



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas



V Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios

Buenos Aires, 5 al 7 de agosto de 2015

Autor: Damián Andrés Bil

Pertenencia institucional: CEUR (investigador asistente CONICET) / Docente del departamento de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras, UBA / CEICS.

Correo electrónico: damibil@gmail.com

Eje propuesto: Estudios de caso: grupos económicos, grandes y pequeñas empresas

SE AUTORIZA PUBLICACION EN CD

La trayectoria de tres compañías autopartistas en Argentina en el período de formación del sector automotriz (1950-1967)

En los estudios sobre el período denominado de segunda etapa de sustitución de importaciones (ISI) y la posterior apertura económica, una de las ramas industriales más estudiadas es la automotriz. Esta producción está sujeta a una cadena de suministros compuesta por una gran cantidad de proveedores de diferente complejidad e importancia. Por ese motivo, consideramos que el autopartismo puede brindar elementos para entender la evolución particular de todo el complejo.

No obstante, esta actividad no recibió en los estudios académicos la misma atención que tuvieron las terminales. En términos históricos, son contados los trabajos que se dedicaron a analizar la actividad de forma exclusiva, tanto para las décadas de consolidación del complejo en las décadas del '60 y '70 (Soria, 1989; Roldán, 2000; Belini, 2006; Harari, 2014), como en su evolución durante las últimas décadas (Moori-Koenig y Yoguel, 1992; Oliber, 1995; Real, 2001; Romano, Giuliano et al., 2002; Maceira, 2003; Motta, 2006; Garriz, Panigo et al., 2014). Asimismo, otros trabajos donde se analiza la situación del complejo automotriz dedican de forma secundaria un espacio a la descripción del sector autopartista (Sourrouille, 1980; Kosacoff, Todesca et al., 1991; Frenkel, 1992; Barbero y Motta, 2007; Ianni, 2008; Harari, 2011; Fitzsimons, 2013; Manzanelli y Castells, 2013). La bibliografía señalada realiza valiosos aportes, que serán retomados en lo posible en el presente documento.

De todas maneras, consideramos que está pendiente una reconstrucción de la actividad en términos históricos. Tanto para develar los elementos que explican su trayectoria particular, como para entender la interacción con la industria terminal, a la que suministra los bienes que produce.

Entendemos que el análisis de ese vínculo permitirá echar luz sobre las dificultades del complejo automotor, a partir del estudio de las condiciones generales de acumulación: tamaño del mercado interno y posibilidad de ampliarlo con exportaciones, disponibilidad de materias primas, dotación tecnológica, esquema de protección estatal, y competencia en el mercado mundial.

Para ello, nuestra propuesta es reconstruir la historia de cuatro compañías fabricantes de autopartes para el mercado interno argentino, a partir de las *Memorias* de cada una, durante el período de conformación y consolidación del complejo automotor, entre 1950 y 1967. Escogemos ese lapso porque consideramos que es la primera etapa de la instalación del complejo automotriz íntegro en la Argentina, momento en que se establecen los mayores participantes mundiales y, merced a los sucesivos regímenes y leyes, se establecen elevadas pautas de integración nacional. Eso permitió a su vez la expansión de un sector autopartista para proveer a ese mercado interno, tanto al de equipo original como al mercado de reposición.¹ Nos proponemos revisar la historia de Esteban Daneri (fabricantes de aros de pistón y de camisas de cilindros para motores), Compañía Sudamericana BTB (rodamientos y cojinetes), grupo Buxton (pistones), y grupo Ditlevsen (bujías de encendido). De esta forma, podemos estudiar dos firmas que desde su fundación tuvieron relación con la fabricación de repuestos y reparaciones de la industria automotriz (Daneri y Sudamericana BTB), y dos grupos económicos diversificados con varias actividades, incluida la importación de mercancías, y que se volcaron a la producción de piezas en cierta medida impulsados por la presión de las circunstancias. Buscaremos comprender este desarrollo particular en el marco de la trayectoria específica de la automotriz argentina. Por último, plantearemos algunas líneas de avance para futuros trabajos.

Utilizamos como insumo principal información de empresa (*Memorias y Balances* de las firmas analizadas), complementada con informes de cámaras empresarias, estadística oficial, publicaciones periodísticas y aportes de otros autores.

1. El desarrollo de la industria automotriz, 1955-1970

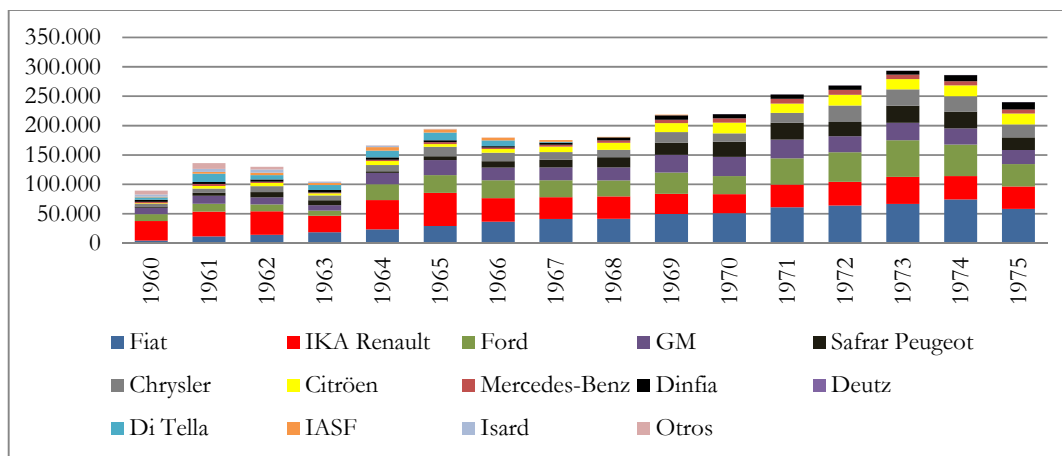
Luego de la Segunda Guerra Mundial, debido a la falta de importaciones, el parque automotor presentaba una situación crítica en varios aspectos. El fundamental era su edad: de un promedio de 4,29 años para 1930, en 1955 la edad media del parque era de 18,46 años (cálculos de ADEFA, 1969; Sourrouille, 1980). Esto se vinculaba con dificultades de importaciones, primero por efectos de la situación de 1930 y luego por la Segunda Guerra, y en segundo lugar por la crisis hacia comienzos de los '50. El gobierno decidió entonces incrementar la producción para estabilizar la balanza (reduciendo importaciones, con mayor integración local). En 1951 la industria fue incorporada al régimen de

¹Queda pendiente para futuros análisis el estudio del período posterior (1970-1977) en el cual se alcanzaron los mejores indicadores de la etapa, como asimismo el análisis de la crisis que se inicia en 1978 y ocupa casi toda la década de 1980.

protección y promoción industrial. En 1953 se sancionó la Ley de Inversiones Extranjeras, lo cual permitió que varias firmas automotrices mundiales se instalaran o bien formaran sociedades con capital local. Así se radicó, por ejemplo, Industrias Kaiser Argentina (IKA) y posteriormente otros fabricantes como Mercedes Benz, Ford, Citroën, Siam Di Tella, entre varios más. Por su parte, la producción local se inició con IAME, que produjo diferentes vehículos durante algunos años. Las necesidades de IAME para la fabricación provocó la expansión de los proveedores regionales y de otras zonas, mediante pedidos especiales de piezas e incluso con financiamiento del Estado a esos autopartistas (Harari, 2007).

En marzo de 1959 se firmó el decreto 3693 (*Régimen de Promoción de la Industria Automotriz*). Elevaba aranceles a terminados o directamente prohibía la importación de vehículos (aunque mantuviera aranceles a título indicativo); además, plantas que utilizaran partes nacionales recibirían ventajas cambiarias y arancelarias, y se les garantizaría la provisión de divisas para equiparse. Entre 1959-60 se aprobó la instalación de 23 firmas, y el capital extranjero radicado alcanzó los 71,42 millones de dólares. A pocos años de esa instalación, se percibió una gran diferencia de escala y capacidad técnica entre las firmas de capital local y las extranjeras. Hacia 1964 once terminales habían abandonado la producción.² Permanecieron Chrysler Fevré, Fiat, Ford, General Motors, Industrias Santa Fe, IKA, Mercedes Benz, Siam, Citroen, DINFIA, Safrar Peugeot, Isard y Metalmecánica. A mediados de los '60, se actualizaron los mínimos de producción nacional. Se pretendía llegar a un 96% para 1968; y además se cerró la admisión a nuevos fabricantes. Las normativas de este período y las diferencias técnicas entre firmas tendieron a relegar a las menos eficientes y a elevar la concentración en relación al período previo. Esto se manifestó en los volúmenes de producción

Gráfico 1. Producción de vehículos por empresa, en unidades, 1960-1975



Fuente: en base a Sourrouille (1980)

²Un tratamiento en detalle de las normativas y evolución de la industria automotriz en el período puede verse en Sourrouille (1980) y Harari (2011).

Lo que se observa es que para 1970 sólo quedaban diez terminales, pero la producción había aumentado más del doble en relación a lo que ocurría diez años atrás.

En ese proceso, se desarrolló el sector autopartista. El mismo adquiere un peso mayor durante la Segunda Guerra, al escasear los repuestos importados fundamentales para mantener operable el parque. La instalación de las terminales para producir vehículos localmente, y las normativas para la integración nacional, generaron un espacio para el desarrollo de autopartistas. La aparición de nuevas firmas tuvo distintos puntos de partida: la radicación de capitales extranjeros, talleres que ya fabricaban para reposición o reparaban material, los que se dedicaban a otras producciones y se volcaron al rubro, antiguos importadores que ante restricciones debieron iniciar la fabricación en el país, nuevas firmas controladas por las terminales, antiguas licenciatarias de firmas extranjeras. Este último fue el caso, por ejemplo, de Fevré y Basset, socio de Chrysler. Fundada a fines del siglo XIX, en los '30 obtuvo las licencias para armar y comercializar los productos de Chrysler, Plymouth, Dodge y los camiones Fargo; y más tarde de firmas alemanas y de motores Perkins antes de su instalación en el país.

Para mediados de los '60, existían firmas que estampaban chapa, ensambles de carrocería, pintura, forjado y mecanizado, de fabricación de conjuntos, entre otras. El sector se modernizó con la llegada de capital extranjero, con inversiones en firmas nacionales o la cesión de licencias de sus productos. Para 1967, la Secretaría de Industria y Comercio tenía registradas cerca de 1.400 establecimientos que fabricaban autopartes para la industria automotriz, y que ocupaban 75.000 personas. Poco menos de la mitad proveían exclusivamente equipo original para la fabricación de vehículos, mientras que el resto se dedicaban al mercado de reposición (repuestos) o bien lo hacía para ambos mercados.

Ese mismo año, CIFARA (Cámara Industrial de Fabricantes de Autopiezas de la República Argentina) realizó una encuesta a más del 50% de los establecimientos del sector. En los resultados puede verse el efecto que causó la instalación de las terminales sobre el universo de autopartistas, a partir de ver el año en que comienzan a operar las firmas:

Tabla 1. Empresas existentes por período y porcentaje sobre el total de la muestra

Año de iniciación en la industria automotriz	Cantidad	% total
Hasta 1940	26	4
1941-1950	50	8
1951-1952	24	4
1953-1954	22	3
1955-1956	65	11
1957-1958	79	13
1959-1960	86	14

1961-1962	98	16
1963-1967	132	22

Fuente: en base a Parrellada (1970: 88)

El grueso de las empresas autopartista comenzó a operar a partir de la instalación del complejo, a mediados de los años '50. Con la consolidación de la actividad de armado final, esa tendencia se profundizó. Otro estudio señalaba que entre esas firmas, 250 facturaban el 80% del total de ventas de equipo original.

Tabla 2. Compras de la terminal a la autopartista e inversiones de la autopartista (en millones de m\$ñ de 1967)

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

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

Las inversiones alcanzaron sus máximos en 1961 y 1962 para proveer a las terminales, debido a que en esos años el régimen automotriz incrementó la exigencia de integración nacional en los vehículos terminados. Las compras desde la terminal a la autopartista tuvieron una evolución irregular, siguiendo el volumen de producción final de autos y la demanda del mercado interno.

Si bien las estadísticas sobre autopartistas no son tan completas como las que informan sobre la industria terminal, los análisis del período sugieren que se conformó un sector “atomizado”. Es decir, pocos proveedores que tenían la mayor parte de las ventas a las terminales, y luego una miríada de empresas de distinta capacidad que se repartía el resto del mercado, tanto de equipo original como de reposición. Eso se veía sobre todo en el estampado, donde una sola firma contaba con el 2% de toda la facturación de las autopartistas, pero luego existían muchas firmas pequeñas con poca actividad (ADEFA, 1971).

Dejaremos el análisis de las dificultades para otra sección del trabajo. Ahora, analizamos el recorrido de algunas empresas seleccionadas que producían para la industria terminal. Escogimos

cuatro casos de firmas líderes, de diferentes producciones (aros y camisas de pistón, rodamientos y cojinetes, pistones, y bujías); y con dos orígenes distintos: dos empresas cuya actividad desde sus inicios estaba vinculada a la producción de autopiezas; y dos grupos económicos con diversidad de actividades, entre las cuales se encontraba la importación y representación de fabricantes internacionales de vehículos como las más destacadas y que se volcaron a producir autopiezas en el período estudiado.

2. La trayectoria de cuatro firmas autopartistas en el período de surgimiento del complejo automotriz argentino

- **E. Daneri**

En 1930, Esteban Daneri fundó un comercio para la venta de repuestos industriales. Tres años después, inició la fabricación propia de máquinas para talleres de reparación de motores. Entre ellas, bruñidoras de cilindros, alisadoras de bancadas y otros. Luego de 13 años de actividad, en 1946 consiguió un local más amplio (en la ciudad de Rosario) para la instalación de un taller de reparación de motores y de fabricación de algunos repuestos para vehículos. Al poco tiempo, en 1952, vendió el taller y se volcó de forma exclusiva a la producción de repuestos. Principalmente, aros de pistón, tubos centrifugados y pistones de aluminio. La operación de la firma se incrementó, al punto que se incorporaron equipos importados de los EE.UU. y se logró el asesoramiento técnico de The Perfect Circle Corporation de aquel país (Hagerstown, Indiana), el mayor fabricante de aros de pistón del mundo. A la misma se le reconoció una regalía durante diez años, consistente en un porcentaje de las ventas anuales. Esa regalía se fijó en el 5% del total de las ventas de aros, con una garantía de un mínimo anual de 10.000 dólares. A cambio, la firma norteamericana cedía la licencia, prestaba asistencia técnica y enviaba de forma periódica ingenieros desde los EEUU para evaluar la calidad de la producción y presentar planes de mejoras; como asimismo apoyo técnico y financiero para la incorporación de nuevos equipos. Para los primeros ejercicios de la sociedad anónima (1955 y 1956) las regalías fueron:

Tabla 3. Ventas netas, utilidad y regalías abonadas por E. Daneri a The Perfect Circle Corporation, ejercicios 1955 - 1956

Ejercicio terminado 30/6	Ventas netas	Utilidad	Regalías
		Miles de m\$n	
1955	12.211	3.407	437
1956	15.497	5.100	599

El incremento de la demanda y su efecto sobre la producción empujaron a la empresa a mudarse a otro establecimiento aun más grande. Para ese entonces, el negocio se encontraba ya a cargo del hijo del fundador. El crecimiento de la operación llevó a los responsables a constituir la sociedad anónima en noviembre de 1954. Ya en esos años, la firma volcó todos sus recursos a la producción de aros de pistón y camisas de cilindros,³ aun con mayor peso en el mercado de reposición. Como estrategia para aumentar la producción, en el transcurso de 1956 establecieron el sistema de “premios al rendimiento”, lo que junto al incremento de la demanda por la expansión del mercado de repuestos generó según las autoridades los resultados esperados. En ese año gestionaron y obtuvieron también un crédito del Banco Industrial por el monto de 1,2 millones de pesos moneda nacional, para la construcción de una nueva planta fabril. La misma estaría destinada a

“(…) la unificación de todos los aspectos industriales y su eventual ampliación en un futuro inmediato y fue prevista y dispuesta frente a la urgencia en disponer de espacios adecuados para la instalación de los nuevos elementos productivos adquiridos para la incrementación de la producción. Nos referimos a equipos automáticos y maquinarias de precisión compradas en los Estados Unidos de Norte América, con fondos propios y que ya se encuentran disponibles en nuestros depósitos a la espera de la oportunidad de su definitiva instalación. A estos equipos ya adquiridos deben agregarse los procedentes de la radicación de capital convenida con “Perfect Circle Corporation”, de Hagerstown, Indiana, EEUU. de acuerdo a la gestión iniciada bajo el régimen de radicación de capitales de la ley n° 14.222 y que fuera resuelta favorablemente (...) Actualmente realizamos activas gestiones para obtener la nueva autorización y conformidad dentro de los términos del nuevo Decreto-Ley de la radicación de “Perfect Circle Corporation”, traducida en indispensables equipos y maquinarias por la suma de 100.000 – dólares, que también están destinados a incorporarse a la nueva planta dentro del programa de intensificación productiva” (Danerí, 25/02/1957: 2377).

En 1956, la sociedad compró un terreno de 16.000 m², para la edificación de una nueva planta fabril, con el objetivo de unificar la producción de piezas que se estaba realizando en tres dependencias distintas. Esto más la incorporación de nuevos equipos permitió doblar la productividad: de 20.000 aros de pistón por día se alcanzó un mínimo de 40.000 diarios.

En 1957 la producción se vio detenida por dos meses, debido a un paro del gremio metalúrgico que afectó la actividad. No obstante, la operatoria siguió en aumento. La firma concluyó un contrato con un distribuidor de aros por un monto mensual de 400.000 pesos moneda nacional. A su vez, consiguió la provisión de camisas especiales para tractores para la Fiat Concord por un valor aproximado de 5 millones de pesos. Este contrato obligó a la sociedad a iniciar un plan de expansión de

³*Un aro de pistón es una argolla de metal con una abertura que calza en una ranura que recorre la superficie exterior de un pistón en un motor de combustión interna. La función es sellar la cámara de combustión, colaborar en la transferencia de calor desde el pistón a la pared del cilindro y regular el consumo de aceite.
Una camisa de cilindro es un tubo que se coloca en el block motor y por las cuáles se desplazan los émbolos que conforman el cilindro.

la planta de camisas, tanto en la superficie de planta como en las máquinas utilizadas, para aumentar la producción y reducir los costos. También se iniciaron los trabajos para unificar los diferentes establecimientos de fabricación en una sola planta. Para ello, el Banco Industrial concedió una ampliación del crédito del ejercicio previo, ampliándolo a 2,39 millones de pesos pagaderos en 5 años. Para afrontar el resto de la inversión, se dispuso la emisión de 2,3 millones en acciones. Asimismo, se reservó una parte de esa emisión a la consecución de fondos para pagar nuevas maquinarias y equipos a la Perfect Circle, que se incorporaron a la actividad al año siguiente. Por último, durante ese mismo año se contrató a la empresa Henri Cabanié y Cía, para elaborar un sistema de gestión científica del trabajo, tendiente a planificar los aspectos de elaboración y administración diversos que requería la producción.

En junio de 1958 se habilitó la sección fundición eléctrica para aros de la nueva planta, con nuevos hornos a cubilote, equipos de moldeo y de clasificación de tierras y arenas, laboratorios, cabina de alta tensión y otras dependencias del proceso inicial de fabricación. La Perfect Circle envió al ingeniero Miguel Pucci como asesor para reestructurar la producción en la nueva sección, actualizando a los operarios locales sobre los métodos y formas que se empleaban en los EEUU. A su vez, se logró la extensión de la provisión de camisas para tractores para Fiat, luego de la aceptación de los primeros envíos realizados. Esa extensión significaría para la firma ingresos superiores a los 10 millones de pesos.

Al año siguiente, las ventas se incrementaron. El traslado a la nueva planta casi se había completado para ese momento, lo cual les permitió mejorar la producción, reducir costos y lograr contratos con otras firmas terminales. Asimismo, las autoridades iniciaron un estudio del mercado de tractores, cosechadoras y otros vehículos para incorporar nuevos equipos de precisión y gran producción para fabricar camisas. La primera opción era intentar su compra en los EE.UU., pero debido al alto costo se evaluó la posibilidad de conseguirlos en el país en base a planos y especificaciones facilitadas por la Perfect Circle. Durante este ejercicio se incorporaron desde Italia tres tornos de gran rendimiento para la producción de camisas.

El ejercicio de julio de 1959 a junio de 1960 se vio afectado por una nueva huelga metalúrgica, que se extendió durante los meses de agosto y septiembre del primer año. No obstante, el resultado de la operación fue satisfactorio, con perspectivas por el inminente lanzamiento de aros cromados y una mejora en la calidad y cantidad de la producción de camisas, además de por el aumento de la demanda de vehículos en el mercado. En relación a la producción de camisas, la labor del equipo de ingenieros permitió el aumento de la producción de 10-12.000 camisas mensuales a un volumen de 25-28.000 unidades. Estos cambios en la producción estuvieron determinados porque la firma confiaba en que mediante la instalación de nuevos fabricantes de tractores en el mercado y las modificaciones en el sistema de tracción del ferrocarril a nivel nacional (de las locomotoras a vapor a las locomotoras a diesel) se presentarían nuevas oportunidades en el mercado.

Para fines del año 1961 se descartó el antiguo sistema de centrifugado de camisas. El mismo se reemplazó con dos máquinas modelo Richmond, fabricadas en los talleres de la compañía bajo

especificaciones de la Perfect Circle. Las nuevas camisas consiguieron aceptación: según informa la Memoria, la empresa recibió elogiosos comentarios de la General Motors de Argentina, que compraba sus camisas para equipar los motores Bedford.

Hacia 1962, cierta retracción interna y falta de liquidez repercutió sobre la operación de la firma. Por eso, el Directorio decidió restringir la producción a las posibilidades de pago de clientes efectivamente realizables. No obstante, se realizaron convenios con diferentes terminales de la industria automotriz y de maquinaria agrícola que sostuvieron un nivel medio de actividad. Entre los clientes del ejercicio, se encuentran la General Motors, Fiat (camisas), John Deere, Industrias Automotriz Santa Fe (DKW-Auto Union) (aros). También se posicionaron en la nómina de proveedores de aros de General Motors, Fiat, IKA y Ford. Esto marcó un cambio en la orientación de las ventas: hasta ese entonces, el grueso de la producción se destinaba al mercado de reposición; desde este año, progresivamente se irá volcando al mercado de equipo original.

En septiembre, la compañía lanzó al mercado los juegos “2 en 1”, con aro superior cromado y aro de control de aceite, también cromado. Según informaba el Directorio en la Memoria correspondiente, no existía hasta el momento otro similar en calidad y rendimiento. Asimismo declaraban que se encontraba retrasado el lanzamiento del aro modelo “98”, con segmentos de acero sueco cromado, debido a que aun no se había conseguido la firma de un crédito preparado por el Eximbank, amén de las reformas sucesivas en las tarifas aduaneras. Además, durante ese año, recibieron la visita de J. Kern, gerente de ventas de repuestos de la Perfect Circle, que dirigió la reorganización de la “sección comercialización”.

Para 1963, el Directorio aseguraba que se había alcanzado el “punto óptimo” en la calidad de lo producido. Para ese año ya proveían a Fiat, IKA, Ford, General Motors, IAFA – Peugeot, Citroen, Isard, De Carlo, Siam, a las plantas de motores de Perkins y Borgward, a Deutz Argentina (DECA), a Gilera, entre otras. En los EEUU mientras tanto, Dana Corporation pasó a controlar a The Perfect Circle, mediante la compra de la mayor parte de su paquete accionario.

Hacia 1965, la compañía encaró nuevos planes de expansión en equipamiento en vistas de conseguir mayores niveles de producción. Para ese año, la compañía consiguió acaparar el 70% del mercado de equipo original en aros de fabricación nacional. No solamente para la producción de unidades nuevas en las terminales, sino también para stock de aros en los services de equipo original de las automotrices. Ese año consiguieron un nuevo crédito, esta vez del BID, para comprar el equipo necesario para fabricar el modelo de aro “E518X”, que en EEUU la Perfect Circle lanzó como sustituto del “98”. Para ese entonces, la sociedad participaba del paquete de otras compañías del sector que también cotizaban en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, como Arcamsa y Ronchetti, Razzetti y Cía, comercializadoras de repuestos automotrices.

En 1966, la compañía inició un plan de regularización de deudas con el fisco, principalmente con las Cajas Jubilatorias, tanto del personal de la industria (por un monto de 45,28 millones de pesos)

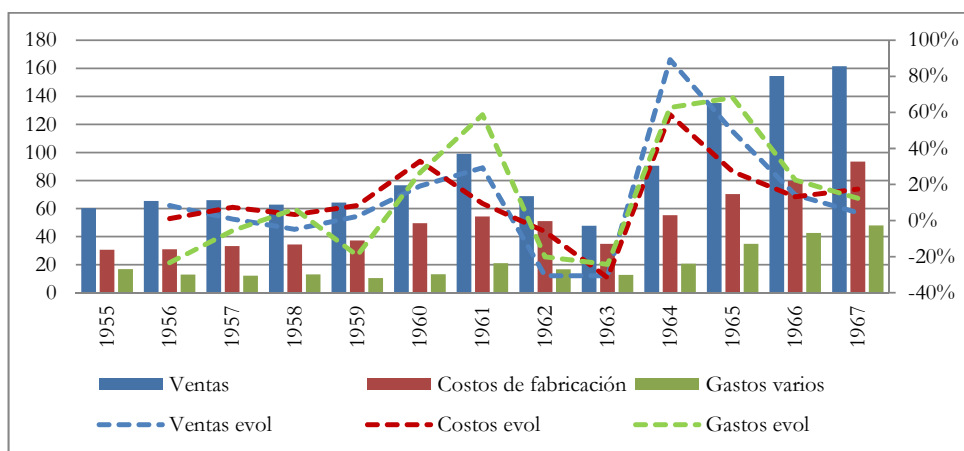
como del personal de comercio (15,58 millones), a vencer en noviembre de 1969. También por un monto de 26,5 millones de pesos por deudas del impuesto a los réditos y otros. La regularización de este pasivo se vio favorecida por un buen ejercicio en 1966 a pesar de la inestabilidad económica e institucional interna. Por ese motivo, la firma participó en asociación con Flamini S.C.A. en la inversión inicial de Dafcos S.A.I.C., empresa conformada para la producción de válvulas con asistencia técnica también de Perfect Circle. Asimismo, se amplió la planta de cromado adquiriendo mayor superficie, y se adquirió nuevo equipo de alta precisión para los talleres de Mantenimiento y Fabricaciones y para mecanizado de camisas, y nuevas moldeadoras para fundición.

En 1967 se incorporaron equipos para la fabricación de aros con molibdeno, para incorporar a la oferta una nueva línea de aros; además de obras en el centro de distribución que lograron modernizar el sistema de envasado y el control de stock en planta.

A continuación, algunos datos que dan cuenta de la evolución de la firma en este primer período de análisis, lo que nos puede brindar algunas tendencias más allá de lo que las Memorias mostraban, “edulcoradamente”, para sus accionistas.

Gráfico 2. Ventas, costos de fabricación y gastos varios de Daneri, en millones de m\$n constantes de 1960 (eje izquierdo) y evolución interanual de dichos indicadores (eje derecho),

1955-1967

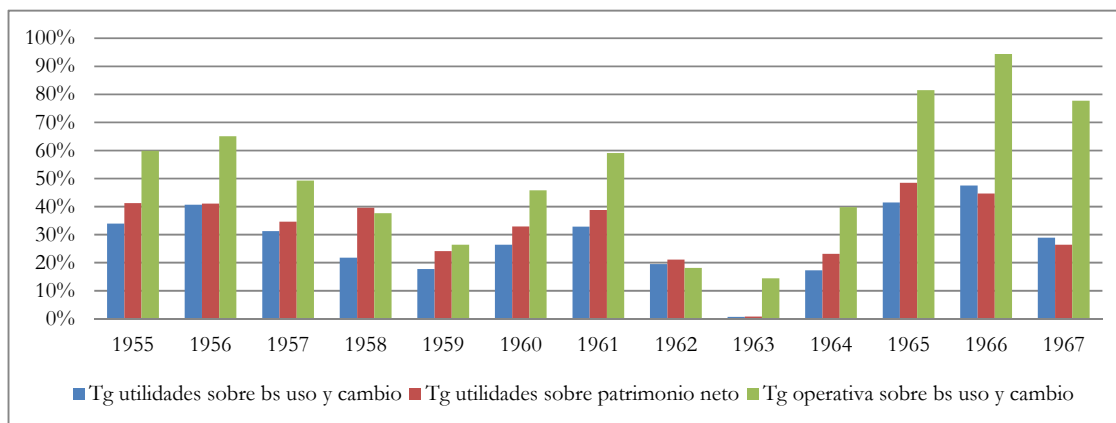


Fuente: elaboración propia en base a *Memoria y Balance* de Daneri (varios años)

Esta primera gráfica evidencia que durante los primeros años de instalación del complejo automotor (1955-1959), la firma tuvo un desempeño relativamente estable. En términos reales, sus ventas se mantuvieron en una tendencia uniforme, al igual que los costos de producción y lo que se engloba bajo el ítem gastos varios (sueldos de administración, amortizaciones, impuestos varios, intereses y descuentos, comisiones, propaganda, licencia manufacturación, fletes y acarreos, diferencias de cambio, deudores a pérdida, gastos varios). En la década de 1960 los resultados experimentaron una etapa de ascenso, aunque de forma irregular: mientras que 1960 y 1961 muestran importantes ascensos

de las ventas en relación a los años previos, durante los dos años siguientes las mismas caen mientras que los costos y gastos también pero a una velocidad menor. Esto coincide con los momentos en que el Directorio expresaba dificultades por la “situación económica nacional”. Desde 1964 las ventas inician un ascenso que va a estar cerca de duplicar los números de los años '50. Detrás de eso está el avance de la firma como proveedora de aros y camisas para las grandes automotrices y fabricantes de tractores.

Gráfico 3. Rentabilidad de la firma Daneri como tasa de ganancia sobre distintas variables, 1955-1967

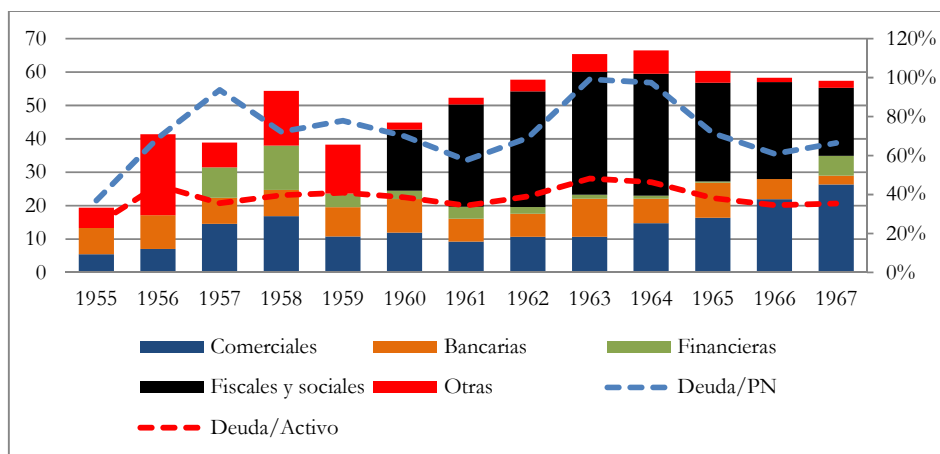


Fuente: elaboración propia en base a *Memoria y Balance* de Daneri (varios años)

Aquí mostramos la rentabilidad, medida de diferentes maneras. La tasa de ganancia expresa la capacidad de un capital de valorizarse a partir de la relación entre lo desembolsado al comienzo del ejercicio y las ganancias que reporta dicho desembolso al final del ejercicio. Para evaluar este comportamiento, medimos la tasa de ganancia de tres maneras. Aunque relacionadas entre sí, dan cuenta de fenómenos con ciertas particularidades. La primera, tomando como “ganancia” la utilidad operativa o bruta que surge de las ventas del ejercicio menos los costos (directos) de los productos vendidos, y que aparece en el “Cuadro de Ganancias y Pérdidas” del balance. Como capital adelantado (denominador), utilizamos la sumatoria de los bienes de uso y bienes de cambio informados en el ejercicio anterior en el “Activo”. Los bienes de uso representan la figura del capital constante fijo: maquinaria, instalaciones, terrenos, etc. Los bienes de cambio son las mercaderías producidas, las que están en producción, las materias primas, etc. Corresponden al capital constante circulante. Como segunda aproximación, tomamos la ganancia al finalizar el ejercicio para dar cuenta de la marcha de la empresa en su conjunto, más allá de la producción directa a la que se dedica. Como capital adelantado usamos el Patrimonio Neto (PN), que es la diferencia entre el activo de la firma y el pasivo. Representaría en cierta manera el capital de propiedad de los accionistas. Al relacionarla con la ganancia obtenida al finalizar el ejercicio, permite ver qué rentabilidad arroja la compañía en relación, ya no a la producción en general, sino al capital de los socios. Lo que obtuvimos es que con la rentabilidad se

observa el mismo fenómeno que con las ventas, en cuanto a los distintos períodos. Lo interesante es que en los últimos 3 años de la serie, el resultado de la ganancia operativa sobre los bienes de uso se eleva de forma considerable, mientras que la utilidad del ejercicio (descontados los gastos de operación general) se mantiene en niveles muy similares a los de años anteriores.

Gráfico 4. Nivel de deuda de Daneri en millones de m\$ constantes de 1960, 1955-1967



Fuente: elaboración propia en base a *Memoria y Balance* de Daneri (varios años)

En cuanto al nivel de endeudamiento de la compañía, el mismo crece a partir de la expansión de la actividad durante la segunda mitad de los '50. El peso sobre el activo y sobre el patrimonio neto también se incrementó. Esto puede estar indicando o bien dificultades económicas en la actividad, o bien el recurso a fuentes de financiamiento mediante el crédito o la demora en ciertos pagos (como las cargas fiscales) para expandir la actividad. Entendemos que es esta segunda opción la que corresponde, dado que el peso del endeudamiento de la firma sobre su patrimonio o sobre el activo desciende hacia el final del período analizado. De todas formas, es necesario un análisis más profundo para extraer conclusiones al respecto.

- **Compañía Sudamericana BTB**

La Sociedad Anónima se constituyó en 1938, cuando se resolvió la compra-venta del activo y pasivo de la sociedad del mismo nombre pero de responsabilidad limitada. Esta firma ya fabricaba cojinetes a bolillas y a rodillos. La sociedad anónima continuó con los negocios tanto de producción como de importación de cojinetes principalmente de EEUU, Italia y Francia, de los que no se construían en el país por su bajo consumo o por conveniencia de precio.

Hacia comienzos de los '50, el Directorio de la sociedad se quejaba de los estrictos permisos de importación, que provocaban dificultades en el ingreso de insumos (materias primas), como asimismo

de productos terminados que se importaban para la venta. Durante los años posteriores, la demanda permitió superar estas dificultades, y la operación de la empresa se expandió. No obstante, las quejas por las importaciones continuaron durante los años subsiguientes. En 1956 el problema no fueron los permisos de importación, sino el tipo de cambio: la devaluación luego del golpe del '55 provocó el incremento del costo de las materias primas que se traían del extranjero. No obstante, para ese año se logró la habilitación de la nueva planta de la firma. Como ocurrió en el caso de Daneri, la actividad de la firma tuvo una interrupción debido al conflicto metalúrgico.

En 1957, se incorporaron dos grupos electrógenos para la planta, con lo cual se logró reducir el efecto de los problemas de suministro público, que impactaban sobre la actividad fabril en general. La firma de contratos con distintas terminales provocó que la firma se asegurara trabajo continuo y la posibilidad de operar a capacidad completa. Merced a esta expansión de actividad, en 1959 racionalizaron los procesos productivos mediante la incorporación de maquinaria de los EEUU, lo que permitió atender la demanda automotriz y de maquinaria agrícola.

Como Daneri, la BTB también contó con su “socio” extranjero que le facilitó licencia para producir. En este caso, en 1961 se firmó un convenio con la RIV Officine Meccaniche de Villar Perosa S.p.A. de Italia, empresa originariamente parte del grupo Fiat; convenio aprobado por el decreto del Poder Ejecutivo Nacional n° 3319/61. La firma determinó una emisión para hacer frente a la inversión en maquinaria y equipo que facilitó la contraparte italiana. En ese ejercicio, el Directorio sostenía que eso se dio en un mercado altamente competitivo, con reducida demanda y precios de venta inferiores a períodos previos. Por eso las ventas no fueron favorables. Según las autoridades, eso se debía a

“(…) la falta de un régimen adecuado para asegurar la estabilidad de la industria nacional del cojinete. Es de imprescindible necesidad la creación de un régimen de aforos mínimos para los productos similares de importación, que permita conferir a la industria del cojinete las condiciones mínimas de protección para su normal desenvolvimiento poniéndola a cubierto de las políticas de comercio exterior, a base de precios políticos, que ciertos países desarrollan en detrimento de la industria nacional.

Nuestra industria constituye un elemento esencial para un desarrollo económico en general y para el desarrollo industrial en particular, no pudiendo existir una industria mecánica sin la producción en cantidad y calidad suficiente de rodamientos y/o cojinetes a bolillas y a rodillos. Es por ello que nuestra industria ha sido considerada como esencial en ambientes responsables de la armónica evolución de nuestra estructura” (BTB, 12/03/1962: 660).

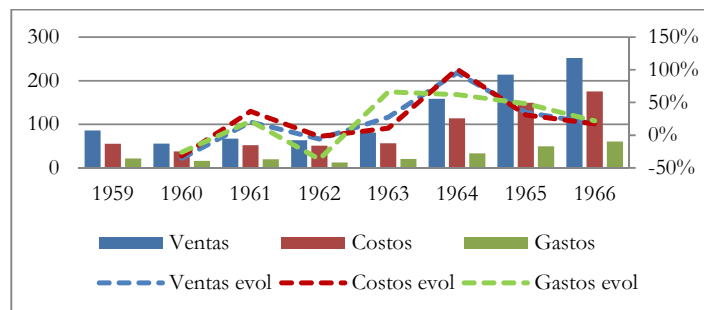
A 1962 la situación no mejoró. Las Memorias de la firma sostenían que la capacidad adquisitiva del mercado se había reducido. Por eso cayeron las producciones de las principales ramas destinatarias, como la automotriz y la industria de motores, afectando al mercado. Asimismo, el Directorio consideraba que las Autoridades nacionales no conferían la merecida protección al cojinete nacional ya que no establecían pautas arancelarias para evitar las “prácticas desleales de comercio o proteger a la

industria de interés nacional”: mientras que el producto importado debe pagar un recargo del 100%, la materia prima para la fabricación local que aun debe importarse es gravada con derechos que superan el 75%, lo que cancela gran parte de la protección por los derechos del producto terminado.

De todas maneras, los siguientes ejercicios fueron positivos. En 1964, siguiendo una tendencia general de toda la industria nacional, racionalizaron los procesos productivos y lograron un aumento en el personal y en las horas trabajadas. Previendo dificultades en el plano fiscal y ante las reformas en la política cambiaria, el Directorio realizó durante ese año inversiones en activo fijo por casi 32 millones de pesos.

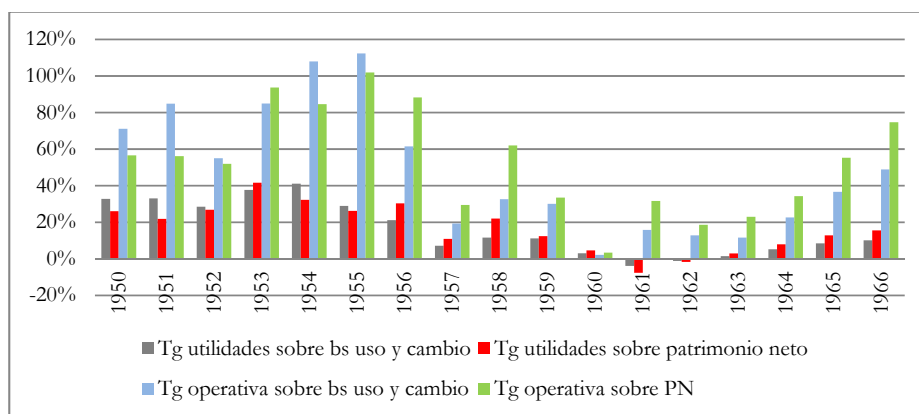
En 1965, la sueca SKF adquirió el paquete accionario de la RIV. Tiempo después tomará el control de varias de las firmas asociadas a la italiana alrededor del mundo, incluida la Sudamericana BTB. En este mismo año, la producción se incrementó nuevamente, esta vez en un 50%. El motivo estuvo en la expansión del mercado automotriz, en un 13,7%. Se adquirieron también nuevos hornos de templado, destinados a modernizar el proceso en cuestión. Además, se emitieron acciones por 125 millones de pesos para el pago de la radicación de bienes que efectuó la RIV-SKF. Durante el año siguiente, a pesar de la merma en la demanda automotriz y de maquinaria agrícola, la producción aumentó en un 37% y las ventas en un 51%.

Gráfico 5. Ventas, costos de fabricación y gastos varios de Sudamericana BTB, en millones de m\$_n constantes de 1960 (eje izquierdo) y su evolución (eje derecho), 1956-1966



Fuente: elaboración propia en base a *Memoria y Balance* de Sudamericana BTB (varios años)

Gráfico 6. Rentabilidad de Sudamericana BTB como tasa de ganancia sobre distintas variables, 1950-1966



Fuente: elaboración propia en base a *Memoria y Balance* de Sudamericana BTB (varios años)

El movimiento de ventas y gastos, como asimismo el de la rentabilidad de la Sudamericana, es similar al del caso previo. En cuanto a la rentabilidad, es interesante observar cómo la tasa de ganancia en sus diferentes mediciones cae a niveles reducidos en relación al período previo. Como hipótesis, sugerimos que eso podría deberse a un proceso de inversión en la firma, que se evidencia en el crecimiento del activo y del patrimonio neto en esos años; y en segunda instancia al aumento de los costos y gastos de producción.

- **Buxton Ltda.**

En 1900, Harold Buxton, Walter Cassini y Emilio Guilayn fundaron la sociedad comercial Buxton, Cassini y Cía., dedicada a la importación de maquinarias y materiales de electricidad, instalación de usinas, de elevadores eléctricos de la Otis Elevator Co, entre otras. En 1907, iniciaron la venta de automóviles europeos, interrumpida por la Primera Guerra. En 1913 falleció el señor Cassini, con lo cual la firma pasó a llamarse Buxton, Olditch y Cía., la cual desde 1916 importó los automóviles marca Hudson. En 1919 cambió nuevamente la denominación por Buxton, Guilayn y Cía. S.C., que tomó a su cargo la importación de camiones y ómnibus White.

Más tarde, en 1936 se retiraron los representantes de la familia Guilayn, con lo cual la empresa se reorganizó con el nombre Buxton Limitada S.A.C.I. En ese entonces, Harold Buxton se retiró de la actividad y su lugar pasó a ocuparlo Norman Dunby.

Hacia los '50 comenzaron a sentirse las restricciones a la importación, que afectaron la normal operatoria de Buxton. Por caso, en 1950 la actividad de importación y venta de automotores estuvo prácticamente paralizada, salvo ciertas operaciones menores de colocación de camiones y excavadoras para organismos públicos. Al año siguiente, las importaciones registraron uno de los niveles más bajos

en la historia de la compañía, debido a la dificultad para obtener los permisos de cambio. Si bien consiguen algunos productos locales para compensar esta caída, la utilidad disminuye debido a que los costos de administración y los de los productos sustitutos aumentan.

En 1953, se liberalizaban ciertos controles y la firma volvió a importar. En esta ocasión, la importación de tractores David Brown de Inglaterra resultó un buen negocio que permitió expandir el activo de la firma en las secciones de fabricación local. En efecto, se lanzaron al mercado motores diesel Petter de 5HP con gran aceptación.

1954 presentó dificultades, sobre todo en la importación de materia prima y de los bienes que la firma comercializaba. Por eso, luego de más de medio siglo de dedicarse en mayor medida a la importación de bienes hacia 1956 Buxton emprendió planes de fabricación propios, debido tanto a las restricciones a las compras en el exterior como al desarrollo de potenciales clientes a nivel local. Como el resto de las compañías analizadas, optaron por llegar a acuerdos con consorcios extranjeros ya sea para fabricar bajo licencia o bien para conseguir aporte o supervisión técnica. Aunque también recurrieron a la conformación de empresas subsidiarias, en las cuales aportaron capital junto a otros fabricantes extranjeros. Se firmaron convenios con empresas de los principales países industriales, como EEUU, Gran Bretaña y Alemania Federal. En ese sentido, se inició la producción de pistones de aluminio marca Mahle gracias a la colaboración con la alemana Mahle Komm-Ges. Stuttgart – Bad Canstatt y la nacional Talur S.R.L.; bajo estrictos controles de calidad de los alemanes.

En 1957 las ventas aumentaron en un 70%, gracias en parte a mejores posibilidades de importar; y a pesar de la falta de circulante y mayores restricciones a nivel de crédito bancario. El Directorio no perdió la oportunidad de reclamar por el aumento de salarios, de carácter retroactivo, y por el salario familiar implantado que aumentaron el costo laboral.

En 1958 la queja principal estuvo asociada al crecimiento de la presión inflacionaria y a la devaluación del peso. Ello llevó a aumentos crecientes de la materia prima y de los productos manufacturados, aumentos de salarios, y otros que afectaron la estructura de costos de la actividad. Por su parte, las restricciones a la importación casi eliminaron este rubro de la operación, lo que obligó a Buxton a intensificar la elaboración propia de mercancías. Por eso se decidió ampliar el establecimiento de pistones en San Martín.

Para ese entonces, la firma tenía en los pistones Mahle su principal rubro industrial. Le seguían en importancia los motores diesel Petter (bajo supervisión de Petter Limited de Gran Bretaña), y ceras, lacas, barnices, fungicidas, insecticidas y otros productos químicos para el hogar y la industria, bajo licencia de S.C. Johnson's & Son (Racine, Wisconsin, EEUU). Buxton Ltda. contaba con el 51% del capital de Buxton-Mahle S.A., el 75% de Buxton-Petter S.A.I.C. e I. y con el 25% de Johnson Argentina. También tenía participación en Cooperamet (Cooperativa Metalúrgica Argentina de Provisión Ltda), Cooperativa de Provisión de Industriales Metalúrgicos Ltda., Cooperativa de Provisión

Industrial de la Bicicleta, Motocicleta, Rodados y afines Ltda.; Coobimor, Cía. Inmobiliaria Lucila S.A. y la Soc. Inmobiliaria Norteamericana S.A.

En 1959, la sociedad emitió acciones por 15 millones de pesos, para la fabricación de nuevas máquinas para Buxton-Mahle, con el fin de montar nuevas líneas de producción de pistones. Para 1960, la firma importaba y distribuía: automóviles Rambles (fabricados por la American Motor Corp. de Kenosah (Wisconsin, EEUU); automóviles y camiones Austin (Birmingham, Inglaterra); camiones y ómnibus White y Autocar (Cleveland, Ohio, EEUU); motores diesel estacionarios y marinos marcas “Mirrless” y “Petter”; grupos electrógenos marcas “Mirrless-Brush”, y “Petter-Brush”; alternadores, dínamos, convertidores, transformadores, tableros, motores eléctricos, turbinas a gas y a vapor, etc. marca “Brush”; equipos industriales para enfriamiento de agua y dinamómetros marca “Heenan de Froude”; prensas hidráulicas “Fielding & Platt”; tractores “David Brown” (Yorkshire, Inglaterra); trolebuses “Sunbeam” (Wolverhampton, Inglaterra); equipos para el manejo de materiales marca “Yale”(Filadelfia (EEUU); repuestos para todos los automotores y maquinarias enumerados anteriormente. Asimismo, representaba y también distribuía artículos de industria nacional: pistones para motores de combustión interna marca “Mahle”(bajo licencia de Mahle K.G. de Stuttgart); automotores de IKA S.A.; pinturas “Brolite” a la piroxilina y esmaltes sintéticos (licencia de Andrew Brown Co., de Los Angeles (EEUU); ceras para lustrar “Johnson’s”, “Beautiflor” y “Carnu”; lubricantes “Veedol” elaborados bajo supervisión y control técnico de Tidewater Oil Co. de New York (EEUU); maquinarias e implementos agrícolas “Schiavoni” (Inrville, Córdoba); máquinas para carpintería: sierras sin fin, garlopas, cepilladoras, lijadoras, tupies, etc.; motores y alternadores eléctricos de diversas potencias. Y fabricaban elementos como motores “Peter”, diesel, 5HP, 10HP (bajo licencia de Petters Ltd. del Grupo Hawker-Siddeley Brush International de Staines (Ing); y electrodos “Actare” para soldadura eléctrica (bajo licencia de la Arc Manufacturing Co de Glasgow);

1962 fue un año de dificultades, con restricciones en los negocios y dificultades para obtener créditos, lo que derivó en un beneficio menor al esperado en la operación de todo el consorcio Buxton. No obstante, la producción de pistones pareció estar ajena a esa situación. La compañía ya era proveedora exclusiva de IKA, Ford, General Motors, Fiat Concord, Grandes Motores Diesel, Fevré y Basset, Mercedes Benz y Siam Di Tella entre los más importantes.

Entre 1963-64, Buxton tomó a su cargo la producción de los pistones Mahle, luego de haber incorporado a su patrimonio el paquete de Buxton-Mahle S.A., operación finalizada el 30 de septiembre de 1964. Por la recuperación en el mercado automotriz, los resultados de ambos ejercicios fueron positivos. Asimismo, durante ese año incorporan a la producción mediante la firma Sintermetal S.A. a los cojinetes Johnson-Bronze (bajo licencia de la compañía homónima de Newcastle, Pennsylvania, EEUU). A finales de agosto de 1964 la empresa dio un paso más en el camino de constituirse como capital exclusivamente industrial al dejar de actuar como concesionario de automóviles. A su vez, vendió su participación en Johnson & Son de Argentina.

En 1965 la producción de pistones se realizó a plena capacidad, para atender la demanda. Lograron durante ese año ampliar la fábrica con la incorporación de algunas máquinas, autorizado por decreto 7829/64. Asimismo, Buxton compró la participación de Petters Ltd. en Buxton-Petters S.A.I.C.I., cuya operación se encontraba paralizada desde hacía dos años. Al año siguiente también obtuvieron resultados favorables a pesar de cierto estancamiento en el mercado automotor. Si bien las ventas para equipo original se redujeron, esa merma fue compensada por un incremento en la demanda del mercado de reposición. Iniciaron en ese momento la importación de rodamientos de marca Steyr, austríacos, que obtuvieron en esos años buena aceptación en el mercado.

- **Ditlevsen**

En 1913, Henry Ditlevsen estableció un comercio en Córdoba. En 1923, junto a Antonio Ditlevsen y Humberto Rocchetti, fundó la S.C. Ditlevsen y Cía. con casa matriz en la Capital Federal. En 1927, la sociedad se convirtió en S.A. Ditlevsen y Cía Ltda, Comercial, Importadora y Exportadora. Si bien se diversificaron hacia diferentes rubros, su principal actividad fue la importación, en especial de automóviles y repuestos. Tal es así que luego de la crisis de los '30, sufrieron dificultades por el cese de la fabricación de vehículos "Rugby" y "Durant", los cuales Ditlevsen importaba y distribuía en el país. Más tarde, con el advenimiento de la Segunda Guerra, la firma debió incorporar nuevos renglones comerciales para sostener la actividad. Por ejemplo, en 1944 se conformó Bolpaco S.R.L., fabricante de bolsas, donde Ditlevsen participó con casi el 59% del capital accionario. En 1950, ByR S.R.L., para la producción de bicicletas y sus repuestos (Ditlevsen aportó el 50% del capital y un socio gerente).

Luego de la guerra, entre 1946 y 1952, la firma se expandió adquiriendo nuevos inmuebles y ampliando los existentes. En 1952 concluyó la expansión en su planta para armado de automotores, que fue cedido a las controlada ByR S.R.L. y Quimarco S.R.L. para productos químicos. Para ese entonces, entre los principales negocios se podían enumerar la importación y venta de vehículos y repuestos Studebaker, accesorios para automotores y para motos y bicicletas marca B.S.A., bicicletas de otras marcas, máquinas y herramientas para talleres mecánicos e importación, armado y venta de artículos de radiotelefonía (como receptores, micrófonos, etc.). También útiles para el hogar (como cocinas y estufas de kerosén, estufas eléctricas, heladeras eléctricas y de hielo, máquinas eléctricas, para lavar la ropa, de coser, y otras). Desde 1955, agregó la comercialización de vehículos de la Peugeot.

Pero para los años '50, las restricciones a la importación provocaron un giro en las actividades de la compañía. Las existencias de los mismos mermaron, y Ditlevsen debió aumentar el comercio de bienes nacionales. A su vez, se intensificaron los rubros de fabricación local. En 1953, el IAME contrató a ByR como proveedor de ruedas para la moto Puma, lo que empujó la producción de esa controlada.

En 1954 se constituyó Amer S.R.L., en la cual Ditlevsen aportó el 97,5% del capital. La finalidad de esta empresa sería la producción de bujías para motores de explosión de vehículos

terrestres y aéreos. Para ello consiguieron asociarse con una firma extranjera, que según el Directorio permitiría solucionar un inconveniente técnico fundamental en la industria argentina:

“nos permite anticipar que por primera vez se ha resuelto seriamente en nuestro país uno de los problemas industriales más difíciles. Nos referimos a la fabricación de la parte cerámica de la bujía, fabricación que se hará con minerales que se encuentran en el riquísimo subsuelo argentino. Las bujías que se fabricarán podrán competir por sus extraordinarias condiciones térmicas y dieléctricas con aquellas que ostentan las marcas más renombradas” (Ditlevsen, 28/02/1955: 1232).

En el transcurso de 1955, Quimarco inició la fabricación de productos químicos para funcionamiento y conservación de automotores, mientras que envió a Hollingshead Corp. de los EEUU las muestras de diez productos para analizarlos antes de lanzarlos en el mercado argentino. Por su parte, la operación de Amer se vio demorada por la necesidad de introducir reformas en la planta y por necesidad de inversiones adicionales que superaron el capital social de esta firma controlada.

En 1956, el Directorio destacaba que la importación de bienes volvería a tomar cierta importancia en la operación de la empresa. Por circular 2679, el Banco Central autorizaba la importación de chasis para camiones grandes, lo que abría la posibilidad para que la empresa importara chasis para los camiones Studebaker. También se dispuso la libre importación de automóviles y camiones al sur del paralelo 42, lo que la firma aprovechó en esas regiones. Por su parte, Amer inició operaciones en junio de ese año. Se enviaron bujías a los EEUU para testear su calidad, la que fue aprobada. No obstante, la Memoria señala que su venta es aun reducida, debido a la competencia de las bujías importadas que existían en el mercado. Como en los siguientes dos ejercicios no se logró mejorar la situación de la empresa, hacia 1958 decidieron liquidarla. El Directorio solicita a la firma norteamericana asociada, la Hastings Manufacturing Co., un “rescate” mediante la radicación de capital para relanzar la fabricación de bujías. Entonces, entre 1959 y 1960, la Hastings radicó maquinaria para iniciar la producción. Se conformó la Hastings Argentina S.A.I.C., que reemplazó a Amer S.R.L., para explotar ese ramo de la industria bajo licencia de la matriz norteamericana. Pero la iniciativa no estuvo exenta de problemas: en 1961, la Memoria denunciaba que la actividad se vio afectada por continuos cortes de corriente eléctrica y bajas de tensión, que obstaculizaron el normal funcionamiento de las máquinas electrónicas y retrasaron la producción, generando gastos innecesarios. De tal magnitud fue el inconveniente, que debieron instalar implementos especiales para acoplarlos a las máquinas.

En 1962, el problema fue de índole general, debido a la crisis económica y a la falta de liquidez que se constató en el mercado. De todas formas, la casa matriz aprobó en ese ejercicio las muestras que fueron enviadas desde la Argentina, y envió a un ingeniero para dar curso a la producción en serie de bujías. Es decir, ocho años después de fundada la empresa original (Amer) se logró estabilizar la producción de bujías para motores de combustión interna. En ese año, Isard y Peugeot las utilizaron en

automóviles de carrera en competiciones nacionales obteniendo buenos resultados. La primera de ellas y NSU adoptaron en el transcurso de ese ejercicio estos productos como equipo original, brindando una base para que la operación de la firma se sostenga.

En 1964, la situación económica general mejoró. No obstante, el Directorio se mostraba alarmado por el incremento de los costos, dada la inflación y según ellos el “irrefrenable” aumento de los sueldos y jornales. De todas maneras, Ditlevsen obtuvo licencia de Prestolite para fabricar también sus bujías.⁴

La breve reconstrucción de la trayectoria de estas cuatro firmas nos permitió analizar distintas realidades. Por un lado, pudimos ver la evolución de empresas a partir de diferente origen: dos compañías dedicadas desde sus orígenes al rubro (Daneri y BTB) y dos grupos económicos que, forzados en cierta medida por las restricciones a la importación de sus productos tradicionales, comenzaron a fabricar repuestos y equipo original. A su vez, encontramos que tres de ellas se constituyeron durante el período como líderes en sus respectivos mercados, mientras que la producción de bujías de Ditlevsen se encontró con dificultades y demoras para iniciar la producción. Queda pendiente para futuros trabajos profundizar en los procesos productivos de cada rubro específico, con el objetivo de determinar si en este aspecto pueden encontrarse elementos que limitaran la fabricación.

Todas las empresas se vieron beneficiadas por las normativas de protección de hecho del mercado interno y por la expansión de la producción y demanda de vehículos en el mismo, lo que amplió tanto el mercado de equipo original como el de reposición: mientras que en 1959 se comercializaron 39.333 unidades, hacia el final del período bajo estudio (1970) se vendieron 221.294, y el parque superaba los 2,2 millones de unidades (ADEFA, varios años). En este sentido, salvo en el caso de Ditlevsen, no reconocimos en la estructura de las empresas elementos que pudieran dar cuenta de los límites que tuvo la actividad. A nuestro entender, los mismos están dados por el tamaño del mercado interno argentino de vehículos, que era reducido para permitir incrementos en la escala productiva y con eso lograr reducir los costos; tanto para abaratar el precio final del automóvil o bien para exportar piezas.

⁴Nota: no exponemos gráficos de resultados económicos de Buxton y Ditlevsen dado que los balances disponibles son consolidados; es decir, tienen información agregada del total del negocio del grupo económico y no por tipo de producto. Nos encontramos en la búsqueda de los datos de balances por empresa controlada a fin de encarar dicho cálculo.

3. Los límites de la producción automotriz argentina como obstáculo al desarrollo de la industria autopartista

Uno de los problemas de la industria en general era el precio de las materias primas, que salían en Buenos Aires entre un 25 y un 200% más caras de lo que salían en el mercado mundial. Por ejemplo, el plomo antimoniado para baterías o los materiales para neumáticos (rayón y caucho) doblaban el precio internacional. Similar situación ocurría con los plásticos y con los derivados del acero. Por otro lado, como ya mencionamos, el sub-sector de autopartes tenía un alto grado de “atomización”. Es decir, existía una miríada de pequeñas firmas que producían con métodos obsoletos y que fabricaban a un costo elevado, como sucedía en el estampado y mecanizado de partes. Esto generaba que las terminales debieran integrarse para hacer ciertas piezas, lo que aumentaba los costos de fabricación.

Por esos motivos, los informes del período, sobre todo los realizados por la cámara que reunía a las terminales (ADEFA), hacen hincapié en los déficits de la industria auxiliar como uno de los factores que explicaba el mayor costo de los vehículos producidos en el país. Con este argumento, presionaban a las autoridades para que permitieran una liberalización en los cupos de integración nacional y en las importaciones de piezas del exterior, más económicas y confiables. No obstante, el problema de fondo detrás de esta realidad se remitía al tamaño del mercado interno argentino, reducido para permitir la incorporación de los últimos adelantos técnicos que permitieran una reducción de los costos, la expansión de la producción y una mejora en los indicadores de los autopartistas: el mercado interno argentino no llegaba a los mínimos considerados óptimos para amortizar los modernos equipos productivos y operar a un costo competitivo, que a fines de los '60 se consideraba para la industria armadora en el rango de las 250.000 unidades anuales del mismo modelo (y durante un lapso de al menos cuatro años para amortizar el equipamiento). Como dato, las diez terminales que operaban en el país en 1970 producían en conjunto 220.000 vehículos de diverso tipo. Para tener una idea de la magnitud, en ese año se fabricaban en Japón 5,3 millones de unidades, mientras que en EE.UU. a comienzos de la década anterior se hacían 6,9 millones. Luego, en segundo orden se encontraba Alemania Federal con 1,9; Francia con 1,27 y Reino Unido con 1,25 millones. El parque también indicaba un potencial mercado, en este caso para las autopartes de reposición: en 1969, la Argentina tenía un parque automotor de 2,15 millones de unidades; mientras que el de EEUU era 50 veces mayor (105 millones), el de Japón 15,1 millones, el de Alemania 14,3 millones, e incluso el de Australia lo doblaba (con 4,62) (ADEFA, varios años). Eso explica porque esos países eran líderes en el mercado mundial de vehículos y además en la provisión de autopartes de calidad al mundo. A su vez, se consideraba que en el sector de mecanizado, en especial en partes del block motor, el volumen óptimo se alcanzaba con 600.000 unidades anuales, y el estampado en 1 millón.

Por eso en la Argentina el complejo encontraba un límite. Al no llegar a la escala media, no era rentable incorporar el equipamiento más moderno que posibilitaría reducir los costos y competir en otros mercados, como se intentaba desde mediados de los '60 para romper el corsé del mercado interno. El informe de ADEFA de 1971 indicaba que, salvo excepciones, las autopartistas podían contar con equipamiento moderno en su edad, pero con diseños de proyectos antiguos (máquinas universales en vez de específicas, por ejemplo). “El empleo de técnicas avanzadas”, continuaban, “demandarían inversiones que sólo podrían ser absorbidas para niveles de producción muy superiores a los actuales”. En los países clásicos, la producción en serie lograba reducir costos por productividad: por ejemplo, una de las firmas grandes norteamericanas señalaba que existía una diferencia de costos del 50% entre la producción de su planta de motores en EEUU (550-600.000 al año) y la de México (15-20.000) (ADEFA, 1971). Los enormes mercados de los países líderes generaban la posibilidad de incrementar la producción mediante las mejores técnicas productivas, lo que funcionaba de base para expandirse al mercado mundial.

¿Qué significaba esto para la industria autopartista argentina? Un menor tamaño y mayores costos que sus congéneres de los países líderes, incluso entre filiales de la misma empresa. Por ejemplo, firma inglesa de alternadores J. Lucas producía en su casa matriz 100.000 unidades al mes. En Argentina, la demanda que tenía la firma en su subsidiaria (Martín, Amato y Cía) era de 10.000 unidades mensuales, lo que redundaba en un costo 75% superior (LUCAS, 1970: 4). Ocurría lo mismo en otras producciones, incluso las que analizamos aquí. En Argentina, el mercado de pistones para fines de los '60 se calculaba en 1,3 millones de unidades para equipo original, y 1,1 millones para el mercado de reposición (BUXTON, 1970). Con el mismo cálculo, el mercado potencial en EEUU era de 73 millones; mientras que en Francia o Reino Unido de cerca de 12 millones. En el caso de los embragues, la empresa líder en el país (Wobron de Argentina) fabricaba 320.000 conjuntos y discos para el mercado interno en un año. La S.A.F. du Ferodo en Francia (licenciador de Wobron), 4 millones. Valeo, su filial italiana, 1,3 millones (BUXTON, 1970). En EEUU, la producción solo de discos de embrague llegaba a los 9 millones (AMA, varios años). Hacia finales de los '50, en Argentina se fabricaban 13 millones de aros de pistón, mientras que en los EEUU 443,2 millones. En el caso de bujías se observa el problema de la escala y también de un ingreso tardío: cuando en el país aun la firma Ditlevsen intentaba lanzar la producción, en EEUU se producían 400 millones al año. En Japón, solo la firma NGK (bajo licencia de la Bosch de Alemania) fabricaba 34 millones. En el resto de las producciones (motores, neumáticos, etc.) se repetía el mismo fenómeno de diferencia de escala.

4. Recapitulación y pasos a seguir

Revisamos en este trabajo la trayectoria de cuatro firmas autopartistas, en el contexto de la evolución de la actividad a nivel interno y externo. Tomamos estas firmas, líderes en sus respectivas producciones para el mercado interno, con el objetivo de entender la situación del complejo en general

a partir de lo más avanzado de la fabricación en el país, e intentar a partir de ello encontrar sus límites competitivos.

A partir de la información de las Memorias y Balances, observamos como estas empresas se desarrollaron a lo largo del primer período del complejo automotriz. A pesar de ello, la actividad en su conjunto tuvo dificultades, que se expresaron en costos más elevados de la producción interna en sus diferentes subsectores. Estas dificultades no parecen residir en elementos endógenos a las firmas (como la falta de una gerencia innovadora), en la carencia de fomento estatal, o en la ineptitud para copiar modelos organizativos proveedor-terminal “exitosos” como el caso japonés. Más allá de estos factores, el elemento central parece residir en el tamaño del mercado, pequeño. Ello imposibilitaba la adopción de las mejores técnicas disponibles para reducir costos, ya que demandaban una elevada inversión y solo eran amortizables con series de producción muy elevadas que aquí no eran viables. Junto a otros déficits (costos de la materia prima) el resultado era que se producían insumos costosos, que elevaban el precio del bien final, y que además no podían competir en otros mercados.

Como conclusión de esta primera aproximación, el ejercicio nos sirvió para enumerar una serie de elementos que nos sirven tanto para repensar el nudo del problema de los límites de la automotriz argentina como para definir líneas a seguir. En el inicio de nuestra investigación, habíamos planteado que los déficits de la industria auxiliar podrían explicar las dificultades del complejo automotor. No obstante, es posible que el problema sea inverso: es decir, el ingreso tardío al sector y un mercado interno pequeño podrían explicar las falencias de la industria auxiliar y en consecuencia de toda la fabricación de vehículos. Debemos explorar esa hipótesis a partir de comparaciones con los países líderes y con otros productores que surgen más tarde y superan a la Argentina en capacidad (Brasil, México, República de Corea).

En el segundo punto, como líneas futuras de análisis, se nos plantean varios ítems a seguir:

- Avanzar con la reconstrucción de la estructura de costos del automóvil en términos históricos, para el caso argentino y de otros países. Para ello, planteamos analizar los encadenamientos con los proveedores de insumos básicos (acero, plásticos, productos del caucho, textiles, etc), y la evolución de los costos laborales.
- En ese mismo sentido, realizar un minucioso análisis de la dotación tecnológica empleada en el país y en los países líderes, a partir de informes oficiales, de empresas, memorias y balances contables, entrevistas y aportes de otros autores. Ello nos permitirá también reconstruir el proceso de fabricación y evaluar la productividad de cada parte o conjunto en particular, y también completar el análisis del efecto de las escalas sobre este factor.
- Determinar si existe alguna ventaja o bien una mejor performance en algún producto particular, para estudiar sus características y las bases de esa ventaja (o menor distancia con los países líderes).

- Realizar una comparación con los competidores regionales, que desde los '70 muestran mejores resultados que la Argentina en el sector, como Brasil y México.

Esperamos en próximos trabajos aportar resultados en estos caminos planteados.

Bibliografía

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

-ADEFA (1971). *Los factores que distorsionan la formación de costos en la industria automotriz*. Buenos Aires, ADEFA.

-ADEFA (varios años). *Anuario de la Industria Automotriz Argentina*. Buenos Aires, ADEFA.

-AMA (varios años). *Automobile facts and figures*. Detroit, Automobile Manufacturers Association.

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

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

-BTB, C. S. (12/03/1962). ""Compañía Sudamericana BTB Sociedad Anónima. Memoria y balance general correspondiente al 24º Ejercicio cerrado el 31 de Octubre de 1961 (aprobado por Asamblea de accionistas del 19 de febrero de 1962)""", en *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires* LVII (2966): 660-666.

-BUXTON (1970). *Estudio de las posibilidades de integración en el sector de auto piezas - pistones - dentro del mercado de la industria automotriz latinoamericana*. Santiago de Chile, CEPAL.

-Daneri (25/02/1957). ""E. Daneri Industrial y Comercial Sociedad Anónima. Memoria y Balance correspondientes al 2º Ejercicio vencido el 30 de junio de 1956""", en *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires* LIII (CLXX): 2376-2382.

-Ditlevsen (28/02/1955). ""Ditlevsen y Compañía Limitada Comercial Importadora y Exportadora. Memoria y Balance general correspondiente al 27º ejercicio terminado el 30 de septiembre de 1954 (aprobado por Asamblea General Ordinaria del 25 de enero de 1955)""", en *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires* LI (2599): 1230-1237.

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

-Frenkel, L. (1992). *Juan Ignacio San Martín. El desarrollo de las industrias aeronáuticas y automotriz en la Argentina*. Buenos Aires, Germano Artes Gráficas.

-Garriz, A., D. Panigo, et al. (2014). "Common Automotive Policy between Argentina and Brazil: its impact at local and regional auto parts industries ", en *22nd International Colloquium of GERPISA*, Kyoto.

-Harari, I. (2007). "Crónica de una privatización anunciada: alcances y límites de la producción automotriz bajo el peronismo", en *Anuario CEICS* 1 (1): 24.

-Harari, I. (2011). *Evolución y transformación del proceso de trabajo en la industria automotriz entre 1952 y 1976*. Doctor con mención en Historia. Facultad de Filosofía y Letras Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires.

- Harari, I. (2014). "Los problemas del desarrollo de la industria autopartista argentina durante el peronismo (1945-1955)", en *Revista de Economía del Caribe* (14): 164-191.
- Ianni, V. (2008). "La especificidad del desarrollo de la industria automotriz en la Argentina, 1959-1963", en *Estudios Ibero-Americanos* XXXIV (2): 97-113.
- Kosacoff, B., J. Todesca, et al., Eds. (1991). La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil. Buenos Aires, CEPAL.
- LUCAS (1970). *Economías de escala y complementación industrial en la fabricación de boquillas de inyectores y alternadores eléctricos*. Santiago de Chile, CEPAL.
- Maceira, D. (2003). *Componente: Industria de autopartes. Costos de transacción y competitividad en el sector autopartista argentino*. Buenos Aires:
- Manzanelli, P. y M. J. Castells (2013). "¿La locomotora del desarrollo? Algunas reflexiones en torno a la industria automotriz en la Argentina actual", en *VI Jornadas de Economía Crítica*, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.
- Moori-Koenig, V. y G. Yoguel (1992). *Competitividad de las PyMEs autopartistas en el nuevo escenario de apertura e integración subregional*. Buenos Aires:
- Motta, J. (2006). "La reestructuración del sector autopartista a nivel internacional", en *Actualidad Económica* 58.
- Oliber, M. (1995). "Competitividad y PyMES: autopartes cordobesas", en *Revista de Economía* 77.
- Parrellada, E. (1970). *La industria automotriz en la Argentina*. Santiago de Chile, CEPAL.
- Real, A. (2001). *Análisis de competitividad del sector automotriz argentino*. Buenos Aires, Universidad de Belgrano. 64: 48.
- Roldán, M. (2000). *¿Globalización o mundialización? Teoría de procesos productivos y asimetrías de género. Una interpretación desde las realidades de la organización del trabajo en el apogeo y crisis de una industria nacional autopartista (1960-1990)*. Buenos Aires, EUDEBA.
- Romano, F., E. Giuliano, et al. (2002). *Análisis de la competitividad externa regional del sector autopartista*. Buenos Aires:
- Soria, A. (1989). *Conocimiento y proceso de trabajo industrial : análisis del caso de una empresa transnacional productora de autopartes en Argentina, 1948-1987*. Buenos Aires, FLACSO.
- Sourrouille, J. (1980). *Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*. México, Nueva Imagen.