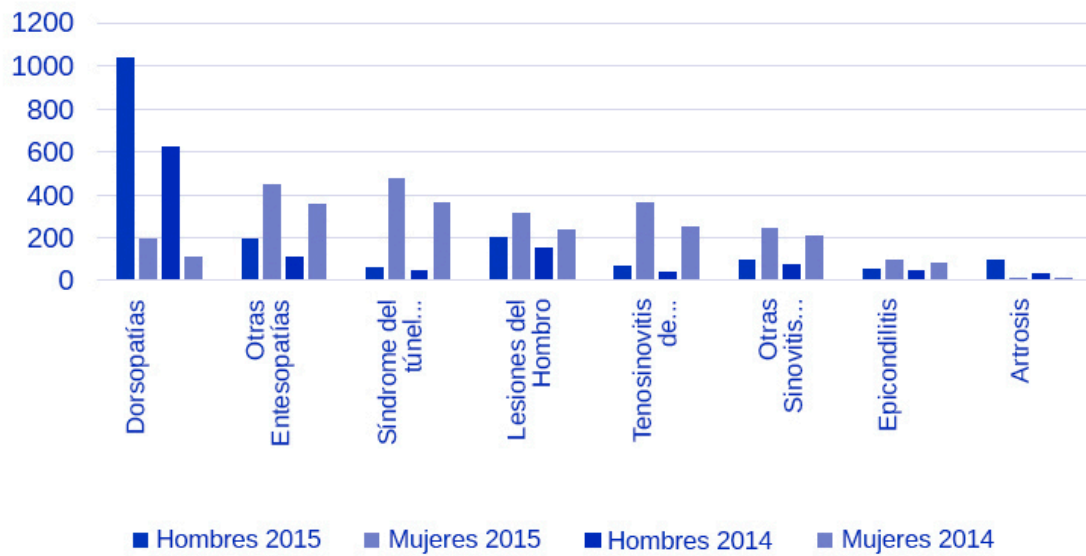
Tabla 1 Estadísticas sobre los TME en México

Fuente: Autoría propia (2019).

La tendencia es a la alza en el total de TME, en dos años los casos reportados casi se han duplicado y es preocupante la tendencia ascendente.

Los TME tiene frecuencias diferentes para hombres y mujeres, en la Gráfica 1 se muestran los datos de acuerdo al género:

TME: afectación por género



Gráfica 1 Afectación de los TME por género, 2015 y 2014

Fuente: Autoría propia (2016).

Los resultados muestran en lo general a las mujeres más susceptibles de sufrir algún TME, siendo más evidente la diferencia en el STC, la tenosinovitis de Quervain, mientras que en los hombres son más recurrentes las dorsopatías y la artrosis. En la afectación por género, la tendencia es a la alza en la cantidad de TME registrados.

Es pertinente mencionar que la clasificación utilizada por el IMSS es de acuerdo a su catálogo de enfermedades. La afectación es evidente hacia el género femenino y la tendencia es a la alza en la cantidad de TME registrados.

FRPS

Los FRPS y sus efectos negativos relacionados al trabajo han sido abundantemente estudiados. Estos han sido asociados en las industrias regidas por sistemas de producción de flujo continuo, organizadas por los conceptos del sistema justo a tiempo y que requieren de gran flexibilidad en sus estructuras de organización del trabajo para mantener un nivel competitivo acorde a las exigencias de los mercados globalizados, distintivo de la IA de alto volumen de producción y de catálogos de productos casi a disposición total del cliente.

Se ha buscado clasificar los diversos riesgos a los que se puede enfrentar el trabajador, para identificar las formas más comunes en las que se presentan estas condiciones adversas, tanto para el individuo como para la organización. De acuerdo con estudios de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT, 1984), se consideran

factores adversos vinculados con la salud la sobrecarga de trabajo, falta de control, mal uso de las competencias del trabajador, problemas de autoridad, mala distribución del salario, falta de seguridad en el trabajo, problemas en las relaciones laborales, trabajo por turnos y peligro físico. En Brun *et al.* (2017), de la Agencia Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo, se identifican entre otros, seis factores organizacionales que provocan riesgos psicosociales: cargas de trabajo excesivas; exigencias contradictorias y falta de claridad de las funciones del puesto; falta de participación en la toma de decisiones que afectan al trabajador y falta de influencia en el modo en que se lleva a cabo el trabajo; comunicación ineficaz, falta de apoyo por parte de la dirección o los compañeros; violencia ejercida por terceros y acoso psicológico y sexual.

Otros estudios de riesgos psicosociales (COX; GRIFFITHS; RANDALL, 2003; VELÁZQUEZ FERNÁNDEZ, 2010) incluyen el contenido, ritmo y programa del trabajo, control, ambiente y equipamiento, la cultura de la organización, relaciones interpersonales en el trabajo, rol en la empresa, desarrollo profesional e interrelación entre la organización y la casa del trabajador.

Aunque es difícil determinar cuáles son los principales riesgos psicosociales, los estudios (MORENO-JIMÉNEZ; BÁEZ LEÓN, 2010; OIT, 1984) permiten identificar algunos de los más importantes, a saber:

- a) **el estrés.** Los factores internos y externos y el constante cambio tecnológico en el que se desenvuelve la organización, demandan esfuerzos máximos para hacer frente a las exigencias que el entorno determina, o en sentido contrario, el uso ineficiente de las habilidades del trabajador en sus labores, genera un cambio del comportamiento afectando negativamente su desempeño laboral, la motivación y calidad de vida, y disminuyen su capacidad de creatividad y estancamiento del desarrollo profesional impactando de manera determinante en la eficacia organizacional (SCHABRACQ; WINNUBST; COOPER, 2003). El estrés es causado en parte, por el desequilibrio entre las exigencias y las presiones a las que se enfrenta el trabajador en el puesto y por otra, a las capacidades y conocimientos que este posee. Cuando las necesidades del entorno superan las capacidades del trabajador puede desencadenar efectos adversos en la salud física y mental como agotamiento, depresión en detrimento de su calidad de vida y productividad, llegando incluso a la rescisión del contrato. Las características del puesto, volumen, ritmo y horarios de trabajo así como la participación y control que ejerce la

empresa son agentes detonantes de factores estresantes en la empresa, una administración mal dirigida, procesos mal diseñados y turnos de trabajo demandantes son focos rojos que deben ser considerados al establecer estrategias de mejora dentro de la organización y que vayan encaminadas a desarrollar las habilidades y competencias del trabajador en un ambiente de trabajo que propicie la creatividad, motivación y productividad;

- b) **el *burnout* o desgaste profesional.** Relacionado ampliamente con el estrés, el término de *burnout* fue empleado en la década de los años 1970 luego de que se analizara el comportamiento que presentaron algunos policías de esa época.

Maslach y Jackson (1981) identificaron al *burnout* como un:

[...] un síndrome de agotamiento emocional y cinismo que se produce con frecuencia entre las personas que, en cierta manera hacen trabajar a otras personas. Un aspecto clave del síndrome es que se incrementan las sensaciones de agotamiento emocional. Como sus recursos emocionales se agotan, los trabajadores sienten que ya no son capaces de dar de sí mismos a un nivel psicológico.

Los turnos de trabajo. La agitada dinámica de las organizaciones en los países industrializados ha propiciado la necesidad de incorporar un sistema de turnos que cubra las 24 horas para atender la demanda del mercado, considerando para ello la fragmentación de los horarios en turnos que incluyan domingos y días festivos provocando que estos ritmos de trabajo generen desajustes físicos y mentales en el trabajador. De acuerdo a la Fundación para la Prevención de Riesgos Laborales (2009), dormir de día no permite al organismo que se adapte fácilmente como cuando se duerme de noche, el sueño provee un estado de reposo uniforme del organismo caracterizado por bajos niveles de actividad fisiológica la cual comprende dos fases; una de sueño lento permitiendo la recuperación física del organismo y la otra de sueño rápido que ayuda la recuperación psíquica. Es necesario dormir en la noche alrededor de siete horas para poder transitar por todas las fases del sueño y obtener la recuperación física y mental.

LOS FRPS EN LA IA

Por qué es importante considerar los factores psicosociales en la IA. El asentamiento de empresas transnacionales ha generado un fuerte impulso a la IA brindando solidez a la economía nacional al no depender exclusivamente de inversiones locales o nacionales. De acuerdo a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe,

la incorporación de estas empresas transnacionales ha propiciado una fuerte demanda de altos estándares de eficiencia y productividad repercutiendo en la intensificación del trabajo. En el Reporte de Brun *et al.* (2017), se mencionan tres factores de suma importancia en la intensificación del trabajo: los cambios radicales en el uso del tiempo, los sistemas de producción **justo a tiempo** y la flexibilidad como requerimiento.

El primer factor, se refiere a la premura de terminar cada ciclo de trabajo a tiempo, en la IA, el ritmo de producción está establecido por la línea de ensamble, ya sea por las bases desplazables o por los soportes tipo carrusel donde la unidad no está en contacto con el piso. El técnico operador dispone del tiempo de ciclo para recorrer la distancia asignada a la estación de trabajo, esto representa la velocidad de producción, tiempo en el que se recorre la distancia. A este elemento se suma la importancia del análisis de las actividades de valor agregado en cada estación, donde los tiempos de **desperdicio** son transformados en tiempos productivos, incrementando la eficiencia en el tiempo asignado.

El uso de las tecnologías en la información ha facilitado la aplicación del sistema de producción **justo a tiempo** el cual es cada vez más utilizado en la búsqueda hacia la eliminación del desperdicio (WOMACK; JONES; ROSS, 1990). Este sistema de producción, el segundo factor, ejerce cierta presión adicional sobre los operadores, especialmente en el sentido de la escasa posibilidad de retrasarse en la ejecución del trabajo asignado para cumplirse en el tiempo asignado, y como lo consigna el Reporte repercute en retrasos a la cadena de producción y consecuentemente se incurre en costos adicionales por los errores en la ejecución de la actividad, por los retrasos o debido al mal funcionamiento del sistema.

El tercer factor: la flexibilidad, se basa en la necesidad de reducir inventarios incrementando la complejidad del trabajo originado por las diversas opciones que demandan mayores requerimientos de adaptación y de ejecución de la actividad en función de los tiempos de ciclo de cada estación de trabajo.

En el Reporte se menciona que además de la presencia de los desórdenes o lesiones musculo esqueléticas asociados con la intensificación del trabajo, también se asocian los efectos de los riesgos psicosociales a través de la manifestación del estrés debido al trabajo. Considerando lo anterior, es que los factores psicosociales deben ser considerados en la IA, especialmente en este momento de su auge en México, por su relación con la intensificación del trabajo, como es mencionado en el Reporte del Observatorio Europeo de Riesgos (BRUN *et al.*, 2007), distinguiéndose dos tendencias básicas en el mundo del trabajo; la percepción del deterioro de las condiciones de trabajo y el incremento negativo de los efectos del trabajo en la salud, manifestándose a través de las lesiones musculo esqueléticas y los riesgos psicosociales. El concepto

de intensificación del trabajo es concerniente directamente a la organización de la producción y está presente en las condiciones actuales de la IA de alto volumen de producción, por ejemplo, la sincronización del trabajo continuo. En la práctica se ha observado la necesidad de las organizaciones de incrementar la utilización de los recursos humanos asignándoles mayor cantidad de actividades por ciclo, incrementado a su vez la eficiencia del trabajo. Los ritmos de producción a mediados de la última década eran de máximo 40 unidades por hora, actualmente se tienen ritmos de producción de entre 50 a 73 unidades por hora, traducidos a tiempo representan ciclos de 49 a 72 segundos por ciclo, es decir, el tiempo disponible en cada estación de trabajo para la asignación de las actividades. Estos datos son aproximados para alcanzar la producción de 3.5 millones de unidades anuales (AMIA, c2011) considerando 50 semanas de producción al año.

REGLAMENTACIÓN Y NORMATIVIDAD SOBRE LOS TME Y LOS FRPS EN MÉXICO

Con fecha del 13 de noviembre del año 2014 se ha publicado en el Diario Oficial de la Federación el Reglamento Federal de Seguridad y Salud en el Trabajo (RFSST), de acuerdo a lo estipulado en el primero de los artículos transitorios, hay un período de tres meses para la entrada en vigor del presente reglamento, es decir, a partir del 13 de febrero del 2015. A resaltar es la inclusión del artículo 42, referente a los riesgos ergonómicos en los centros de trabajo y del artículo 43, referente a los FRPS en los centros de trabajo.

El México (2014a) se refiere a los factores de riesgo ergonómicos (FRE) como:

Aquéllos que pueden conllevar sobre esfuerzo físico, movimientos repetitivos o posturas forzadas en el trabajo desarrollado, con la consecuente fatiga, errores, Accidentes y Enfermedades de Trabajo, derivado del diseño de las instalaciones, maquinaria, equipo, herramientas o puesto de trabajo.

En el México (2014a) los factores de riesgo psicosocial:

Aquéllos que pueden provocar trastornos de ansiedad, no orgánicos del ciclo sueño-vigilia y de estrés grave y de adaptación, derivado de la naturaleza de las funciones del puesto de trabajo, el tipo de jornada laboral y la exposición a acontecimientos traumáticos severos o a actos de Violencia Laboral, por el trabajo desarrollado.

Es de resaltar la obligatoriedad para los centros de trabajo en el cumplimiento del RFSST, incluyendo los artículos 42 y 43, sin embargo se requiere de las Normas Oficiales Mexicanas para establecer las referencias bajo las cuales se proporcionan

evidencias en su cumplimiento. Actualmente ha sido publicado el proyecto de Norma Oficial Mexicana; PROY-NOM-035-STPS-2016, FRPS - Identificación y prevención.

Para los FRE está en proceso de elaboración el anteproyecto de Norma Oficial Mexicana.

MÉTODOS DE EVALUACIÓN PARA LOS FRE

Las actividades de la IA se pueden clasificar en dos tipos; el trabajo repetitivo en el ensamble final del automóvil y el manejo manual de cargas, actividad que se realiza principalmente en los almacenes y en el traslado de las autopartes. Estas actividades representan riesgos diferentes por la naturaleza propia del trabajo, es importante entonces hacer una estimación de la exposición al riesgo de sufrir una enfermedad de trabajo del tipo TME, los métodos de evaluación hacen una valoración generalmente cuantitativa del nivel del riesgo. A continuación se describen algunos de los métodos de mayor utilización en la IA y son base de los resultados que se muestran en este capítulo, aun cuando no se presentan de manera gráfica o tabulada.

Para la evaluación en actividades repetitivas, un método de frecuente uso es el Rodgers Muscle Fatigue Assessment (1992) publicado por la compañía The Eastman... (2004), analiza diferentes segmentos corporales, básicamente articulaciones y califica en base a tres factores; intensidad del esfuerzo en combinación con una postura peligrosa, la duración en segundos para una mala postura de trabajo y la tasa de repetición de la postura peligrosa. El resultado está en función de la calificación de los tres factores para cada grupo muscular evaluado y arroja como resultado el nivel de urgencia en la intervención para disminuir el nivel de exposición al riesgo de ocurrencia de un TME; riesgo bajo equivalente a una estación de trabajo aceptable, riesgo moderado para indicar la necesidad de una mayor investigación, riesgo alto indicando un nivel de urgencia en la atención a los FRE y riesgo muy alto que implica acciones inmediatas, Chengalur, Rodgers y Bernard (2004).

Para análisis más detallado en las extremidades superiores el método desarrollado por la American Conference of Governmental Industrial Hygienists (ACGIH) *Hand Activity Level* se puede utilizar para el segmento antebrazo hasta la mano, el resultado obtenido del análisis permite valorar los límites impuestos por el tipo de trabajo, Chengalur, Rodgers y Bernard (2004). Más recientemente, el Health and Safety Executive (HSE, 2010) dispone de un método para evaluar el trabajo repetitivo denominado Assessment of Repetitive Tasks (ART) Tool, este considera el efecto de diez factores para realizar la evaluación del trabajo repetitivo, agrupados en cuatro variables; postura y repetición del movimiento de los brazos, fuerza ejercida

para realizar el trabajo, posturas peligrosas y el ritmo de trabajo y otros factores. Este método es de los pocos que considera el ritmo de trabajo y la duración de la jornada de trabajo, penalizando en un incremento del riesgo cuando se laboran más de ocho horas por jornada. El resultado de la evaluación establece un nivel de intervención en el rediseño de la estación de trabajo o del procedimiento de trabajo.

El manejo manual de cargas se evalúa de acuerdo al tipo de actividad principal. Si esta es de subir o bajar una carga, se puede utilizar la ecuación revisada de National Institute for Occupational Safety and Health (NIOSH), Waters, Putz-Anderson y Garg (1994), se basa en una constante de peso como el máximo más seguro, y se modifica este en función de un conjunto de variables llamadas multiplicadores: distancia horizontal de la carga, posición vertical de la carga, desplazamiento vertical de la carga, ángulo de giro o de simetría en el torso al realizar la carga, frecuencia de los levantamientos y la calidad de agarre del contenedor de la carga. El resultado es un índice recomendado de peso cuyo límite ideal de riesgo bajo es igual a uno, si el valor resultante es mayor a uno pero menor a tres, se requiere de una investigación más a detalle de la actividad, si el valor del resultado es mayor a tres, es necesario una intervención urgente debido a la implicación de alto riesgo de sufrir un TME en la región lumbar o espalda baja.

El HSE (2019), ha presentado un método de evaluación que tiene la capacidad de evaluar el riesgo de un TME en las actividades de subir o bajar una carga o de realizar el traslado manual de una carga. El método denominado Manual Handling Assessment Charts (MAC), evalúa un conjunto de ocho variables para la actividad de subir o bajar una carga; peso de la carga en función de la frecuencia de estas, distancia horizontal de las manos a la carga, zona vertical del levantamiento, giro o laterización del torso, restricciones para realizar el movimiento de carga, calidad de sujeción de la carga, tipo de piso y los factores ambientales. Para la actividad de trasladar de carga, se incluye en la evaluación, la distancia de traslado de la carga. El resultado se presenta en un tipo semáforo para el nivel de intervención. Este método presenta la ventaja de incluir manejos de carga a una sola mano, levantamientos asimétricos y levantamientos entre dos personas.

Otra actividad importante en el manejo manual de cargas es la de empujar o jalar un equipo o arrastrar la carga. El método más utilizado ha sido el de las tablas Liberty Mutual ([200-?]). Las tablas además se utilizan para evaluar actividades de subir o bajar cargas y trasladar cargas manualmente. Las variables que se evalúan de acuerdo a las tablas son: género, esfuerzo inicial o esfuerzo sostenido, altura de las manos al momento de ejercer la fuerza, frecuencia de la actividad y distancia recorrida mientras de jala o se empuja. El resultado de la evaluación es términos del porcentaje

de la población con la capacidad de realizar la actividad de un modo de bajo riesgo de un TME. Es precisamente el resultado una de sus limitantes, no establece un nivel de riesgo, además se requiere de estimar o medir la fuerza necesaria para romper el reposo o para sostener la trayectoria.

Otro método de evaluación para la actividad de empujar o jalar cargas, fue desarrollado por el HSE (2016), el método conocido como Rapid Assessment for Pushing and Pulling (RAPP) puede ser utilizado para evaluar la actividad con el uso de equipo con ruedas para mover la carga o si la carga se moviliza haciendo algún tipo de arrastre. Se evalúan nueve variables: el peso cargado y el tipo de equipo utilizado, la postura del torso, el tipo de agarre en las manos, el ritmo de trabajo, la distancia promedio recorrida, la condición del equipo, la superficie del piso, la libertad de movimiento y otros factores adicionales. Para evaluar la actividad sin el uso de equipo, se elimina la variable condición del equipo. El resultado del método no proporciona algún tipo de escala o semáforo, sugiere atender en lo individual las variables que han resultado en un riesgo alto. Cada variable se clasifica en cuatro niveles de riesgo. Este método presenta la ventaja de no requerir un dinamómetro para medir el esfuerzo inicial o el esfuerzo sostenido.

La lista de métodos de evaluación es más amplia, la finalidad de citar solo algunos es resaltar que además de la contribución en la estimación de riesgos y de proponer estrategias de intervención, los métodos de evaluación propiciaron la divulgación de la ergonomía, especialmente en el ámbito de la ingeniería industrial al ser sujetos de estudio epidemiológicos las empresas de manufactura.

Los métodos de evaluación son herramientas de medición y como tal, se debe tener el cuidado de seleccionar el que mejor evalúe la actividad, sea trabajo repetitivo y manual o del manejo manual de cargas y no se debe perder de vista el resultado de la evaluación, el riesgo, no es un resultado determinista y el analista debe tener el cuidado de hacer un correcto análisis e interpretación de los resultados.

MÉTODOS DE EVALUACIÓN PARA LOS FRPS

Existe una variedad de instrumentos de evaluación de riesgos psicosociales validados por investigadores que han sido aplicados en diversos ambientes laborales con resultados altamente exitosos, lo interesante es poder identificar cual es el más conveniente de acuerdo a las características específicas de la organización del trabajo para posteriormente evaluar la probabilidad de riesgo y determinar las estrategias de intervención y control.

La OIT en 1984 hace una descripción de algunos de los métodos más utilizados destinados a la medición de los factores psicosociales, entre los que se encuentran los que miden la satisfacción en el trabajo, Medición de los síntomas psicológicos y psicosomáticos, Medición del bienestar subjetivo, Mediciones e indicadores psicofisiológicos. En el informe menciona la importancia de la aplicación de los cuestionarios y entrevistas para detectar riesgos involucrando al personal para contestar los cuestionarios obteniendo la información directa del involucrado.

Uno de los métodos actualmente más utilizados es el cuestionario Psicosocial de Copenhague (CoPsoQ) en su segunda versión: es un instrumento internacional para la evaluación originado en Dinamarca, la primer versión fue realizada por un grupo de investigadores del National Research Centre for the Working Environment en el año 2000, la segunda versión apareció en el año 2010, donde se ha adecuado la escala y se han tomado en consideración las opiniones de los usuarios de la primera edición (PEJTERSEN *et al.*, 2010).

El cuestionario fue adaptado para la población española, la versión se conoce como CoPsoQ istas21 y consta de cuatro secciones: Datos sociodemográficos y exigencias del trabajo doméstico y familiar, condiciones de empleo y de trabajo, daños y efectos en la salud y dimensiones psicosociales, Moreno-Jiménez y Báez León (2010), evalúa los FRPS y se puede utilizar en cualquier tipo de trabajo. Incluye 21 dimensiones psicosociales lo que permite cubrir un amplio campo de acción en el trabajo (MONCADA; LLORENS, 2006).

El cuestionario CopsoQ-istas 21, evalúa quince factores, listados a continuación:

- exigencias psicológicas cuantitativas, son derivadas de la cantidad de trabajo, se consideran altas cuando se debe realizar más trabajo del programado;
- ritmo de trabajo, está relacionado estrechamente con las exigencias psicológicas, se refiere a la intensidad de trabajo, en función de la cantidad de actividades asignadas y el tiempo para realizarlas;
- exigencias psicológicas emocionales, es el nivel de exigencia para mantener al margen las situaciones emocionales individuales del trabajo derivadas de las relaciones interpersonales.;
- doble presencia, se refiere a la presencia sincrónica simultáneamente de asuntos familiares y asuntos laborales, son altas cuando las exigencias del trabajo interfieren con las exigencias familiares;
- influencia, es la autonomía que dispone la persona para desarrollar su trabajo, específicamente en relación al trabajo, cantidad, orden y método a utilizar;

- posibilidad de desarrollo, se refiere a las posibilidades de poner en práctica los conocimientos, habilidades y experiencia en el desempeño del trabajo y la posibilidad de adquirir nuevos;
- sentido del trabajo, en términos generales se refiere al contenido del trabajo y a la visión del trabajador sobre su contribución al producto final;
- calidad de liderazgo, es la interacción del equipo de trabajo con los niveles intermedios de mando;
- previsibilidad, significa disponer de la información adecuada, en cantidad y tiempo, para desarrollar adecuadamente el trabajo y estar preparado para un posible cambio;
- claridad de rol, es el conocimiento concreto sobre el trabajo a realizar, instrucciones, tiempo, actividades a realizar entre otras;
- conflicto de rol, se refiere al tipo de actividades en las que el trabajador pudiera estar en desacuerdo y que le puedan representar un conflicto interno, personal;
- inseguridad sobre el empleo, es la estabilidad en el trabajo y la posibilidad del auxilio de la empresa para encontrar otro trabajo si se diera un despido;
- inseguridad sobre las condiciones de trabajo, se presenta cuando los cambios por venir afectaran las condiciones de trabajo actuales, por ejemplo el salario o la cantidad de trabajo a realizar;
- confianza vertical, es la seguridad que se tiene en el accionar de los administradores y de los trabajadores de manera competente y adecuada;
- justicia, es el trato con equidad, la toma de decisiones y la participación en estas.

El cuestionario está basado en la Teoría General del Estrés, ha sido concebido para evaluar cualquier tipo de trabajo, se enfoca en la relación de la organización del trabajo y las condiciones de trabajo, recalca la importancia de la participación de diversos grupos de trabajadores y es de utilización pública y gratuita.

Los resultados de estas 21 se dan en tres escenarios; se considera una situación desfavorable cuando más del 60% de las respuestas tienen una percepción negativa sobre alguno de los 15 factores. Los otros dos escenarios se clasifican de acuerdo al resto de las respuestas. Es importante la interpretación y validación de los resultados, es recomendable hacer un análisis más a detalle de cada uno de los factores que presentan una percepción negativa por parte del trabajador, de la misma manera de aquellos factores que se perciben como positivos. Es de particular

relevancia las acciones enfocadas a atenuar la percepción negativa y las acciones para reforzar la percepción positiva.

En el proyecto de norma oficial PROY-NOM-035-STPS-2016 (MÉXICO, 2016), se ofrecen guías para la evaluación de los FRPS. Dependiendo de la cantidad de empleados en el centro de trabajo es la guía de evaluación; si hay de 16 a 50 empleados, se sugiere la guía de referencia dos, para más de 50 empleados se sugiere la guía de referencia tres. Una de las ventajas de utilizar estas guías de referencia es que se cumple con lo establecido en el RFSST, evaluar los FRPS y evaluar el entorno laboral favorable, En el caso de los cuestionarios isatas21 o los derivados del CoPsoQ adaptados a diferentes países, solo valoran la percepción sobre los FRPS, la evaluación del entorno laboral favorable debe realizarse por otros medios.

La guía de referencia tres, considera cinco categorías: ambiente de trabajo, factores propios de la actividad, organización del tiempo de trabajo, liderazgo y relaciones de trabajo y el entorno laboral. Las categorías se dividen en dominios, son los listados a continuación: para la primera categoría el dominio es condiciones del ambiente de trabajo, para la segunda, es carga de trabajo y falta de control sobre el trabajo, para la tercera se considera la jornada de trabajo y la interferencia en la relación trabajo familia, para la cuarta categoría se considera el liderazgo, las relaciones en el trabajo y la violencia y en la última categoría se consideran el reconocimiento al desempeño y el sentido de pertenencia e inestabilidad. A su vez, cada dominio se evalúa en distintas dimensiones, en total 25. El resultado refleja cinco diferentes niveles de riesgo; nulo, bajo, medio, alto y muy alto. Cada nivel de riesgo considera la urgencia de la intervención.

Cabe destacar que los FRE son evaluados en función de variables físicas y de acuerdo a la actividad realizada en el trabajo, los FRPS se evalúan en función de la percepción del trabajador, así que se evalúa la opinión de las personas.

RESULTADOS

Esta sección muestra de manera general los resultados de diferentes tipos de evaluaciones, con métodos de evaluación ergonómicos y con métodos de evaluación de FRP. Por razones de confidencialidad de la información se omiten los nombres de las empresas donde se realizaron las evaluaciones. Para el caso de los riesgos en ergonomía se presentan los resultados de acuerdo a la afectación potencial en los grupos musculares. Para los FRPS se aplicaron los dos tipos de cuestionarios, permitiendo una comparación de resultados.

FACTORES DE RIESGO EN ERGONOMÍA

Los resultados presentados en esta sección se resumen básicamente a la identificación de los factores de riesgo ergonómicos, el proceso de evaluación se enfoca en el análisis de las estaciones de trabajo, el objetivo aquí es el de mostrar el proceso de manufactura del automóvil y su implicación en el riesgo de ocurrencia de un TME.

El proceso final de manufactura del automóvil inicia con el estampado de la lámina de metal, las operaciones son automatizadas y los trabajadores se dedican básicamente a colocar las partes en los estantes, posteriormente las partes se van conjuntando en la sección de carrocerías o armado de la estructura del automóvil, este proceso es altamente automatizado, realizado en su mayoría de las operaciones por robots, el trabajo manual se reduce a realizar la instalación de ciertos componentes como las puertas o a realizar los ajustes dimensionales de la unidad. La unidad continúa hacia el proceso de pintura, otro proceso altamente automatizado a través de robots, los trabajadores se dedican a colocar sellos o componentes que requieren de la temperatura de los hornos de secado. Ya que las unidades han sido pintadas, proceden al ensamble final del vehículo, es en este proceso donde se requiere del trabajo manual, la mayoría de las partes se instalan o se ensamblan en la unidad utilizando las manos. Aproximadamente una tercera parte del total de los componentes se ensambla en esta parte del proceso, se puede decir, dependiendo del tipo de vehículo, alrededor de 6000 partes.

El traslado de las unidades a través del proceso de ensamble final es a través de dispositivos tipo plataformas o tipo carrusel, la velocidad de desplazamiento es fijada por el sistema automatizado, el trabajador no tiene control del ritmo de trabajo, sobre todo en la IA de alto volumen. Las actividades manuales de mayor frecuencia en el ensamble final son: la colocación de los arneses, generalmente se fijan a través de pines o taquetes de plástico rígido, se instalan diversas partes de plástico tipo molduras o protecciones, alfombras, aislantes de temperatura o de ruido, los elementos de seguridad como las cortinas y bolsas de aire, componentes mayores como el tablero o los asientos, los componentes de la parte motriz y del climatizador, se realizan diferentes tipos de ajustes de tornillos y tuercas utilizando herramientas manuales y de potencia, se instalan los elementos del escape de gases, de las suspensiones, cristales, hasta que el vehículo está finalizado y listo para las inspecciones finales de calidad. La movilización de la mayoría de los componentes llega a las estaciones de trabajo en sistemas justo a tiempo, las partes llegan directamente del fabricante o a través de las operaciones logísticas en planta, en este proceso los trabajadores toman partes de los contenedores de origen y las cambian a

contenedores de menores dimensiones de acuerdo a los requerimientos del sistema justo a tiempo, aquí hay un trabajo intensivo de manejo manual de cargas.

En el ensamble final, la unidad generalmente permanece fija, el trabajador va adaptando las posturas de trabajo a lo largo del proceso. Los esfuerzos para fijar las partes o para el uso de las herramientas es a través de la fuerza de los trabajadores. Esta sucinta descripción del proceso de ensamble aproxima la visión sobre los factores de riesgo, en ergonomía y psicosociales. En ergonomía se perciben las posturas peligrosas, los esfuerzos manuales, la tasa de repetición esfuerzos y de movimientos, aunado a la carga de trabajo, entendida esta como la cantidad de trabajo en segundos que se asigna al trabajador en cada ciclo, también en segundos. Cuanta más alta es la relación carga de trabajo-ciclo de trabajo se reduce el tiempo de recuperación para el trabajador por los efectos de la fatiga general o la fatiga muscular local. La tendencia es a maximizar esta relación lo que supone un factor de riesgo adicional. Sommerich, McGlothlin y Marras (1993) coinciden en los factores de riesgo relacionados con los movimientos de flexión elevados en el hombro, la tasa de repetición y el trabajo con esfuerzos, pero hacen hincapié en la presencia de los tiempos de recuperación insuficientes como factor de riesgo a largo plazo. Adicionalmente se pueden considerar factores como la permanencia en el puesto de trabajo, van der Windt *et al.* (2000) han encontrado que adicionalmente a los factores de riesgo asociados al trabajo, el tiempo que la persona ha estado realizando la actividad, es decir realizar un trabajo similar por períodos prolongados. Malchaire, Cock y Vergratch (2001) se refieren también a la antigüedad realizando la misma tarea como un factor de riesgo.

Se puede distinguir entonces la presencia de los factores de riesgo en ergonomía como parte del proceso de la IA de alto volumen, la exposición en los grupos musculares a las posturas peligrosas se describe de la siguiente manera:

- a) **dedos y manos.** Utilizando los dedos, se realizan esfuerzos mayores a 10 lbs en la inserción de taquetes para sujeción de partes plásticas y para fijar alfombras y elementos aislantes (*push pins*), misma condición en la instalación de conectores del sistema eléctrico. Se observan esfuerzos en la instalación de mangueras de diámetros pequeños para los diversos sistemas del automóvil. Para el ensamble de las puertas, estas fueron separadas de la unidad al ingresar al ensamble final y se dirigen a la línea especial de armado de las puertas, se tienen actividades de instalación de los empaques de las puertas, usualmente los esfuerzos son tipo apretar la mano, son utilizados para el acomodo de la pieza y para la sujeción en la parte metálica y se puede necesitar de un esfuerzo adicional para que la parte quede instalada

adecuadamente. En las manos, se incurre en posturas peligrosas para la región de la muñeca, usualmente se flexiona la mano. El ensamble manual repercute en el uso intensivo de las manos prácticamente para todo el proceso de ensamble, derivando en actividades que requieren de cierto esfuerzo para instalar: molduras, conectores y módulos del sistema eléctrico, elementos aislantes, ruteo y sujeción de los arneses, mangueras de diámetros mayores, entre otros;

b) **hombros y codos.** El trabajo de ensamble se realiza con las manos, para posicionar las manos en su punto de trabajo, los codos sirven como bisagra para dar mayor amplitud y alcance al movimiento del brazo, el hombro permite los movimientos de flexión para aumentar el alcance vertical o de profundidad o los movimientos de abducción-aducción para los alcances hacia los lados del torso. La estructura y las dimensiones de los vehículos permiten un rango limitado de movimientos, prácticamente se tiene un alcance neutral en la parte exterior, para la instalación o ensamble de los componentes en el interior se requiere de mayor amplitud en los movimientos de los brazos. Eso hace necesario utilizar las extremidades superiores a partir del hombro y el codo. El esfuerzo se presenta en dos formas en este segmento del cuerpo, primero a través de la fuerza requerida en la instalación de un componente y segundo a través de los esfuerzos sostenidos, es decir, se logra una postura con el brazo extendido hacia enfrente del cuerpo y se mantiene estática mientras se realiza alguna actividad, el hombro es particularmente expuesto a ese tipo de esfuerzos en la IA. Algunas actividades que implican esas posturas de trabajo se encuentran en la instalación de: elementos de la suspensión, ajustes con herramientas cuando se trabaja debajo de la unidad, molduras en el interior del vehículo, consolas, asientos, toldos, asideras, cortinas de aire, arneses en la cajuela y en el compartimiento del motor, pedales, fascias, sistema de escape, además de ajustes con herramientas de tornillería y tuercas. En el codo el efecto del esfuerzo es a través de la resultante del momento en el hombro;

c) **espalda baja.** La afectación en este segmento del cuerpo en el ensamble de componentes es similar al hombro, se origina en el trabajo al interior de la unidad cuando el rango de movimiento del hombro es insuficiente y se requiere de flexionar la espalda baja. El rango de movimientos se limita aún más cuando las plataformas o dispositivos de sujeción de la unidad no son ajustables en altura, no todas las personas se adaptan al diseño de la estación de trabajo.

La amplitud de los movimientos y los tiempos de ensamble tiene un efecto en las posturas sostenidas, cuando un grupo muscular permanece estático por más de

seis segundos y no se tiene el tiempo de recuperación suficiente, se puede estimar un riesgo moderado de sufrir un TME. Esta condición se presenta en los movimientos de alcances extremos, específicamente en el hombro y en la espalda baja.

Además de las posturas peligrosas o riesgosas, se presenta la tasa de repetición, es decir la cantidad de veces que un grupo muscular realiza un tipo de movimiento durante el ciclo de trabajo. Las tasas de producción de automóviles en México van desde 40 a 70 unidades por hora en las armadoras de alto volumen, esto implica la producción de una unidad desde cada 50 segundos hasta cada 90 segundos aproximadamente. Este ritmo de producción conlleva a tasas de repetición que pueden implicar un riesgo moderado de ocurrencia de TME.

Las armadoras de automóviles en México son transnacionales y usualmente tienen procedimientos en materia de ergonomía ocupacional, estos permiten contener los riesgos de TME, sin embargo, cuando el riesgo está presente, es en una escala moderada en la mayoría de los casos. Es preocupación de muchas de estas empresas mantener los riesgos en la parte más baja de la escala, haciendo el trabajo más seguro. Algunas han desarrollado indicadores de seguridad ocupacional, incluyendo ergonomía, en los cuales tienen márgenes bastante ajustados que penalizan en las utilidades debido a los TME, también se han desarrollado estándares de ergonomía para facilitar la identificación del riesgo. Se pueden contar sistemas automatizados para identificación y seguimiento de los riesgos y acciones de control.

Otro potencial factor son las jornadas de trabajo, en varios de los casos, las empresas trabajan en esquemas de 12 horas por turno durante cuatro días a la semana. El problema, desde el enfoque ergonómico, radica en que la mayoría de los métodos de evaluación se diseñaron y se probaron para jornadas de ocho horas. En lo que se estudia el efecto a largo plazo, a manera de protección al trabajador, si un resultado es de riesgo moderado o alto, situaciones que exigen acciones correctivas a corto plazo, en jornadas de 12 horas el estatus no se modificará, sin embargo, para un resultado de bajo riesgo hay cierta incertidumbre sobre el efecto de la jornada extendida.

La otra gran vertiente de la IA es la operación logística, esta industria emplea una gran cantidad de personal, en algunos centros de operación se estima que la cantidad de trabajadores iguala a la cantidad de personal de la empresa líder, la armadora. El trabajo de los operadores logísticos en planta es básicamente el de administrar el flujo de materiales de los almacenes hacia las líneas de ensamble en la armadora. Por su naturaleza, la actividad principal es el manejo de los materiales o componentes y la relación con la ergonomía ocupacional es el manejo manual de cargas. Las tres actividades básicas del manejo manual de cargas son: subir o bajar contenedores, empujar o jalar equipos de transporte de materiales o cargar y trasladar

manualmente un contenedor. Por su misma naturaleza, implican riesgos de TME focalizados en la espalda baja y en los hombros. Los métodos de evaluación ergonómica han sido desarrollados específicamente para evaluar el trabajo de manejo manual de cargas.

Adicionalmente, recientemente entró en vigor la NOM-006-STPS-2014 (MÉXICO, 2014b), que establece algunas restricciones en el manejo de los pesos y los dispositivos para cargas. La norma determina en 25 kg el límite de carga para los hombres mientras que para las mujeres el límite son 10 kg. Para el uso de equipo para el manejo de cargas se limita el peso de la carga a 200 kg sin diferenciar el tipo de equipo. Uno de los puntos débiles es el no considerar la naturaleza multifactorial del riesgo en ergonomía y se ha limitado solo al peso, aun cuando se mencionan en el RFSST los diversos factores de riesgo implicados en esta actividad.

En términos generales, los riesgos de mayor presencia en el manejo manual de cargas son las posturas riesgosas principalmente en la espalda baja, donde se perciben movimientos de flexión en el torso y movimientos de giro y lateralización al momento de traspalear las cargas o los contenedores. Es pertinente aclarar que las cargas pueden ser contenedores o pueden ser objetos a granel, destacan los arneses por el peso y porque no se tiene una asidera para su carga. Se pueden observar el traspaleo de partes mecánicas como la columna de la dirección, los rines y las llantas, alfombras de piso, entre muchos otros materiales. La combinación de trabajar realizando posturas riesgosas en combinación con el peso de las cargas incrementan el riesgo de ocurrencia de TME.

El traspaleo implica tomar las cargas a una altura y desplazarlas hacia tarimas o vehículos de transporte, coloquialmente se refiere a estos utilizando el anglicismo *dollies*. El trabajador usualmente realiza movimientos de flexión, giro y lateralización mientras cambia de ubicación los contenedores. El rango de movimientos es tan amplio en el desplazamiento vertical que va desde la altura a ras de suelo hasta alturas por encima de la cabeza. En estos casos el riesgo puede involucrar la región del hombro.

La actividad de empujar jalar está relacionada con mover *dollies* o patines mecánicos. Generalmente los primeros son los que implicarían un riesgo, específicamente cuando el peso de la carga más el peso del vehículo son superiores a los 250 kg. En el caso de los patines, los desplazamientos son seguros para cargas hasta de 650 kg, si las frecuencias son menores de una cada 5 minutos y las distancias de recorrido no exceden los 10 metros para ambos casos.

La velocidad de las líneas en ensamble final presiona la preparación y traslado de los embarques, para sincronizar con los tiempos de ciclo de la línea se debe

trabajar a mayor velocidad, usualmente un 10% más rápido. La actividad de surtido de materiales es irregular si se compara con el trabajo en la línea de ensamble final, resultando favorablemente en tiempos de recuperación en ciertos momentos de la carga descarga de los contendedores.

El traslado manual de las cargas implica el caminar con el contenedor o el objeto. Las implicaciones en cuanto al riesgo son en dos sentidos, el primero tiene que ver con las dimensiones y el peso del objeto o contenedor, la calidad del agarre con las manos, la distancia de las manos con respecto a la espalda y la resultante en la fuerza de compresión de los discos de la región lumbo-sacra. El otro sentido se relaciona con la generación de fatiga general si las distancias de recorrido son amplias y el peso es considerablemente alto también. Esta situación es común dada la naturaleza de la actividad logística.

Una de las estrategias más utilizadas para atenuar la exposición a los riesgos es programar rotaciones entre actividades. Se puede decir que las empresas invierten en infraestructura para mejorar y hacer más segura la actividad, sin embargo, la complejidad en la cantidad de números de partes que utiliza la industria para hacer flexible la producción hace complicado utilizar equipos de ayuda. En otras ocasiones, y posiblemente por la presión de los tiempos de ciclo, el trabajador opta por hacer el trabajo manualmente y no hace uso de los equipos de ayuda.

Es importante recalcar que los resultados de los métodos de evaluación estiman solo una parte del riesgo, no hay riesgo cero. El trabajo en la IA no es fácil, la postura de trabajo es de pie y caminando junto a la unidad realizando el trabajo. Recientemente se ha incrementado el número de mujeres que trabajan en las armadoras en las líneas de ensamble final, incluso en las líneas de carrocerías y hojalatería, esto genera mayor atención al diseño del trabajo y en consecuencia se requiere las consideraciones ergonómicas para atenuar el efecto de la exposición a los factores de riesgo. Se debe asegurar cuando se realiza una evaluación ergonómica no evaluar una mala práctica de trabajo y de evaluar al personal adecuado.

El riesgo de sufrir un TME no está delimitado a la empresa, están presentes los factores personales: la edad de la persona, el estado de salud, la propensión a las enfermedades cardiovasculares y artritis reumatoide y las actividades que la persona realiza fuera del trabajo. Estos factores de riesgo salen del control de la empresa, sin embargo, pueden llegar a contribuir al riesgo, por ejemplo, cuando el trabajador tiene un segundo trabajo y limita el descanso y el tiempo de recuperación, o cuando practica alguna actividad deportiva donde expone a un desgaste adicional los grupos musculares.

FRPS

Las empresas armadoras han trabajado para proporcionar un nivel de calidad de vida en el trabajo y de contar con un buen clima organizacional. Tienen poca rotación de personal en comparación a las empresas proveedoras, aunque hay relación con la oferta de trabajo en las regiones y en las prestaciones y salarios. El tema de FRPS es no es nuevo, pero a la luz de la publicación y entrada en vigor del RFSST y de la publicación en el Diario Oficial de la Federación del proyecto de PROY-NOM-035-STPS-2016, se han iniciado acciones para identificar y evaluar los FRPS. Los resultados a continuación se obtuvieron a través de pruebas con uno de los instrumentos de evaluación más conocidos y con el instrumento de evaluación contenido en la norma como guía de referencia. Se aplicaron a la empresa líder y a proveedores del servicio de operaciones logísticas. Por petición de las empresas se mantiene la confidencialidad del nombre y detalles adicionales. Cabe mencionar que, a diferencia de las evaluaciones de los FRE, donde se evalúan los riesgos implícitos en las estaciones de trabajo, las evaluaciones de los FRPS son individuales.

Para el primer caso, se aplicó el instrumento istas21, y posteriormente se evaluaron dos empresas, aplicando el istas21 y la guía de referencia incluida en la norma oficial. Se aplicaron 482 cuestionarios en total. Los resultados muestran en la escala del istas21 para cada factor como favorable, moderada o desfavorable, no se establece un rango para decidir cada condición, excepto para la calificación desfavorable, al menos el 60% de los encuestados perciben alguno de los factores como desfavorables.

En la empresa líder los resultados se muestran favorables con respecto a las siguientes dimensiones: la confianza vertical se destaca con un 96% de los encuestados respondiendo favorablemente, el reconocimiento obtuvo un 93.3% de respuestas positivas, la ¿justicia? resalta con un 80% de respuestas favorables, el sentido del trabajo obtiene un 76.7% y un 70% de las respuestas consideraron el sentimiento de grupo como favorable.

Las dimensiones que resultaron con más de un 60% de opiniones o de respuestas desfavorables fueron; el ritmo de trabajo con el 90%, la inseguridad sobre el trabajo y el conflicto de rol fueron ambos calificados por el 60.7% de los encuestados. Muy próximo al límite del 60% aparece la doble presencia con el 55% de respuestas desfavorables.

En las empresas proveedoras para el primer caso se aplicó el istas21 y resultaron favorables, aunque con porcentajes relativamente bajos con respecto a la empresa líder los siguientes factores: inseguridad sobre las condiciones de trabajo con el 55% de las

respuestas positivas, exigencias emocionales con el 54% de respuestas favorables. Los factores que resaltan con opiniones desfavorables en más del 60% de los cuestionarios se listan a continuación: Sentido de trabajo, claridad de rol, posibilidades de desarrollo, apoyo social de los superiores, previsibilidad y ritmo de trabajo.

Para el último caso se aplicó el cuestionario incluido en la PROY-NOM 035 STPS como guía de referencia. Se evalúan diez dimensiones de las cuales y de acuerdo con los resultados representan un riesgo nulo; la interferencia en la relación trabajo familia, liderazgo, relaciones de trabajo, y la violencia. Con riesgo bajo resultaron: condiciones en el ambiente de trabajo, reconocimiento del desempeño y el sentido de pertenencia e inestabilidad. La carga de trabajo muestra un riesgo bajo, pero a centésimas del riesgo medio. Como riesgo medio resultó la jornada de trabajo y como riesgo alto se destaca la falta de control sobre el trabajo.

Los resultados agrupados por categoría consideran un nivel de riesgo bajo: el ambiente de trabajo, la organización del tiempo de trabajo, el liderazgo y relaciones en el trabajo y el entorno organizacional. La categoría factores propios de la actividad resultó en un nivel medio.

A diferencia del cuestionario istas21, la guía de referencia muestra un resultado global y lo refiere en la misma escala; nulo, bajo, medio o alto. El resultado global para el segundo caso fue de 91.40 y corresponde a un riesgo medio. El límite superior es 99 en una escala de menos de 50 y hasta 140 puntos totales. El riesgo medio identifica la presencia de dominios con valores altos y es a los que hay que dedicar especial atención. La Cuadro 1 resume los componentes de los FRPS.

Categoría	Dominio	Dimensión
Ambiente de trabajo	Condiciones en el ambiente de trabajo	Condiciones peligrosas e inseguras
		Condiciones deficientes e insalubres
		Trabajos peligrosos
Factores propios de la actividad	Cargas de trabajo	Cargas cuantitativas
		Ritmos de trabajo acelerado
		Carga mental
		Cargas psicológicas emocionales
		Cargas de alta responsabilidad
	Falta de control sobre su trabajo	Cargas contradictorias o inconsistentes
		Falta de control y autonomía sobre el trabajo
		Limitada o nula posibilidad de desarrollo
		Insuficiente participación y manejo de cambio
		Limitada o inexistente capacitación
Organización del tiempo de trabajo	Jornada de trabajo	Jornadas de trabajo extensas
	Interferencia en la relación trabajo familia	Influencia del trabajo fuera del centro laboral Influencia de las responsabilidades familiares
Liderazgo y relaciones en el trabajo	Liderazgo	Escasa claridad de funciones Características del liderazgo
	Relaciones de trabajo	Relaciones sociales en el trabajo Deficiente relación con los colaboradores que supervisa
	violencia	Violencia laboral
Entorno Organizacional	Reconocimiento del desempeño	Escasa o nula retroalimentación del desempeño. Escaso o nulo reconocimiento y compensación.
	Insuficiente sentido de pertenencia e inestabilidad	Limitado sentido de pertenencia
		Inestabilidad laboral

Cuadro 1 Categoría, dominio y dimensión de los FRPS

Fuente: Proyecto de NOM 035 (MÉXICO, 2016).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El RFSST menciona la obligación de los centros de trabajo de identificar los FRE y los FRPS, realizar acciones para atenuar sus efectos, informar a los trabajadores sobre los riesgos a los cuales están expuestos y establecer estrategias de capacitación a los trabajadores para afrontar los factores de riesgo. Las empresas pueden decidir sobre las acciones y estrategias para cumplir con el reglamento y las normas oficiales son la referencia para los criterios y condiciones de aprobación, sin embargo, actuar sobre los factores de riesgo, independientemente de la reglamentación y la normatividad, se puede traducir en beneficios tangibles, por un lado el atender los FRE puede conducir a disminuir los días de incapacidad generados por los TME y en consecuencia impactar favorablemente en la prima de riesgos que se paga al IMSS y por otro lado actuar sobre los FRPS puede impactar favorablemente el clima organizacional y en las relaciones de trabajo.

Los resultados muestran que los FRE están presentes en las actividades de la IA, tanto en la empresa líder como en las proveedoras de servicios. Se identifica el trabajo repetitivo y el trabajo de manejo manual de cargas. En el trabajo repetitivo la exposición de los trabajadores es básicamente a la combinación de las posturas riesgosas en las extremidades superiores con la tasa de repetición y los esfuerzos para realizar el ensamble e instalación de los componentes necesarios para la producción del automóvil. En el manejo manual de cargas sobresalen, la exposición a las posturas riesgosas en los hombros y en la espalda baja debido al levantamiento de contenedores y de componentes pesados y de difícil sujeción, en combinación con la frecuencia de las repeticiones.

Los FRPS están presentes en los dos tipos de empresas. Sobresale el ritmo de trabajo y la falta de control sobre el trabajo. En la empresa líder adicionalmente se presenta el conflicto de rol y atrae la atención la percepción sobre la seguridad sobre el empleo como factor de riesgo mientras el factor posibilidades de desarrollo resulta en una alta percepción favorable. Generalmente las empresas armadoras de gran volumen muestran bajos índices de rotación de personal. En las empresas proveedoras el factor común es el ritmo de trabajo, mientras que en los factores relativos a la organización los resultados no muestran alguna coincidencia.

El estudio en su carácter de preliminar permite establecer como conclusión general la relación entre el ritmo de trabajo de la empresa líder y la presión que ejerce este, sobre las empresas proveedoras de servicios, sobre todo las que están en la cadena del justo a tiempo.

Los resultados de los FRPS deben pasar por una etapa de validación, sin embargo no es aventurado establecer que el ritmo de trabajo está relacionado con la política de las empresas de incrementar las eficiencias en sus procesos y la mano de obra es uno de ellos. Aumentar el ritmo de trabajo sin hacer un análisis y las consideraciones sobre los FRE y los FRPS puede tener repercusiones negativas para el trabajador.

El estudio debe ampliarse a otro tipo de empresas, tanto las proveedoras de nivel inmediato como a las otras empresas de la cadena de valor. Dadas las características de la IA y la experiencia de haber visitado varias plantas ensambladoras y realizar entrevistas abiertas con personal administrativo y gerencial se puede decir que el estudio representa la importancia de los factores de riesgo en ergonomía y los FRPS es de la IA México.

REFERENCIAS

AMIA. **Política de privacidad, políticas de uso**. c2011. Disponible en: www.amia.com.mx. Acceso en: 10 oct. 2019.

BAO, S. *et al.* Quantifying repetitive hand activity for epidemiological research on musculoskeletal disorders - Part I: individual exposure assessment. **Ergonomics**, [s. l.], v. 49, n. 4, p. 361-380, 2006.

BERGAMASCO, R.; GIROLA, C.; COLOMBINI, D. Guidelines for designing jobs. **Ergonomics**, [s. l.], v. 41, n. 9, p.1364-1383, 1998.

BERNARD, B. **Musculoskeletal disorders and workplace factors**: a critical review of epidemiologic evidence for work-related musculoskeletal disorders of the neck, upper extremity, and low back. Cincinnati: Centers for Disease, 1997.

BRUN, E. *et al.* **Expert forecast on emerging psychosocial risks related to occupational safety and health**. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007.

CHENGALUR, S. N.; RODGERS, S. H.; BERNARD, T. E. **Kodak's ergonomic design for people at work**. New Jersey: John Wiley & Sons, 2004.

COX, T.; GRIFFITHS, A.; RANDALL, R. J. A risk management approach to the prevention of work stress. *In*: SCHABRACQ, M. J.; WINNUST, J. A. M.; COOPER, C. L. (ed.). **The handbook of work and health psychology**. England: John Wiley & Sons, 2003. p. 191-206.

FUNDACIÓN PARA LA PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES. **Los tiempos de la organización del trabajo**: incidencia de los riesgos psicosociales en los sistemas de trabajo a turnos. [S. l.]: Secretaría de Salud Laboral UGT CEC, 2009.

GRIECO, A. Application of the concise exposure index (OCRA) to tasks involving repetitive movements of the upper limbs in a variety of manufacturing industries: preliminary validations. **Ergonomics**, [s. l.], v. 41, n. 9, p. 1347-1356, 1998.

HSE. **Assessment of repetitive tasks of the upper limbs (the ART Tool)**. 2010. Disponible en: www.hse.gov.uk/pubns/indg438.htm. Acceso en: 10 oct. 2019.

- HSE. **Manual handling assessment charts (the MAC Tool)**. 2019. Disponible en: www.hse.gov.uk/pubns/indg383.htm. Acceso en: 10 oct. 2019.
- HSE. **Risk assessment of pushing and pulling (RAPP Tool)**. 2016. Disponible en: www.hse.gov.uk/pubns/indg478.htm. Acceso en: 10 oct. 2019.
- INEGI; AMIA. **Estadísticas a propósito de la industria automotriz**. México: [S. l.], 2016. Disponible en: https://www.inegi.org.mx/contenido/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825079963.pdf. Acceso en: 10 oct. 2019.
- KEYSERLING, W. M. *et al.* A checklist for evaluating ergonomic risk factors associated with upper extremity cumulative trauma disorders. **Ergonomics**, [s. l.], v. 36, n. 7, p. 807-831, 1993.
- KLIER, T. H.; RUBENSTEIN, J. M. **Who really made your car?** Kalamazoo: W. E. Upjohn Institute, 2008.
- LIBERTY MUTUAL. **Liberty mutual manual materials handling tables**. [200-?]. Disponible en: https://libertymmhtables.libertymutual.com/CM_LMTablesWeb. Acceso em: 10 oct. 2019.
- MALCHAIRE, J.; COCK, N.; VERGRATCH, S. Review of the factors associated with musculoskeletal problems in epidemiological studies. **International Archives of Occupational and Environmental Health**, [s. l.], v. 74, n. 2, p. 79-90, 2001.
- MASLACH, C.; JACKSON, S. E. The measurement of experienced burnout. **Journal of Occupational Behaviour**, [s. l.], v. 2, p. 99-113, 1981.
- MCATAMNEY, L.; CORLETT, E. N. RULA: a survey method for the investigation of work-related upper limb disorders. **Applied Ergonomics**, [s. l.], v. 24, n. 2, p. 91-99, 1993. Disponible en: http://ftp.demec.ufpr.br/disciplinas/TM802/RULA_original%201993.pdf. Acceso en: 10 oct. 2019.
- MÉXICO. Secretaría de Gobernación. Proyecto de Norma Oficial Mexicana PROY-NOM-035-STPS-2016, Factores de riesgo psicosocial-Identificación y prevención. **Diario Oficial de la Federación**, [Ciudad de México], 26 out. 2016. Disponible en: https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5458430&fecha=26/10/2016. Acceso en: 20 oct. 2019.
- MÉXICO. Secretaría de Gobernación. Reglamento Federal de Seguridad y Salud en el Trabajo. **Diario Oficial de la Federación**, [Ciudad de México], 13 nov. 2014a. Disponible en: www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5368114&fecha=13/11/2014. Acceso en: 10 oct. 2019.
- MÉXICO. Secretaría del trabajo y prevision social. Norma Oficial Mexicana NOM-006-STPS-2014. Manejo y almacenamiento de materiales-Condiciones de seguridad y salud en el trabajo. **Diario Oficial**, [Ciudad de México], 11 sep 2014b. Disponible en: <http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/dgsst/normatividad/normas/Nom-006.pdf>.
- MONCADA, S.; LLORENS, C. **NTP 703: el método COPSOQ (ISTAS21, PQSCAT21) de evaluación de riesgos psicosociales**. España: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales de España: Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo, 2006.
- MOORE, A.; WELLS, R.; RANNEY, D. Quantifying exposure in occupational manual tasks with cumulative trauma disorder potential. **Ergonomics**, [s. l.], v. 34, n. 12, p. 1433-1453, 1991.
- MORENO-JIMÉNEZ, B.; BÁEZ LEÓN, C. **Factores y riesgos psicosociales, formas, consecuencias, medidas y buenas prácticas**. Madrid: Ministerio del Trabajo y Inmigración, 2010. Disponible en: <https://www.insst.es/documents/94886/96076/Factores+y+riesgos+psicosociales%2C+formas%2C+consecuencias%2C+medidas+y+buenas+pr%C3%A1cticas/c4cde3ce-a4b6-45e9-9907-cb4d693c19cf>. Acceso en: 20 oct. 2019.

MUGGLETON, J. M.; ALLEN, R.; CHAPPELL, P. H. Hand and arm injuries associated with repetitive manual work in industry: a review of disorders, risk factors and preventive measures. **Ergonomics**, [s. l.], v. 42, n. 5, p. 714-739, 1999.

OICA. A growth industry. Paris, [2018]. Disponible en: <http://www.oica.net/category/production-statistics/2018-statistics/>
<http://www.oica.net/category/economic-contributions/>
Acceso en: 10 oct 2019.

OIT. **Factores psicosociales en el trabajo**: naturaleza, incidencia y prevención. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo, 1984.

PEJTERSEN, J. H. *et al.* The second version of the Copenhagen Psychosocial Questionnaire. **Scandinavian Journal of Public Health**, [s. l.], v. 38, p. 8-24, 2010.

RADWIN, R. G.; MARRAS, W. S.; LAVENDER, S. A. Biomechanical aspects of work-related musculoskeletal disorders. **Theoretical Issues in Ergonomics Science**, [s. l.], v. 2, n. 2, p. 153-217, 2007.

SCHABRACQ, M. J.; WINNUBST, A. M.; COOPER, C. L. **The handbook of work and health psychology**. 2. ed. England: John Wiley & Sons, 2003.

SILVERSTEIN, B. A.; FINE, L. J.; ARMSTRONG, T. J. Occupational factors and carpal tunnel syndrome. **American Journal of Industrial Medicine**, [s. l.], v. 11, p. 343-358, 1987.

SOMMERICH, C.; MCGLOTHLIN, J.; MARRAS, W. Occupational risk factors associated with soft tissue disorders of the shoulder: review of recent investigations in the literature. **Ergonomics**, [s. l.], v. 36, n. 6, p. 697-717, 1993.

THE EASTMAN KODAK COMPANY. **Ergonomic design for people at work**. New Jersey: John Wiley & Sons, 2004.

VAN DER WINDT, D. A. W. N. *et al.* Occupational risk factors for shoulder pain: a systematic review. **Occupational Environmental Medicine**, London, v. 57, n. 7, p. 433-442, 2000.

VELÁZQUEZ FERNÁNDEZ, M. **Riesgos psicosociales y accidentes de trabajo**. España: Lettera, 2010.

WATERS, T. R.; PUTZ-ANDERSON, V.; GARG, A. **Applications manual for the revised niosh lifting equation**. Cincinnati: Department of Health and Human Services, 1994.

WOMACK, J. P.; JONES, D. T.; ROSS, D. **The machine that changed the world**. Nueva York: Macmillan, 1990.

CAPÍTULO

18

TOMO II

Produtividade, intensidade do trabalho e adoecimento entre operários da General Motors do Brasil

Luci Praun

Produtividade, intensidade do trabalho e adoecimento entre operários da General Motors do Brasil

Luci Praun

INTRODUÇÃO

A General Motors (GM), em 2016, ocupou o lugar de terceira maior produtora de veículos do mundo. A primeira colocação no ranking mundial de produtores ficou com a Volkswagen. A Toyota, que desde 2012 figurava na primeira colocação, passou em 2016 para a segunda posição (SCHMITT, 2017).

No Brasil, a corporação possui três unidades voltadas para a fabricação de automóveis. A mais antiga delas, localizada em São Caetano do Sul, na região do ABC Paulista, foi inaugurada em 1930. Quase três décadas depois, em 1959, a GM inaugurou a planta de São José dos Campos, também no estado de São Paulo. Nos anos 1990, como parte do processo de expansão da indústria automobilística no Brasil, a corporação deu início às obras de sua fábrica em Gravataí, no Rio Grande do Sul. Nascida sob o signo da reestruturação produtiva, a unidade de Gravataí iniciou suas operações em 2000. Em fevereiro de 2013 a GM, inaugurou em Joinville, estado de Santa Catarina, uma nova fábrica. Nessa instalação, também na região Sul do país, são produzidos motores 1.0 e 1.4 e cabeçotes de alumínio para automóveis.

Concomitantemente à inauguração da unidade fabril de Gravataí, e em consonância com as estratégias globais da corporação, na transição dos anos 1990 para os 2000, as fábricas mais antigas da GM no Brasil, localizadas em São Caetano do Sul e em São José dos Campos, começaram a ser submetidas a intensos processos de reestruturação, tendo como objetivo, por sua vez, a implantação progressiva do Global Manufacturing System (GMS).

Fundado nos pressupostos da produção enxuta e da qualidade total, a adoção do GMS priorizou, em sua primeira fase de execução, a disseminação de práticas de trabalho alicerçadas na polivalência e multifuncionalidade, assim como no nivelamento do conjunto de procedimentos relacionados direta ou indiretamente ao processo produtivo.

Foi, no entanto, na segunda metade dos anos 2000-2010, sobretudo a partir de 2008, que novos e profundos ajustes no processo de reorganização do trabalho e da produção passaram a ser desencadeados nessas unidades fabris situadas no estado de São Paulo. No que diz respeito a essa nova fase de reestruturação, foco deste capítulo, destaque importante deve ser dado aos impactos particulares da crise econômica de 2008 sobre a corporação, impactos esses que podem ser traduzidos,

nas diferentes unidades fabris, tanto no fechamento expressivo de postos de trabalho, muitas vezes ocultado sob o manto da demissão voluntária, como no aprofundamento do processo de implantação do sistema de manufatura que visou, nesse período, permitir maior integração e intercambialidade dos processos produtivos da GM em escala global (PRAUN, 2016).

Sem dúvida alguma, esse processo resultou, a partir dos anos 2000, mas com ênfase para o período aberto pela crise da matriz, em 2008, na ampliação significativa da produtividade, do ritmo de produção e da intensidade do trabalho dos operários da GM.

A adoção de sistemas de manufatura globais capacitou corporações do ramo automobilístico a migrarem suas operações produtivas com certa facilidade e rapidez para diferentes partes do mundo, onde as condições de competitividade se mostrassem mais favoráveis aos seus negócios. Dotou as unidades fabris também, dessa forma, de poder de pressão tanto sobre órgãos públicos, visando obtenção de vantagens fiscais ou de investimentos em infraestrutura, como, sobretudo, sobre os trabalhadores e sua representação sindical, chamados constantemente a abrir mão de direitos em nome de novos projetos para suas respectivas unidades. A não aceitação da retirada de direitos, invariavelmente, é acompanhada da ameaça de estancamento dos investimentos e migração da produção para outra localidade. Na GM não foi diferente.

Esse é o contexto em que as unidades fabris convertem-se cada vez mais em espaços de degradação do trabalho, de adoecimento físico e mental dos operários, assim como do descarte dos trabalhadores adoecidos que, fruto desta condição, tornam-se menos produtivos. Apesar da dificuldade que os operários encontram para que suas enfermidades sejam reconhecidas como originadas pela atividade laboral, observa-se a ampliação dos casos de adoecimento, particularmente aqueles relacionados ao desenvolvimento de lesões por esforços repetitivos (LER) / distúrbios osteomusculares relacionados ao trabalho (DORT), com impacto bastante comum na saúde mental.

Este capítulo tem por objetivo destacar a relação entre as estratégias gerenciais voltadas para o aumento da produtividade, ritmo e intensidade do trabalho, assentadas na progressiva eliminação de tempo morto no processo produtivo, e o desenvolvimento de adoecimento com nexos laborais entre operários da GM. Os dados e análises aqui apresentados são parte dos resultados de pesquisa desenvolvida entre os anos de 2009 e 2014 (PRAUN, 2014, 2016). No caso específico da unidade de São José dos Campos, a pesquisadora pôde contar com o acesso às Comunicações de Acidentes de Trabalho (CAT) emitidas tanto pela corporação como pela entidade

representativa dos trabalhadores²¹², entre outras fontes documentais, além de entrevistas qualitativas com operários das duas unidades mais antigas da corporação instaladas no Brasil.

INOVAÇÕES ORGANIZACIONAIS, TECNOLÓGICAS E DEGRADAÇÃO DO TRABALHO

Ao longo das últimas três décadas e meia, a indústria automobilística desencadeou, em escala global, uma nova onda de reorganização do trabalho e da produção. Nesse processo, tal como no período de predomínio do fordismo, a essência das mudanças esteve associada às formas de participação do trabalho humano no processo produtivo e à capacidade destas corporações em disseminar entre os operários, assim como para o conjunto da sociedade, comportamentos, ideologias e normas jurídicas compatíveis com suas necessidades de acumulação de capital.

A flexibilidade, marca do atual momento de desenvolvimento do capitalismo, expressão de sua faceta financierizada, se expressa, nesse sentido, antes de tudo como uma forma de ser e estar no mundo, construída inicialmente a partir da esfera da produção, mas projetada para a vida social como um todo e necessária ao novo ciclo de acumulação de capital. Entretanto, resultantes do acirramento da concorrência capitalista, a ela correspondem também, tal como no contexto de predomínio do fordismo, novos patamares de desenvolvimento tecnológico.

Por conseguinte, compreender os processos desencadeados no interior dessas empresas e sua repercussão na saúde dos trabalhadores passa também por considerar as articulações entre as alterações nas formas de organização do trabalho e da produção, bem como as mediações resultantes do desenvolvimento tecnológico que caracteriza o contexto analisado e seu impacto na sociabilidade como um todo.

É nesse sentido que se faz necessário salientar o alto grau de flexibilidade atingido pelas plataformas e linhas de produção da indústria automobilística e como estas têm como ponto de sustentação a inserção da microeletrônica e das redes informacionais no processo produtivo. Esta é a base tecnológica capaz de proporcionar um salto de qualidade na incorporação do conhecimento e movimentos humanos aos diferentes sistemas de máquinas. Estes, por sua vez, encontram-se presentes desde a fase do desenvolvimento dos projetos ao momento de sua execução nas linhas de montagem.

²¹² O acesso foi viabilizado pela diretoria do Sindicato dos Metalúrgicos de São José dos Campos (SMSJC). O mesmo não ocorreu no que se refere à representação sindical de São Caetano do Sul.

Sistemas de produção como o desenvolvido pela GM guardam a característica de serem tanto reprogramáveis como altamente flexíveis. Essa característica “[...] genérica de todo equipamento de base microeletrônica” (MORAES NETO, 1986, p. 38) permite que a relativa flexibilidade presente na linha fordista, fundamentalmente, por meio da presença humana e sua capacidade de adaptação às demandas diferenciadas do processo produtivo, seja também incorporada ao sistema de máquinas, o que potencializa a capacidade e rapidez em se produzir, em pequenos lotes, produtos diferenciados sem que para tal haja ampliação do tempo necessário de produção (MORAES NETO, 1986). O que se assiste, ao contrário, é sua redução drástica.

Caminham nesse sentido as declarações do vice-presidente de manufatura da GM América do Sul²¹³, José Eugênio Pinheiro, sobre o impacto das inovações tecnológicas na execução de novos projetos da corporação:

Graças à tecnologia e ao processo de melhorias contínuas, podemos ganhar um segundo a mais, dois segundos a mais no ciclo de cada veículo. Para se ter uma ideia da importância disso, em Gravataí, que tem capacidade para 360 mil unidades por ano, ganhar um segundo, só nas operações de gargalo da produção, significa 7 mil carros a mais por ano (GMB, 2013, p. 12).

Com a articulação entre as alterações na organização do trabalho e da produção e as mediações proporcionadas pela inserção de recursos tecnológicos de ponta, as unidades fabris mais novas tendem a ser consideradas como referência em termos de competitividade. Essas fábricas, construídas em base aos pressupostos da flexibilidade, estabelecem o parâmetro de produtividade, ritmo, intensidade do trabalho, assim como de padrão salarial e direitos trabalhistas para as demais. A unidade da GM em Gravataí (RS), desde que foi inaugurada, passou a cumprir com essa função frente às demais unidades da corporação instaladas no Brasil.

Em funcionamento desde 2000, com alto grau de automatização dos processos produtivos, o Complexo Industrial Automotivo de Gravataí (CIAG) estruturou-se, desde sua origem, em base aos princípios da **produção enxuta**. Operando com menos da metade da força de trabalho presente nas demais unidades brasileiras, mas com capacidade produtiva muito superior à das fábricas mais antigas da corporação, o CIAG foi projetado para funcionar a partir do arranjo produtivo conhecido como **condomínio de terceiros**. Esse modelo garante à corporação, entre outras

²¹³ A GM América do Sul passou a ser organizada, desde 2017, a partir de três **unidades de negócio**: 1) GM MERCOSUL, que abriga as operações da corporação na Argentina e Brasil; 2) GM Andina, que reúne as operações na Colômbia, Equador e Venezuela; 3) GM Central, que comporta as atividades na Bolívia, Chile, Paraguai, Peru e Uruguai (CHEVROLET, 2017).

vantagens, o uso intenso, na localidade, de contratos de trabalho terceirizados, assim como menores custos com força de trabalho, conforme demonstram as Tabelas 1 e 2.

Complexos Industriais	Capacidade prod. máx. veículos/ano (três turnos)	Nº de trab. (dez/2012)
Gravataí	380 mil / ano	3.280
S. Caetano do Sul	290 mil / ano	10.282 ²¹⁴
Total	670 mil /ano	13.562

Tabela 1 Capacidade produtiva /Trabalhadores General Motors do Brasil (GMB) p/ unidade – 2012

Fonte: Praun (2016).

Unidades		Valor
Gravataí (CIAG)	GM	R\$1.000,00
	Sistemistas	R\$ 940,00
São Caetano do Sul		R\$1.576,68
São José dos Campos		R\$1.712,00

Tabela 2 Pisos salariais plantas selecionadas da GMB

Fonte: Praun (2016).

A presença desta unidade (o CIAG) aprofunda, nesse sentido, uma dinâmica disseminada no Brasil a partir dos anos 1990: a das negociações de acordos coletivos fundadas na lógica das contrapartidas. Em outros termos, transfere-se para os trabalhadores a responsabilidade de atrair novos projetos da corporação para as fábricas em que trabalham, objetivando a ampliação da capacidade competitiva da unidade fabril. Esta é a condição muitas vezes imposta e divulgada na imprensa pelos negociadores que representam a corporação para que a unidade continue mantendo-se em funcionamento. Os trabalhadores de cada localidade passam a se ver regularmente diante de constantes e progressivas pressões para que aceitem reduções nos salários de ingresso e sejam incorporadas às suas rotinas de trabalho novas e mais profundas medidas de flexibilização, todas em nome da suposta manutenção de seus empregos (PRAUN, 2006, 2014, 2016).

Observa-se, como desdobramento dessa dinâmica, um aumento significativo da produtividade, ritmo e intensidade do trabalho, assim como dos diferentes **mecanismos de pressão** vivenciados no ambiente laboral pela via das avaliações individuais e coletivas de desempenho, entre outras formas.

²¹⁴ Em relação à planta de São Caetano do Sul, para efeito de comparação com o número de trabalhadores das demais plantas produtivas, deve-se considerar que a maior parte dos cargos de direção e gerência da GMB está lotada nesta unidade. Funciona também na localidade o Centro Tecnológico, que agrupa cerca de 1500 engenheiros e trabalhadores de áreas afins.

Desse processo resultam, por um lado, a crescente incidência de doenças osteomusculares e daquelas inseridas no campo dos transtornos mentais e comportamentais; por outro, taxas diferenciais de exploração tanto no interior dos países como em escala global. Estas, por sua vez, retroalimentam a intensificação geral da exploração. Ao mesmo tempo em que servem como parâmetro para o rebaixamento de salários e direitos, vão instituindo padrões, rendimentos e direitos ainda menores, que dinamizam outro ciclo de aprofundamento das taxas de exploração praticadas em escala global (ANTUNES; PRAUN, 2015; PRAUN, 2016), tal como expresso na Tabela 3.

País	US\$/hora
Alemanha (média)	20,5
EUA (topo)	29,0
EUA (base)	17,0
Brasil (topo)	8,0
Colômbia (média)	4,0

Tabela 3 GM: Salário / hora (em US\$ americano) Países Selecionados, vigente em outubro de 2016

Fonte: A autoria própria (2019)²¹⁵.

Dessa forma, as unidades produtivas tendem cada vez mais a se constituir como espaços de degradação do trabalho, de adoecimento físico e mental dos operários, assim como do descarte dos trabalhadores que, já adoecidos, passam a compor o grupo dos menos produtivos e, portanto, descartáveis. Ao mesmo tempo, compõem, em escala global, uma unidade dinamizadora de uma lógica que, se, por um lado, gera tendências de equalização das taxas diferenciais de exploração, por outro, tal como sugere Mészáros (2002), impulsiona novos ciclos de aprofundamento do processo.

OS OPERÁRIOS DA GM / SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Como parte das questões até aqui levantadas, a pesquisa a que se refere este capítulo buscou verificar – tomando como ponto de partida a análise de CAT emitidas pela GM e pelo Sindicato dos Metalúrgicos de São José dos Campos (SMSJC) entre 2011 e 2012 – o nexos entre as alterações no processo produtivo e a incidência de

²¹⁵ Com base em documentos não publicados pelo Sindicato dos Metalúrgicos de São José dos Campos e Região (SindMetalSJC) e Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) e que fazem parte do acervo pessoal da autora.

adoecimento com nexu laboral. Neste capítulo trataremos apenas dos documentos emitidos pela entidade sindical²¹⁶.

Entre os anos de 2011 e 2012, o SMSJC, valendo-se do previsto na legislação, emitiu o total de 938 CAT. As CAT de tipo 2, relativas às **doenças profissionais** ou do trabalho, objeto deste capítulo, somam 904 (370 referentes ao ano de 2011, e 534 ao de 2012)²¹⁷.

Entre os documentos analisados, em somente um caso o trabalhador não atuava diretamente no processo produtivo, mas no restaurante da empresa. Dessa forma, é possível estabelecer uma primeira aproximação, ainda que provisória, entre as ocorrências de que tratam as CAT abertas pela entidade sindical e um tipo particular de atividade desenvolvida no interior da empresa, aquela diretamente ligada à produção.

Buscando verificar a relação entre a quantidade de CAT emitidas e o número de operários vinculados à unidade fabril, a pesquisa debruçou-se sobre a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) emitida pela empresa nos anos 2011 e 2012. A verificação desses documentos permitiu constatar que a fábrica de São José dos Campos finalizou os respectivos anos com aproximadamente 7.200 (2011) e 6.300 (2012) trabalhadores atuando em atividades diretamente vinculadas ao processo produtivo²¹⁸. A identificação da quantidade aproximada de trabalhadores diretamente envolvidos no processo produtivo nesta unidade aponta para o fato de que os documentos analisados, as CAT, compõem uma amostra de 10,58% do total de trabalhadores operacionais, se considerado como universo a média de trabalhadores com vínculo nesses dois anos.

Em relação às CAT analisadas, entre esses trabalhadores com vínculo direto ao processo produtivo, há uma concentração de operários na função de **Montador de Autos**, os quais somam 299 (4,7% do total de trabalhadores vinculados ao processo produtivo na unidade). A presença significativa de ocorrências envolvendo esses

²¹⁶ As CAT emitidas pela empresa, de tipo 1, referem-se a episódios caracterizados como **acidentes típicos**, que abarcam ocorrências durante a jornada de trabalho, fatais ou não, geralmente causadoras de lesões e ferimentos visíveis no corpo. Estes acidentes, de tipo 1, também são importantes e indicadores das condições de trabalho na corporação. Entretanto, pela impossibilidade de tratar do conjunto dos documentos neste capítulo, optou-se por priorizar a abordagem sobre as CAT emitidas pelo referido sindicato, de tipo 2.

²¹⁷ É oportuno evidenciar que em 2012, como resultado da intensificação do processo de demissões na planta de São José dos Campos, a abertura de CAT de trabalhadores da GM pelo SMSJC cresceu 33%, sugerindo que a ação da empresa precipitou a busca de alguns trabalhadores pelo reconhecimento de suas enfermidades.

²¹⁸ Os detalhes sobre esse levantamento podem ser obtidos em Praun (2014, 2016).

trabalhadores é coerente com o seu predomínio no interior das linhas de produção²¹⁹. Essa função, conforme observado durante as entrevistas realizadas junto aos operários, é a expressão máxima da polivalência e da multifuncionalidade no processo produtivo. Sua nomenclatura genérica permite que o trabalhador seja inserido em diferentes atividades ao longo da montagem dos veículos.

Outra função que chama a atenção pela quantidade é a de empilhadeira, atividade vinculada a 44 CAT abertas. Essas duas funções, montador de autos e empilhadeira, juntas, somam 48% das CAT abertas entre 2011 e 2012 pelo Sindicato. Os demais trabalhadores distribuem-se em diferentes funções relacionadas ao processo produtivo, funções que vão desde a atividade de alimentação das linhas, de operação de máquinas diversas, àquelas mais especializadas, relacionadas à funilaria e pintura, mecânica, manutenção elétrica, ferramentaria, entre outras.

A análise dos documentos indica ainda que os trabalhadores que procuraram o Sindicato para abertura de CAT, em sua maioria (67,94%), atingiram a faixa etária acima dos 40 anos de idade. Entre estes, destaca-se o grupo constituído por trabalhadores de 41 a 50 anos (53,51%). A segunda faixa etária com maior número de CAT abertas é dos operários de 31 a 40 anos (29,84%).

Em função da ausência no formulário de CAT de um campo específico para lançamento da data de admissão dos trabalhadores, padronizado pela Previdência Social brasileira, não foi possível o cruzamento da idade média desses trabalhadores com o tempo de atividade na empresa.

DO QUE SE QUEIXAM OS OPERÁRIOS QUE PROCURAM O SINDICATO

Uma parcela pequena dos trabalhadores, 1,88%, relata problemas de audição gerados por ruídos excessivos (17 operários). Dois outros, menos de 1% do total, reportam situações de depressão ou estresse geradas em função do ritmo de trabalho e/ou pressão da chefia²²⁰. Há também demandas sobre dermatite decorrente de contato com produtos químicos (caso registrado em uma das CAT), assim como problemas respiratórios, conforme relatou um trabalhador, entre outros casos de frequência similar.

Entretanto, do ponto de vista imediato, o motivo que mais leva esses trabalhadores ao Sindicato para solicitar abertura da CAT é a dor que resulta de

²¹⁹ Conforme identificado nas informações da RAIS, havia na unidade fabril de São José dos Campos 2.779 Montadores de Autos em 2011, e 2.355, em 2012.

²²⁰ O tema do adoecimento psicológico e/ou psíquico foi abordado com mais detalhes na tese de doutoramento e livro que dá base a este capítulo. Por ora, vale ressaltar que este número está longe de representar, conforme se pôde apurar, a quantidade de trabalhadores diagnosticados com doenças osteomusculares que fazem uso de remédios para depressão, ansiedade ou outras enfermidades dessa natureza.

lesões adquiridas, a partir de um ou da articulação de dois ou mais dos seguintes fatores relacionados à execução do trabalho, conforme registram as CAT abertas pela entidade sindical: a) ritmo acelerado; b) movimentos repetitivos; c) esforços excessivos; d) carregamento de peso em excesso; e) posição antiergonômica.

Esses trabalhadores se queixam, na verdade e em grande medida, dos efeitos da intensidade do trabalho sobre seus corpos. Tal como observa Dal Rosso (2008, p. 23), “[...] a intensidade são aquelas condições de trabalho que determinam o grau de envolvimento do trabalhador, seu empenho, seu consumo de energia pessoal, seu esforço desenvolvido para dar conta das tarefas a mais”.

O aumento da intensidade, conforme aponta o autor, não implica necessariamente em alterações “[...] das condições técnicas vigentes” e, portanto, na alteração da produtividade (DAL ROSSO, 2008, p. 61). Esse aumento não é novidade do processo de reorganização do trabalho e da produção recente, mas da aplicação das diferentes variáveis de gestão do trabalho que caracterizam o toyotismo, que elevaram a intensificação do trabalho a “[...] um ponto que nenhum outro sistema conseguira jamais alcançar” (DAL ROSSO, 2008, p. 69).

A análise dos dados relativos à planta de São José dos Campos da GM, conforme Praun (2014, 2016), sugere, portanto, um quadro de alta incidência de operários acometidos por LER/DORT como resultado das condições de trabalho a que são submetidos. As lesões que atingem esses trabalhadores abrangem, principalmente, os membros superiores, sobretudo a região dos ombros, seguidas por lesões localizadas na região da coluna (cervical e lombar). Não são também incomuns os casos relacionados a lesões nos joelhos, entre outras áreas do corpo. Em comum entre estes casos, entretanto, existem as queixas dos trabalhadores sobre a dor, uma das características, conforme o Ministério da Saúde (BRASIL, 2001), das lesões osteomusculares.

No que diz respeito às situações geradoras, são recorrentes os relatos que indicam alta intensidade e ritmo de trabalho, com menção, em vários destes documentos, a posições antiergonômicas, tal como expressam os trechos, extraídos do campo 43 das respectivas CAT.

Trabalha na empresa desde 1993, sempre como operador de máquina de solda a ponto, ponteadeira, sempre com os braços elevados em ângulo de 70°, suportando o disparo de solda (cerca de 1.000 pontos de carro x 4 por hora). Trabalha em posição forçada, agachando e curvando a coluna com desvios laterais de tronco (CAT, 2012b).

Trabalha na empresa desde 1996, retira peça da esteira e coloca no carro e aperta o dispositivo de comando bimanual, este comando exige mãos flexionadas com movimentos de extensão para cima e

para baixo. São cerca de 500 peças por hora. Movimentos de extensão e abdução com braços (CAT, 2012d).

Trabalha na empresa desde 2004, na linha de montagem realizando revezamento, levanta o cabeçote que vem dentro do carrinho abaixo da cintura, realiza movimentos de flexão e abdução, pesa cerca de 7kg e faz cerca de 700 peças dia, na bancada montagem de prisioneiro permanece em posição anti-ergonômica, segue em tratamento fisioterápico e fazendo uso de medicamentos (CAT, 2012f).

Juntamente com os relatos sobre dor, são constantes as indicações sobre uso de medicamentos, sessões de fisioterapia e realização de cirurgias. Parte desses trabalhadores vão e voltam de afastamentos do trabalho por não suportarem mais o impacto das atividades laborais sobre seu corpo.

A quantidade de cirurgias mencionadas nesses documentos impressiona. Considerada somente uma ocorrência cirúrgica por trabalhador e exclusivamente os casos nos quais a cirurgia já havia, conforme o relato, sido realizada²²¹, 126 trabalhadores em 2011, e 163 em 2012, mencionaram ter passado por cirurgia nos ombros, na coluna (cervical e lombar), nos joelhos, nos punhos, nos cotovelos, tornozelo e pé. Identificou-se apenas uma exceção entre os relatos contidos nas CAT: um caso de cirurgia de hérnia. Parte desses trabalhadores já foi submetida à média de 3 a 5 cirurgias, em uma única ou em outras regiões do corpo entre as mencionadas (PRAUN, 2014, 2016).

Vale ressaltar que o levantamento sobre a quantidade de cirurgias não implica em nenhum juízo de valor sobre a adequação ou não do procedimento, uma vez que este, além de não ser um tema de domínio da área desta pesquisa, não foi objeto de discussão da mesma²²². Trata-se apenas do destaque de mais um elemento que tende a reforçar o nexo entre as ocorrências registradas nas CAT tipo 2 (doenças) e o ambiente e as condições de realização do trabalho na GM. A quantidade de intervenções cirúrgicas, com forte incidência em algumas partes do corpo (ombros e coluna), somente reforça a hipótese de lesões adquiridas no exercício do trabalho desses trabalhadores no interior desta empresa.

Outro forte indicativo da presença significativa de casos de LER/DORT entre os trabalhadores das linhas de produção da GM de São José dos Campos pôde ser

²²¹ Não foram consideradas para esta contagem menções de agendamentos ou previsões de intervenções cirúrgicas. Em caso de trabalhadores com mais de uma CAT aberta, somente uma foi considerada.

²²² Sobre essa questão cabe apenas assinalar que no Protocolo sobre **Dor relacionada ao trabalho** – LER/DORT, publicado em 2012 pelo Governo Federal / Ministério da Saúde, há entre os procedimentos terapêuticos sugeridos para tratamento de doenças desta natureza a seguinte orientação: “[...] os procedimentos cirúrgicos não têm se mostrado úteis nos casos de LER/DORT. Frequentemente, os pacientes com história relativamente longa, submetidos a procedimentos cirúrgicos, evoluem para dor crônica e de difícil controle” (BRASIL, 2012, p. 57).

observado a partir do levantamento do Código Internacional de Doenças (CID-10) anotado pelos médicos do trabalho do Centro de Referência Especializada em Saúde Ocupacional (CRESO) nas CAT abertas pela entidade sindical. O levantamento destas informações identificou 1.143 CID-10, sendo que 469 para o ano de 2011 e 674 para o ano de 2012. Destaque-se que, na maioria das vezes, o médico do CRESO anotou mais de um CID para cada trabalhador. Portanto, buscando maior precisão dos dados, o levantamento descartou, para os casos em que o trabalhador possuía mais de uma CAT, repetições de diagnóstico.

O resultado obtido com o levantamento constatou que, se considerada a média dos diagnósticos dos dois anos, 66,92% das ocorrências envolveram diagnósticos (CID-10) que constam das listas oficiais de doenças relacionadas a LER/DORT²²³. Quando os dados são analisados separadamente, os indicadores mantêm-se altos: 70,36% (330 diagnósticos) em relação ao total de casos de 2011, e 64,69% (436 diagnósticos) quando a base do cálculo é 2012.

Cabe ainda destacar a indicação, conforme os diagnósticos, da alta incidência de lesões na região dos membros superiores, com ênfase para as lesões do ombro (agrupamento CID-10 M75), o que aproxima, mais uma vez, essas ocorrências do padrão observado pelos estudos que fundamentam as políticas públicas relacionadas à saúde do trabalhador, mais especificamente aquelas voltadas para a identificação, prevenção e tratamento de LER/DORT (BRASIL, 2001, 2012).

ADOCIMENTO FÍSICO E MENTAL: DOIS LADOS DE UMA MESMA MOEDA

Ao abordar a origem dos crescentes episódios depressivos relacionados ao trabalho, Seligmann-Silva (2007, p. 77, grifo do autor) salienta que estes geralmente encontram-se articulados “[...] a uma **perda** importante ou a uma **sucessão de frustrações** verificadas no contexto”. O desenvolvimento da patologia é, conforme Seligmann-Silva, potencializado por fatores que envolvem desde a falta de apoio do grupo ao qual o trabalhador pertence, como processos relacionados à perda de reconhecimento, ao sentimento de submissão a situações humilhantes, injustas e discriminatórias ou ainda, entre outros fatores, por sentir-se submetido ao isolamento.

Não por coincidência, esse conjunto de fatores apontados pela autora tende a se manifestar entre trabalhadores acometidos por doenças osteomusculares. Esses trabalhadores, conforme puderam demonstrar pesquisas desenvolvidas por Maeno e

²²³ Para a relação dos CID-10 relacionados a LER /DORT, ver Brasil (2001, 2012).

Wünsch Filho (2010); Salerno, Silvestre e Sabino (2011), assim como pela que dá base a este capítulo, por não conseguirem na maioria das vezes desempenhar suas atividades dentro dos parâmetros de produtividade estabelecidos pelas empresas, passam a ser alvo de uma série de violências tanto por parte das chefias como, inclusive, dos colegas de trabalho.

A dor física rotineira, característica das doenças osteomusculares²²⁴, passa a se desdobrar em crescentes dificuldades para executar atividades simples e cotidianas como segurar objetos leves, dirigir um carro, apertar um parafuso, pegar um filho pequeno no colo. O reconhecimento das limitações impostas pela doença, a sensação de descrédito dos colegas e familiares sobre o adoecimento, a demora na obtenção do diagnóstico e a necessidade de constantes afastamentos do trabalho constituem-se como agravantes do sofrimento psíquico e, articuladamente, das possibilidades de desenvolvimento de sintomas depressivos (ROCHA, 2007).

Durante as entrevistas realizadas com os trabalhadores da GM, queixas similares às relatadas por Rocha (2007) foram anotadas, tanto no que diz respeito à luta e ao sofrimento causado durante o processo de obtenção do diagnóstico correto da doença, como no período posterior à sua obtenção.

João²²⁵ (Trabalhador 4/SCS, 2013), um dos trabalhadores da GM de São Caetano do Sul, entrevistado durante a pesquisa, afirmou que, logo após ter obtido o diagnóstico de sua doença, levou todos os documentos ao departamento médico da GM. Lá, segundo o operário, os médicos da corporação tentaram insistentemente atribuir suas lesões às atividades desenvolvidas por ele fora do trabalho. Contou sobre o aborrecimento de ser questionado se lavava o carro no fim de semana ou se estendia roupas no varal para auxiliar a esposa. Essas atividades, contou, eram apontadas pelos médicos da empresa como geradoras de suas lesões.

Outro trabalhador da GM, operário da planta de São José dos Campos, chorou ao contar sobre o tratamento que os **lesionados**, como ele, recebiam tanto da chefia como de colegas de trabalho. Segundo ele, normalmente a chefia jogava o **time de trabalho** contra o trabalhador. Após afirmar para o time que durante o mês os trabalhadores não podiam ter **nenhuma falta**, o chefe fazia com que todos se voltassem contra o trabalhador lesionado.

*“O lesionado vai ter falta. Então, automaticamente, o que acontecia?
O próprio amigo seu ficava contra você. Você já não sabia o que fazer*

²²⁴ Conforme o Ministério Público do Trabalho (BRASIL, 2008).

²²⁵ Nome fictício. A referência a este trabalhador neste capítulo é também feita como **Trabalhador 4/SCS**. O mesmo recurso será utilizado para as demais entrevistas mencionadas, de forma a preservar a identificação dos entrevistados.

porque você era chamado de 'braço-curto', 'sem-vergonha', 'não quer trabalhar', 'vagabundo'" (Trabalhador 3/SJC).

Questionados sobre o uso de antidepressivos, todos os trabalhadores **lesionados** entrevistados na ocasião da pesquisa ou tomam ou conhecem colegas de trabalho que precisam fazer uso desses medicamentos. Um desses trabalhadores contou que, quando foi trabalhar no setor de entrega de Equipamentos de Proteção Individual (EPI), ficava em uma sala que chegava a reunir 18 trabalhadores com lesões. Nessa sala, conforme o operário:

A gente ouvia as histórias de cada um. Uma era pior que a outra. A gente falava o dia inteiro lá dentro. E a gente ficava o dia inteiro se medicando lá dentro da empresa. Lá dentro desse lugar de EPI. Um tomava remédio para loucura... [...] Têm alguns lá que se não tomar remédio... Eu tomei também. Antidepressivo. Eu não estava aguentando mais. Eu estava numa situação que eu ia fazer alguma asneira, sei lá, me matar ou alguma coisa assim. Alguma coisa desse tipo. [...] Têm pessoas lá dentro que – eu conheço algumas, duas pessoas ficaram no Chuí [Instituto Chuí de Psiquiatria]. Aposentaram por invalidez, mas ficaram no Chuí. Eu só não fiquei no Chuí..., mas eu estava prestes para chegar numa situação dessa (TRABALHADOR 3/SJC).

Pressão constante para alcance de metas; alta competitividade entre os trabalhadores; impossibilidade de convívio coletivo, fruto do ritmo acentuado da linha de produção; medo e incerteza sobre o futuro são fatores que fazem parte do cotidiano desses trabalhadores e que, conforme a percepção deles próprios, têm contribuído para o aumento dos processos de adoecimento físico e mental. Conforme Alex Silva, integrante da Comissão Interna de Prevenção de Acidentes (CIPA)²²⁶ na planta da GM em São José dos Campos:

“No meu setor, que está sendo diretamente atacado pela reestruturação, que é o Montagem de Veículos Automotores (MVA), é visível que teve uma mudança na questão psicológica dos trabalhadores. Não tem mais aquele clima que tinha antes, o pessoal sorridente. Tá do sério para baixo, para a tristeza. Isso tudo vira uma bola de neve. O trabalhador fica nessa pressão toda, chega em casa às vezes nervoso. Acaba descontando na família. Tem uma resposta negativa da família, aí o cara volta para a fábrica já com o problema de casa. Eu não cheguei a fazer uma estatística, mas pelos amigos que eu tenho, problema de separação tá tendo muito. Trabalhador procurando psicólogo. Estou falando pelos meus amigos, que me relatam. Mas tudo isso, depois dessa mudança, desse aumento de pressão, desse clima de terror que a gente tá vivendo todo dia. Os caras falam assim: mais um dia que eu chego aqui, mas não sei se vou durar até às três da tarde²²⁷”.

²²⁶ A CIPA é um órgão paritário, composto por representantes da empresa (indicados) e dos trabalhadores (eleitos entre os trabalhadores), previsto pela legislação brasileira, que tem como objetivo principal, conforme previsto em lei, a prevenção de acidentes e doenças com nexo laboral.

²²⁷ Entrevista realizada em 21/07/2013, em Caraguatatuba (SP).

Pistas sobre a incidência de transtornos mentais entre os trabalhadores da GM podem também ser obtidas por meio da listagem de trabalhadores da unidade de São José dos Campos afastados pelo Instituto Nacional de Seguro Social (INSS) em 2012 (BRASIL, 2008). Na listagem constam 33 casos de trabalhadores afastados do trabalho por mais de 15 dias com diagnósticos (CID-10) relacionados a episódios de adoecimento psíquico. Entre esses casos, 18 estão vinculados aos chamados **transtornos de humor** (CID-10 com intervalo F31.4 a F33.3), condição relacionada à incidência de depressão.

Considerando-se os 1.119 afastamentos do trabalho superiores a 15 dias ocorridos em 2012, a quantidade de casos de ocorrências em função de adoecimento psíquico é pequena: os 33 casos equivalem a 2,95% desse total. Apesar disso, algumas questões, quando consideradas, sugerem a relevância do dado. A primeira delas diz respeito à presença na lista de cinco trabalhadores afastados em função de adoecimento psíquico reconhecido pelo INSS como relacionado ao trabalho. Entre esses cinco trabalhadores, um compareceu em 2012 ao Sindicato, em São José dos Campos, e solicitou abertura de CAT. No campo de descrição da situação geradora do adoecimento, há clara menção à pressão da chefia.

Campo 43 - Trabalha na empresa desde 1996. Há cerca de dois meses abaixou o volume de produção e aumentou a quantidade de operações por trabalhador, este registro foi realizado pela CIPA. O trabalhador em questão aumentou o número de operações e [foi] obrigado a mudar de turno. Durante sua jornada de trabalho foi 'convidado' a aderir o plano de demissão voluntária e hoje sofre a pressão pelo fechamento do setor que gerará demissões. Apresenta perda auditiva severa no ouvido esquerdo (CAT, 2012c).

A segunda questão a ser considerada é que, mesmo entre aqueles trabalhadores que foram afastados por auxílio-doença (B31)²²⁸, o que descaracterizaria, em um primeiro momento, o vínculo do adoecimento com a atividade laboral, cinco deles estiveram no Sindicato entre 2011 e 2012 para solicitar abertura de CAT por doença do trabalho. Entre as cinco CATs solicitadas por esses trabalhadores, três – conforme se pode observar a partir das descrições sobre os **agentes causadores** (campo 42) e **situações geradoras** (campo 43) presentes nestes documentos, reproduzidas a seguir – fazem referência direta ao sofrimento psíquico causado por situações de pressão e/ou assédio no local de trabalho.

Campo 42 – Depressão, ritmo acelerado.

Campo 43 – Trabalha na empresa desde 2007. Já trabalhou na injetora de plástico onde começou a sofrer assédio moral, tendo um

²²⁸ O Benefício 31 é utilizado para afastamentos reconhecidos como não causados pela atividade laboral.

ritmo acelerado de produção imposta por seus supervisores. Teve vigilância constante em sua jornada de trabalho. Apresenta episódio depressivo grave com sintomas psicóticos (CAT, 2012e).

Campo 42 – Estresse, pressão da chefia, depressão e ansiedade.

Campo 43 – Trabalha na empresa desde 2007 na função de operador de suporte, reporta que trabalha sobre pressão de chefia e dos colegas, está em tratamento psiquiátrico, faz uso de medicamentos, começou o problema na área de S10, discussão com o chefe (CAT, 2011).

Campo 42 – Ritmo acelerado, acúmulo de trabalho, pressão da chefia.

Campo 43 – Trabalha na empresa desde 1995 na função de montadora de autos. Reporta que no dia 23/01/2012, chegando no posto de trabalho, já estava agitada e sem condições de concentração na operação a ser executada. Foi encaminhada ao departamento médico, onde a dispensaram. Passou por médico especialista, onde foi internada na Clínica Instituto Chuí de Psiquiatria, segue afastada para tratamento com psiquiatra e psicólogos, fazendo uso de medicamentos (CAT, 2012a).

Os outros dois trabalhadores da lista do INSS que solicitaram abertura de CAT no Sindicato apresentaram queixas relacionadas a lesões osteomusculares, fato este que não exclui a possibilidade de um processo depressivo estar relacionado a estas doenças, uma vez que, conforme observado por diversas pesquisas, tais enfermidades “[...] podem evoluir intimamente imbricadas a sintomas depressivos” (SELIGMANN-SILVA, 2007, p. 80).

Essa é, por exemplo, a situação descrita no laudo pericial de um dos trabalhadores da GM de São José dos Campos, contratado em julho de 2004 e afastado do trabalho pela previdência por 13 vezes, entre julho de 2007 e outubro de 2011 (SÃO PAULO, 2011). Todos os afastamentos do trabalhador pelo INSS resultaram no recebimento de auxílio-doença (B31), portanto, sem reconhecimento do vínculo acidentário da enfermidade. Esses afastamentos, que têm início a partir do terceiro ano de trabalho do operário na GM, foram motivados, conforme o laudo, por lesões nos ombros, no pé e edema ósseo no tornozelo. Sobre a doença psiquiátrica, um trecho reproduzido do laudo do trabalhador é elucidativo das condições de saúde de parcela dos operários da referida corporação.

“Não sabe a data de início da doença. Usou medicamentos para a dor sem melhora do quadro, passando a usar antidepressivo, sendo encaminhado ao psiquiatra e ao psicólogo, tratou durante um tempo, mas acabou somente com os medicamentos. Por conta disso, usa Lírca [Lyrica] 150mg e Alprazolam 4mg, Rohydorm 2mg, Citalopram 30mg, Omeprazol 40mg. Atualmente tem dificuldade para se concentrar, dificuldade para abrir refrigerantes com tampas de rosca, não aguenta pegar peso, não consegue realizar movimento repetitivo como escrever, não consegue ficar muito tempo em pé, não consegue andar longas distâncias, não dirige carros há 2,5 anos, não recebe benefício do INSS, não fuma, não bebe, nega uso de drogas ilícitas, nega acidente de carro/moto, perfeccionista,

internado por 25 dias devido a depressão no Chuí, casado, 1 filho (LAUDO PERICIAL)”.

Ainda no que diz respeito à relação direta entre adoecimento físico e mental relacionados ao trabalho, cabe, diante da dificuldade encontrada por esses trabalhadores em comprovar junto aos órgãos públicos a responsabilidade da empresa sobre suas enfermidades, questionar a precisão da tipificação dos benefícios, a maioria do tipo 31 (auxílios-doença), concedidos aos operários da GM.

O benefício 31, previsto pelo sistema previdenciário público brasileiro, pago ao trabalhador que se afasta do trabalho por motivo de doença por mais de 15 dias consecutivos, não estabelece o vínculo da enfermidade com situações e/ou condições de trabalho. Essa situação, favorável à empresa, impede que o trabalhador, vítima de acidente típico ou adoecimento com nexos laborais, tenha acesso, entre outros direitos, à estabilidade no emprego, seja esta, a depender do caso, temporária ou permanente.

A partir de 2006, o estabelecimento da relação entre o processo de adoecimento e as situações e condições de trabalho geradoras da enfermidade no trabalhador passou a ser facilitado, em vários casos, pelo uso do Nexo Técnico Epidemiológico Previdenciário (NTEP). O NTEP estabelece, valendo-se da base de dados da previdência social pública, a correlação entre prevalência de tipos específicos de doenças que geraram afastamentos do trabalho, e atividade econômica das empresas às quais esses trabalhadores estão vinculados. Curiosamente, quando o NTEP entrou em vigor, o setor automobilístico não foi incluído nas tabelas de prevalência de enfermidades. Tal situação tem sido utilizada como argumento jurídico das empresas do setor para não reconhecer o dano à saúde causado por elas em seus operários.

Somente a partir de 2010, uma atualização da tabela do NTEP, proposta por Oliveira (2010), passou a ser utilizada por alguns juízes para caracterizar o nexo laboral de afastamentos de trabalhadores do setor automobilístico (SÃO PAULO, 2007). Na referida atualização, o autor apresenta o grau de prevalência de diagnósticos com intervalos de CID-10; F10-F19; F20-F29; F30-39; F40-F48, todos relacionados ao desenvolvimento de transtornos mentais, em corporações do setor automobilístico²²⁹. A mesma atualização incluiu, entre outras, doenças do CID-10 **M**, relacionadas às enfermidades osteomusculares.

²²⁹ Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE): classificação numérica utilizada pelo governo brasileiro que visa delimitar a atividade econômica principal de empresas que atuam no país. No caso do setor automotivo, CNAE 2910 - Fabricação de Automóveis, Camionetas e Utilitários.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os trabalhadores da GM em São José dos Campos, conforme puderam captar as entrevistas e sugerem as CATs, sofrem os efeitos dos processos de reorganização do trabalho e da produção, em curso de forma sistêmica na corporação desde o final da segunda metade dos anos 1990 (FRANÇA, 2007), mas com novos e qualitativos desdobramentos em dois momentos específicos dos anos 2000-2010: a) entre 2000 e 2003, quando são implantadas as primeiras medidas do GMS / Business Plan Deployment (BPD) na planta de São José dos Campos (REIS, 2004); b) a partir de 2008, quando passa a ser implantada uma nova etapa de desenvolvimento do GMS, com o aprofundamento da integração dos processos produtivos desenvolvidos nas diferentes plantas da montadora em escala global.

No caso de 2008, as medidas foram precipitadas pelos efeitos da crise da corporação, cujos sinais tornaram-se evidentes na matriz desde 2007, e que tiveram como pano de fundo o desenrolar concomitante da crise econômica que impactaria a economia mundial no ano seguinte, com repercussões até os dias atuais. Esse é o contexto no qual a empresa aplica uma série de novas medidas que visam a **racionalização** de processos nas fábricas mais antigas. Desenvolve também um programa de fechamento de plantas e demissão de trabalhadores, realizando, entre uma série de outras medidas voltadas a reduzir custos de produção em escala global, a transferência de atividades entre as plantas espalhadas pelo globo.

As plantas da GM no Brasil são parte desse cenário. Impulsionadas pelas necessidades de acumulação, as corporações como um todo passaram a renovar, em espaços de tempo cada vez mais curtos, seus processos de reestruturação, impondo aos trabalhadores trabalhos cujo ritmo e intensidade extrapolam a capacidade corpórea humana de suportá-los.

A crescente eliminação de trabalho vivo, aliada à ampliação do ritmo e intensidade do trabalho e ao conjunto de estratégias gerenciais em busca da ampliação constante da produtividade e competitividade das corporações mundiais, tem se desdobrado em uma **corrosão** acentuada das condições de trabalho (ANTUNES, 2013).

É esse contexto que nos permite entender as razões que levam corporações como a GM a mesclar, no interior de suas plantas, a presença de máquinas e ferramentas com diferentes níveis de sofisticação tecnológica. O foco, evidentemente, não está no bem-estar ou saúde do trabalhador, mas na redução de custos e na ampliação da produtividade.

As estratégias adotadas pela organização flexível do trabalho e da produção, mediadas pelo uso da tecnologia informacional, ao aprofundarem a interdependência entre os diferentes sujeitos e espaços do processo produtivo e, de forma correlata, entre as distintas atividades que constituem o processo de trabalho, praticamente eliminaram os resquícios, persistentes durante a vigência do padrão fordista/taylorista de acumulação, de autonomia do trabalhador frente a sua atividade. A relação cliente-fornecedor entre as células produtivas e o sistema *just-in-time* são exemplos, entre outros, do aumento qualitativo da interdependência das tarefas.

Não à toa, para Ohno (1997, p. 42), “[...] o trabalho em equipe é tudo”, pois garante, a partir do aprofundamento da cooperação entre os operários, a compensação de “[...] eventuais diferenças individuais nos tempos de operação causadas por condições físicas” (OHNO, 1997, p. 42). Esse processo de compensação das diferenças individuais: “[...] que permite distribuir as diferentes operações entre diferentes braços e, portanto, executá-las simultaneamente”, tal como já analisava Marx ao observar a indústria do século XIX, “[...] encurta o tempo de trabalho necessário para fabricar o produto global” (MARX, 1988, p. 248).

O toyotismo, ao desdobrar e sistematizar os processos de cooperação desde pequenas e articuladas células (ou times) de produção, opera no sentido da densificação do trabalho social, com a progressiva eliminação dos tempos mortos do processo produtivo. Trata-se, conforme salienta Antunes (2000, p. 53, grifo do autor),

[...] de um processo de organização do trabalho cuja finalidade essencial, real, é a **intensificação das condições de exploração da força de trabalho**, reduzindo muito ou eliminando tanto o **trabalho improdutivo**, que não cria **valor**, quanto suas formas assemelhadas, especialmente nas atividades de manutenção, acompanhamento e inspeção de qualidade, funções que passaram a ser diretamente incorporadas ao trabalhador **produtivo**. Reengenharia, *lean production*, *team work*, eliminação de postos de trabalho, aumento da produtividade, qualidade total, fazem parte do ideário (e da prática cotidiana da ‘fábrica moderna’.

O tempo, nesse sentido, assume dimensão particular. Sua constante compressão, enquanto resultado do conjunto de alterações na organização do trabalho e da produção, aliada ao uso de sistemas sofisticados de informação e controle, interfere e entra em confronto direto com as possibilidades e necessidades do tempo humano, do corpo e da mente humana.

A exploração sem limites da força de trabalho é, em si, expressão das contradições estruturais de uma dada forma de sociabilidade que, ao mesmo tempo em que não pode prescindir do trabalho vivo para sua reprodução, necessita explorá-lo ao extremo, impondo-lhe o sentido mais profundo de sua mercantilização: sua

completa descartabilidade, expressa pelas mais diversas formas de precarização ou pela constituição de um exército de trabalhadores lesionados, muitos deles incapacitados definitivamente para o trabalho.

REFERÊNCIAS

ANTUNES, R. A corrosão do trabalho e a precarização estrutural. *In*: LOURENÇO, E. Â. de S.; NAVARRO, V. L. (org.). **O avesso do trabalho**: saúde do trabalhador e questões contemporâneas. São Paulo: Outras Expressões, 2013. p. 21-27.

ANTUNES, R.; PRAUN, L. A Sociedade dos adoecimentos no trabalho. **Revista Serviço Social e Sociedade**, São Paulo, n. 123, p. 407-427, jul./set. 2015. Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/sssoc/n123/0101-6628-sssoc-123-0407.pdf>. Acesso em: 10 fev. 2019.

ANTUNES, R. **Os sentidos do trabalho**: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho. São Paulo: Boitempo, 2000.

BRASIL. Ministério da Saúde do Brasil. Organização Pan-Americana da Saúde no Brasil. **Doenças relacionadas ao trabalho**: manual de procedimentos para os serviços de saúde. Brasília, DF: Ministério da Saúde do Brasil, 2001. Disponível em: http://bvsmms.saude.gov.br/bvs/publicacoes/doencas_relacionadas_trabalho_manual_procedimentos.pdf. Acesso em: 10 abr. 2019.

BRASIL. Ministério da Saúde. Secretaria de Atenção à Saúde. Departamento de Vigilância em Saúde Ambiental e Saúde do Trabalhador. **Dor relacionada ao trabalho**: lesões por esforços repetitivos (LER): distúrbios osteomusculares relacionados ao trabalho (Dort). Brasília, DF: Editora MS, 2012.

BRASIL. Ministério Público do Trabalho. **Inquérito Civil** - nº 000.385.2008.15.002/0-41. Partes: General Motors do Brasil Ltda. e Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de São José dos Campos e Região. 2008.

CAT. **Sindicato dos Metalúrgicos de São José dos Campos e Região**: 2011.239.234-2/01. São José dos Campos, 2011.

CAT. **Sindicato dos Metalúrgicos de São José dos Campos e Região**: 2012.066.612-0/01. São José dos Campos, 2012a.

CAT. **Sindicato dos Metalúrgicos de São José dos Campos e Região**: 2012.319.014-2. São José dos Campos, 2012b.

CAT. **Sindicato dos Metalúrgicos de São José dos Campos e Região**: 2012.327.847-3/01. São José dos Campos, 2012c.

CAT. **Sindicato dos Metalúrgicos de São José dos Campos e Região**: 2012.337.261-5/01. São José dos Campos, 2012d.

CAT. **Sindicato dos Metalúrgicos de São José dos Campos e Região**: 2012.453.788-0/01. São José dos Campos, 2012e.

CAT. **Sindicato dos Metalúrgicos de São José dos Campos e Região**: 2012.510.989-0/01. São José dos Campos, 2012f.

CHEVROLET. **GM América do Sul reorganiza sua estrutura regional**. [s. /], 19 jan. 2017. Disponível em: <http://media.gm.com/media/br/pt/chevrolet/news.detail.html/content/Pages/news/br/pt/2017/jan/0119-regional.html?id=1499709297934>. Acesso em: 19 fev. 2019.

DAL ROSSO, S. **Mais trabalho!**: a intensificação do labor na sociedade contemporânea. São Paulo: Boitempo, 2008.

FRANÇA, G. C. **O trabalho no espaço da fábrica**: um estudo da General Motors em São José dos Campos (SP). São Paulo: Expressão Popular, 2007.

GMB. General Motors do Brasil. **Revista Panorama**, [s. l.], v. 52, n. 2, fev. 2013.

MAENO, M.; WÜNSCH FILHO, V. Reinserção no mercado de trabalho de ex-trabalhadores com LER/DORT de uma empresa eletrônica na região metropolitana de São Paulo. **Revista Brasileira de Saúde Ocupacional**, São Paulo, v. 35, n. 121, p. 53-63, jan./jun. 2010. Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=100513733007>. Acesso em: 19 fev. 2019.

MARX, K. **O capital**: livro I, tomo I. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

MÉSZÁROS, I. **Para além do capital**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2002.

MORAES NETO, B. R. de. Automação de base microeletrônica e organização do trabalho na indústria metal-mecânica. **Revista de Administração de Empresas**, [s. l.], v. 26, n. 4, p. 35-40, out-dez. 1986.

OHNO, T. **O sistema Toyota de produção**: além da produção em larga escala. Porto Alegre: Bookman, 1997.

OLIVEIRA, P. R. A. de. **Nexo técnico epidemiológico previdenciário – NTEP e o fator acidentário de prevenção – FAP**: um novo olhar sobre a saúde do trabalhador. São Paulo: LTr, 2010.

PRAUN, L. A reestruturação negociada na Volkswagen São Bernardo do Campo. In: ANTUNES, R. (org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2006. 155-178.

PRAUN, L. D. **Não sois máquina!**: Reestruturação produtiva e adoecimento na General Motors do Brasil. 2014. Tese (Doutorado em Sociologia) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2014.

PRAUN, L. **Reestruturação produtiva, saúde e degradação do trabalho**. Campinas: Papel Social, 2016.

REIS, A. C. C. **Implementação da manufatura enxuta na General Motors do Brasil**: avaliação do desdobramento do plano de negócios na planta da S-10. 2004. Dissertação (Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional) – Universidade de Taubaté, 2004.

ROCHA, S. R. A. Depressão relacionada aos distúrbios osteomusculares no trabalho bancário. In: MENDES, A. M. (org.). **Psicodinâmica do trabalho**: teoria, método e pesquisas. São Paulo: Casa do Psicólogo, 2007. p. 205-229.

SALERNO, V. L.; SILVESTRE, M. P.; SABINO, M. O. Interfaces LER/Saúde Mental: a experiência de um Centro de Referência em Saúde do Trabalhador do Estado de São Paulo. **Revista Brasileira de Saúde Ocupacional**, São Paulo, v. 36, n. 123, p. 128-138, 2011. Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=100518631012>. Acesso em: 19 fev. 2019.

SÃO PAULO. Justiça do Trabalho. **Processo Trabalhista** - nº 0001818-24.2011.5.15, 2ª Vara do Trabalho de São José dos Campos, 2011.

SÃO PAULO. Justiça do Trabalho. **Processo Trabalhista** - nº 00384-2007-013-15-00-0, 1ª Vara do Trabalho de São José dos Campos, 2007.

SCHMITT, B. General Motors is world's third largest, and nearly landed in #4. **Forbes**, [s. l.], 7 fev. 2017. Disponível em: <https://www.forbes.com/sites/bertelschmitt/2017/02/07/general-motors-is-worlds-third-largest/#136c2f49587d>. Acesso em: 19 fev. 2019.

SELIGMANN-SILVA, E. Psicopatologia no trabalho: aspectos contemporâneos. *In*: CONGRESSO INTERNACIONAL SOBRE SAÚDE MENTAL NO TRABALHO, 2., 2007, Goiânia. **Anais** [...]. Goiânia: CIR, 2007, p. 64-98.

Sobre os organizadores

Sobre os organizadores

BRASIL

Geraldo Augusto Pinto

Bacharel em Sociologia e Ciência Política, mestre e doutor em Sociologia pelo Instituto de Filosofia e Ciências Humanas (IFCH) da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), com ênfase em Sociologia do Trabalho. Professor adjunto do Departamento Acadêmico de Estudos Sociais (Daeso) e do Programa de Pós-Graduação em Tecnologia e Sociedade (PPGTE) da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR), *campus* Curitiba.

Contacto: geraldoaugustopinto@gmail.com

ARGENTINA

Sebastián Guevara

Licenciado en Ciencias Políticas y Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Profesor en la carrera de Sociología de la misma universidad. Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), con asiento en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL). Autor de diversos artículos de investigación centrados, principalmente, en el análisis de la industria automotriz y sus formas de participación en los procesos de acumulación de capital en Argentina y el Mercosur. Investigaciones que se complementan con el estudio de las formas de acción, especialmente, sindical de la clase trabajadora.

Contacto: sebastianlguevara@gmail.com

MÉXICO

Arnulfo Arteaga García

Licenciado en Sociología y Maestro en Estudios Latinoamericanos por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México. Doctor en Estudios Organizacionales por el Departamento de Economía de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa (UAM-I). Dos veces Premio Nacional de Investigación en Estudios Laborales por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Consultor externo en la misma Secretaría y en la Organización Internacional del Trabajo. Profesor Titular "C" en el Departamento de Sociología de la UAM-I desde 1983. Sus líneas de investigación son Trabajo, ciudadanía y organizaciones laborales, cambio tecnológico y cambio organizacional. Actualmente es parte del grupo asesor de la Federación de Sindicatos Independientes de las Industrias Automotriz, Autopartes, Aeroespacial y del Neumático.

Contacto: arnulfo.arteaga.garcia@gmail.com

Sobre os autores

Sobre os autores

MÉXICO

Arnulfo Arteaga García

Licenciado en Sociología y Maestro en Estudios Latinoamericanos por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México. Doctor en Estudios Organizacionales por el Departamento de Economía de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa (UAM-I). Dos veces Premio Nacional de Investigación en Estudios Laborales por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Consultor externo en la misma Secretaría y en la Organización Internacional del Trabajo. Profesor Titular “C” en el Departamento de Sociología de la UAM-I desde 1983. Sus líneas de investigación son Trabajo, ciudadanía y organizaciones laborales, cambio tecnológico y cambio organizacional. Actualmente es parte del grupo asesor de la Federación de Sindicatos Independientes de las Industrias Automotriz, Autopartes, Aeroespacial y del Neumático.

Contacto: arnulfo.arteaga.garcia@gmail.com

Aurora Marcial Flores

Doctora en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) con Mención Honorífica en el campo de conocimiento Economía Financiera. Maestra en Estudios Sociales, Línea Economía Social por la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa (UAM). Licenciada en Economía por la UAM. Realizó una estancia posdoctoral en el programa Maestría y Doctorado en Estudios Sociales de la UAM. Miembro de la red de investigación Innovación y Trabajo en la Industria Automotriz Mexicana (ITIAM) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Actualmente se desempeña como professor en el Centro de Educación Continua de la Facultad de Economía en la UNAM. Sus principales líneas de investigación son: industria automotriz, inversión, financiarización, empleo y relaciones laborales.

Contacto: auroramarcial@hotmail.com

Carlos A. Alvarez de la Rosa

Licenciado por la Universidad Autónoma Metropolitana (Iztapalapa). Director del área de estudios sociales de la empresa Praxis que provee diferentes servicios para diseño de políticas públicas, evaluación de programas y servicios relacionados con la elaboración de políticas de sostenibilidad social. Consultor externo del sector energético en el desarrollo de planes de mitigación de impacto social y desarrollo de sistemas de gestión social. He realizado investigaciones sobre la participación ciudadana, partidos políticos, opinión pública y gestión gubernamental.

Contacto: alvarez-carlos-larosa@hotmail.com

Claudia E. Delgado Ramírez

Profesora-Investigadora del Instituto Nacional de Antropología e Historia, adscrita a la Escuela de Antropología e Historia del Norte de México. Antropóloga por la ENAH U. Chihuahua. Maestra en Antropología Social por el programa de posgrado del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social – ENAH Chihuahua. Doctora en Ciencias Sociales con especialidad em Estudios Regionales por El Colegio de la Frontera Norte A.C. Forma parte de la Planta Núcleo del programa Maestría en Antropología Social de la EAHNM y coordina la línea de generación de conocimiento aplicado “Cultura, trabajo y economía en ámbitos urbanos”. Ha realizado investigación sobre culturas pesqueras y manejo de recursos naturales. Actualmente, los temas de investigación de su interés son: la articulación hogares, trabajo, migración, pobreza y desigualdad social y las representaciones sociales sobre laprecaización laboral y de las condiciones de vida en el norte de México. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel Candidata.

Contacto: claudiaedr@yahoo.com.mx

Enrique Javier de la Vega Bustillos

Profesor investigador en el TecNM/Instituto Tecnológico de Hermosillo. Ingeniero Industrial en Producción por el Instituto Tecnológico de Saltillo, Maestro em Ciencias en Ingeniería Industrial por el Instituto Tecnológico de Ciudad Juárez y Doctor en Ciencias en Ingeniería Industrial por el Instituto Tecnológico de Ciudad Juárez. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores 2014-20^o17 y Líder del Cuerpo Académico en Ergonomía y Biomecánica. Miembro Investigador de la Red de Innovación y Trabajo en la Industria Automotriz. Presidente actual de la Colegio Nacional de Ergonomía en México A. C., y Consultor en el área de Ergonomía.

Contacto: e_delavega_mx@yahoo.com

Enrique Soto Aguirre

Profesor-investigador titular "C" del Instituto Nacional de Antropología e Historia adscrito a la Escuela de Antropología e Historia del Norte de México (EAHNM), licenciado en antropología por la Escuela Nacional de Antropología e Historia del Norte de México (ENAH-Norte), maestro en antropología social por el programa CIESAS-ENAH, doctor en ciencias sociales por el Colegio de la Frontera Norte (COLEF), coordinador asociado del Laboratorio de Etnografía Urbana de la EAHNM, miembro Nivel 1 del Sistema Nacional de Investigadores de México.

Contacto: enrique_aguirre@inah.gob.mx ; enriquesotoa@gmail.com

Francisco Octavio López Millán

Profesor investigador en el TecNM/Instituto Tecnológico de Hermosillo. Ingeniero Industrial en Producción por el Instituto Tecnológico de Nogales, Maestro em Ciencias en Ingeniería Industrial por el Instituto Tecnológico de Ciudad Juárez y Doctor en Ciencias en Ingeniería Industrial por el Instituto Tecnológico de Ciudad Juárez. Integrante del Cuerpo Académico en Ergonomía y Biomecánica. Miembro Investigador de la Red de Innovación y Trabajo en la Industria Automotriz. Presidente saliente de la Sociedad de Ergonomistas de México A.C. Consultor en el área de Ergonomía y NOM-036-STPS-2018 y Miembro del Sistema Nacional de Investigadores.

Contacto: lopezoctavio@yahoo.com.mx

Jordy Micheli Thirion

Profesor investigador en el departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana. Doctor en Diseño, por la UAM A; Maestro em Economía por la UNAM. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores. Sus campos de interés han sido el trabajo, los análisis de sectores industriales y de servicios y la economía regional , todo ello a partir de innovaciones que detonan y reestructuran procesos económicos. En la actualidad su trabajo se ha centrado en el estudio de los servicios de alto valor agregado asociados a la manufactura, así como a la inversión extranjera y su impacto laboral y económico regional.

Contacto: jordymicheli.com (pagina personal).

Martha Estela Díaz Muro

Profesora Investigadora Titular "C" del TecNM/Instituto Tecnológico de Hermosillo, Sonora, México. Licenciada en Psicología Industrial con grado de Maestría en Ciencias de la Administración y Doctorado en Ciencias en Desarrollo Regional, Posdoctorado con el proyecto "Trayectorias de Innovación y empleo en firmas multinacionales" bajo la dirección del Dr. Jorge Carrillo Viveros en el Colegio de la Frontera Norte (COLEF). Reconocimiento desde 2005 en el Programa de Desarrollo Profesional y Líder del Cuerpo Académico de Gestión del Talento Humano. Miembro Investigador de la Red de Innovación y Trabajo en la Industria Automotriz y de la Red de Cuerpos Académicos "Estudios Regionales del Desarrollo, Competitividad y Sustentabilidad ante la Globalización". Autora y Coautora de Capítulos de libro y responsable técnica de Proyectos de Investigación financiados por

CONACYT y TecNM. Consultora en el área de Análisis Organizacional y NOM-035-STPS-2018, Miembro de Sistema Nacional de Investigadores.

Contacto: diazmuro@yahoo.com.mx

Mateo Crossa Niell

Doctor en Estudios Latinoamericanos por la Universidad Nacional Autónoma de México y Estudios del Desarrollo por la Universidad Autónoma de Zacatecas. Maestro en Estudios Latinoamericanos por la UNAM. Es miembro de la Sociedad de Economía Política Latinoamericana y del Grupo de Trabajo Crisis y Economía Mundial de CLACSO. Sus líneas de investigación están enfocadas al estudio del pensamiento social latinoamericano y a la industria maquiladora de exportación en Centroamérica y México. Autor del libro Honduras: maquilando subdesarrollo en la mundialización.

Contacto: mcrossa@gmail.com

Paolo Marinaro

Investigador afiliado al Center for Global Workers' Rights en la Pennsylvania State University. Doctor en Sociología por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. En 2016 ha sido Visting Fellow en el Institute for Research on Labor and Employment en la Universidad de California, Los Angeles. En el 2017 ha trabajado con el University of California Institute for Mexico and the United States y el Center for U.S. – Mexican Studies en la Universidad de California, San Diego. Su trabajo explora cuestiones relacionadas con practicas sindicales y formas alternativas de militancia laboral en México y Estados Unidos. Sus intereses de investigación incluyen movimientos laborales en la industria Maquiladora en la frontera entre México y Estados Unidos, activismo digital, capitalismo de plataforma, género, movimientos sociales y etnografía.

Contacto: pum520@psu.edu ; marinaro.paolo@gmail.com

Samuel Ortiz Velásquez

Doctor en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Maestro en Estudios Sociales por la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa (UAM). Primer Lugar en la Categoría Especialista del Premio Revista Comercio Exterior del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) en 2018. Medalla al Mérito Universitario, otorgada por la UAM en 2009. Actualmente se desempeña como Profesor de Tiempo Completo, adscrito a la División de Estudios Profesionales de la Facultad de Economía de la UNAM. Es Candidato a Investigador Nacional del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México (CONACyT). Principales líneas de investigación: comercio exterior y crecimiento económico; organización industrial; La relación económica de China con América Latina.

Contacto: samuelov@economia.unam.mx

Willebaldo Gómez Zuppa

Es licenciado en Economía por la Facultad de Economía de la UNAM, Maestro en Estudios Sociales por la UAM – Iztapalapa y Doctor en Estudios Laborales por la misma universidad, en donde obtuvo la medalla al mérito universitario. Líneas de investigación Reestructuración productiva, Sindicalismo, Desarrollo Económico, Relaciones laborales y Estrategias empresariales en la Industria Automotriz. Ha sido profesor de la Facultad de Economía de la UNAM desde 2010 a 2018 impartiendo los cursos de Economía Política, Hegemonía Mundial y Capitalismo Contemporáneo. Actualmente desarrolla la investigación sobre la evolución de la industria automotriz y el desarrollo económico en México en una estancia Posdoctoral en la UNAM desde 2018 a la fecha.

Contacto: willybaldog@gmail.com

COLÔMBIA

Juliana Tabares Quiroz

Socióloga de la Universidad de Antioquia, Magister en Ciencias de la Administración, Candidata a Doctora en Administración de la Universidad EAFIT en Colombia y candidata a Doctora en Estudios Organizacionales de la Universidad Autónoma Metropolitana -UAM- de México. Docente del Departamento de Organización y Gerencia en el área de Organizaciones, de la Universidad EAFIT. Investigadora del Grupo de Investigación en Bioingeniería GIB, de la misma universidad desde el año 2012. Sus áreas de interés son la sociología del trabajo, la sociología de las organizaciones y la sociología de la tecnología, específicamente, ha desarrollado el tema de la mediación social em procesos organizacionales de cambio tecnológico sobre el cuál ha realizado distintas publicaciones.

Contacto: jtabare7@eafit.edu.co

Santiago Alberto Correa Vélez

Ingeniero Mecánico y Magíster en Ciencias de la Administración, de la Universidad EAFIT, Doctor en Ingeniería industrial de la Universidad Politécnica de Madrid, Madrid, España. Profesor titular del Departamento de Ingeniería de Diseño de la Universidad EAFIT, Medellín. Líder del Grupo de Investigación em Bioingeniería –GIB-, ha desarrollado una amplia experiencia en temas como la gestión de la tecnología y el diseño y manufactura de avanzada, específicamente, el desarrollo de dispositivos médicos a la medida del paciente. Sus líneas de interés son la innovación tecnológica y el desarrollo de capacidades tecnológicas en las organizaciones. En el año 2012 recibió el premio a la investigación de mayor impacto otorgado por la Alcaldía de Medellín por el diseño y creación de implantes craneales a la medida para el mercado de dispositivos Cráneo-Maxilofaciales desarrollado en el Grupo de Investigación GIB. Así mismo, ha publicado numerosos artículos en The International Society For Optical Engineering y Journal Of Engineering And Applied Sciences, entre otras revistas.

Contacto: scorrea5@eafit.edu.co

BRASIL

Fábio José Lucena de Oliveira

Estudante de graduação na área de Engenharia Elétrica , com ênfase em Automação Industrial, Sistemas e Controles Eletrônicos, na Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR), *campus* Curitiba. Desenvolveu pesquisa em nível de iniciação científica sobre o tema do livro.

Contacto: oliveira.fabio@missionary.org

Geraldo Augusto Pinto

Bacharel em Sociologia e Ciência Política, mestre e doutor em Sociologia pelo Instituto de Filosofia e Ciências Humanas (IFCH) da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), com ênfase em Sociologia do Trabalho. Professor adjunto do Departamento Acadêmico de Estudos Sociais (Daeso) e do Programa de Pós-Graduação em Tecnologia e Sociedade (PPGTE) da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR), *campus* Curitiba.

Contacto: geraldoaugustopinto@gmail.com

José Rubens Monteiro Teixeira

Professor Associado do Instituto Federal da Bahia (IFBA), Campus Salvador. Doutor em Ciências Sociais e graduado em Administração pela Universidade Federal da Bahia (UFBA). Mestre em Administração, área de concentração Políticas e Gestão Públicas, pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN). Coordenador do Observatório

do Trabalho IFBA, Campus Salvador. Atua em linhas de pesquisa sobre Estado e mercado, arranjos institucionais, desenvolvimento e desigualdades regionais, trabalho e reprodução do capital, modelos e relações de produção, perspectivas alternativas ao desenvolvimento, abordagens histórico-críticas em Administração.

Contato: jrubensmt@ifba.edu.br ; jrubensmt@gmail.com

José Ricardo Ramalho

Professor titular de Sociologia do Programa de Pós-Graduação em Sociologia e Antropologia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (PPGSA-UFRJ). Doutor em Ciência Política pela Universidade de São Paulo e pesquisador do CNPQ e da Faperj (Cientistas do Nosso Estado). Atua em linhas de pesquisa sobre: trabalho, trabalhadores, sindicato, desenvolvimento regional, indústria, e redes internacionais de trabalhadores.

Contato: josericardoramalho@gmail.com

Luci Praun

É doutora em Sociologia pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). É pesquisadora do Grupo de Pesquisa Mundo do Trabalho e suas Metamorfoses/ Unicamp. Professora da Universidade Federal do Acre / Bacharelado e Licenciatura Ciências Sociais. Tem como temas de pesquisa: precarização do trabalho; reestruturação produtiva e indústria automobilística; educação e trabalho docente; saúde dos/as trabalhadores/as; movimentos sociais; direitos humanos. É autora do livro Reestruturação Produtiva, Saúde e Degradação do Trabalho (Ed. Papel Social, 2016), entre outras publicações.

Contato: lupraun@uol.com.br

ARGENTINA

Alejandro Luis Fitzsimons

Doctor en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. Se desempeña como docente en la carrera de Sociología de la misma universidad y como investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), con lugar de trabajo en la Universidad Nacional de Quilmes. Há publicado sobre diversos tópicos de la crítica de la economía política y sobre el desarrollo industrial en los sectores petrolero y automotriz en Argentina. Actualmente investiga acerca de las formas particulares de valorización del capital en la industria automotriz en Argentina y el Mercosur.

Contacto: afitzsimons@gmail.com

Damián Andrés Bil

Investigador Adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), radicado en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales. Docente del Departamento de Historia, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires. Doctor de la Universidad de Buenos Aires (UBA), con mención en Historia. Licenciado y Profesor en Enseñanza Media y Superior en Historia, graduado de la Facultad de Filosofía y Letras de la UBA. Sus áreas de trabajo son: Historia económica, industrial y agraria argentina. Es investigador en proyectos institucionales (UBACyT y PICT) y dirige el proyecto FiloCyT “España y la Argentina frente a los EE.UU. Nacionalismo, proteccionismo y deuda externa”, de la Facultad de Filosofía y Letras (UBA). Actualmente, investiga la competitividad de la industria automotriz y de maquinaria agrícola argentina en el mercado global; habiendo publicado varios artículos en revistas académicas y participado de diversos encuentros científicos. Es miembro del Centro de Estudios e Investigación en Ciencias Sociales (CEICS) y del comité editorial de la revista Kairós (Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador).

Contacto: damibil@gmail.com

Fernando Germán Dachevsky

Licenciado en Historia, Magister en Relaciones Económicas Internacionales y Doctor en Historia de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Se desempeña como investigador adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) en el Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe (IEALC). Docente regular en la carrera de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras (UBA).

Contacto: fdachevsky@gmail.com

Ianina Harari

Es investigadora de Conicet con lugar de trabajo en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales. Se desempeña como docente de Historia Argentina III en la carrera de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires, donde también ha dictado seminarios de investigación. Es Doctora con mención en Historia de la FFyL-UBA. Publicó los libros *A media máquina. Procesos de trabajo, lucha de clases y competitividad en la industria automotriz Argentina (1952-1976)* y *El Cordobazo*.

Contacto: ianinaharari@gmail.com

Juan Kornblihtt

Su investigación se centra en el desarrollo de la acción política de la clase obrera y sus programas políticos en América del Sur a partir del estudio de las formas que toma la apropiación de la renta de la tierra por parte del capital industrial mediado por la lucha de clases. Ha publicado en diversas revistas y libros en relación a la disputa por la renta de la tierra petrolera en Venezuela y sobre el capital siderúrgico en Argentina, además de escribir en forma crítica sobre la teoría de la dependencia y las teorías del capital monopolista. Es doctor en Historia y desempeña su trabajo en Argentina como investigador adjunto de Conicet y docente en la Universidad Nacional de General Sarmiento y la Universidad de Buenos Aires.

Contacto: jkornblihtt@gmail.com

Juan Martín Graña

Licenciado en Economía (Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires). Doctor en Ciencias Económicas – Área Economía (Universidad de Buenos Aires). Investigador Adjunto CONICET en Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Contacto: juan.m.grana@gmail.com

Marina Valeria Falvo

Licenciada en Ciencia Política (UCC) y Doctora en Ciencia Política por la Universidad Nacional de Córdoba (UNC). Becaria posdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) en el Centro de Estudios Avanzados de la Facultad de Ciencias Sociales (CEA-FCS-UNC). Adscripta a las Cátedras de Fundamentos de Ciencia Política y de Teoría del Estado y sus Transformaciones Históricas de las licenciaturas en Ciencia Política y Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales (UNC) y de Sociología del Trabajo de la Carrera de Sociología (UNVM). Docente de nivel medio. Integrante del Observatorio de Conflictividad Laboral de Córdoba. Ha investigado sobre diseño e implementación de políticas públicas en sectores estratégicos; juventudes y participación política; procesos de subjetivación; conflictividad laboral en general y particularmente en el sector automotriz.

Contacto: marinafalvo@yahoo.com.ar

Paula Cesana

Licenciada en Economía (Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires).
Maestranda en Economía (Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires).
Colaboradora en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED),
Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Contacto: pau.cesana@gmail.com

Sebastián Guevara

Licenciado en Ciencias Políticas y Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Profesor en la carrera de Sociología de la misma universidad. Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), con asiento en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL). Autor de diversos artículos de investigación centrados, principalmente, en el análisis de la industria automotriz y sus formas de participación en los procesos de acumulación de capital en Argentina y el Mercosur. Investigaciones que se complementan con el estudio de las formas de acción, especialmente, sindical de la clase trabajadora.

Contacto: sebastianlquevara@gmail.com

Formato 210 x 297 mm
Tipografia Arimo
Gimlet Micro



Esta obra contenida en dos tomos analiza la trayectoria de la industria automotriz en América Latina, abordando las implicaciones sociales inherentes a la implantación y desarrollo de este sector en países como Argentina, Brasil, Colombia y México.

Los y las autoras son especialistas dedicados en temas que van desde la organización de la cadena automotriz en los países, a las formas de gestión del trabajo y sus consecuencias para la fuerza de trabajo en términos económicos, políticos, sociales, de salud y seguridad.

Igualmente, en el recorrido de los capítulos de la obra, se aborda la relación entre el Estado y las empresas transnacionales, los vínculos entre la industria automotriz y otros sectores productivos, además de estudios sobre los impactos en la dinámica del desarrollo local de las empresas vinculadas a esta cadena industrial.

En conjunto, a partir de los distintos enfoques y énfasis de autores y autoras, aporta nuevos e innovadores conocimientos sobre estos temas, siendo un material de referencia para profesionales de diferentes áreas y actividades, desde los involucrados en la investigación académica, hasta los que desempeñan funciones de prospección, formulación y toma de decisiones.



9 788570 142191