

# **Costos de Transacción y Competitividad en el Sector Autopartista Argentino**

**Daniel Maceira, Ph.D.<sup>1</sup>**

Febrero, 2003

---

<sup>1</sup> Investigador Titular del Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES) y CONICET. Se agradece la colaboración de Ignacio Apella y Pablo Sued en la elaboración de este informe. Nuestro reconocimiento al Lic. Juan Cantarella (AFAC) y a los directivos de las empresas entrevistadas por su cooperación. Correspondencia a [danielmaceira@cedes.org](mailto:danielmaceira@cedes.org)

## **RESUMEN**

La industria automotriz y autopartista argentina, tiene sus inicios en la década del treinta. A partir de entonces, y hasta 1954 el sector se limitó al armado de partes y carrocerías, la mayoría de ellas introducidas desde el exterior, y a una creciente fabricación de repuestos y partes. Es a partir de 1952, en que el IAME (Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado) comienza a sistematizar esfuerzos para crear mecanismos de comercialización de vehículos producidos en serie. Sin embargo, el final de la década del '80 encuentra que la producción de la industria automotriz había caído durante quince años a una tasa anual acumulativa del 6 por ciento, dedicándose casi en su totalidad a satisfacer el mercado interno, con alto grado de integración vertical y muy alejada de los patrones internacionales de productividad internacional.

Hacia 1992, la industria autopartista local estaba compuesta de aproximadamente 500 empresas, distribuidas geográficamente en el Gran Buenos Aires (50%), Córdoba (21%), Santa Fe (12%) y Capital Federal (10%), con radicaciones en San Luis, San Juan, La Rioja y Tierra del Fuego. En ese momento, se estimaba que sólo la mitad de ellas se encontraba en condiciones económicas y tecnológicas para enfrentar el nuevo escenario instalado por el régimen automotriz, tendiente a una mayor competencia y apertura comercial, en un contexto de estabilización y apertura macroeconómica y paridad cambiaria fija con el dólar.

En el plano internacional, la industria automotriz se encontraba ante un cambio sustantivo en su modo organizacional: los métodos tradicionales "fordistas" cedían terreno ante los nuevos conceptos "toyotistas" de organización, dando fin a la producción en masa tal como fue conocida hasta los años '70, para dar paso a un sistema en donde la flexibilidad es una característica central tanto de los procesos como de las organizaciones, y la calidad y la velocidad son factores determinantes en la puja competitiva. A diferencia de los métodos "fordistas", basados en la mano de obra no especializada, grandes escalas, y un elevado grado de especialización por planta, la propuesta de los sistemas "toyotistas" requerían una visión diferente: el esquema just in time (JIT) de entrega, la automatización flexible, la polivalencia laboral, y un estrechamiento de las relaciones con los proveedores.

Simultáneamente a los cambios introducidos en el ámbito internacional y a las nuevas reglas de juego en el orden doméstico, se dio la constitución del Mercosur como región de libre comercio. Este hecho, abrió la posibilidad de diversificar mercados a todos los sectores a cambio de mayor presión competitiva.

Frente a este nuevo contexto local e internacional, las firmas autopartistas argentinas enfrentaron esta etapa con el desafío de mejorar aspectos organizacionales, técnicos y administrativos de sus plantas, a fin de elevar su competitividad a través de mejoras de productividad. Para ello, y amparadas en un contexto de precios estables y previsibles, abrieron paso a una estrategia de relaciones horizontales de provisión, desintegrando verticalmente procesos productivos que antiguamente se realizaban "puertas adentro".

Entre los principales cambios identificados en la relación terminal-proveedor, se destacan: (i) la mayor responsabilidad de los proveedores en el diseño, (ii) una fuerte tendencia a la fabricación de subconjuntos en lugar de componentes individuales y (iii) mayor participación de las terminales en los sistemas de producción y calidad de los proveedores. Como consecuencia, el porcentaje de componentes que las terminales adquieren de firmas autopartistas es mayor que en décadas anteriores, cuando se fabricaban al interior de sus propias plantas.

El sector ha evidenciado cambios sustanciales en términos de relaciones verticales entre proveedores y clientes, los requerimientos de las terminales respecto al nivel de calidad han aumentado, como también se intensificaron los esfuerzos en la incorporación de tecnologías y cambios de modelos, al tiempo que aumentó la tercerización. Todo ello, impulsó una importante reestructuración del sector autopartista, que incluyó una inversión significativa basada en la instalación de proveedores mundiales acompañando el desarrollo de las terminales (Global Sourcing).

En enero de 2002, y con el abandono del régimen cambiario de Convertibilidad y la instauración de un régimen flotante de tipo de cambio, la economía argentina ha comenzado a transitar por un camino opuesto al transcurrido en la década anterior. Asimismo, la salida de la Convertibilidad estuvo acompañada de una crisis profunda del sistema financiero caracterizada por congelamiento de depósitos, suspensión en las cadenas de pagos y financiamiento entre los distintos actores de la economía, aumentando el grado de incertidumbre sobre el futuro, condicionando la estructura de los contratos vigentes entre clientes y proveedores.

Este nuevo marco macroeconómico provocó en principio un alza de precios, explicado fundamentalmente por el alto grado de componentes e insumos importados requeridos por la industria local, producidos anteriormente en el mercado local y sustituido durante la convertibilidad.

A partir de este nuevo escenario, el objetivo principal del presente trabajo es investigar los cambios en estrategias y percepciones empresarias al interior del sector autopartista, focalizándose en tres subsectores: la producción de asientos, la fabricación y proceso de estampado, y la producción de cajas de dirección. El enfoque utilizado se basa en la literatura sobre costos de transacción, estructura de contratos y procesos de integración vertical.

En esta línea, el concepto de firma y su relación con el mercado tiene como cita obligada al trabajo pionero de Coase (1937). En él se presenta a la firma como unidad funcional, establecida con el fin de minimizar no sólo los costos de producción, sino también aquellos asociados con las transacciones de bienes y servicios necesarios para desarrollar el proceso productivo. De este modo, la firma es vista como un “nexo de contratos”, capaz de identificar el grado eficiente de integración para el logro de su función objetivo.

En todo caso, el eje del debate reside en el hecho que el mercado, ante fallas de diversa índole, no puede constituirse en un sistema idóneo de asignación de recursos, en tanto los mecanismos de precios no incorporan toda la información necesaria para tal fin. La firma, entonces, requiere de instrumentos adicionales que superen el marco clásico de información perfecta y producto homogéneo. Avanzando sobre esta idea, Williamson (1975, 1985) propone un esquema de análisis, la “economía de los costos de transacción”, clasificando estas fallas y sugiriendo “umbrales” a partir de los cuales la firma preferirá “gobernar” internamente sus costos de transacción y producir sus insumos (o comercializar sus productos), u optará por utilizar el mercado como sistema de provisión. Un cambio en las condiciones de contexto alteran los diferenciales de costo, influyendo en la estrategia de organización empresarial. Ello puede atribuirse a un cambio en el marco regulatorio, a fluctuaciones en la demanda, o a un proceso devaluatorio, como el ocurrido en Argentina a principios del 2002, entre otras causas.

A partir de estos conceptos teóricos, este documento propone analizar los siguientes aspectos al interior del sector autopartista argentino, con especial énfasis en el estudio comparado de los tres conjuntos seleccionados. Ellos son: (1) Cuáles son las diferencias en términos de producción local, participación en el mercado automotriz y capacidad de sustitución de insumos entre los tres conjuntos autopartistas seleccionados? (2) Cuáles son los mecanismos de competencia existentes

entre productores al interior de un conjunto de autopartes? Cómo se diferencian estos mecanismos entre conjuntos? (3) Cuáles son los niveles de absorción de riesgo de las empresas autopartistas argentinas, en términos de dependencia con respecto a proveedores y clientes al interior de una cadena productiva? (4) Existen mecanismos de promoción del sector autopartista que no se encuentren asociados con una política hacia el sector terminal? Existen diferencias asociadas con capacidades técnicas y características de producto? (5) En que medida el nuevo escenario macroeconómico incide en el desempeño del sector? Existe evidencia de cambio en las condiciones básicas de estos mercados? (6) Cuáles son las perspectivas y estrategias futuras de las firmas frente al nuevo contexto? Cuáles son los limitantes para llevar a cabo sus planes de acción?

Tanto el valor bruto de producción de las terminales como el del sector de autopiezas decaen entre 1993 y 2001 con relación al valor bruto de producción industrial total de la economía doméstica. Sin embargo, el sector autopartista se caracteriza por mantener un comportamiento más estable que las terminales, sugiriendo mayores posibilidades relativas de adaptarse a una caída en la demanda de vehículos a partir del mercado de reposición.

En términos de comercio bilateral con el principal socio comercial, Brasil, en el período 1993-1997/8, en un contexto de crecimiento de ambas economías, el patrón de intercambio se dirigió hacia la emergencia del comercio intraindustrial "aguas abajo" de las cadenas productivas. A partir de 1999, en cambio, en el contexto de la devaluación brasileña y la maduración de las diferencias en política industrial, se observa un notorio retroceso en el patrón de comercio entre ambos países, con una tendencia hacia la "reprimarización" de las exportaciones argentinas y el dominio del comercio interindustrial.

Uno de los objetivos perseguidos al focalizar el estudio en tres subsectores, es estudiar la heterogeneidad en las dinámicas de desarrollo al interior del sector autopartista. En este sentido, el rubro estampado, por ejemplo, es el que presenta una mayor participación de empresas nacionales en la producción local y de mayor grado de competencia, mientras que el sector dedicado a la producción de cajas de dirección presenta una estructura de oferta altamente concentrada, siendo el 50% de propiedad nacional y 50% de propiedad extranjero. Ocurriendo algo similar con el sector productor de asientos.

En los tres subsectores bajo estudio, una de las causas que hacen a la mayor heterogeneidad en sus dinámicas encuentra relación con la posibilidad de comerciar internacionalmente el bien producido por cada uno de ellos. En este sentido, la tasa de concentración de mercado no tiene la misma relevancia para el sector dedicado a la producción de cajas de dirección y aquel productor de asientos. Mientras que el primero se encuentra expuesto a la competencia internacional con limitaciones fuertes en la fijación de precios, el sector dedicado a la producción de asientos, no sufre dicho problema debido al carácter no transable de dicho bien.

Asimismo, estas diferencias imponen distintos grados de dependencia al ciclo de producción de vehículos domésticos, explicado básicamente por la imposibilidad de diversificar mercados en el exterior. En este sentido, el rubro asientos es el más dependiente, en tanto que los dos subsectores restantes logran cierta autonomía, dada las características transables de los bienes que producen. A esto debe agregarse la existencia de un mercado de reposición, mercado que no se genera para el sector asientos.

A su vez, este fenómeno implica diferentes capacidades, al interior del sector, de generación de divisas y encadenamiento hacia arriba. Más de la mitad de las empresas extranjeras se encuentran dentro del grupo de firmas que no genera divisas ni encadenamientos, asociado a dos factores, (i) las características propias del producto, en tanto no transable, y (ii) la pertenencia a

cadena global de producción y aprovisionamiento de insumos. Por otra parte, las empresas que generan tanto divisas como encadenamientos son básicamente estampadores y productores de cajas de dirección.

Intensificar su perfil exportador facilitando la participación de estas empresas en muestras internacionales y promover el resurgimiento de autopartes del segundo anillo para mejorar las condiciones de empleo y competitividad aguas arriba, puede constituir una herramienta para capitalizar el cambio de contexto macroeconómico.

Sobre aquellos sectores con medio y alto perfil exportador, existe un fuerte impulso sobre el nivel de exportaciones provocado por la depreciación del tipo de cambio, mejorando aún más el ambiente de negocios. Dicho efecto precio predomina sobre los efectos derivados de la inversión en I&D por lo menos en este primer año. En otras palabras, la ganancia de competitividad precio supera cualquier otro beneficio derivado de la competitividad no precio, aunque es de esperar que en el mediano plazo estas relaciones cambien debido al fuerte desarrollo tecnológico en el ámbito internacional, haciéndose necesario incentivar el desarrollo de nuevas tecnologías tanto en producto como en procesos para acompañar y reforzar la ganancia obtenida corrientemente.

Las tres principales limitaciones identificadas por las firmas de los conjuntos seleccionados para desarrollar un perfil exportador incluyen al Estado, tanto por acción como por omisión. Por acción, en tanto aplica retenciones a las exportaciones. Si bien estas retenciones, en pocas oportunidades implican abandonar un proyecto de exportación, se consideran como un factor muy o extremadamente limitante para el 60% de las firmas exportadoras. La omisión se refiere a la escasa o nula actividad gubernamental, según las empresas entrevistadas, en torno a promover la capacidad exportadora de las empresas en el exterior.

Dentro del grupo de dificultades que se perciben como extremadamente limitantes o muy limitantes por más del 50 % de los encuestados, se encuentran aquellas que emergen del nuevo contexto macroeconómico, fundamentalmente relativas al incremento de costos en bienes importados, ya sean ellos maquinarias y equipos o insumos.

Uno de los mayores limitantes que las empresas autopartistas argentinas deben superar es el bajo margen existente para sustituir insumos importados. En la década del '90, la concentración del mercado y la salida de productores pertenecientes al segundo y tercer anillo no era una dificultad para el desarrollo de los demás subsectores autopartistas, dada la posibilidad de importar dichos bienes intermedios. Actualmente se hace necesario buscar mecanismos alternativos a la importación de insumos, a fin de evitar monopolios de insumos o competencia limitada, que impidan capturar el efecto positivo de la depreciación del tipo de cambio, especialmente en un contexto de aumento de precios en los insumos importados.

En este sentido, se observa que más de la mitad de las autopartistas, encuentran explicadas sus compras bajo un principal proveedor, absorbiendo de esta manera un mayor grado de riesgo frente a eventuales comportamientos oportunistas.

Como consecuencia de la caída en el nivel de ingresos real de la demanda, los directivos de las terminales han decidido satisfacer el mercado con un mix de vehículos de menor tamaño, donde cada una de las terminales, además de utilizar los mecanismos de precios para aumentar su participación han encontrado patrones de competencia vía diferenciación horizontal de productos.

A partir de ello, es evidente que la principal dificultad que atraviesa el sector autopartes en general es la caída de la demanda interna. El 80% de las firmas encuestadas encuentra a este factor

como muy limitante o extremadamente limitante para el desarrollo del sector. Si bien la oferta presenta restricciones, principalmente asociadas al tamaño de la escala y a las exigencias de calidad, se observan dos características que la colocan en una situación privilegiada. Por un lado, ninguna de las firmas señala enfrentar dificultades de financiamiento. Por otro lado se evidencia un elevado grado de capacidad ociosa.

En el actual contexto de caída de la demanda interna, la diversificación del mix de producción aparece como la estrategia más probable, persiguiendo dos objetivos: adquirir cierta independencia respecto al ciclo de las terminales, incursionando en mercados de reposición o exportación, o participar en la producción de bienes que no estén relacionados con la industria automotriz, opción de firmas del segundo anillo, donde la baja especificidad del capital permite mayor flexibilidad.

El aumento de exportaciones, fundamentalmente dentro del Mercosur, constituye una estrategia viable para un rango del 40-45% de los entrevistados, en tanto que más del 30% prevé un aumento de su capacidad instalada. Alternativamente, el desarrollo de proveedores locales recibe respuesta afirmativa en el 60% de los casos. Sin embargo, la adquisición de firmas, tanto locales como en el exterior, así como la propia salida del mercado, son vistas como acciones poco viables.

El diseño de una política destinada a promover al sector autopartista, dentro del actual marco macroeconómico, considerado en general optimista por las empresas encuestadas, requiere de esfuerzos en tres direcciones: (i) el desarrollo del sector automotriz, a fin de promover un efecto derrame sobre la industria de partes, especialmente aquéllas con baja o nula capacidad de desarrollo propio, (ii) el estímulo de la relación terminal-autopartista local dentro del contexto global de provisión, en el caso de conjuntos con experiencia exportadora y (iii) el establecimiento de reglas claras de calidad al interior del mercado de reposición local.

## **INDICE**

1	Introducción .....	10
2	Costos de Transacción e Integración Vertical .....	12
3	Preguntas de Investigación .....	14
4	El Sector Autopartista Argentino Durante los Años '90 .....	16
4.1	Tendencia Internacional.....	16
4.2	Evolución del sector durante los '90 .....	17
4.3	El Sector Autopartista y Terminal en Números .....	20
4.4	El Sector Autopartista Argentino y el Comercio Regional.....	23
5	Características de los Tres Conjuntos Seleccionados.....	25
5.1	Conjunto de Cajas de Dirección.....	25
5.2	Conjunto de Asientos.....	31
5.3	Subsector de Estampado .....	35
6	Estructura Actual, Impacto Macroeconómico y Perspectivas .....	39
6.1	Estructura Sectorial .....	39
6.2	Perspectivas Sectoriales.....	46
7	Conclusiones y Debate de Políticas.....	53
8	Referencias Bibliográficas.....	58

## **INDICE DE FIGURAS**

- Figura 3.1:** Costos de Transacción y Fluctuaciones Macroeconómicas
- Figura 4.3.1:** Principales variables del sector autopartista argentino
- Figura 4.3.2:** Evolución del valor bruto de producción y del nivel de empleo de las terminales y autopartistas como porcentaje del total industrial
- Figura 4.3.3:** Índice de producción autopartista y terminal, base 1993=100
- Figura 4.3.4:** Evolución del saldo de balanza comercial de autopartes en millones de dólares (1993-2001)
- Figura 4.4.1:** Evolución e la producción de automotores, importaciones de autopartes e índice relativo
- Figura 5.1.1:** Cajas de dirección. Total utilizado y total importado por las terminales.
- Figura 5.1.2:** Participación de las terminales en las importaciones de cajas de dirección.
- Figura 5.1.3:** Participación de las cajas de dirección importadas en el total utilizado por terminal
- Figura 5.1.4:** Participación de insumo importado de cajas de dirección en el VBP de cajas nacionales. Índice de VBP e importaciones de insumo
- Figura 5.2.1:** Asientos. Total utilizados y total importados por las terminales
- Figura 5.2.2:** Participación de las terminales en las importaciones de asientos.
- Figura 5.2.3:** Participación de los asientos importados en el total utilizado por terminal
- Figura 5.2.4:** Participación de insumos importados de asientos en el VBP de asientos nacionales. Índice de VBP e importaciones de insumo
- Figura 5.3.1:** Puertas. Total utilizadas y total importadas por las terminales. Participación de importadas.
- Figura 5.3.2:** Índice de la participación de puertas importadas en el total utilizado por las terminales.
- Figura 6.1.1:** Principales diferencias entre conjuntos autopartistas (2002)
- Figura 6.1.2:** Generación de divisas y encadenamientos productivos



- Figura 6.1.3:** Nivel de absorción de riesgo
- Figura 6.1.4:** Variación del Empleo y Capacidad Utilizada 2001-2002, por Conjunto, en porcentaje
- Figura 6.1.5:** Exportaciones sobre ventas totales y Personal Empleado en I&D
- Figura 6.1.6:** Cambio de régimen y exportaciones sobre ventas totales
- Figura 6.2.1:** Evolución mensual de la producción de automóviles, por firma. Enero96 – Oct 2002
- Figura 6.2.2:** Índices de concentración por modelo
- Figura 6.2.3:** Ranking de ventas, por modelo 1999-2002
- Figura 6.2.4:** Posibilidad de sustituir importaciones de insumos
- Figura 6.2.5:** Limitaciones principales al desarrollo sectorial
- Figura 6.2.6:** Factores limitantes para la exportación.
- Figura 6.2.7:** Estrategias empresarias

# 1 Introducción

La industria automotriz y autopartista argentina, tiene sus inicios en la década del treinta. A partir de entonces, y hasta 1954 el sector se limitó al armado de partes y carrocerías, la mayoría de ellas introducidas desde el exterior, y a una creciente fabricación de repuestos y partes. Es a partir de 1952, en que el IAME (Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado) comienza a sistematizar esfuerzos para crear mecanismos de comercialización de vehículos producidos en serie. Al amparo de la ley de inversiones extranjeras, se estableció el Régimen de Promoción de la Industria Automotriz, a partir del cual se experimenta un proceso de desarrollo a gran escala.

Sin embargo, el final de la década del '80 encuentra que la producción de la industria automotriz argentina había caído durante quince años a una tasa anual acumulativa del 6 por ciento, concentrada casi en su totalidad a satisfacer el mercado interno, con alto grado de integración vertical y muy alejada de los patrones internacionales de productividad internacional.

En los últimos años, el desempeño del sector autopartista ha acompañado al crecimiento de las terminales, basado en la producción de piezas específicas o conjuntos de autopiezas dirigidas al armado y ensamblado del vehículo final, a cargo de las plantas automotrices. Al interior del sector autopartista se identifican los siguientes rubros, ordenados por su peso relativo en la estructura de costos del vehículo final: piezas de motor y de transmisión (30%), chasis (23%), accesorios y partes diversas (21%), carrocería externa (16%), y sistemas eléctricos (10%)<sup>2</sup>.

Hacia 1992, la industria autopartista local estaba compuesta de aproximadamente 500 empresas, distribuidas geográficamente en el Gran Buenos Aires (50%), Córdoba (21%), Santa Fe (12%) y Capital Federal (10%), con radicaciones en San Luis, San Juan, La Rioja y Tierra del Fuego. En ese momento, se estimaba que sólo la mitad de ellas se encontraba en condiciones económicas y tecnológicas para enfrentar el nuevo escenario instalado por el régimen automotor, tendiente a una mayor competencia y apertura comercial, en un contexto de estabilización y apertura macroeconómica y paridad cambiaria fija con el dólar.

En el plano internacional, la industria automotriz se encontraba ante un cambio sustantivo en su modo organizacional: los métodos tradicionales "fordistas" cedían terreno ante los nuevos conceptos "toyotistas" de organización, dando fin a la producción en masa tal como fue conocida hasta los años '70, para dar paso a un sistema en donde la flexibilidad es una característica central tanto de los procesos como de las organizaciones, y la calidad y la velocidad son factores determinantes en la puja competitiva. A diferencia de los métodos "fordistas", basados en la mano de obra no calificada, grandes escalas, y un elevado grado de especialización por planta, la propuesta de los sistemas "toyotistas" requerían una visión diferente: el esquema just in time (JIT) de entrega, la automatización flexible, la polivalencia laboral, y un estrechamiento de las relaciones con los proveedores.

Paralelamente a los cambios introducidos en el ámbito internacional y a las nuevas reglas de juego en el orden doméstico, se dio la constitución del Mercosur como región de libre comercio. Este hecho, abrió la posibilidad de diversificar mercados a todos los sectores a cambio de mayor presión competitiva.

Frente a este nuevo contexto local e internacional, las firmas autopartistas argentinas enfrentaron esta nueva etapa con el desafío de mejorar aspectos organizacionales, técnicos y administrativos de sus plantas, a fin de elevar su competitividad a través de mejoras de

<sup>2</sup>Sierra, P. et al. (2001) Panorama Microeconómico de la Industria Automotriz, CFI.

productividad. Para ello, y amparadas en un contexto de precios estables y previsibles, abrieron paso a una estrategia de relaciones horizontales de provisión, desintegrando verticalmente procesos productivos que antiguamente se realizaban “puertas adentro”. Este fenómeno tuvo lugar en todas las industrias asociadas con el sector automotriz, desde las terminales hasta aquellas firmas dedicadas a la producción de piezas sumamente estandarizadas.

De esta manera, se generaron nuevas relaciones tanto “aguas arriba” como “aguas abajo” entre las terminales y sus proveedores directos, pertenecientes al primer anillo de producción<sup>3</sup>. Entre los principales cambios identificados en la relación terminal-proveedor, se destacan: (i) la mayor responsabilidad de los proveedores en el diseño, (ii) una fuerte tendencia a la fabricación de subconjuntos en lugar de componentes individuales y (iii) mayor participación de las terminales en los sistemas de producción y calidad de los proveedores. Como consecuencia, el porcentaje de componentes que las terminales adquieren de firmas autopartista es mayor que en décadas anteriores, cuando se fabricaban al interior de sus propias plantas.

En resumen, el sector ha evidenciado cambios sustanciales en términos de relaciones verticales entre proveedores y clientes, los requerimientos de las terminales respecto al nivel de calidad han aumentado, como también se intensificaron los esfuerzos en la incorporación de tecnologías y cambios de modelos, al tiempo que aumentó la tercerización. Todo ello, impulsó una importante reestructuración del sector autopartista, que incluyó una inversión significativa basada en la instalación de proveedores mundiales acompañando el desarrollo de las terminales (*Global Sourcing*).

En enero de 2002, y con el abandono del régimen cambiario de Convertibilidad y la instauración de un régimen de flotación del tipo de cambio, la economía argentina ha comenzado a transitar por un camino opuesto al transcurrido en la década anterior. Asimismo, la salida de la Convertibilidad estuvo acompañada de una crisis profunda del sistema financiero en general, en donde la corrida masiva hacia los depósitos bancarios ha provocado una crisis sistémica de liquidez, que incluyó la inmovilización de fondos depositados en estas instituciones. Este hecho generó la suspensión en las cadenas de pago y de financiamiento entre los actores de la economía doméstica.

Este nuevo marco macroeconómico provocó en principio un alza de precios, explicado fundamentalmente por el alto grado de componentes e insumos importados requeridos por la industria local, producidos anteriormente en el mercado local, y sustituidos durante la convertibilidad. Paralelamente, la crisis de liquidez y la no-clarificación total de los derechos de propiedad, aumentaron el grado de incertidumbre sobre el futuro, condicionando la estructura de los contratos vigentes entre clientes y proveedores.

A partir de este nuevo escenario, el objetivo principal del presente trabajo es investigar los cambios en estrategias y percepciones empresarias al interior del sector autopartista. Para ello se analizan las características de la relación entre las firmas autopartistas y las terminales durante el decenio pasado y sus perspectivas de cambio. El análisis se focaliza en tres subsectores particulares: la producción de asientos, la fabricación y proceso de estampado, y la producción de cajas de dirección. El enfoque utilizado se basa en la literatura sobre costos de transacción, estructura de contratos y procesos de integración vertical, concentrándose en el estudio de los determinantes de los cambios en las acciones de las firmas, a fin de sugerir posibles estrategias de política industrial.

---

<sup>3</sup> En la primera línea o primer anillo se identifica a los fabricantes de autopartes que cuentan con procesos de ingeniería y de fabricación global, con capacidad de producción modular y de diseño. En el segundo anillo, se ubican aquellos con experiencia en componentes y finalmente, en la tercera línea o anillo se agrupan los proveedores de componentes estandarizados, no exclusivos del sector automotriz, o proveedores de materias primas.

En la sección siguiente se brinda un breve repaso de la literatura económica local e internacional que servirá de marco teórico para el desarrollo de la presente investigación. En el capítulo tercero se especifican las hipótesis y preguntas de investigación consideradas, y las fuentes de información utilizadas. En el cuarto capítulo se describe la evolución del sector autopartista durante la década del 90 en contexto, así como las tendencias internacionales en el sector discutidas en la literatura. El quinto capítulo presenta las características de cada uno de los sectores seleccionados y la conducta de sus agentes, basadas en visitas de planta, al tiempo que se estudia la participación local en la demanda de las terminales. A continuación se presenta un análisis comparativo de los conjuntos seleccionados en contexto, profundizando en las reacciones empresarias ante los cambios ocurridos. Finalmente, la séptima y última sección se concentra en el debate de potenciales políticas de desarrollo para los conjuntos autopartistas seleccionados.

## **2 Costos de Transacción e Integración Vertical**

El concepto de firma y su relación con el mercado tiene como cita obligada al trabajo pionero de Coase (1937). En él se presenta a la firma como unidad funcional, establecida con el fin de minimizar no sólo los costos de producción, sino también aquellos asociados con las transacciones de bienes y servicios necesarios para desarrollar el proceso productivo. De este modo, la firma es vista como un “nexo de contratos”, capaz de identificar el grado eficiente de integración para el logro de su función objetivo. Los desarrollos posteriores en teoría de la organización industrial toman como base esta definición, incorporando conceptos tales como información asimétrica entre las partes contratantes, respuestas ante fluctuaciones en la demanda, y definición de comportamiento estratégico entre competidores de un mercado, entre otros.

En todo caso, el eje del debate reside en el hecho que el mercado, ante fallas de diversa índole, no puede constituirse en un sistema idóneo de asignación de recursos, en tanto los mecanismos de precios no incorporan toda la información necesaria para tal fin. La firma, entonces, requiere de instrumentos adicionales que superen el marco clásico de información perfecta y producto homogéneo. Avanzando sobre esta idea, Williamson (1975, 1985) propone un esquema de análisis, la “economía de los costos de transacción”, clasificando estas fallas y sugiriendo “umbrales” a partir de los cuales la firma preferirá “gobernar” internamente sus costos de transacción y producir sus insumos (o comercializar sus productos), u optará por utilizar el mercado como sistema de provisión.

A partir de la falta de información perfecta, que potencialmente genera comportamiento oportunista por parte de los actores participantes, Williamson desarrolla el enfoque de costos de transacción utilizando dos ejes centrales. El primero de ellos se asocia con la especificidad del capital requerido por la firma: mayor especificidad aleja a la transacción de la órbita del mercado, cuyos productos son generalmente estandarizados. Por el contrario, la falta de requerimientos específicos hace relativamente más costosa la fabricación interna de un producto. El segundo aspecto propuesto es la duración de los contratos: compras frecuentes de un bien permiten un proceso de aprendizaje de las partes y el desarrollo de proveedores con incentivos a invertir, incluso en bienes muy específicos, en tanto que necesidades esporádicas requerirán de la internalización de su producción. A partir de ello se establece una matriz de posibilidades que da lugar a una tipología de contratos. En un extremo, el contrato clásico permite comprar en el mercado un bien estandarizado sin compromiso de continuidad, en tanto que el caso opuesto implica un acuerdo específico de largo plazo entre las partes.

De todos modos, no existe una regla absoluta que señale en qué casos es más eficiente la integración vertical a la búsqueda del mercado como asignador de recursos. Los procesos de integración vertical, los mecanismos de restricciones verticales, y el desarrollo de contratos de producción asociados con distintos niveles de control y propiedad constituyen parte del “menú” de opciones disponibles. La elección depende de factores tales como el desarrollo de redes asociadas con externalidades de aprendizaje y confianza, lo repetitivo que sean las contrataciones en el proceso de producción, y las limitantes de opciones fuera del ámbito de negociación.

Generalmente, cuando una relación entre dos fases del proceso productivo involucra activos específicos, se hace preciso establecer algún mecanismo de salvaguarda que impida a la parte que no ha invertido comportarse de forma oportunista, aprovechándose de la dependencia que la otra parte tiene hacia la transacción. En las relaciones de mercado, tal protección sólo se puede lograr mediante el establecimiento de un contrato “lo más completo posible” que, además de tener altos costos de transacción asociado, generalmente no impide la aparición de contingencias imprevistas que anulen el contrato inicial y requieran de una nueva negociación.

La integración vertical, por el contrario, protege al inversor incentivando la creación de interdependencias entre las fases. Dentro de la empresa, el sistema de incentivos del mercado que evalúa los resultados de cada fase es sustituido por la evaluación del comportamiento de cada miembro por un control jerárquico. El carácter duradero de la relación interna es lo que favorece la creación de este tipo de activos que mejora la comunicación entre las fases, y reduce el riesgo de comportamientos oportunistas. Sin embargo la internalización genera riesgos financieros, inmovilización de capital de trabajo y mayor exposición a cambios en la demanda.

A partir de este marco general, la literatura económica provee diversos enfoques para analizar cada uno de los aspectos planteados. Desde la teoría de la agencia (relación de principal-agente), se estudian los mecanismos que reduzcan las ineficiencias provocadas por la existencia de información asimétrica entre las partes. El principal, careciendo de mecanismos perfectos de control, establece una relación contractual con un agente quien en su nombre debe desarrollar un proyecto o producir un bien o servicio. Al diferir las funciones objetivo de cada uno de ellos, el agente cuenta con la posibilidad de actuar de modo oportunista, reduciendo el nivel de esfuerzo o los costos necesarios para ejecutar la tarea. El contrato resultante debe entonces ser diseñado con el fin de alinear los objetivos de las partes, incluyendo la posibilidad de transferencia de fondos o la entrega de insumos por parte del principal (matricería, por ejemplo), el desarrollo de indicadores de proceso, etc. Riordan (1990a, 1990b) propone un modelo de integración vertical dentro de una cadena de producción utilizando estos conceptos, demostrando la importancia de la transferencia de capital específico para el logro de un contrato viable. En una serie de trabajos empíricos para el sector automotriz japonés, Asanuma y Kikutani (1992) y Kawasaki y McMillian (1987) establecen un sistema de medición de absorción o transferencia de riesgos entre la terminal automotriz y sus anillos de proveedores, arribando a la conclusión que el desarrollo de proveedores que garanticen niveles de calidad estándar requiere de niveles considerables de absorción de riesgo por parte de la terminal, asociados con el grado de dependencia y exclusividad de sus proveedores de piezas.

La literatura sobre integración vertical muestra asimismo la importancia de considerar mecanismos de comportamiento estratégico frente a estructuras de mercado competitivas, tanto a nivel de productos como de insumos. Oldover et al. (1990), Bolton y Whinston (1993) y Hart y Tirole (1990), entre otros, analizan distintos escenarios posibles, demostrando que ante un planteo general de maximización de beneficios, es posible la existencia de procesos de integración vertical que tengan como fin excluir a un competidor del mercado de insumos, o incrementar su precio de compra (*foreclosure effect*).

Otros autores sugieren que el proceso de integración vertical no necesariamente se encuentra asociado con características de la oferta, aseguramiento de provisión y calidad, o competencia. Carlton (1979) propone que la volatilidad en la demanda de un bien constituye un fenómeno que determina peligros de pérdida de capital, siendo la subcontratación un mecanismo idóneo de transferencia de riesgo al interior de la cadena productiva. Balakrisham y Wernerfelt, (1986) comprueban empíricamente que, junto a los costos de transacción, la variabilidad en el mercado de los insumos determina el nivel de integración vertical de la cadena productiva, dando soporte empírico al desarrollo de Carlton.

Finalmente, el poder de negociación que la empresa tiene frente al sindicato que agrupa a su fuerza laboral se convierte en otro determinante de los mayores/menores costos de transacción, influyendo en la dimensión de la firma y su estructura vertical. En este sentido, mientras más costoso sea el proceso de negociación con la fuerza de trabajo, el empresario tendrá incentivos a subcontratar los servicios de producción y entrega del insumo necesario, participando sólo de la venta del bien final en el mercado (Lyons, Sekkat, 1991).

### 3 Preguntas de Investigación

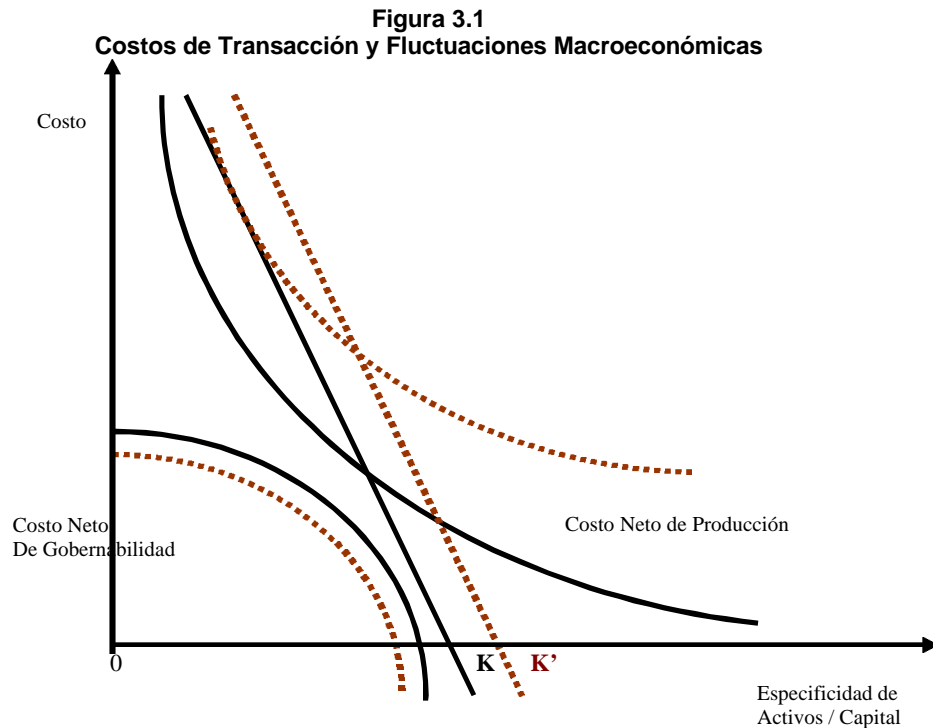
Siguiendo nuevamente a Williamson, la Figura 3.1 muestra el esquema básico presentado por el enfoque de costos de transacción. El eje horizontal refleja distintos niveles de especificidad para una firma, en tanto que el eje vertical muestra la diferencial de costos existente entre integrarse verticalmente y recurrir al mercado como proveedor de bienes. La curva convexa al origen muestra esta diferencial de costos en producción, considerando la existencia de economías de escala, en tanto que la curva cóncava identifica la diferencial de costos de gobernabilidad entre ambas opciones. La recta de pendiente negativa es la suma horizontal de ambas diferenciales de costo, mostrando en su intersección con el eje vertical el nivel de especificidad que hace indiferente comprar en el mercado (desde el origen hasta el valor  $K$ ) o recurrir a la producción interna, asociado con niveles de especificidad mayores a  $K$ .

Ambos costos se encuentran definidos en función del grado de especificidad del capital. En este sentido, si el mismo es cero, es de esperar que el costo burocrático de organización interna sea mayor al generado por utilizar el mercado y viceversa. Asimismo, se asume que la derivada de los costos burocráticos internos respecto al grado de especificidad del capital es menor a la derivada de los costos de transacción respecto a las mismas variables. Es decir, frente a una variación infinitesimal del grado de especificidad del capital, el impacto de ésta sobre los costos burocráticos internos es menor al impacto sobre los costos de transacción.

Un cambio en las condiciones de contexto altera los diferenciales de costos, influyendo en la estrategia de organización empresaria. Ello puede atribuirse a un cambio en el marco regulatorio, a fluctuaciones en la demanda, o a un proceso devaluatorio, como el ocurrido en Argentina a principios del 2002, entre otras causas. Las curvas punteadas muestran esquemáticamente esta posibilidad: la devaluación incrementa el costo neto de producción interna, y reduce la diferencial de gastos de gerenciamiento del proceso de transacción a favor de la compra directa en el mercado. La sumatoria de ambas refleja un umbral de especificidad mayor,  $K'$ , que incentiva a la firma a un mayor nivel de integración. De este modo, el enfoque tradicional de costos de transacción puede constituirse en una herramienta útil para analizar cambios en las relaciones micro-macro asociadas con alteraciones de contexto.

Alternativamente, es posible obtener una segunda lectura de la Figura propuesta, al considerar que la unidad de análisis no es la firma, sino la industria, o la economía de un país. En

este caso, la decisión de compra en el mercado versus producción interna se asemeja a una decisión de importación de bienes versus el desarrollo de compras nacionales. Un traslado de la recta hacia la derecha define un diferencial ( $K' - K$ ) de sustitución de importaciones.



A partir de la revisión de la literatura presentada en la sección anterior y en base a los objetivos que motivan esta investigación, este documento propone analizar los siguientes aspectos al interior del sector autopartista argentino, con especial énfasis en el estudio comparado de los tres conjuntos seleccionados. Ellos son:

- Cuáles son las diferencias en términos de producción local, participación en el mercado automotriz y capacidad de sustitución de insumos entre los tres conjuntos autopartistas seleccionados?
- Cuáles son los mecanismos de competencia existentes entre productores al interior de un conjunto de autopartes? Cómo se diferencian estos mecanismos entre conjuntos?
- Cuáles son los niveles de absorción de riesgo de las empresas autopartistas argentinas, en términos de dependencia con respecto a proveedores y clientes al interior de una cadena productiva?
- Existen mecanismos de promoción del sector autopartista que no se encuentren asociados con una política hacia el sector terminal? Existen diferencias asociadas con capacidades técnicas y características de producto?
- En que medida el nuevo escenario macroeconómico incide en el desempeño del sector? Existe evidencia de cambio en las condiciones básicas de estos mercados?

- Cuáles son las perspectivas y estrategias futuras de las firmas frente al nuevo contexto?  
Cuáles son los limitantes para llevar a cabo sus planes de acción?

La siguiente sección presenta un breve desarrollo de la evolución del sector autopartista argentino en base a la literatura existente y a la información sobre producción y comercio exterior de las industrias automotriz y de autopartes. Las fuentes en esta oportunidad son los registros de Aduana, del INDEC, el Centro de Estudios para la Producción y las respectivas cámaras empresarias.

A continuación se profundiza en la evolución de los tres conjuntos de autopartes seleccionados, contando como fuente adicional con la base de datos del Consejo Federal de Inversiones para el sector autopartista de la provincia de Buenos Aires, y los resultados de una encuesta elaborada específicamente para el presente documento. Esta información permitirá el desarrollo de estadísticas descriptivas y estimaciones en mínimos cuadrados clásicos, cuyos resultados ilustran la sexta sección de esta investigación.

## **4 El Sector Autopartista Argentino Durante los Años '90**

### **4.1 Tendencia Internacional**

A partir de mediados de los años '70, el sector industrial en general y el automotriz-autopartista en particular, han experimentado un proceso de profundas transformaciones en el ámbito internacional que condicionó el actual desarrollo productivo del sector en las economías en vías de desarrollo. Entre las principales características observadas a escala mundial, se destaca la mayor globalización de las actividades económicas sobre la expansión del flujo de comercio internacional, la apertura de los mercados financieros y una mayor transferencia de tecnología, paralelamente a una fuerte tendencia creciente hacia la “transnacionalización” de los agentes económicos.

En este sentido, se desarrollaron grandes modificaciones en las prácticas tecnológicas y productivas dominantes, vinculadas por un lado con el surgimiento de nuevos sistemas de organización de la producción, y por otro, con la aparición de las llamadas “nuevas tecnologías”, que incluyen las “de la información y la comunicación” entre las cuales la microelectrónica, la biotecnología y la utilización de nuevos materiales juega un papel central (Kosacoff-López 2000).

Parte importante de esta transformación supone el fin de la producción en masa tal como fue conocida, para dar paso a un sistema en donde la flexibilidad es una característica central tanto de los procesos como de las organizaciones, y la calidad y la velocidad son factores determinantes en la lucha competitiva.

Asimismo, el “conocimiento” o desarrollo de capital humano ha sido considerado como la principal variable explicativa en el incremento de la productividad. La inversión en activos intangibles tales como I&D, patentes, licencias, entrenamiento y capacitación, información, etc., se hace más significativa y crece a ritmos más rápidos que la inversión física.

En este contexto de cambios profundos, tanto macroeconómicos (en términos de acceso a los mercados internacionales de crédito, mayor flujo de comercio mundial, etc.), como así también microeconómicos (cambios organizacionales en la industria, mayor importancia del capital humano



y desarrollo de nuevas tecnologías en el proceso productivo, etc.) las empresas buscan métodos de producción y organización más flexibles e innovadores, con el fin de responder al nuevo panorama.

Dentro del conjunto de transformaciones organizacionales en el sector automotor y de autopartes, es de destacar el paso de los métodos de producción "Fordistas", basados en la mano de obra con rutinas fijas, grandes escalas, y un elevado grado de especialización por planta, hacia los sistemas "Toyotistas", que implican una visión diferente de esos mismos aspectos. Los principios en los que se basa el Toyotismo son: el esquema just in time (JIT), la automatización flexible, la polivalencia laboral, y un estrechamiento de las relaciones con los proveedores. En este sentido, se ha evidenciado un reemplazo del equipamiento especializado y monopropósito típico de la producción Fordista, por maquinarias y dispositivos programables y multitarea, los cuales pueden ser cambiados de una a otra operación rápidamente y con bajos costos. De esta manera, es posible producir eficientemente una diversidad de productos en pequeños lotes (*batches*). La reducción del tiempo y costo de setup, requerido para adaptar el equipamiento cuando se pasa de una línea de producto a otra, es una de las condiciones centrales que hacen posible esta tendencia.

Estas tendencias siguen las huellas de la estrategia originalmente desarrollada por Toyota, en donde se busca operar con un bajo grado de integración vertical apoyado en proveedores con los cuales se mantienen relaciones durables y de cooperación, que llegan incluso al planeamiento conjunto de la producción y al desarrollo compartido de los nuevos productos y sus partes. Este modelo implica la existencia de un número reducido de proveedores, organizados de manera "piramidal", con proveedores de primero, segundo y tercer nivel. Siguiendo estas tendencias, las terminales automotrices de los países de la OECD han reducido el número de proveedores directos de 1250 en 1988, a 900 en la actualidad, esperándose llegar a 400 en el futuro inmediato. Al mismo tiempo, se verifica una tendencia por parte de la industria terminal a reducir al mínimo la producción interna de componentes para concentrarse en las funciones de diseño (Kosacoff-López 2000).

La aplicación de los nuevos principios de organización de la firma ha derivado no sólo en un incremento de las prácticas de subcontratación y *outsourcing*, sino en el desarrollo de responsabilidades crecientes por parte de los proveedores en tareas de diseño, producción y entrega de insumos, componentes y subensambles. Este proceso requirió de mayor internacionalización de firmas que apuntan a constituir una red internacional de producción integrada, con proveedores regionales de autopartes y coordinación global. Estos proveedores globales no sólo generan relaciones horizontales con otros autopartistas mundiales sino que cuentan con capacidad financiera para efectuar inversiones en distintas regiones del mundo, con el fin de poder satisfacer la demanda de la terminal en todo lugar de radicación y venta.

El nuevo siglo recibe una industria autopartista internacionalizada a partir de joint-ventures y acuerdos entre empresas, que comenzaron en las tres principales regiones productoras (Europa, EEUU y Japón) y recientemente se ha extendido hacia los mercados emergentes de los países del este de Europa y América Latina. Este proceso implicó, por un lado la reducción del número de plataformas básicas, y la flexibilización de la cadena de montaje, y por otro el aumento de la capacidad de diferenciación intra-modelo, aprovechando la posibilidad de segmentación del mercado con menores volúmenes de ventas sin afectar los costos de escala (Porta, 2001).

## **4.2 Evolución del sector durante los '90**

Iniciada la década del 90, el país comenzó a transitar un proceso de reforma estructural, iniciado con la implementación del Plan de Convertibilidad y seguido por una tendencia a la

privatización de empresas públicas y desregulación de mercados. Asimismo, la economía argentina se inserta mundialmente a través de la liberalización tanto del comercio como de su cuenta capital. Esto permitió por un lado un mayor flujo comercial, especialmente con aquellos países miembros del Mercosur, y por otro lado posibilitó una gran entrada de capitales internacionales (dirigidos algunos de ellos al sector autopartista) siendo una fuente relevante de financiamiento para el aparato productivo local durante todo el decenio.

Sin embargo, estas reformas definieron otro esquema de desarrollo y alteraron drásticamente las condiciones de competencia en los mercados domésticos. La conformación del Mercosur, definió a la vez una oportunidad desde el punto de vista del mercado ampliado, y un desafío por la constitución de un nuevo espacio de competencia con un socio, Brasil, de mayor nivel de industrialización y con un tramado de relaciones productivas más denso y eficiente.

Paralelamente se generó un marco de protección para el sector mediante un régimen especial, bajo la condición de exigirles a las empresas participantes una profunda transformación de sus estructuras productivas. En consecuencia, las empresas locales se enfrentan a un contexto en donde las transformaciones que se suceden en el plano internacional, se ven intensificadas por el cambio en las reglas de juego locales.

Un aspecto central de las nuevas condiciones generadas por la apertura de la economía ha sido la limitación para trasladar a precios los incrementos de costos, dada la existencia de competencia vía importación. Este factor determinó la búsqueda de mecanismos para la reducción de costos medios, provocando mayor competencia interna y una restricción a conductas oportunistas generadas a partir de estructuras de agencia como las mencionadas en el capítulo anterior. La estabilidad de precios alcanzada generó asimismo un incremento en el crédito comercial, decreciendo la discrecionalidad en el diseño de contratos incompletos.

Desde un punto de vista organizacional, hacia 1992, la industria autopartista local se componía de aproximadamente 500 empresas, pocas de ellas en condiciones económicas y tecnológicas para enfrentar el nuevo escenario instalado por el régimen automotriz, tendiente a una mayor competencia y apertura comercial (Porta, 2000). Un conjunto de acuerdos sectoriales cambió el escenario autopartista afectando el sendero evolutivo previo, disminuyendo el contenido nacional de los vehículos y concentrando la demanda local hacia conjuntos y subensambles. El resultado de este proceso de transformación de los marcos regulatorios, cambios en la jerarquía de las filiales, y mundialización/regionalización de los mercados, facilitó la exclusión en la cadena de abastecedores de aquellos que no lograban cumplir con las condiciones de calidad exigidas.

Como consecuencia, la oferta del mercado de autopartes aumentó sus niveles de concentración<sup>4</sup>, conformando una estructura de mercado en la que las firmas de menor magnitud, en general de capital nacional, pasaron a ocupar el tercer y cuarto anillo de abastecimiento, mientras que los grandes proveedores internacionales (que funcionan como *global sourcing*), localizadas en territorio nacional, cubren el primer y/o el segundo anillo.

Los criterios internacionales de selección de proveedores se concentran actualmente en parámetros ligados a estándares de calidad, competencia tecnológica y posibilidad de dar respuesta a los nuevos sistemas de aprovisionamiento, existiendo un significativo control de las terminales sobre estos. Las terminales requieren de sus proveedores de primer nivel estar en condiciones de entregar los componentes requeridos en todas las regiones donde ese vehículo se fabrica. Bajo esas

---

<sup>4</sup> La tendencia hacia una mayor concentración en el sector se comprueba en el hecho que tan sólo el 10% de los productores absorbe el 65 por ciento de la producción total (Porta 2000).

exigencias, el proveedor se ve impulsado a multiplicar sus implantaciones en el extranjero. De esta manera, son llevados a administrar, conducir, mejorar y/o desarrollar sistemas jerárquicos o más horizontales hacia los otros proveedores (sus propios abastecedores), adaptándose a la tendencia internacional.

De acuerdo con Porta (2000), del total de empresas autopartistas radicadas en la Provincia de Buenos Aires, el 28 por ciento registraban a esa fecha inversión extranjera directa. Los rubros con mayor participación de capital extranjero son: “Climatización” (75 por ciento de las empresas del subsector), “Plásticos grandes”, “Productos electrónicos” y “Neumáticos”. Entre los rubros con menor cantidad de empresas con participación de capital extranjero se encuentran “Productos de goma” (18 por ciento) y “Productos metálicos” (18 por ciento).

La modernización del sector requiere minimizar dos puntos débiles del patrón de organización industrial heredado de la fase de sustitución de importaciones: la heterogeneidad de la industria y la baja intensificación de las relaciones con las terminales. La heterogeneidad de la industria se manifiesta en las diferencias de la capacidad competitiva de las empresas en los distintos segmentos. Algunas empresas grandes o medianas, internacionalizadas, con acceso a tecnología internacional, proveen equipos originales y cuentan con acceso a los mercados de crédito nacional e internacional. Por otra parte coexisten medianas y pequeñas empresas, sin acceso a tecnologías y crédito internacionales. Esta dualidad sectorial dificulta la difusión o el efecto multiplicador de innovaciones introducidas por las terminales y las líderes del sector, constituyendo un cuello de botella para la generación de externalidades positivas al conjunto del mercado doméstico.

Esta heterogeneidad entre las firmas autopartistas se evidencia en las distintas estrategias de desarrollo y crecimiento vigentes. De acuerdo con Porta (2000) del total de empresas encuestadas en la Provincia de Buenos Aires, un conjunto de ellas ha diversificado su producción (incorporando líneas o productos), mientras que otro conjunto se ha concentrado comercialmente, vinculándose predominantemente a un solo tipo de mercado o cliente (venta directa a la terminal o al mercado de reposición). Sólo una cuarta parte de la muestra no ha modificado sus estrategias productivas y comerciales y ha mantenido su mismo grado de diversificación o especialización.

Si bien la mayoría de las firmas han realizado erogaciones destinadas a la inversión en I&D, el desarrollo tecnológico de las mismas también ha resultado heterogéneo. Para el sector autopartista bonaerense, la compra de bienes de capital relacionada con la producción de nuevos productos representó en los últimos tres años el 2,67% de la facturación, siendo que para el promedio de la industria este nivel habría alcanzado de 2,35%, en tanto que el gasto en I&D es del 0,26% contra un promedio de la industria de 0,21% (Porta 2000).

Se verifica una diversificada estructura de ventas entre las firmas, de acuerdo al anillo en que participen. Las ventas del primer anillo en su mayoría están dirigidas al mercado local y dentro de éste a las terminales. En la Provincia de Buenos Aires, las empresas pertenecientes al primer anillo mantiene como patrón de ventas al mercado local (75 por ciento de las ventas totales), de las cuales la mayoría tiene como destino específico las terminales, sólo el 5 por ciento de las ventas totales del anillo se dirige a otros autopartistas y un 21 por ciento proveen al sector de reposición local. El segundo anillo tiene una estructura de ventas diversificada tanto en el mercado doméstico como para el de exportación, mayoritariamente autopartista<sup>5</sup>. Por último, el tercer anillo de producción,

---

<sup>5</sup> Porta (2000) señala que el 50 por ciento de las ventas de este sector radicado en la Provincia de Buenos Aires se dirige al mercado local y el restante 50 por ciento es exportado.

menos especializado y con productos mayoritariamente estandarizados, tienen como principal destino de sus ventas el mercado local, y dentro de este al mercado de reposición.

En resumen, la reforma estructural encarada en Argentina a principios de los años '90, basada en la fijación del tipo de cambio mediante la Ley de Convertibilidad y su consecuente estabilización del nivel general de precios, apertura económica y desregulación de mercados, ha generado un ambiente donde los costos de transacción asociados no sólo con el acceso tecnológico sino también al crédito se han visto reducidos considerablemente, ya que se ha reducido la incertidumbre sobre precios futuros, permitiendo mayor control sobre los proveedores, mediante incentivos directos (transferencias de recursos, acceso a redes internacionales) y la competencia internacional. Asimismo, la crisis de empleo ha hecho menos rígido el mercado laboral y menos costoso las negociaciones entre las firmas y los sindicatos. Por último, la menor especificidad del capital y la reducción del costo de set up para la producción de modelos de corto ciclo de vida han recreado un ambiente de negocios entre firmas, las cuales se han llevado adelante a través del mayor número de subcontratos.

### 4.3 El Sector Autopartista y Terminal en Números

Teniendo en cuenta lo mencionado precedentemente, se propone en esta sección avanzar en la evaluación de los sectores autopartista y terminal argentino en el agregado industrial, durante la última década. La siguiente Figura 4.3.1 expone la evolución de las principales variables sectoriales para el periodo 1993-2002.

**Figura 4.3.1**

**PRINCIPALES VARIABLES DEL SECTOR AUTOPARTISTA.**

Variable	Unidad	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
Producción.	Índice 1993=100	100	105	80	90	105	103	80	73	59	69
Precios relativos**	Índice 1993=100	100	102	99	96	96	98	101	95	97	88
Empleo sectorial/empleo industrial	En %	3,78	3,93	3,83	3,66	3,37	3,42	3,05	3,03	3,02	3,09
Importaciones	Mill. de U\$S	943	1.096	971	1.168	1.766	1.817	1.179	1.313	875	199
-Participación Brasil	En %	47	47	52	50	36	32	33	31	32	30
Exportaciones	Mill. de U\$S	419	451	517	429	480	539	575	594	519	196
-Participación Brasil	En %	64	74	77	72	68	54	46	48	46	41
Saldo comercial	Mill. de U\$S	-524	-645	-454	-740	-1.286	-1.278	-605	-719	-356	-4

\* Primer semestre de 2002

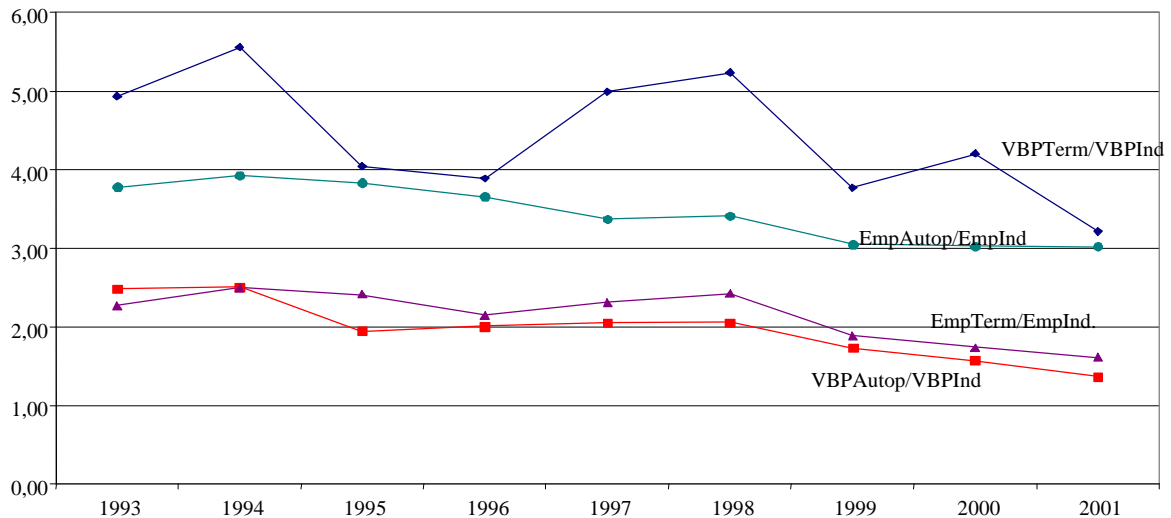
\*\* Ipim sectorial/ Ipim gal.

Fuente: CEP.

Se observa que tanto el índice de la producción como las importaciones muestran un comportamiento pro cíclico, con caídas en 1995 y desde 1999 en adelante. La participación en el empleo industrial se mantiene estable en el periodo señalado, y se observa una tendencia de precios levemente a la baja con respecto a los precios mayoristas nivel general.

En la siguiente Figura 4.3.2 se exponen estos indicadores (valor bruto de producción, porcentajes en la producción industrial total y empleo sobre nivel de empleo industrial total) tanto para el sector autopartista como para el de las terminales.

**Figura 4.3.2**  
**EVOLUCION DEL VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN Y DEL NIVEL DE EMPLEO DE TERMINALES Y**  
**AUTOPARTISTAS COMO PORCENTAJE DEL TOTAL INDUSTRIAL**  
**(1993-2001)**



Fuente: Centro de Estudios para la Producción

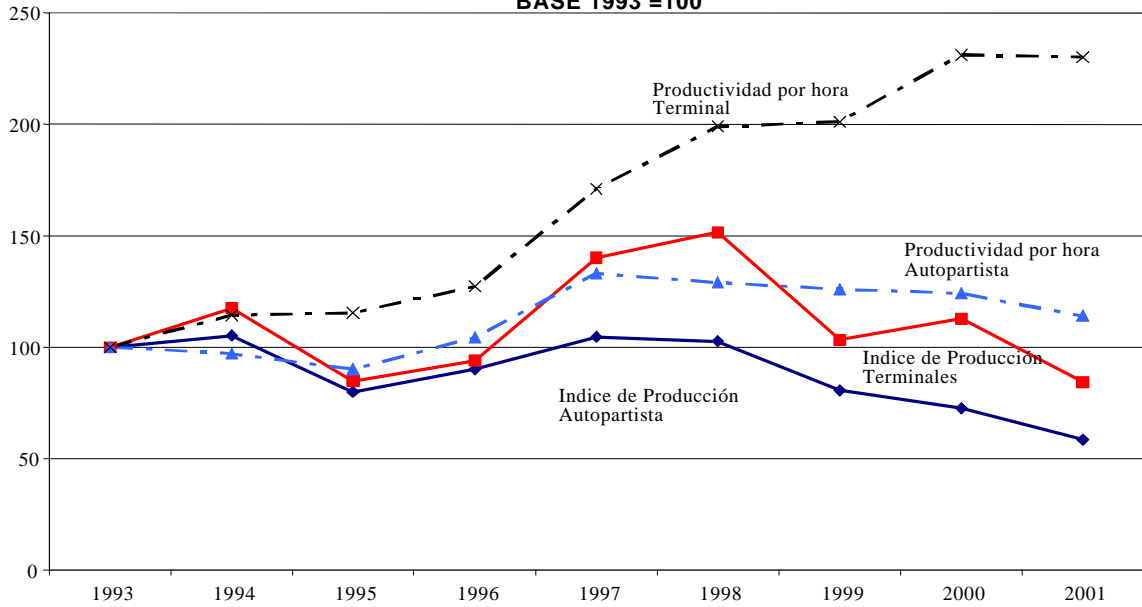
Como se aprecia en la Figura 4.3.2, tanto el valor bruto de producción de las terminales como el del sector de autopiezas decae entre los años extremos de la serie con relación al de la producción industrial total de la economía doméstica. Sin embargo, el sector autopartista muestra un comportamiento más estable que el sector terminal, sugiriendo mayor posibilidades relativas de adaptarse a una caída en la demanda de vehículos a partir del mercado de reposición y de exportación.

Asimismo, y como consecuencia lógica del proceso de desintegración vertical que se ha producido a lo largo de la década pasada, el sector autopartista aporta un mayor nivel de empleo en el total industrial que el aportado por las terminales. Una mirada del mismo fenómeno se observa en la Figura 4.3.3 en la cual se expone los índices de producción y de productividad/hora del sector autopartista y terminal.

Como se mencionó anteriormente, el índice de producción autopartista en todo el período en estudio se ubica por debajo del índice de producción de las terminales, sugiriendo ello, un cierto grado de subcontratación en el mercado internacional de piezas. Del mismo modo, y como consecuencia del menor nivel de empleo generado por las terminales y del mayor volumen de producción (expresado en unidades y en pesos constantes), la productividad/hora de la mano de obra empleada es significativamente mayor.

**Figura 4.3.3**

**INDICE DE PRODUCCION AUTOPARTISTA Y PRODUCCIÓN TERMINAL,  
BASE 1993 =100**



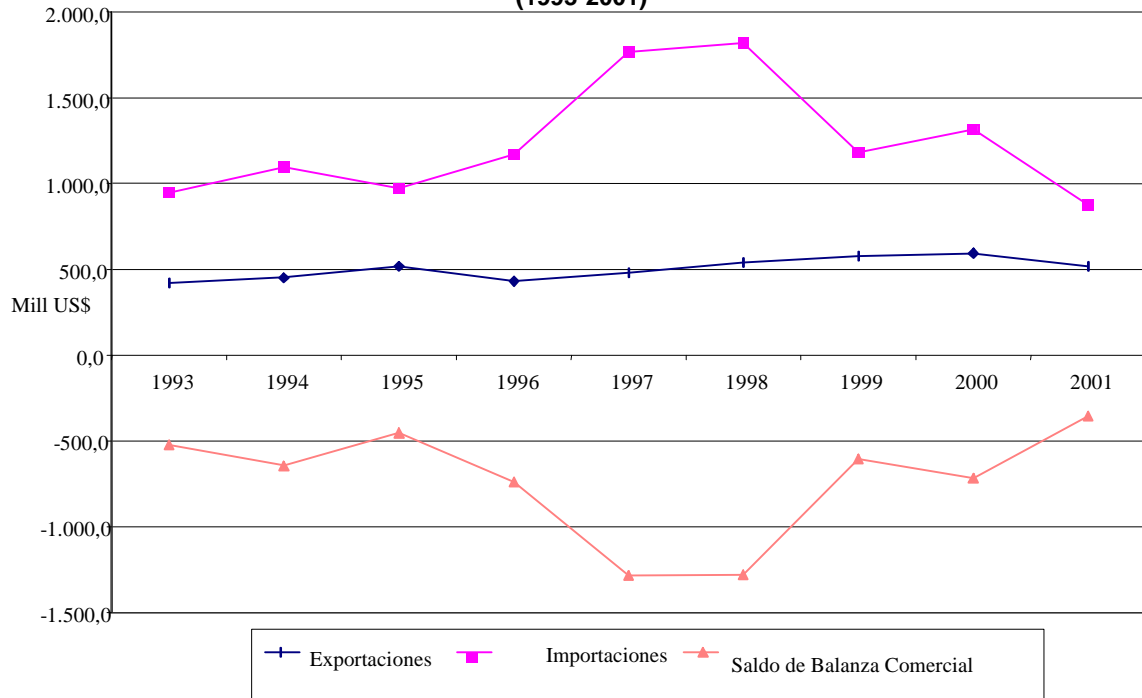
Fuente: Centro de Estudios para la Producción

Con respecto a la evolución del comercio exterior de autopartes totales, la siguiente Figura muestra la evolución del mismo para el período 1993-2001, expresado en millones de dólares.

**Figura 4.3.4**

**EVOLUCION DEL SALDO DE BALANZA COMERCIAL DE AUTOPARTES  
EN MILLONES DE US\$**

(1993-2001)



Fuente: Centro de Estudios para la Producción

Se observa claramente que las importaciones acompañan el nivel de actividad doméstico, mientras que las exportaciones se mantienen estables a lo largo del periodo. Las fluctuaciones en las importaciones determinan la evolución del saldo comercial que resulta negativo para todos los años analizados. La participación de Brasil tanto como destino de nuestras exportaciones o como origen de importaciones fue creciente hasta 1995, revirtiendo su comportamiento a partir de entonces. Sin embargo, constituye el principal destino para nuestras exportaciones con una participación máxima del 77% para 1995.

#### 4.4 El Sector Autopartista Argentino y el Comercio Regional

En esta sección se estudia el desempeño del sector autopartista en torno a las nuevas reglas de juego en el comercio mundial en general y en el comercio regional en particular surgidas a principio de la década anterior. Como se ha mencionado, la constitución del Mercosur como región de libre comercio a principios de los '90, abrió la posibilidad de diversificar mercados, aunque implicó asimismo una mayor presión en términos de competencia.

Existen diferentes alternativas de cooperación entre sectores de una misma rama productiva hacia el interior de un proceso de integración. La primera alternativa, el desmantelamiento de las barreras al comercio recíproco permitiría favorecer el intercambio de bienes o servicios finales de un mismo complejo productivo. El caso de vehículos automotores podría ser un ejemplo en este sentido, donde cada país participante se especializa en determinados modelos, que vende en el mercado interno y regional, y eventualmente al resto del mundo, e importa otros vehículos terminados desde el país socio. De esta manera se aprovechan las economías de escala que devienen de la especialización.

Una segunda posibilidad surgida a partir de la integración regional generaría incentivos para incorporar como proveedores habituales a productores de componentes del país socio como proveedor *outsourcing*, en condiciones que incluyan el desarrollo conjunto de nuevos productos, la adaptación de los procesos a las nuevas condiciones de competencia internacional, la utilización cooperativa de recursos de infraestructura productiva o comercial, o bien la puesta en marcha de joint ventures en nichos específicos.

Una de las ventajas de fomentar este tipo de estrategias de integración es que potencialmente beneficia a empresas limitadas en términos de tamaño y alcance. En efecto, la integración de cadenas regionales puede permitir el desarrollo de *networks* productivos integrados, donde confluyan empresas medianas y pequeñas de los diferentes países participantes, produciendo con escalas y condiciones más cercanas a las óptimas en cada caso.

Paradójicamente, las cadenas de valor regionales aparecen promoviendo al mismo tiempo acciones de mayor cooperación en actividades competitivas entre sí, localizadas a ambos lados de las fronteras. En el caso de las relaciones “verticales” (entre una empresa y sus proveedoras o clientes) parece razonable imaginar acciones cooperativas en términos, por ejemplo, de compartir información que pueda contribuir al desarrollo de nuevos productos o procesos, o a la obtención de beneficios para todas las partes a través de una mayor coordinación de las diferentes actividades productivas y comerciales.

Frente a este contexto, pueden ocurrir dos situaciones, no simultáneas, que se asocian con el patrón de comercio regional. Por un lado podría predominar un patrón de comercio intraindustrial, en donde el intercambio se hace a un mismo nivel de la cadena productiva con fuertes economías de

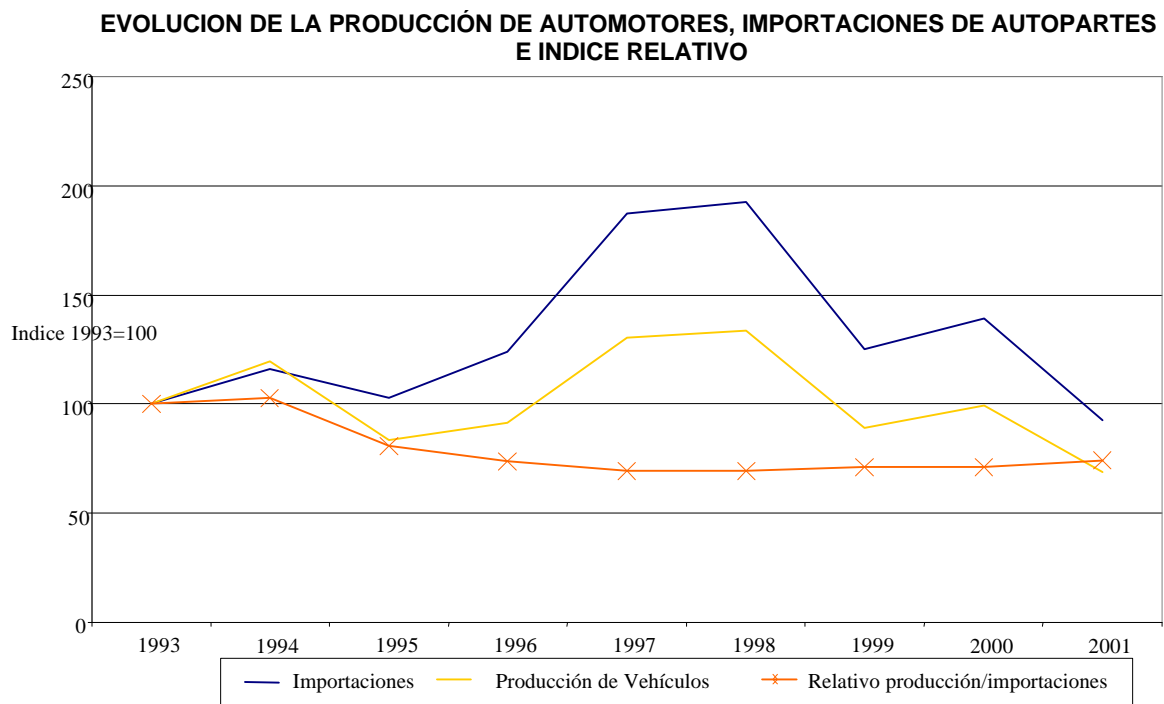
especialización y escala, mientras que por otro lado podría darse el desarrollo del comercio interindustrial, entre diferentes estratos de la misma cadena productiva.

En este sentido, el escenario hallado por el Mercosur se caracterizó por el predominio de estrategias regionales desde una perspectiva global, delimitadas con la consolidación de los sucesivos planes de estabilización en Argentina y Brasil, y en especial con las nuevas regulaciones del sector que surgen del acuerdo bilateral de Ouro Preto entre Argentina y Brasil en 1994.

La regulación implementada para el sector automotriz hasta mediados de 2000 establecía requisitos de contenido importado máximo para las unidades ensambladas, y exigía una participación mínima de los proveedores en las exportaciones de las terminales. La protección arancelaria efectiva para los productores de autopartes cayó abruptamente. En efecto, la posibilidad cierta de que las autopartes destinadas al mercado original fueran importadas desde Brasil con alícuota cero, o desde extra zona con arancel del 2 por ciento, indujo fuertes subas en los niveles de productividad, con la caída resultante en los precios de los componentes de las empresas terminales (Sierra, Prieri, Ramal 2001).

La Figura 4.4.1 muestra la evolución de la producción de vehículos, las importaciones de autopartes y la tasa entre ambas con base cien en 1993. Si bien en los primeros períodos seleccionados las importaciones aumentan acompañando la producción automotriz, a partir de 1995 la producción de vehículos, efecto tequila mediante, cae un 30 por ciento ante la fuerte retracción de la demanda interna. Sin embargo, las importaciones de autopartes disminuyen sólo el 11 por ciento.

Figura 4.4.1



Fuente: Centro de Estudios para la Producción y ADEFA

El índice de importación de autopartes, como el de producción de vehículos varía en el mismo sentido. Sin embargo estas variaciones son de distinta magnitud. El índice relativo entre



ambas variables puede interpretarse como una aproximación a la evolución de la participación de autopartes nacionales en la fabricación de vehículos en el ámbito local.

Se observa entonces que a partir de 1995 la participación de autopartes nacionales fue decreciente, deteniéndose en 1999. Esta "desnacionalización" de los vehículos ensamblados localmente se explica por varias razones. En primer lugar se introdujeron cambios normativos que incrementaron las posibilidades de importar por cada unidad monetaria exportada (en el marco del intercambio compensado) o de considerar como nacionales a partes y piezas de origen Brasil. En segundo lugar los incrementos de las exportaciones de las empresas terminales y la no-conveniencia de importar vehículos para un disminuido mercado interno, llevó a que fuera más viable la importación de autopiezas. Así, el marco regulatorio y la permisión de una mayor importación de autopiezas permitió al cliente obtener mayor poder de negociación y de fijación de precios, disminuyendo a su mínima expresión el poder de mercado que cada firma tenía (en caso de existir concentración) en el producto que se especializaba.

En líneas generales, en el período 1993-1998 en un contexto de crecimiento de ambas economías y del comercio bilateral, el patrón de intercambio se dirigió hacia la emergencia del comercio intraindustrial "aguas abajo" de las cadenas productivas. A partir de 1999, en cambio, en el contexto de la devaluación brasileña y la maduración de las diferencias en política industrial, se observa un notorio retroceso en el patrón de comercio entre ambas naciones, con una tendencia hacia la "reprimarización" de las exportaciones argentinas y el dominio del comercio interindustrial.

Sin embargo, algunos autores destacan la existencia de futuras posibilidades de reactivación de esta trama regional a partir de la nueva relación de precios relativos generada por la salida de la Convertibilidad en enero pasado, y el creciente consenso sobre la necesidad de consolidar cadenas productivas binacionales.

## **5 Características de los Tres Conjuntos Seleccionados**

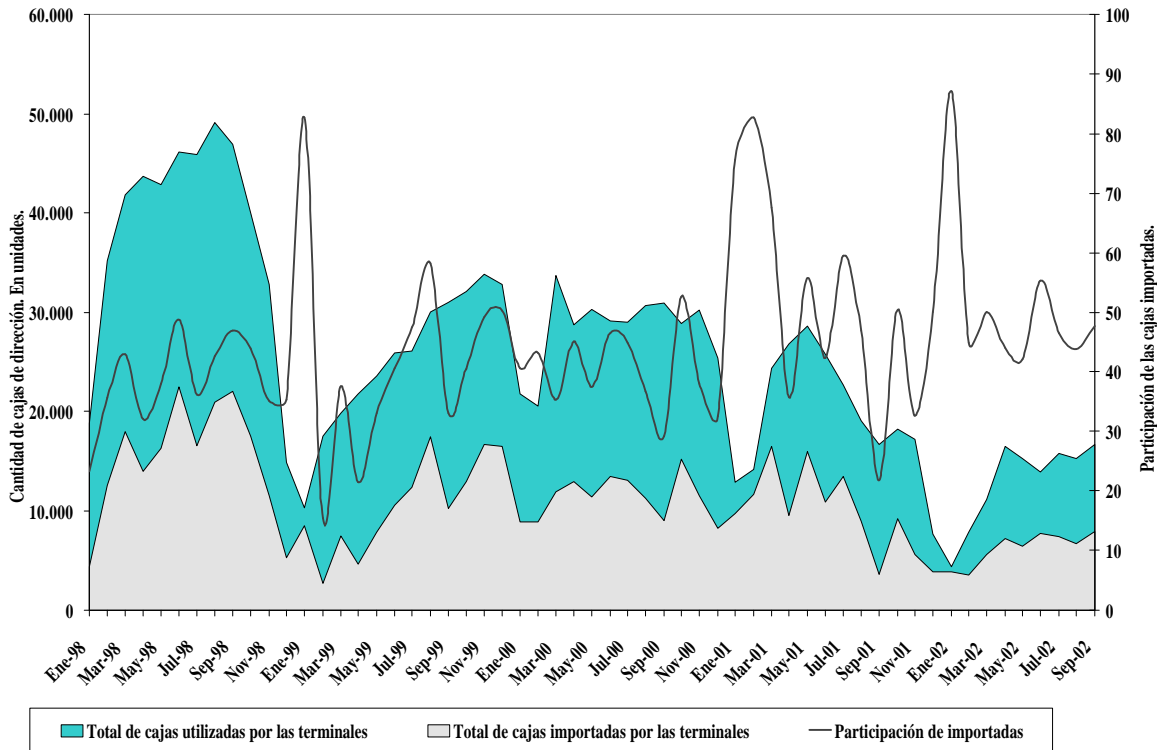
En las secciones previas se ha presentado al sector autopartista argentino, su evolución y desempeño reciente. A pesar de los elementos comunes entre los distintos subsectores que lo integran, fuertes diferencias se identifican al comparar las estructuras y estrategias industriales entre conjuntos. En esta sección se profundiza en tres de ellos; los correspondientes a cajas de dirección, asientos y estampados. Esta sección tiene como objetivo presentar sectores y mercados con características diferentes, desde diversas perspectivas: concentración y estructura de competencia local e internacional, propiedad de capital y madurez tecnológica, y perspectivas de desarrollo futuro a partir del nuevo escenario macroeconómico, ya sean ellas asociadas con las terminales automotrices locales o independientemente de las mismas.

### **5.1 Conjunto de Cajas de Dirección**

El subsector de cajas de dirección muestra un marcado grado de concentración en la oferta local: dos empresas abastecen más del 90% de la oferta nacional, existiendo productores menores que proveen únicamente al mercado de reposición. Sin embargo, es uno de los subsectores más expuesto a la competencia de productos importados de la industria autopartista argentina, dado que sus características físicas y tecnológicas favorecen su comercialización en el mercado internacional. Por ello, su capacidad de fijación de precios es limitada y su participación en el total de cajas utilizado por las terminales locales oscila en torno al 40-60 por ciento.

La Figura 5.1.1 muestra la evolución mensual de cajas de dirección importadas en comparación con el total utilizado por las terminales.

**FIGURA 5.1.1**  
**CAJAS DE DIRECCIÓN. TOTAL UTILIZADO Y TOTAL IMPORTADO POR LAS TERMINALES.**  
**PARTICIPACIÓN DE IMPORTADO.**



Fuente: Elaboración propia en base a DGA y ADEFA.

La Figura muestra el comportamiento cíclico en la utilización de cajas de dirección asociada con la producción de automóviles. Se identifica caídas estacionarias al final de cada período a fin de evitar la pérdida de valor propia de la antigüedad del vehículo. Si bien las importaciones evolucionan de manera similar a la utilización de cajas de dirección (producción de automóviles) por parte de las terminales, las importaciones muestran un comportamiento más estable a lo largo del año y en el tiempo. Este fenómeno puede ser explicado principalmente por la dificultad para coordinar entregas just in time en el comercio internacional que obligaban a realizar acumulación de stocks.

Las dos firmas más importantes del mercado local de cajas de dirección muestran rasgos marcadamente diferenciado entre ellos, no sólo asociados al origen del capital de la firma, sino también a sus estrategias tecnológicas y de integración vertical.

La primera de estas empresas, fue de propiedad nacional hasta 1994, año en que fue vendida a capitales extranjeros como consecuencia de la falta de financiamiento para hacer frente al nuevo escenario planteado en aquellos años. Sin embargo la empresa fue nuevamente adquirida en 1999 por sus antiguos dueños.

La segunda, originariamente de capital nacional fue adquirida en 1998 por capitales de origen francés, abasteciendo desde entonces principalmente a Renault, especializándose en el mercado de origen e incorporándose a la modalidad de proveedor global mediante operaciones y planes progresivos de exportación a Renault Brasil y Renault México.

El modelo de integración vertical desarrollado por cada una de ellas se asocia con las diferencias en propiedad, en el marco de una economía con ventajas para la importación. Mientras la empresa de capital nacional muestra un alto grado de integración vertical al desarrollar al interior de la firma la producción de insumos específicos, la empresa de capital extranjero se concentra en tareas de coordinación productiva, focalizando su actividad en el ensamble de piezas. Este dispar comportamiento entre dos firmas que comparten un mismo mercado, se explica principalmente por el objetivo a cumplir propuesto por cada una de ellas. Mientras que la empresa de capital externo abastece al mercado doméstico y regional de los productos de su terminal asociada, la firma nacional postula una mayor inserción internacional de los productos desarrollados localmente, requiriendo una más amplia estructura de control de calidad y economías de aprendizaje.

A diferencia de la empresa de capital nacional que cuenta con una alta participación de insumos locales, la firma de propiedad externa utiliza insumos importados en proporciones cercanas al cien por cien. De esta manera la primera surge como una fuente generadora de encadenamientos aguas arriba, no ocurriendo lo mismo con la empresa de capital extranjero.

Desde el punto de vista tecnológico, el subsector muestra un gran dinamismo. La exposición a la competencia internacional exige una permanente reconversión y actualización tecnológica que otros conjuntos con tecnología madura o mercados cautivos, incluso al interior del complejo autopartista. Ello convierte a los productores de cajas de dirección en un grupo con un gran potencial para la generación de divisas, con posibilidades de desarrollar encadenamiento aguas arriba en el ámbito local.

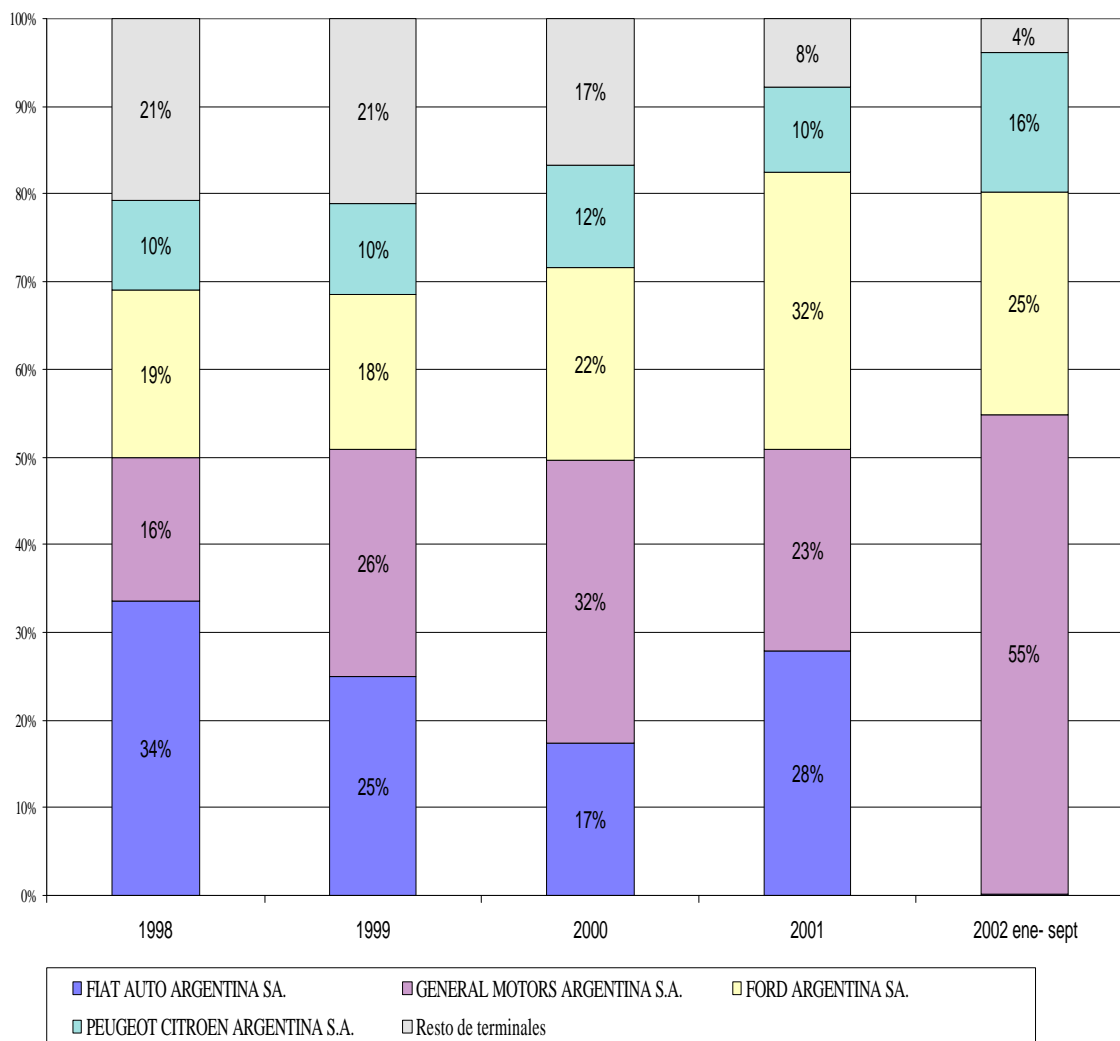
A pesar de ello, los nuevos criterios de desarrollo y provisión global promueven que la tecnología utilizada sea generalmente extranjera. Si bien existen equipos de investigación en la empresa local, su tarea se limita al desarrollo de nuevos procesos y técnicas productivas sobre equipos de alta tecnología importados. De hecho, y a fin de mantenerse en la frontera tecnológica internacional, la firma de capital nacional requirió un convenio de cooperación con una firma extranjera que le permite competir internacionalmente.

En comparación con otros conjuntos autopartistas, el rubro de cajas de dirección muestra un mayor grado de independencia del ciclo de producción del sector terminal por dos razones: se trata de un bien transable, con capacidad de generar exportaciones directas, al mismo tiempo que existe un mercado complementario de reposición. Estas características de mercado y de producto permiten suponer una evolución favorable para el sector ante el nuevo escenario macroeconómico.

Al interior del sector terminal, la demanda de cajas de dirección ha sufrido fluctuaciones importantes a lo largo de los últimos años, condicionando la producción local. Estas fluctuaciones se asocian con (i) los cambios en importaciones, y distribución de las mismas entre terminales automotrices, y (ii) la participación relativa de cada terminal en la venta local de automóviles.

La Figura 5.1.2 muestra que cuatro terminales (Fiat, GM, Ford y Peugeot) representan más del 80% de las importaciones de cajas de dirección para el período enero 1998-septiembre 2002. Las participaciones son estables a lo largo del tiempo excepto para el último año, donde la retirada de Fiat y el aumento relativo de General Motors hacen que esta última alcance el 55% de las compras al exterior.

**FIGURA 5.1.2**  
**PARTICIPACIÓN DE LAS PRINCIPALES TERMINALES EN LAS IMPORTACIONES DE CAJAS DE DIRECCIÓN.**

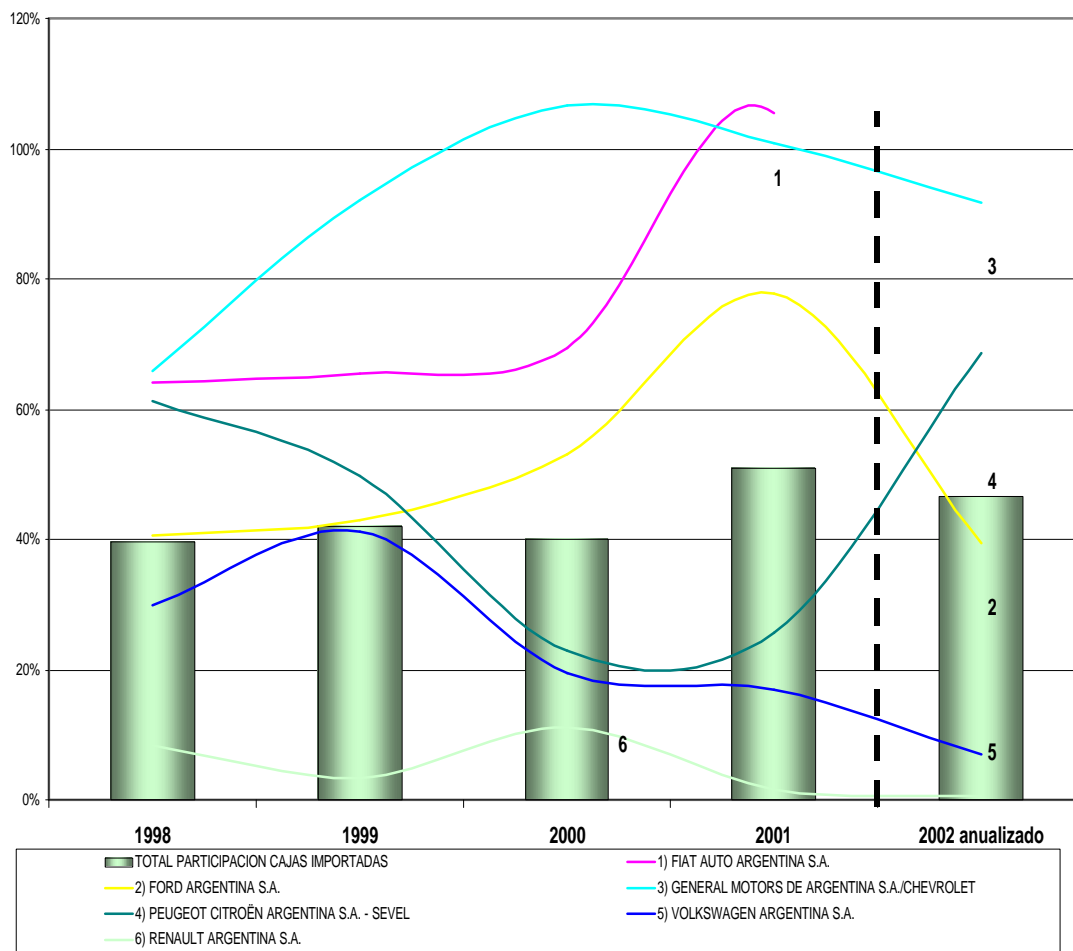


Fuente: DGA.

La Figura 5.1.3 muestra, en barras, el total de importaciones sobre el consumo de las empresas radicadas en el país. Las líneas numeradas remiten al peso relativo de cajas importadas por cada firma sobre el total utilizado por cada una de ellas<sup>6</sup>. Se verifica que tres de las empresas mencionadas anteriormente se ubican por encima de la participación promedio de cajas importadas para el conjunto de las terminales automotrices representadas por las barras verticales. Esta serie expone que la participación de cajas importadas en el 2002 cayó un 10% respecto al año anterior. Resta identificar entonces las razones de este cambio y el impacto aguas arriba en la producción de insumos para cajas de dirección.

<sup>6</sup> En los casos que la participación supera el 100% se asume que la firma acumula stock, o bien destina una parte marginal de la importación al mercado de reposición.

**FIGURA 5.1.3**  
**PARTICIPACIÓN DE LAS CAJAS DE DIRECCIÓN IMPORTADAS EN EL TOTAL DE CAJAS DE DIRECCIÓN UTILIZADAS POR CADA TERMINAL Y PARA EL TOTAL DE TERMINALES.**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de DGA y ADEFA.

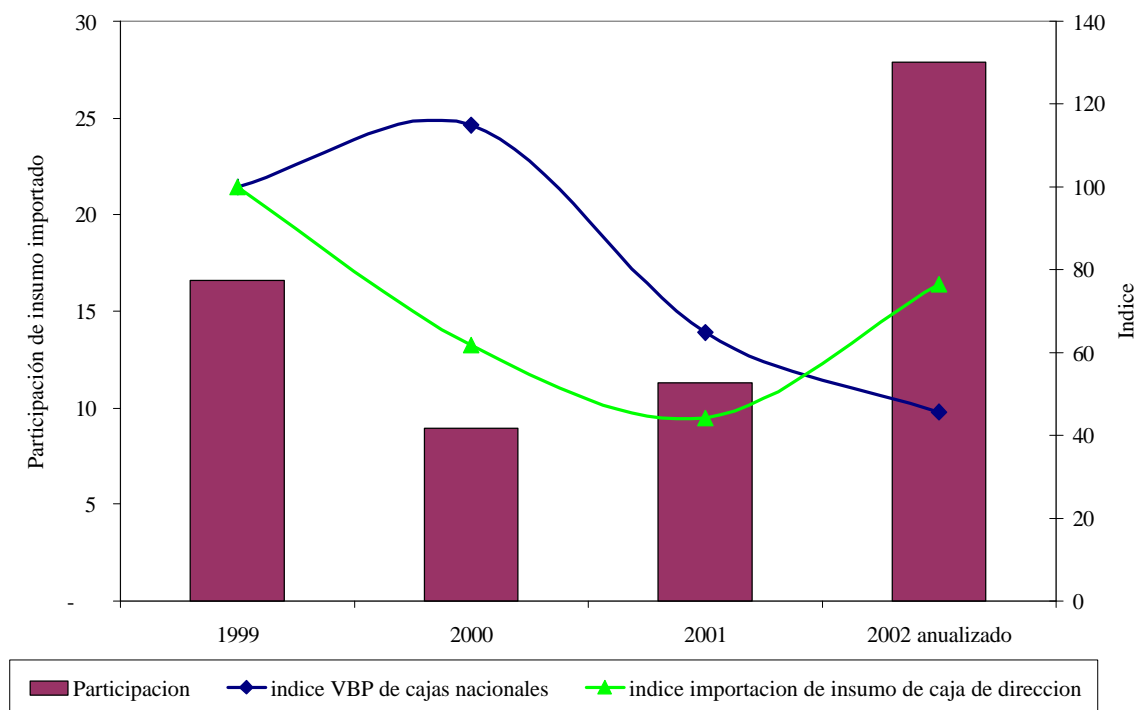
La Figura 5.1.4 muestra –en barras verticales- la participación porcentual de los insumos importados en el valor bruto de producción estimado de las cajas de dirección nacional<sup>7</sup>, junto a la evolución de los índices base 1999 de importaciones correspondientes a los principales insumos y al valor bruto de producción.

Se identifica que mientras las terminales parecen sustituir importaciones de cajas de dirección por producción nacional, se observa un aumento en la participación del insumo importado en el VBP de los productores de cajas nacionales, de modo que la sustitución de importaciones que

<sup>7</sup> Para el cálculo de insumos importados de las empresas de cajas de dirección se consideraron los valores que surgen tanto de la posición arancelaria de partes con mayor incidencia, 87089990 990P, como también la correspondiente a conjuntos completos de dirección. El cálculo del valor bruto de producción de cajas de dirección nacionales destinadas al mercado terminal se calculó como el precio de la caja promedio multiplicado por la diferencia entre el total de cajas utilizadas por las terminales y el total de cajas importadas por las mismas.

realiza la terminal no se traduce totalmente en encadenamientos aguas arriba, sino en un aumento de las importaciones de insumos de los autopartistas locales. Ello puede atribuirse a dos posibles razones: la no-existencia de capacidad productiva local inmediata (el aumento de producción requiere del desarrollo de proveedores de insumo y la redefinición de actividades al interior de la planta), y/o a un proceso gradual de acomodamiento en las estrategias de las firmas autopartistas al nuevo escenario macroeconómico que involucra la nueva (mayor) demanda de sus productos.

**FIGURA 5.1.4**  
**PARTICIPACIÓN DE INSUMOS IMPORTADOS DE CAJAS DE DIRECCIÓN EN EL VBP NACIONAL DEL RUBRO. ÍNDICE DE VBP E IMPORTACIONES DE INSUMO**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de DGA y ADEFA.

El reposicionamiento de los productores locales del conjunto de cajas de dirección involucra dos aspectos. El primero se refiere a la provisión de insumos y el segundo, dependiente en parte del primero, se refiere a la potencial mejora en el perfil exportador de las firmas.

Existen crecientes incentivos a desarrollar proveedores locales, principalmente asociados al cambio de precios relativos. Sin embargo, se identifican serias limitaciones para afrontar un proceso de sustitución de importaciones entre el primer y segundo anillo autopartista en el corto plazo, debido a tres razones: (i) la escala de producción aparece como la principal dificultad para iniciar este proceso, (ii) determinadas piezas exigen una inversión en tecnología que no resulta rentable para el actual tamaño de mercado, y (iii) numerosos proveedores locales debieron cerrar sus plantas durante la apertura de los '90 debido a la incapacidad para enfrentar la competencia extranjera. Adicionalmente, podrían surgir limitaciones debido a la lógica de la empresa de "provisión global" en cuanto a su estrategia de provisión de insumos.

El segundo aspecto, asociado al perfil exportador, parecería ser más dinámico. El nuevo contexto macroeconómico permitiría aumentar los volúmenes de exportación a fin de compensar la caída en la demanda interna, beneficiándose por la competitividad precio ganada a partir del nuevo régimen cambiario. Sin embargo, ello sólo potencia una estrategia exportadora de varios años atrás, tanto por la empresa de capital local vía acuerdos de incorporación tecnológica, como por la firma multinacional, incorporada a la red de provisión global de la terminal. La persistencia de este nuevo contexto permitirá profundizar las ventajas percibidas como potenciales disparadores de crecimiento industrial. Ello incentivará las tareas de homologación de productos e insumos locales de las empresas que participen del comercio exterior, y a partir de ello reconstruir un entramado aguas arriba en la producción de partes y la incorporación de tecnología.

## 5.2 Conjunto de Asientos

El sector productor de asientos fue uno de los últimos en ser tercerizados por las terminales, probablemente debido al posible riesgo moral involucrado en la combinación de un amplio número de factores y proveedores en la función de producción.

Actualmente, y luego de un profundo proceso de cambio técnico, el subsector productor de asientos muestra una estructura de relaciones hacia abajo bien definidas. En el ámbito local tres firmas autopartistas comparten el mercado. Una de capital mixto (nacional y francés en partes iguales a partir de 1990) y dos empresas de capital estadounidense radicadas en Argentina como consecuencia de la estrategia de *global sourcing* implementada en el ámbito internacional.

La firma de capitales mixtos es el principal productor local con una participación del 50% en las ventas de asientos para automotores. Entre sus clientes se encuentran Renault, Mercedes Benz, Volkswagen y Peugeot en tanto sus rivales orientan su producción de asientos a Ford, General Motors y Toyota.

Desde el punto de vista organizacional, existen dos visiones claramente diferenciadas en términos de los procesos productivos incluidos al interior de cada firma. Mientras que la empresa de capital mixto presenta un importante grado de integración vertical, sus dos competidores muestran un perfil opuesto, con un alto nivel de subcontratación, en su mayoría extranjeros.

Al igual que en el caso del mercado local de cajas de dirección, las condiciones de contratación iniciales entre la terminal y la estructura de provisión define el poder de mercado de la empresa en el ámbito nacional. El desarrollo de proveedores involucra fuertes inversiones, no sólo financieras, sino principalmente tecnológicas y de coordinación en tiempos de producción. Adicionalmente, la producción de asientos involucra desarrollos de diseños y productos de alta seguridad, identificados al confort y al estilo del automóvil. De este modo y salvo excepciones, el “momento de competencia” entre autopartistas (tanto locales como internacionales) ocurre durante el diseño del producto donde, aún en ese momento, la historia previa juega un papel determinante<sup>8</sup>.

La dinámica del mercado de asientos depende particularmente de la cadena de provisión debido a dos razones básicas. La primera de ellas es, como se mencionara, la variedad de procesos productivos y materiales involucrados (textiles, plásticos, metalmecánica, diseño, etc.) que

---

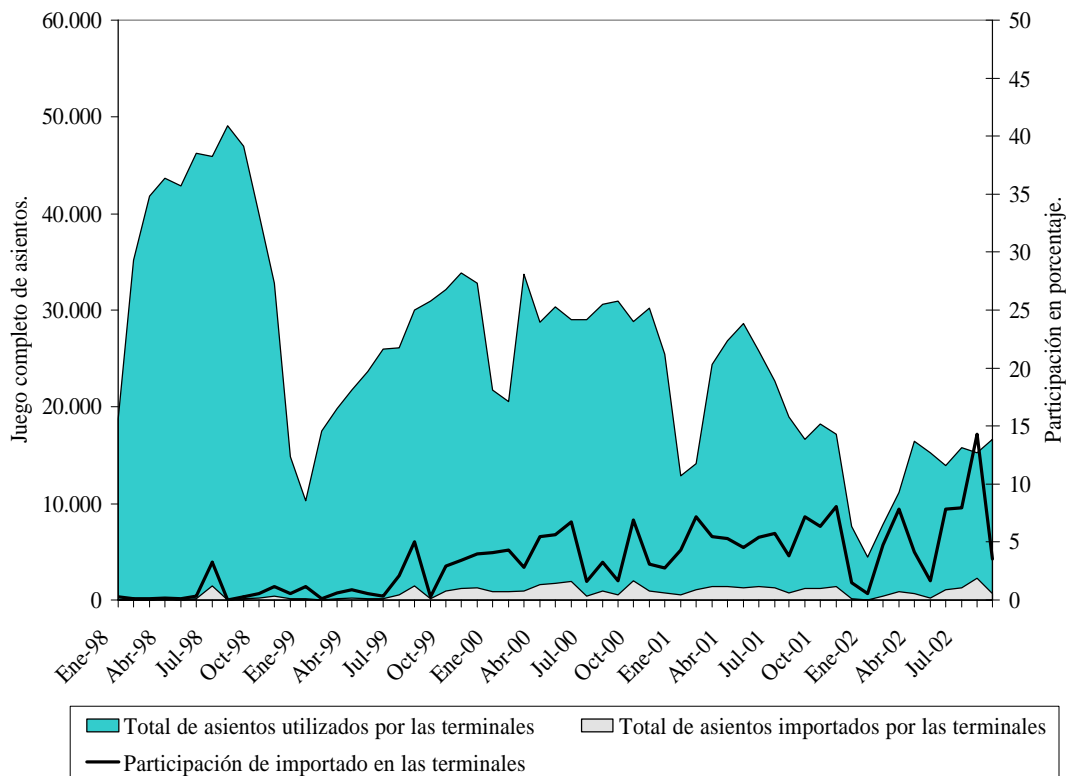
<sup>8</sup> Una vez, ganada la licitación para la provisión de asientos, no se establecen relaciones basadas en contratos formales entre las terminales y las firmas autopartistas, como tampoco entre las firmas que producen asientos y sus proveedoras de insumos. La relación implícita se mantendrá por el periodo que dure la producción del modelo (generalmente 4 o 5 años), excepto fallas graves por parte del proveedor. Esta flexibilidad en la provisión permite mejorar la eficiencia en los mecanismos de control que las terminales mantienen sobre las autopartistas, al tiempo que involucra una marcada transferencia de riesgo aguas arriba.

requieren de un circuito integrado de calidad y coordinación de entregas. La segunda razón descansa en su carácter de bien no transable, asociado al volumen y las dimensiones del producto final, que incrementa los precios finales de importación a través de la incidencia de los costos de transporte.

La característica fundamental que distingue al subsector de asientos respecto de los otros conjuntos seleccionados es su alto grado de dependencia respecto del ciclo de las terminales. Ello responde a dos características propias del producto: la inexistencia de un mercado de reposición local para estos bienes y el mencionado carácter no transable del bien. Por ello, el subsector asientos es el más castigado por la caída de la demanda local. En tanto existen posibilidades en los demás subsectores de reorientar sus ventas a mercados de reposición o de exportación, ello no es viable en este caso. Por tal motivo las firmas del subsector no muestran una estrategia exportadora ofensiva. El subsector sólo puede realizar exportaciones indirectas, por intermedio de sus productos incorporados en el bien final de las terminales<sup>9</sup>.

La Figura 5.2.1 ilustra una estimación del total de juegos de asientos completos utilizados por las terminales, junto a sus importaciones, y la relación entre ambas.

**FIGURA 5.2.1**  
**ASIENTOS. TOTAL UTILIZADOS Y TOTAL IMPORTADOS POR LAS TERMINALES.**  
**PARTICIPACIÓN DE IMPORTADOS.**



Fuente: Elaboración propia en base a DGA y ADEFA.

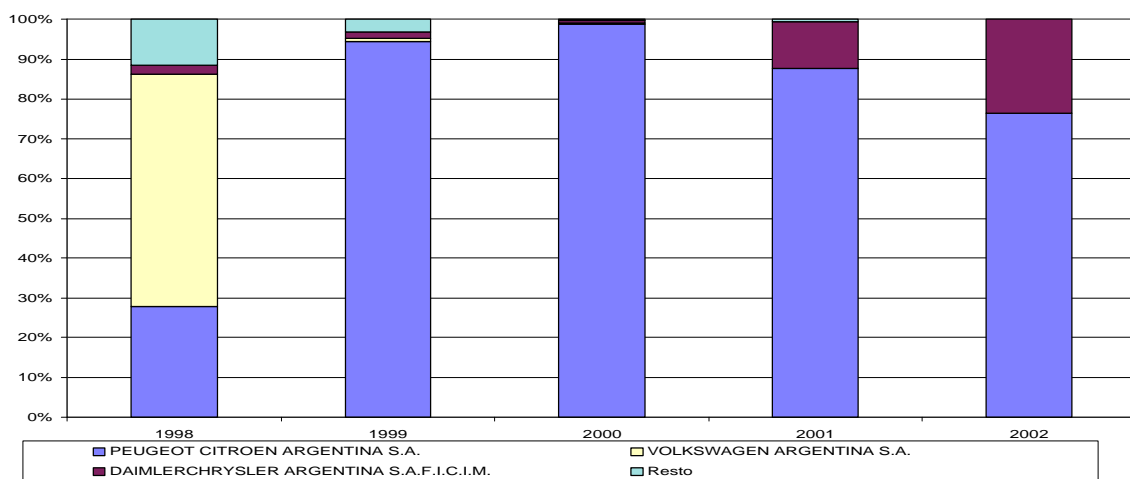
Se observa claramente que los juegos de asientos completos importados tienen una participación pequeña en el consumo de terminales locales, especialmente si se lo compara con lo analizado en el caso de cajas de dirección. Para este conjunto, la participación de asientos

<sup>9</sup> Sin embargo, se realizan exportaciones esporádicas de piezas internas del asiento, con destino a Chile y Estados Unidos.



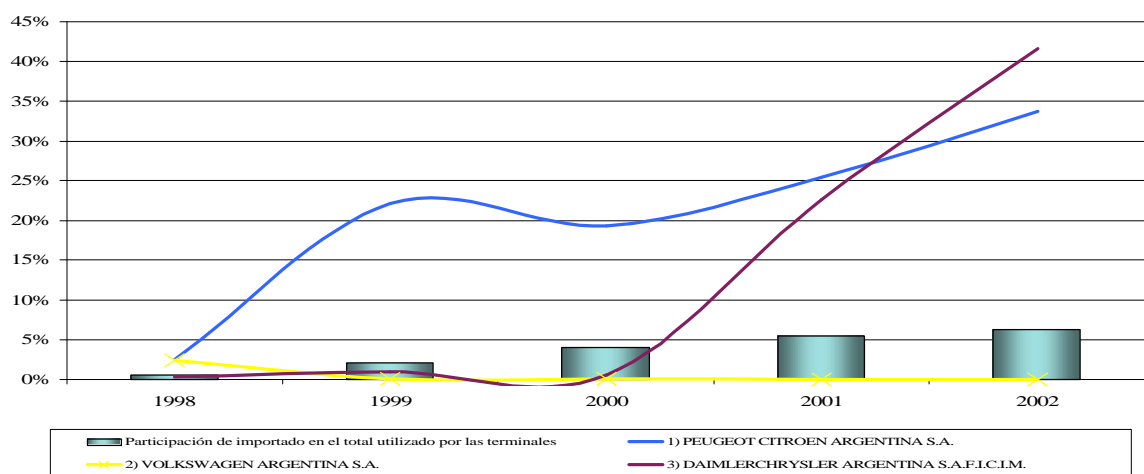
importados por parte de las terminales se ubica debajo del 10% aunque su tendencia ha sido creciente desde 1998, incluso luego de la devaluación. La terminal con mayor peso en las importaciones de asientos es Peugeot con una participación superior al 70% desde 1999, a diferencia del rubro de cajas de dirección donde existía un grupo de cuatro empresas con participaciones similares (Figura 5.2.2). La Figura 5.2.3 complementa esta información, mostrando con barras la participación de asientos importados para todas las terminales, y las curvas de evolución del peso relativo de la importación en la demanda de las tres principales terminales importadoras.

**FIGURA 5.2.2**  
**PARTICIPACIÓN DE LAS TERMINALES EN LAS IMPORTACIONES DE ASIENTOS.**



Fuente: DGA.

**FIGURA 5.2.3**  
**PARTICIPACIÓN DE LOS ASIENTOS IMPORTADOS EN EL TOTAL DE ASIENTOS UTILIZADOS SEGÚN LA TERMINAL Y PARA EL CONJUNTO DE LAS TERMINALES.**



Fuente: Elaboración propia en base a DGA y ADEFA.

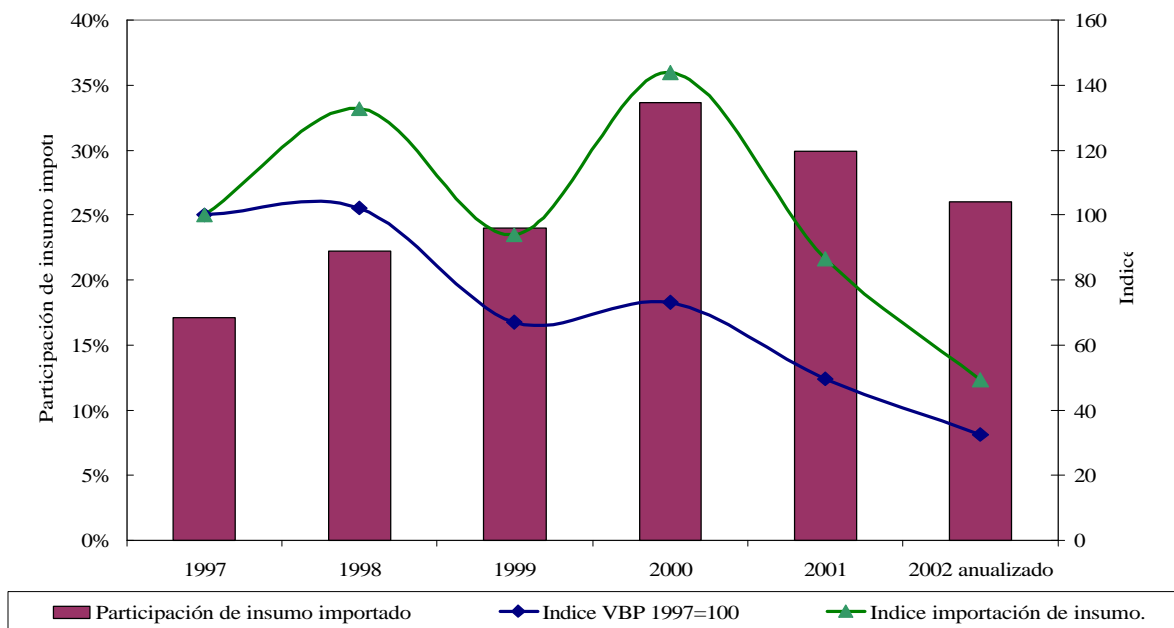
Tanto Daimler Chrysler como Peugeot muestran una participación de producto importado muy superior al conjunto de las automotrices. En ambos casos esa participación es creciente en el tiempo aunque Peugeot no supera el 35%. Asimismo, y si bien Daimler Chrysler no muestra gran

participación en el total de asientos importados por las terminales, su peso en la producción de automóviles es relativamente alto, superando el 40%. Ello puede atribuirse a la necesidad inicial de un período de prueba del modelo antes de desarrollar un proveedor local.

Comparando la Figura 5.2.3 con la Figura 5.1.3 (en la sección cajas de dirección), se observa que no existe una estrategia uniforme por parte de las terminales en la determinación del origen de sus insumos. La heterogeneidad en el origen de los mismos (importados y nacionales) se produce no sólo entre bienes sino también al interior de un mismo conjunto. Ejemplo de heterogeneidad inter-bienes lo constituye General Motors, donde se observa una importante participación de cajas importadas y de asientos nacionales. Ejemplo de heterogeneidad intra-bien es Daimler Chrysler con una estructura dual de aprovisionamiento de asientos, o Volkswagen en el caso de cajas de dirección.

Finalmente, la Figura 5.2.4 muestra la evolución de la participación del insumo importado al interior del conjunto de asientos, a partir de su rubro de importación más frecuente (posición arancelaria 94019090). Al mismo tiempo se grafica el índice de evolución del VBP de asientos nacionales y las importaciones de insumos.

**FIGURA 5.2.4**  
**PARTICIPACIÓN DE INSUMOS IMPORTADOS DE ASIENTOS EN EL VBP DE ASIENTOS NACIONALES.**  
**INDICE DE VBP E IMPORTACIONES DE INSUMO.**



Fuente: Elaboración propia en base a DGA y ADEFA.

Se observa que la participación de insumo importado en el VBP de asientos fue creciente hasta el año 2000. A partir del 2001, el VBP cae al tiempo que las importaciones de insumos lo hacen en mayor proporción. Esta diferencia en la magnitud de ambas caídas permite que la participación de insumo importado disminuya<sup>10</sup>. El nuevo tipo de cambio acentúa este proceso, al verificarse una caída de la participación de insumos importados en el VBP de asientos, mayor a la anterior en términos porcentuales.

<sup>10</sup> La conclusión supone que no se acumulan grandes cantidades de stock de insumo importado.

Contrariamente a lo hallado en el rubro de cajas de dirección, el conjunto de asientos no muestra grandes cambios a nivel de estrategia por parte de las terminales a partir del nuevo contexto macroeconómico. Sin embargo se identifican variaciones en las estrategias de aprovisionamiento de insumos por parte de los autopartistas.

A pesar de ello, la participación de los insumos importados en la producción de asientos mostró una tendencia creciente durante la última década existiendo dificultades en la disponibilidad de insumos nacionales por exigencias de calidad. No obstante el nuevo contexto resulta un incentivo para sustituir importaciones, el desarrollo de redes adicionales de provisión local no se encuentra dentro de las estrategias de corto plazo para todas las empresas entrevistadas en el sector.

La principal dificultad para el desarrollo de proveedores locales es, al igual que en el caso de cajas de dirección, el escaso tamaño del mercado en el actual contexto de contracción de la demanda doméstica, especialmente en los casos de "estampados de alta precisión".

Otro factor limitante, nuevamente asociado con la dependencia de las terminales, es la falta de interés que plantean las casas matrices para desarrollar redes de proveedores locales o estructuras de integración vertical, especialmente en las firmas de capital internacional.

### **5.3 Subsector de Estampado**

Dentro del sector autopartista argentino, el subsector dedicado al "estampado" está compuesto por distintos procesos productivos que se extienden desde la fabricación del acero hasta el estampado final de la chapa, pasando ésta última por distintos procesos de cortes y recubrimientos. Dichas actividades resultan claramente definidas y distribuidas entre empresas, generándose una red de relaciones tanto verticales como horizontales.

El primer eslabón del proceso productivo es el referido a la producción de acero. En la década del 80, coexistían dos proveedores locales, Propulsora Siderúrgica y Somisa. En 1990 la actual empresa Siderar absorbió a Propulsora, convirtiéndose en el proveedor más importante de bobinas de acero. En la actualidad, la estructura de mercado interno es monopólica. La apertura comercial de la década del noventa fue compensada con la imposición de mediadas arancelarias que brindaron cierta protección al sector y permitieron consolidar a la empresa como formadora de precios a nivel local.

Siderar realiza el proceso de producción y recubrimiento del acero, que es vendido a todos aquellos sectores usuarios de dicho insumo. A partir de su producción, el acero atraviesa por dos grandes procesos productivos bien diferenciados al interior del sector. El primero es el proceso de cortado de la chapa provista por Siderar, y el segundo, es el proceso de estampado propiamente dicho, que le otorga su forma final.

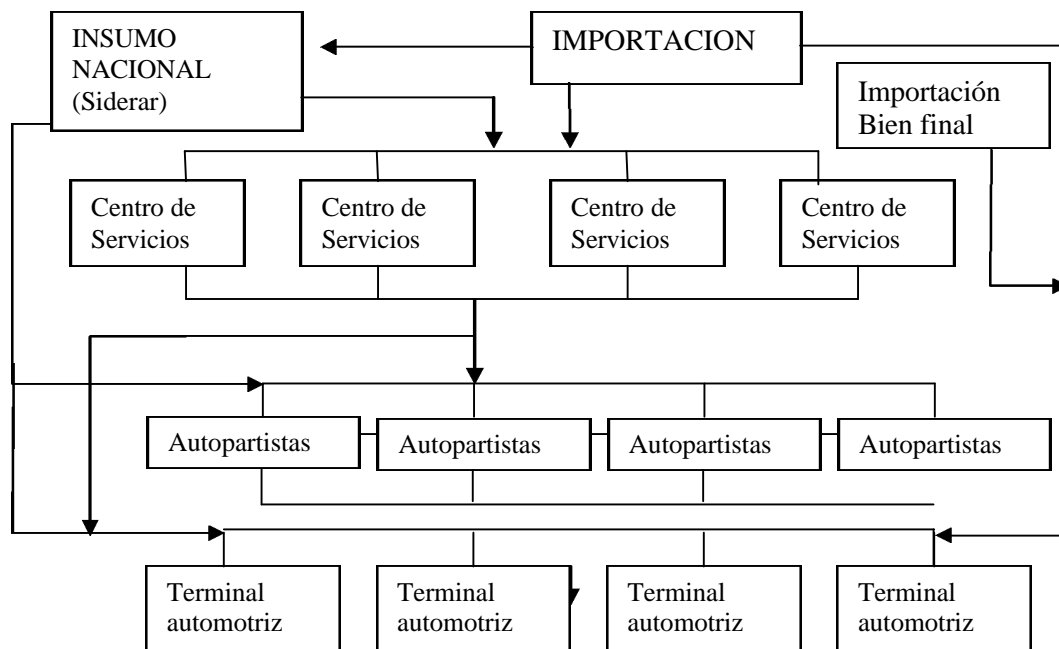
Las limitadas importaciones de bobinas se realizan fundamentalmente debido a la necesidad de diferentes procesos de laminado que los producidos en el ámbito local. Mientras que en Argentina, el laminado utilizado para la fabricación de las chapas se hace mediante recubrimiento electrocincado, las bobinas importadas cuentan con un recubrimiento alternativo.

Dentro del grupo de empresas dedicadas al corte de bobinas, se identifican dos subgrupos: el primero, altamente concentrado, se encuentra conformado por los denominados "centros de

servicio”, que fraccionan la chapa en diferentes tipos de cortes (rollos, trapecios, hojas o rectángulos y siluetas). Cada uno de ellos tiene una finalidad especial, y son utilizados por distintos sectores, entre ellos las industrias automotriz y autopartista. La principal ventaja de estos centros es su flexibilidad en el abastecimiento, no sólo en términos de plazos y condiciones de entrega, sino en la capacidad para resolver inconvenientes asociados con la naturaleza del producto (calidad, alteraciones en montos de entrega) y las condiciones de financiamiento.

El segundo subgrupo lo constituye la propia Siderar, que opera como centro de servicios, proveyendo de cortes a algunas autopartistas y a las propias terminales, interviniendo como competidor en este estadio de sus propios clientes.

El siguiente esquema ilustra las interrelaciones que se presentan en el mercado desde la provisión del insumo hasta la producción del bien final.



La etapa posterior es el estampado final de la chapa, la cual será ensamblada con las demás piezas para la conformación del vehículo. El conjunto de firmas que participan de este mercado se puede diferenciar dos grupos: (i) Las propias terminales (ii) Otros estampadores distintos a la terminal.

Las terminales que mantienen dentro de su proceso productivo el estampado de la chapa, se especializan principalmente en lo que se conoce como “estampado grande”. Sin embargo, y en ambos casos (producción propia de cortes y subcontratación de estampadores) las matrices son desarrolladas por las propias terminales, en algunos casos en cooperación con las empresas autopartistas.

Por su parte, la producción de los estampadores tiene tres destinos: la terminal automotriz, el mercado de reposición y por último, otros autopartistas.

Las empresas que destinan su producción a las terminales son en su mayoría de capital extranjero, respondiendo al proceso de internacionalización ocurrido durante la década del 90

(Proveedor Global). Este grupo posee ventajas en cuanto al aprovisionamiento de insumos. Sus elevados volúmenes de compra le permiten acceder directamente al productor del insumo básico, y lo combinan con adquisiciones específicas a un centro de servicio. Dos características distinguen a este grupo del resto de los participantes en este conjunto. La primera de ellas es su alto grado de dependencia respecto al ciclo de producción de las terminales, a pesar de las operaciones de exportación desarrolladas por algunas de ellas<sup>11</sup>. La segunda característica es el relativo nivel de especificidad de su capital. Ello les impide expandirse hacia la producción de otros bines, incluso al interior del mercado de terminales.

El segundo grupo de estampadores está conformado por empresas que destinan su producción a otros autopartistas. Este grupo es el más pequeño y muestra una baja especificidad del capital. Ello permite mayor independencia respecto al ciclo de las terminales, a la vez que facilita diversificar su producción incursionando en nuevos mercados. Este sector es probablemente el mayor beneficiado en el nuevo contexto macroeconómico. Los autopartistas integrantes del primer anillo producen bienes específicos, donde las exigencias de calidad y el escaso tamaño del mercado hacen imposible desarrollar un proceso de sustitución de importaciones. Sólo un aumento en la demanda interna de automóviles que provoque un impacto sobre las economías de escala podría cambiar esta situación. Mientras que no existe competencia a nivel del primer anillo debido a que predomina la modalidad de proveedor global, en este segundo grupo la baja especificidad de los activos utilizados y de los productos fabricados permite que sus clientes realicen cotizaciones esporádicas estimulando mecanismos de compulsa.

Finalmente el tercer grupo, con mayor perfil exportador, está formado por empresas principalmente de capital nacional, que destinan sus ventas al mercado de reposición. Este grupo generalmente afronta la totalidad de los costos implicados en el desarrollo de la matricería. A diferencia de las estampadoras del primer grupo donde la matriz pertenece a la terminal los desarrollos de este sector le son propios y no están homologados por las empresas automotrices. Una de las mayores dificultades que enfrenta este subgrupo está asociado a su propia naturaleza: su operatoria los obliga a incurrir en costos de desarrollo para distintos tipos de estampados, absorbiendo el riesgo de fluctuaciones de demanda y de cambios en las estrategias de las terminales (suspensión de modelos, etc.).

Existen dificultades asociadas al grado de desagregación de la información al momento de analizar la participación de bienes importados en el rubro estampados<sup>12</sup>. Sin embargo, y como aproximación al análisis de comercio exterior y consumo interno de este rubro, se analiza a continuación un bien en particular: puertas de vehículos. La Figura 5.3.1 muestra la cantidad estimada de puertas utilizadas por las terminales<sup>13</sup>, sus importaciones y la participación sobre el total utilizado por las mismas.

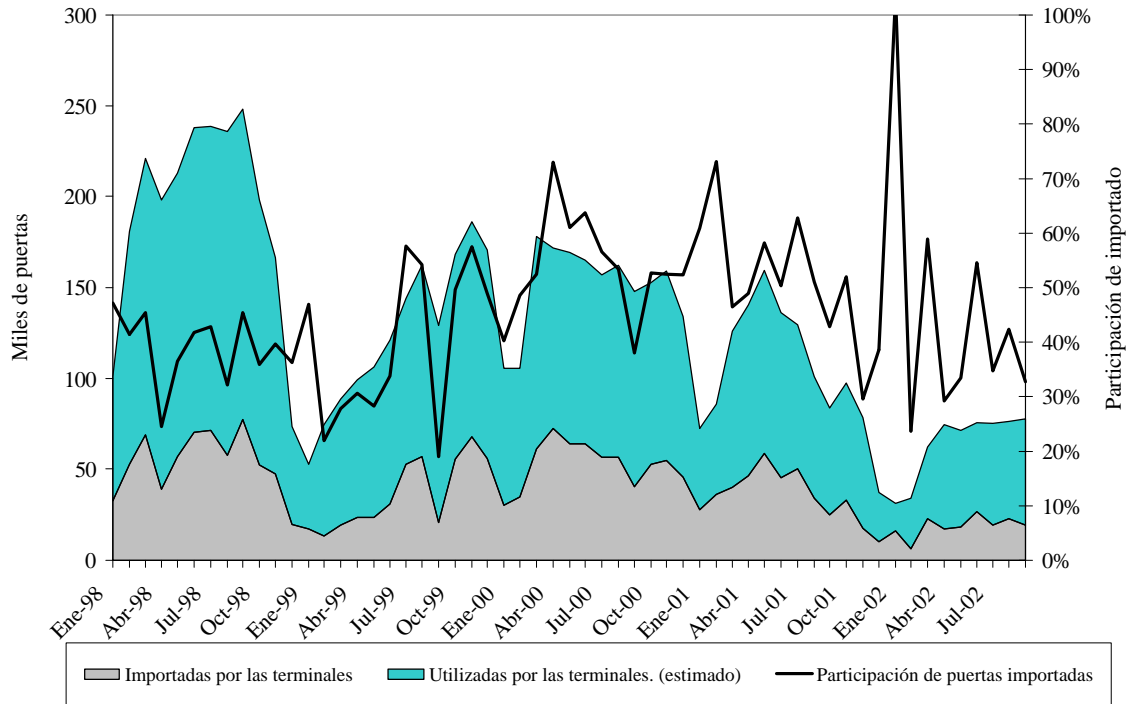
**FIGURA 5.3.1**  
**PUERTAS. TOTAL UTILIZADOS Y TOTAL IMPORTADAS POR LAS TERMINALES.**  
**PARTICIPACIÓN DE IMPORTADAS.**

---

<sup>11</sup> Este fenómeno se atribuye a la dependencia tecnológica (a través de matrices y procesos) hacia una terminal específica, que requiere presentar sus productos para ser homologados a fin de convertirse en proveedor oficial. La homologación del producto se encuentra a cargo de la terminal, al tiempo que la autopartista obtienen por cuenta propia distintas acreditaciones internacionales de calidad, tales como ISSO, EAQF y OS.

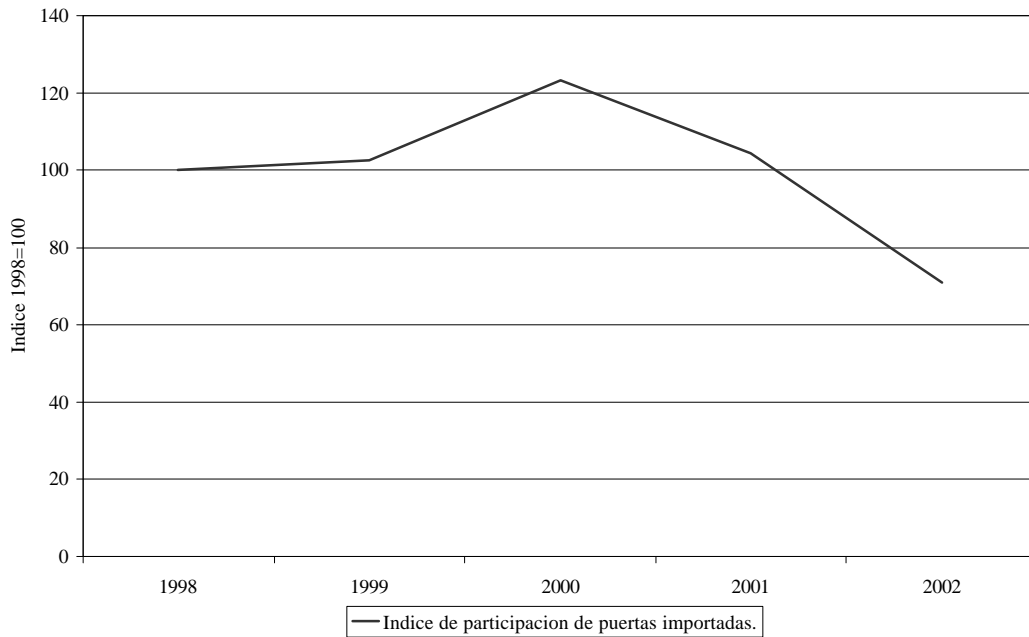
<sup>12</sup> Ciertas piezas estampadas ingresan por una posición que incluye piezas no estampadas, imposibilitando el análisis desagregado.

<sup>13</sup> El total de puertas utilizadas por las terminales se calculó a partir de la producción automotriz nacional, discriminando por modelo, de acuerdo al anuario estadístico ADEFA 2001.



Fuente: Elaboración propia en base a DGA y ADEFA.

**FIGURA 5.3.2**  
**INDICE DE LA PARTICIPACIÓN DE PUERTAS IMPORTADAS EN EL TOTAL UTILIZADO POR LAS TERMINALES**



Fuente: Elaboración propia en base a DGA y ADEFA.

La Figura muestra que la participación de puertas importadas en el total utilizado por las terminales es altamente fluctuante en comparación con los otros conjuntos analizados dando cuenta del carácter transable del bien. En la Figura 5.3.2 se observa la participación de puertas

importadas en el total utilizado por las terminales, con base 1998=100. La Figura muestra que la participación de puertas importadas aumenta hasta el año 2000 y decrece a partir de entonces. El nuevo contexto macroeconómico acentúa la caída del índice al mostrar una merma porcentual mayor a la verificada en el período previo.

En comparación con los otros dos conjuntos analizados, los estampadores muestran mayores niveles de competencia en algunos tramos de producción, menor requerimiento tecnológico promedio y una fuerte dependencia con respecto a la terminal, ya sea directamente (proveedores del mercado principal), o indirectamente, mediante cambios en las necesidades de la demanda (mercado de reposición).

## 6 Estructura Actual, Impacto Macroeconómico y Perspectivas

La presente sección se destina a estudiar la estructura de los tres conjuntos analizados precedentemente, en el contexto autopartista y terminal argentino, a fin de identificar conductas empresariales y perspectivas ante el nuevo escenario macroeconómico. En este sentido, se tratará de dar respuestas a los interrogantes presentados en la sección tercera de esta investigación, a la luz de la información recogida mediante la encuesta empresaria desarrollada, complementada por la base de datos proporcionada por el Consejo Federal de Inversiones sobre el sector autopartista bonaerense. Esta documentación servirá de base para conocer las prioridades empresarias en términos de estrategias en el corto y mediano plazo, y detectar patrones de comportamiento común que sirvan de base para la conformación de una política industrial para el sector, teniendo en cuenta las características diferenciadas de cada uno de ellos.

### 6.1 Estructura Sectorial

Sobre la base de la encuesta realizada a firmas pertenecientes a los tres subsectores descriptos, se pueden identificar algunos rasgos generales del sector, resumidos en la Figura 6.1.1. Dicho cuadro resume los principales aspectos de los tres conjuntos en estudio.

**Figura 6.1.1**  
**PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE CONJUNTOS AUTOPARTISTAS (2002)**

	Asientos	Estampado	Cajas de dirección
Porcentaje de empresas relevadas	75%	58%	100%
Porcentaje de empresas de capital nacional*	50%	70%	50%
Destino de ventas	Terminal	58%	75%
	Reposición o autopartistas	42%	25%
Participación de producción nacional utilizada por las terminales	94%	60% **	54%
Participación de exportaciones en la facturación	0%	14%	49%
Participación de insumo importado en VBP del sector	26%	10%	28%

\*al menos 50% de capital nacional.

\*\*Corresponde a la participación de puertas importadas para el año 2000.

Porcentajes respecto de la muestra, como promedio simple

Fuente: Elaboración en base a encuesta propia, Dirección General de Aduanas y ADEFA

De la Figura precedente, se observa que el rubro estampado es el que presenta una mayor participación de empresas nacionales en la producción local, como también así el que permite mayor nivel de competencia, dada la estructura productiva de contratación discutida en el capítulo

anterior. En cuanto a la asociación de cada conjunto respecto del ciclo de las terminales, y tal como fuera señalado, el rubro asientos es el más dependiente, en tanto que los dos subsectores restantes logran cierta autonomía, dada las características transables de los bienes que producen y la existencia de un mercado de reposición. Esta independencia asciende al 42% de las ventas en el conjunto de estampados y un cuarto de lo comercializado por los productores de cajas de dirección.

Por otra parte, el nivel de importación relativamente más bajo del conjunto de asientos implica que ese sector será el más beneficiado ante una eventual recuperación de la demanda de automóviles, puesto que su peso en el total utilizado por las terminales es del 94%. Si bien en el ámbito de la terminal, los asientos nacionales tienen la participación más relevante de los tres grupos, su incidencia de insumos importados en el VBP supera el 25%, en comparación con los estimados para los conjuntos de estampado y cajas de dirección, con 10% y 28% respectivamente.

El mercado de exportación resulta por demás relevante para el subsector de cajas de dirección, donde la participación promedio de las exportaciones sobre el total facturado para el 2002 fue del 49%, contra el 14% de estampados.

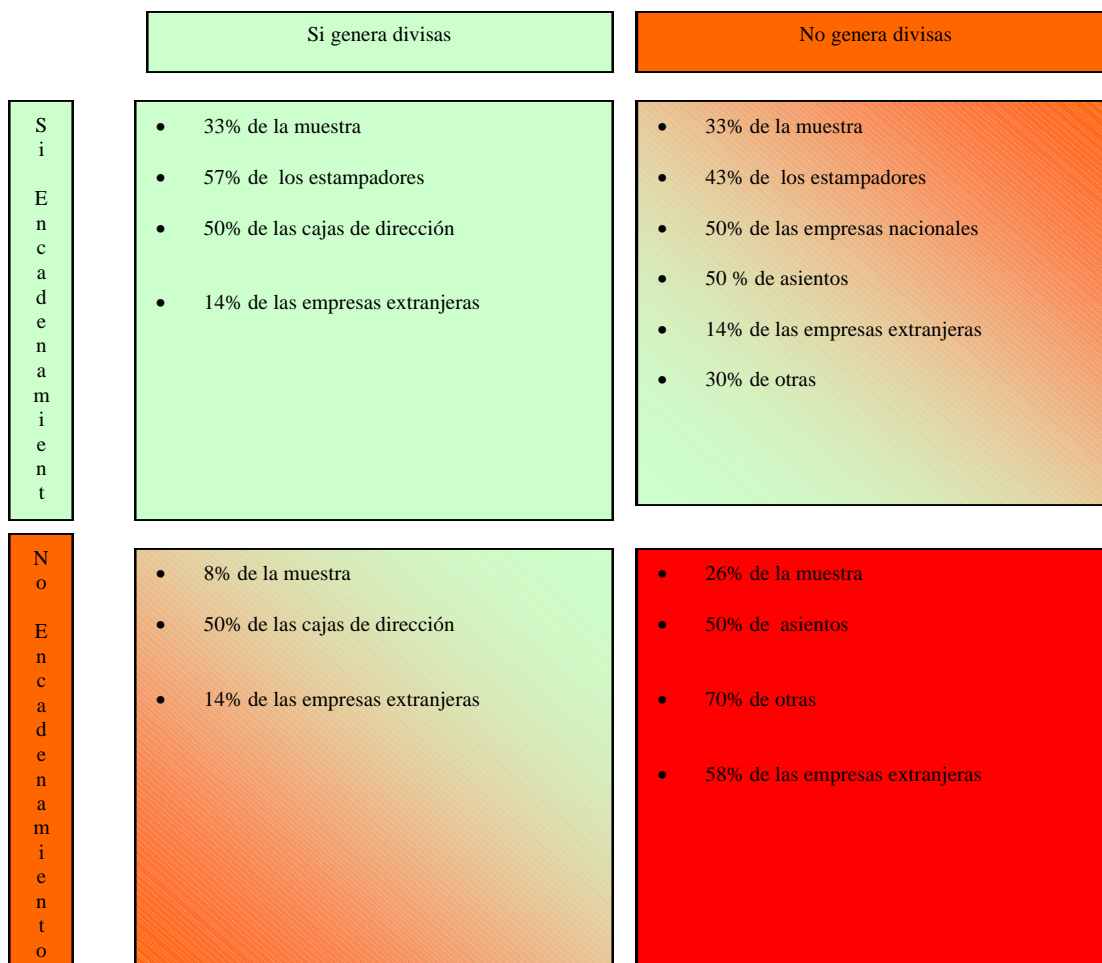
Tanto la capacidad exportadora (generadora de divisas), como la posibilidad de generar relaciones verticales aguas arriba son importantes factores a tomar en consideración al momento de identificar potenciales determinantes del crecimiento económico de estas industrias. En este sentido, las empresas encuestadas pueden ser agrupadas según estos dos criterios. La Figura 6.1.2 de doble entrada muestra los resultados obtenidos según estos parámetros.

De acuerdo a este esquema, más de la mitad de las empresas extranjeras se encuentran dentro del grupo de firmas que no genera divisas ni encadenamientos, asociado a dos factores, (i) las características propias del producto, en tanto no transable, y (ii) la pertenencia a cadenas globales de producción y aprovisionamiento de insumos. En el cuadrante opuesto se encuentran las empresas que generan tanto divisas como encadenamientos. Aquí se ubica un gran porcentaje de estampadores y de productores de cajas de dirección. Intensificar su perfil exportador facilitando la participación de estas firmas en muestras internacionales, por ejemplo, y promover el resurgimiento de autopartes del segundo anillo para mejorar las condiciones de empleo y competitividad aguas arriba, puede constituir herramientas para capitalizar el cambio en el contexto macroeconómico.

En términos generales, se observa que el cien por cien de los productores de cajas de dirección está a la izquierda del cuadro, es decir en la columna de firmas que generan divisas. Por su parte, los estampadores se ubican en la primera fila del cuadro correspondiente a las empresas que generan encadenamientos, en tanto que los productores de asientos se encuentran del lado derecho de la Figura.



**Figura 6.1.2  
GENERACION DE DIVISAS Y ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS**

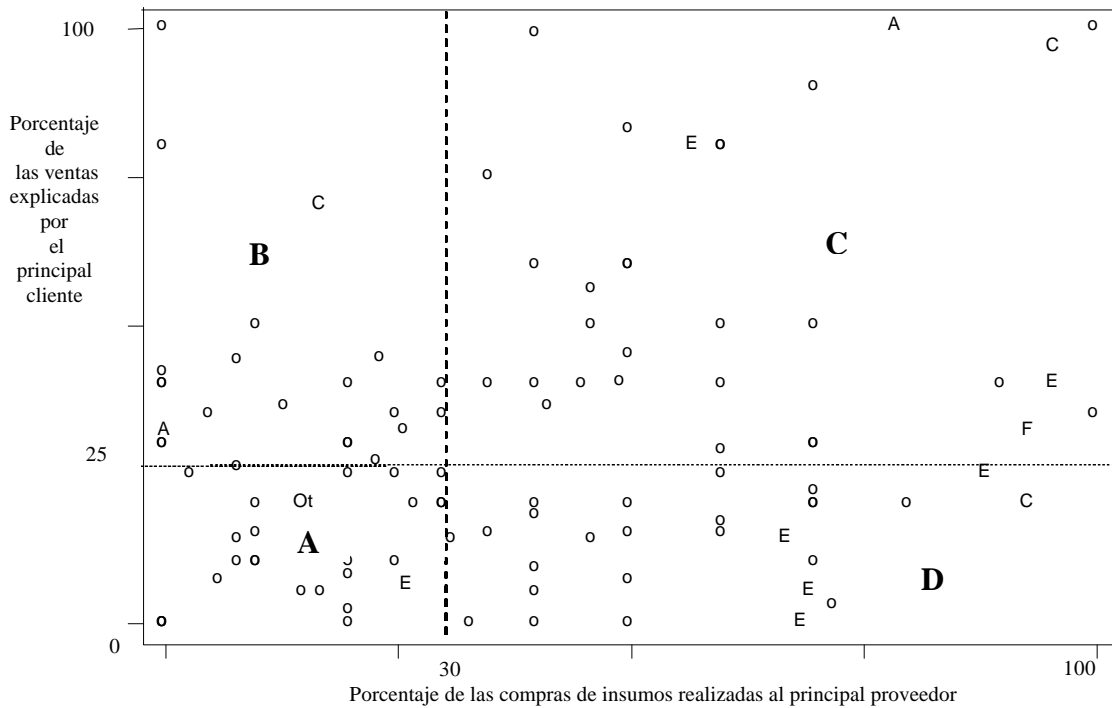


Fuente: Elaboración en base a encuesta propia.

Asimismo, la intención de generar proveedores locales del primer y segundo anillo autopartista se encuentra asociada con la posibilidad de diversificar riesgos frente al potencial poder de mercado de clientes y proveedores. En este sentido, la relación entre cantidad de proveedores y de clientes puede ser considerada como una medida de absorción y transferencia de riesgo por parte de las firmas participantes en los conjuntos analizados. Es decir, cuanto mayor porcentaje de las ventas sea explicado por el cliente principal, y más alto sea el porcentaje de insumos adquiridos al proveedor principal, mayor es el grado de absorción de riesgo asumido por la firma aguas abajo como aguas arriba, respectivamente. Bajo estas condiciones, el desarrollo de la firma dependerá en gran medida de la evolución y comportamiento de la terminal y del proveedor de insumos.

En la Figura 6.1.3 se expone la relación entre “porcentaje de las ventas explicadas por el principal cliente” y “porcentaje de las compras explicadas por el principal proveedor” y los valores de las medianas para cada indicador formando un diagrama de cuatro cuadrantes.

Figura 6.1.3



Fuente: Encuesta propia y CFI 2000

Referencias: A: Asientos  
C: Cajas de dirección  
E: Estampados  
F: Frenos  
Ot: Otros

### E ABSORCIÓN DE RIESGO

La Figura se encuentra dividida por la mediana del porcentaje de las ventas explicadas por el principal cliente (25%) y por la mediana del porcentaje de las compras de insumos realizadas al principal proveedor (30%). A partir de estos umbrales, se pueden identificar tres grupos de firmas: (i) aquellas ubicadas en el cuadrante A, que mantienen un bajo grado de absorción de riesgo, (ii) aquellas ubicadas en el cuadrante C, quienes se caracterizan por absorber un alto grado de riesgo y dependencia y; (iii) aquellas que se ubican en los cuadrantes B y D, las cuales toman riesgo debido a la dependencia con un cliente o un proveedor, respectivamente.

Del total de firmas incluidas en la muestra, el 57% explican sus ventas con su principal cliente en un 25% o menos, es decir el grupo de autopartistas pertenecientes al área (A+D) es mayor a aquel incluido en (B+C). Esto sugiere que poco más de la mitad de las empresas tratan de diversificar riesgos ampliando su cartera de clientes ante un contexto de baja concentración. Observando esta relación aguas arriba, el 59% de las empresas concentran en un proveedor las compras de sus insumos, para una mediana sectorial del 30% - (C+D) es mayor a (A+B).

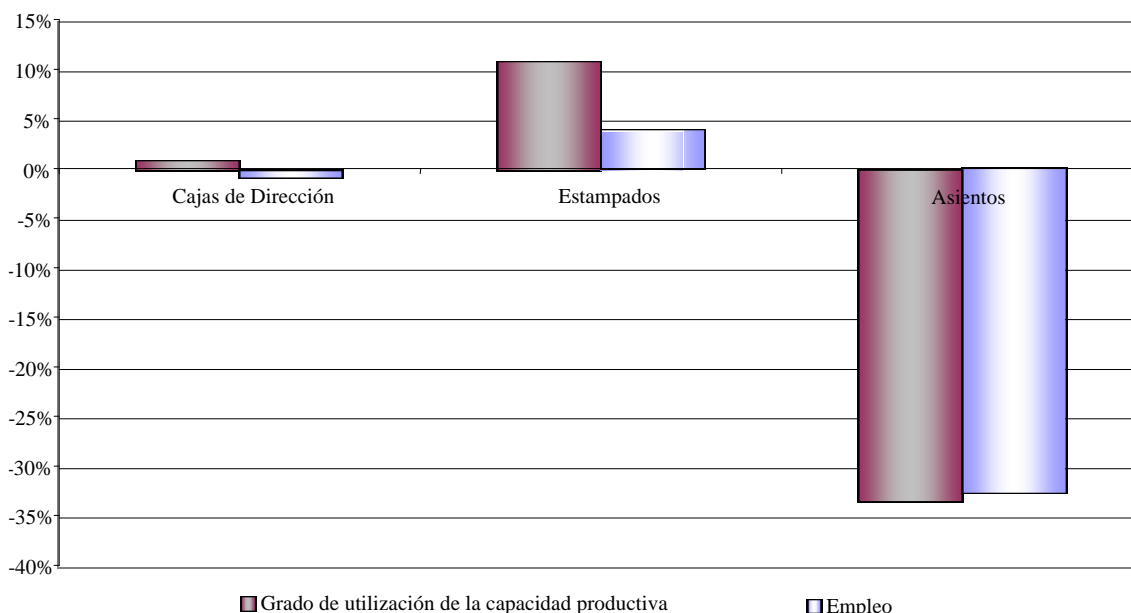
De ello se desprende una distribución homogénea de los riesgos de dependencia en la red de autopartistas, con mayor concentración relativa a nivel de proveedor. Esto abre luz a uno de los mayores limitantes que las empresas autopartistas argentinas deben superar para sustituir insumos importados, y que es mencionada como relevante en las visitas de planta. En la década del '90, la concentración del mercado y la salida de productores pertenecientes al segundo y tercer anillo no era una dificultad para el desarrollo de los demás subsectores autopartistas, dada la posibilidad de

importar dichos bienes intermedios. Actualmente se hace necesario buscar mecanismos alternativos a la importación de insumos, a fin de evitar monopolios o competencia limitada que impidan capturar el efecto positivo de la depreciación del tipo de cambio, especialmente en un contexto de aumento de precios en dichos insumos.

En términos de organización interna, los tres grupos analizados presentan heterogeneidad en sus indicadores clave de empleo total y capacidad productiva entre 2001 y 2002. En la Figura 6.1.4 se expone la variación porcentual de ambos indicadores para los tres conjuntos de firmas:

**Figura 6.1.4**

**VARIACIÓN DEL EMPLEO Y CAPACIDAD UTILIZADA 2001-2002, POR CONJUNTO EN PORCENTAJE**



Fuente: elaboración en base a encuesta propia

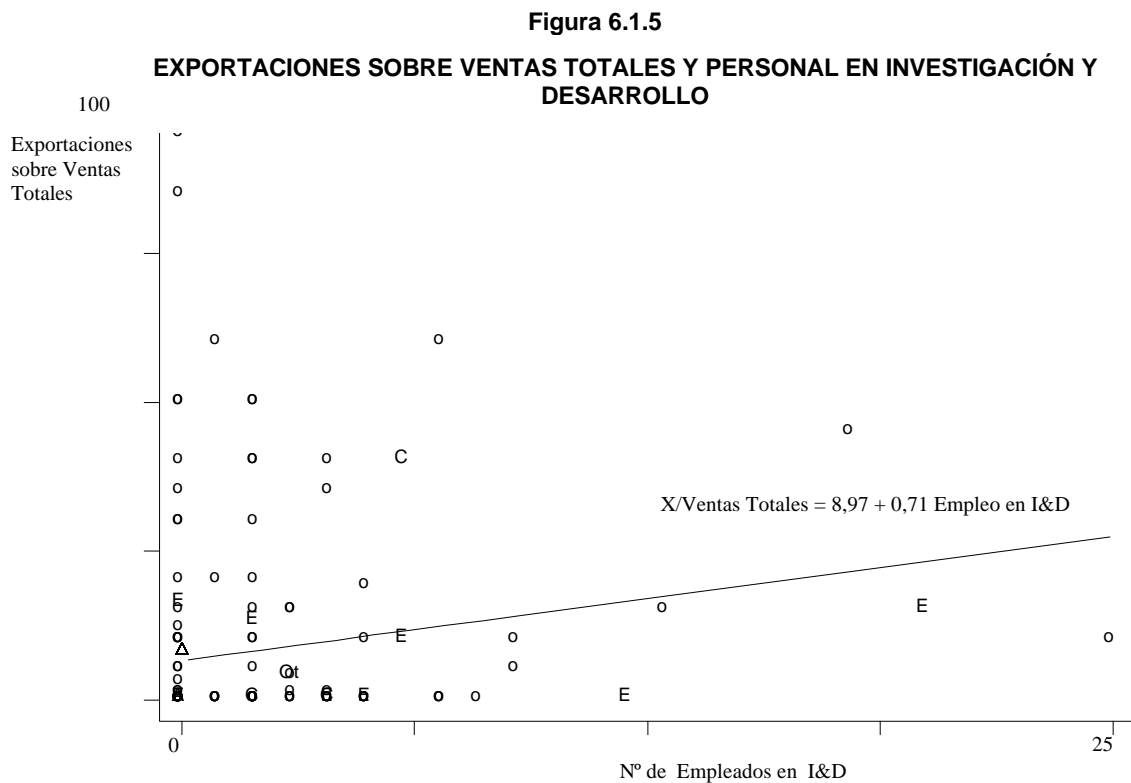
Se observa que mientras el sector destinado a la producción de estampados y en menor medida, cajas de dirección aumentaron su grado de utilización de la capacidad productiva entre ambos períodos, el sector dedicado a la fabricación de asientos sufrió una fuerte contracción. Del mismo modo, el sector productor de estampados experimentó un incremento en el personal empleado, mientras que el grupo de firmas dedicadas a la fabricación de asientos tuvo una caída paralela a la reducción de su capacidad productiva. El conjunto de cajas de dirección, por su parte, experimentó una disminución del personal empleado de sólo 1% con respecto al año 2001.

Esta diferencia en la variación del grado de utilización de la capacidad productiva y empleo tiene fuerte relación con los mercados abastecidos por cada subgrupo y en particular, con la capacidad exportadora de cada sector. En efecto, y como se ha mencionado anteriormente, mientras el sector asientos se encuentra ligado a la suerte del mercado local debido a sus altos costos unitarios de transporte, el sector de estampados cuenta con una mayor capacidad exportadora, principalmente dirigida al mercado de reposición. Por tal motivo, este último sector experimentó un significativo aumento impulsado por la nueva relación de precios internacionales.

Por su parte el sector cajas de dirección no mostró grandes cambios en su capacidad productiva, e incluso redujo el personal total empleado. Este fenómeno se corresponde con el hecho

que este grupo ha promovido el desarrollo de un mercado exportador desde antes de la salida de la convertibilidad, con lo cual sus niveles de ventas internacionales no se han visto significativamente incrementados.

Durante la década del 90, con un tipo de cambio fijo y sobrevaluado, las empresas debían hacer grandes esfuerzos para lograr una mayor competitividad a nivel internacional y poder así aumentar sus niveles de exportación. Sobre la base de la encuesta realizada al sector autopartista de la Provincia de Buenos Aires, para el período 2000, se verifica la existencia de una asociación positiva entre el nivel de exportaciones y la inversión realizada en investigación y desarrollo, tal como se expone en la siguiente Figura 6.1.5. Este hecho establece la necesidad de las empresas locales de generar nuevos productos y mejorar su calidad con el fin de participar en el comercio internacional.



**Fuente:** Elaboración en Base Propia y CFI (2000)

Referencias: A: Asientos  
C: Cajas de dirección  
E: Estampados  
F: Frenos  
Ot: Otros

Sin embargo, esta relación pierde peso relativo a partir de enero de 2002, dado el gran impulso a las exportaciones del sector provenientes de la flotación y consiguiente depreciación del tipo de cambio. En otras palabras, la gran necesidad de las firmas locales en mejorar aquellos aspectos que hacen a la “competitividad no precio” se vio fuertemente aliviada por la competitividad-precio ganada a partir del cambio en el escenario macroeconómico.

En efecto, la participación de las exportaciones en el total de ventas de las firmas experimentó un incremento a partir de este año. Si bien muchas empresas ya se encontraban

incursionando fuertemente en los mercados internacionales y desarrollando grandes esfuerzos en materia tecnológica, tanto éstas como aquellas sin experiencia internacional percibieron un mejor ambiente de negocios debido a la nueva relación de precios relativos internacionales.

En este sentido, sobre una base de datos de panel, comprendida por 43 observaciones para los años 1997, 2001 y 2002, se ha estimado mediante mínimos cuadrados generalizados la participación de las exportaciones sobre el total de ventas en función de cinco variables. Ellas son: (i) personal empleado en I&D, (ii) una variable dummy para identificar los potenciales efectos de la devaluación en el año 2002, (iii) una variable dummy para identificar los posibles efectos de la recesión doméstica para los años 2001 y 2002, tomando valor 1 para estos períodos, y cero en 1997; (iv) tres variables dummies por sector de producción, cajas de dirección, asientos y estampados, y; (v) una variable dummy indicando aquellas firmas que se encuentran relacionadas con redes internacionales de comercio, grupos económicos mundiales, o asociadas mediante joint venture con alguna firma extranjera. El objetivo de este ejercicio es verificar para el sector autopartista la hipótesis de cambio de régimen presentada bajo el enfoque de costos de transacción en el título tercero de este trabajo. Un coeficiente significativo y positivo de la variable asociada con devaluación apoyaría el cambio supuesto. Asimismo, y a fin de corregir este efecto de aquel que relaciona el aumento de exportaciones a la caída de la demanda doméstica, se incorpora la variable de “recesión” para los últimos dos años. Los resultados obtenidos se exponen en la siguiente Figura 6.1.6:

**Figura 6.1.6**  
**CAMBIO DE REGIMEN Y EXPORTACIONES SOBRE EL TOTAL DE VENTAS**

Método: Mínimos Cuadrados Generalizados, Efectos Aleatorios			
Número de Observaciones: 43			
Variable Dependiente: Participación de las Exportaciones sobre el Total de Ventas			
	Efecto Conjunto	Efecto Devaluación	Efecto Recesión
Constante	-3,687498 (0,459)	-2,957243 (0,531)	-3,674088 (0,462)
Personal en I&D	<b>0,9754025</b> (0,092)	<b>0,9592332</b> (0,097)	<b>0,9749597</b> (0,093)
Devaluación	<b>4,866667</b> (0,076)	<b>5,482099</b> (0,021)	
Recesión	1,360336 (0,638)		3,774725 (0,153)
Cajas de Dirección	<b>23,78939</b> (0,009)	<b>23,9609</b> (0,008)	<b>23,84414</b> (0,008)
Asientos	-2,856833 (0,751)	-2,645179 (0,769)	-2,858736 (0,751)
Estampados	6,494979 (0,242)	6,520509 (0,239)	6,495678 (0,241)
Participación en Redes Internacionales	0,4969871 (0,941)	0,5123054 (0,939)	0,4974066 (0,941)
R <sup>2</sup>	0,5232	0,5229	0,4981
Wald Chi2	21,3	21,27	18
Prob > Chi2	0,0033	0,0016	0,0062

La primera columna de la Figura 6.1.6 muestra los coeficientes estimados, incluyendo el potencial efecto conjunto que la devaluación y la recesión tienen sobre la participación de las exportaciones en el total de ventas. Los coeficientes de las variables asociadas con personal

empleado en I&D, devaluación y cajas de dirección resultan estadísticamente significativas al 10% de confiabilidad para las primeras dos primeras y al 5% para la última. Los demás coeficientes y en particular el que acompaña a la variable dummy por recesión no lo son. Esto sugiere, en primera instancia un efecto neto de la devaluación por sobre la recesión en el aumento de las ventas dirigidas al mercado externo. Del mismo modo, el impacto de la primera es mayor que aquel proveniente de I&D, hecho que insinúa un efecto precio preponderante, fenómeno que no ocurría en los años de convertibilidad.

Se observa asimismo la existencia de diferencias importantes al interior del sector autopartista. Como se ha mencionado anteriormente, el sector dedicado a la fabricación de cajas de dirección tiene un fuerte sesgo exportador dado las características propias del producto y el aprovechamiento de economías de escala. Ello no sucede con los otros dos sectores particularmente en el rubro asientos, como efecto de los altos costos de transporte. Asimismo, el participar en redes internacionales no resulta una variable significativa para explicar el volumen exportado.

Para corroborar la predominancia del efecto causado por la devaluación por sobre las demás variables explicativas, en la segunda columna, se ha estimado la misma relación funcional luego de retirar a la variable dummy representativa de los efectos de la recesión en el mercado interno. Se observa la significancia estadística de los mismos coeficientes del caso anterior, reforzando la hipótesis del impulso a las exportaciones dado por la modificación de los precios relativos internacionales, y su preponderancia sobre los efectos positivos asociados al desarrollo tecnológico.

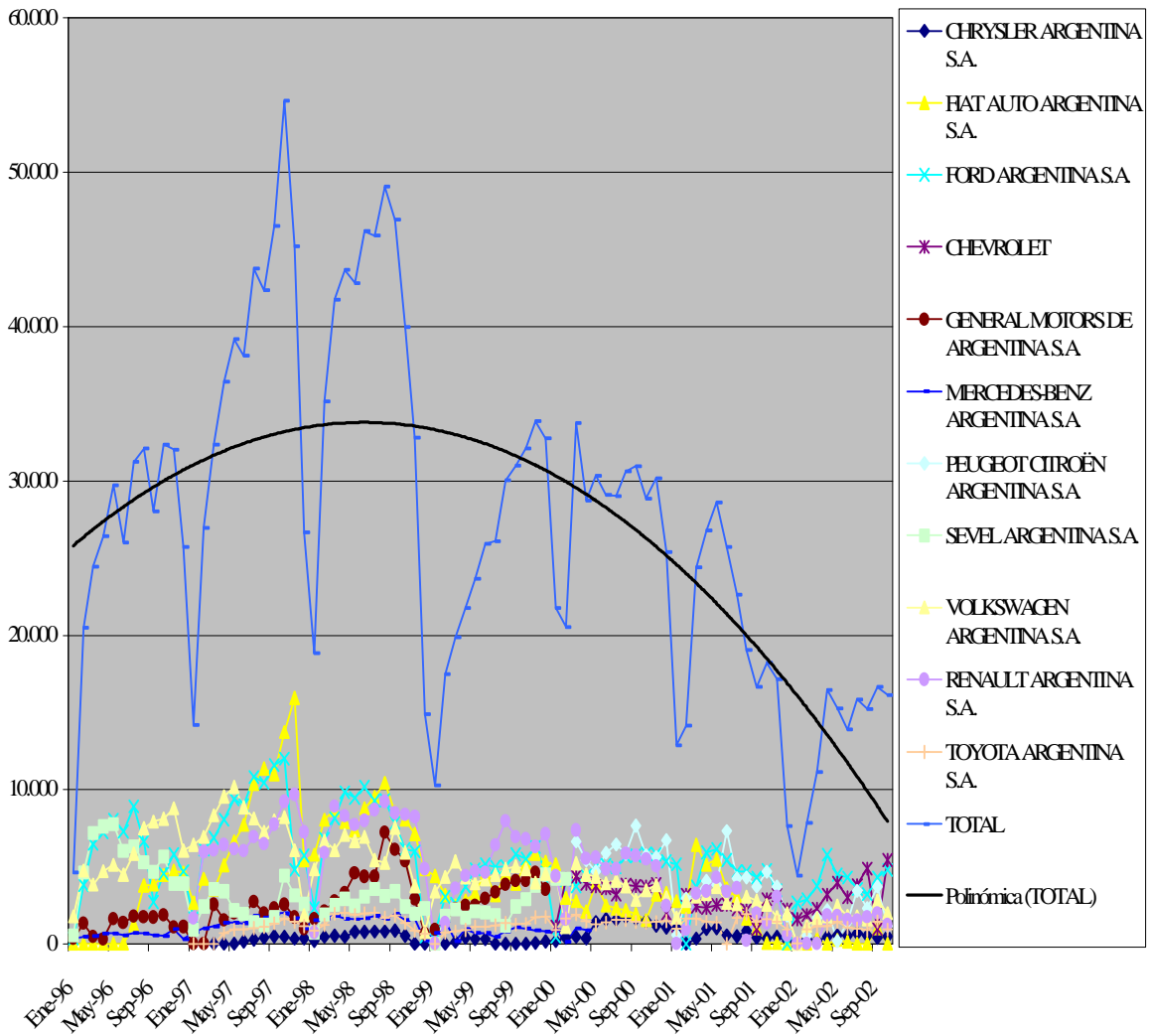
Finalmente se reproduce la misma estimación excluyendo en este caso a la variable dummy por devaluación. Los resultados se presentan en la tercer columna de la Figura, donde se observa que tanto el coeficiente que acompaña al personal empleado en I&D como aquel asociado con el sector de cajas de dirección vuelven a ser significativos estadísticamente, en tanto que el coeficiente acompañante de la variable por recesión no lo es.

En resumen, existe un fuerte impulso sobre el nivel de exportaciones provocado por la flotación y consiguiente depreciación del tipo de cambio, mejorando aún más el ambiente de negocios. Dicho efecto precio predomina sobre los efectos derivados de la inversión en I&D por lo menos en este primer año. En otras palabras, la ganancia de competitividad precio supera cualquier otro beneficio derivado de la competitividad no precio, aunque es de esperar que en el mediano plazo estas relaciones cambien debido al fuerte desarrollo tecnológico en el ámbito internacional, haciéndose necesario incentivar la incorporación de nuevas tecnologías tanto en producto como en procesos, para acompañar y reforzar la ganancia obtenida corrientemente.

## **6.2 Perspectivas Sectoriales**

Durante los últimos años, se ha verificado un enfriamiento de la demanda interna como consecuencia de la recesión económica por la que atraviesa la economía argentina desde mediados del '98, y por ende se ha experimentado una reducción abrupta de los niveles de producción de vehículos. La Figura 6.2.1 presenta su evolución mensual, por marca y en el total, junto a la línea de tendencia para el período comprendido desde enero de 1996 a octubre de 2002.

**Figura 6.2.1**  
**EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE AUTOMOVILES, POR FIRMA.**  
**ENERO 96 – OCTUBRE 02**



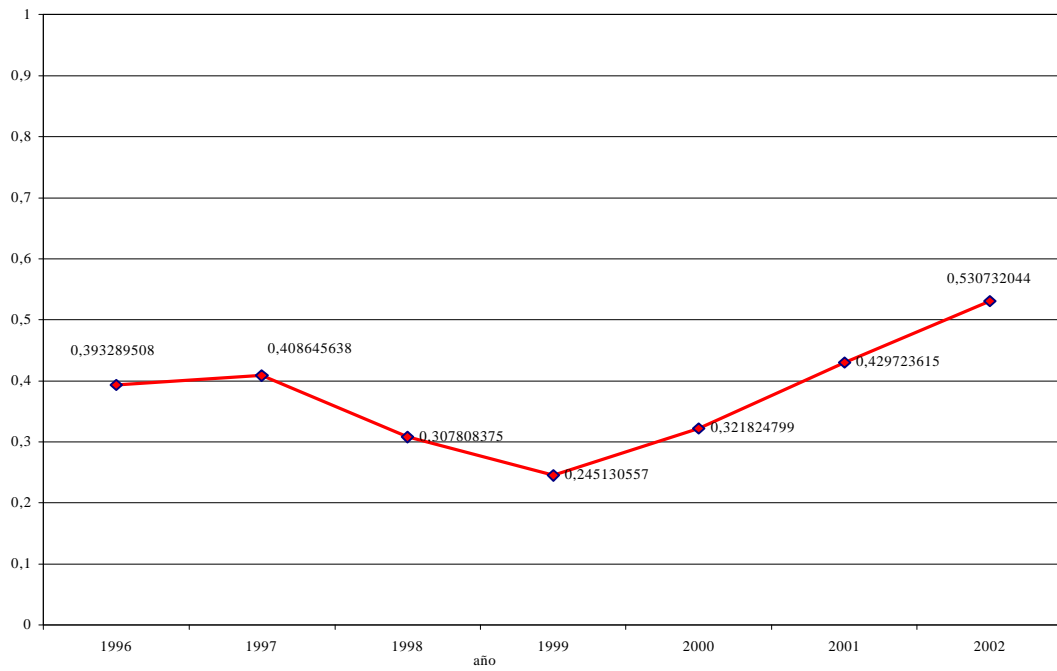
Fuente: ADEFA

Asimismo, y como consecuencia de la caída en el nivel de ingreso real, los directivos de las terminales han decidido satisfacer el mercado con un mix de vehículos de menor tamaño, donde cada una de ellas, además de utilizar los mecanismos de precios para aumentar su participación han encontrado patrones de competencia vía diferenciación horizontal de productos. En la Figura 6.2.2 se presentan dos índices de concentración (IC) de la producción por modelos (IC al cuarto modelo<sup>14</sup> e IC de Herfindahl<sup>15</sup>) a fin de ilustrar lo anterior.

<sup>14</sup> El índice de concentración de la producción al cuarto modelo se define como  $\hat{O}_{i=1}^{i=4} (A_i/A)$ , donde  $A_i$  es la cantidad producida del modelo  $i$ , con  $i=1 \dots 4$ , y  $A$  es la cantidad total producida del mercado.

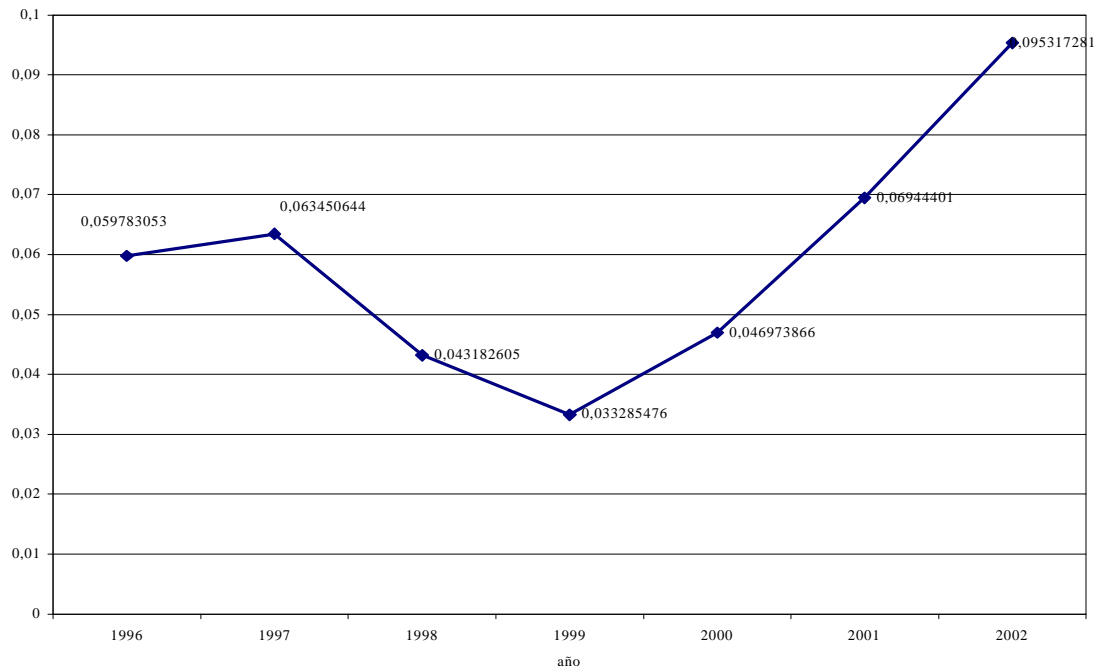
<sup>15</sup> El índice de Herfindahl se define como:  $\hat{O}_{i=1}^{i=n} (A_i/A)^2$ , donde  $A_i$  es la cantidad producida del modelo  $i$ , para todo modelo, y  $A$  es la cantidad total producida del mercado.

**Figura 6.2.2 a)**  
**INDICE DE CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN AL CUARTO MODELO**



Fuente: elaboración propia en base a información de ADEFA

**Figura 6.2.2 b)**  
**INDICE DE HERFINDAHL CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN POR MODELO**



Fuente: elaboración propia en base a información de ADEFA



Como puede observarse, la concentración por modelo ha sido creciente desde el año 1999, momento en el cual se hacen sentir los efectos de la recesión económica comenzada el año anterior. Esta concentración en la producción está basada en modelos considerados en su mayoría medianos o pequeños, como lo muestra la Figura 6.2.3 para el período 1999-2002.

**Figura 6.2.3**  
**RANKING DE VENTAS, POR MODELO (1999-2002)**

Ranking Año	1999	2000	2001	2002
Modelo 1	Ford Escora	Chevrolet Corsa	Fiat Siena	Chevrolet Corsa
Modelo 2	VW Polo Classic	Peugeot 206	Peugeot 206	Ford Ranger
Modelo 3	Renault Mégane	Ford Ranger	Ford Ranger	Ford Focus
Modelo 4	Fiat Palio	Ford Escora	Ford Focus	VW Polo Classic

Fuente: elaboración propia en base a información de ADEFA

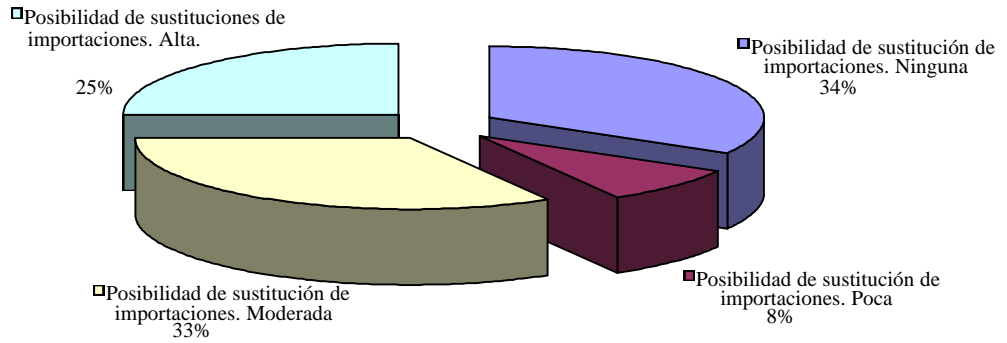
A partir de ello, es evidente que la principal dificultad que atraviesa el sector autopartes en general es la caída de la demanda interna. El 80% de las firmas encuestadas encuentra a este factor como muy limitante o extremadamente limitante para el desarrollo del sector. Si bien la oferta presenta restricciones, principalmente asociadas al tamaño de la escala y a las exigencias de calidad, se observan dos características que la colocan en una situación privilegiada. Por un lado, ninguna de las firmas señala enfrentar dificultades de financiamiento. Por otro lado se evidencia un elevado grado de capacidad ociosa.

Dentro del grupo de dificultades que se perciben como extremadamente limitantes o muy limitantes por más del 50 % de los encuestados, se encuentran aquellas que emergen del nuevo contexto macroeconómico, fundamentalmente relativas al incremento de costos en bienes importados, ya sean ellos maquinarias y equipos, o insumos.

Ante esta situación surgirían dos posibles alternativas. La primera de ella es que las empresas decidan integrarse verticalmente hacia la producción de esos insumos. La segunda es que sustituyan insumos importados por producción nacional. Es allí donde surge la cuarta limitación relevante propuesta por las firmas: la disponibilidad de proveedores locales, sobre la cual se discutiera previamente. La Figura 6.2.4 muestra la percepción de los productores con relación a la probabilidad de sustituir importaciones en el nuevo contexto.

**FIGURA 6.2.4**

**POSIBILIDAD DE SUSTITUIR IMPORTACIONES DE INSUMOS**



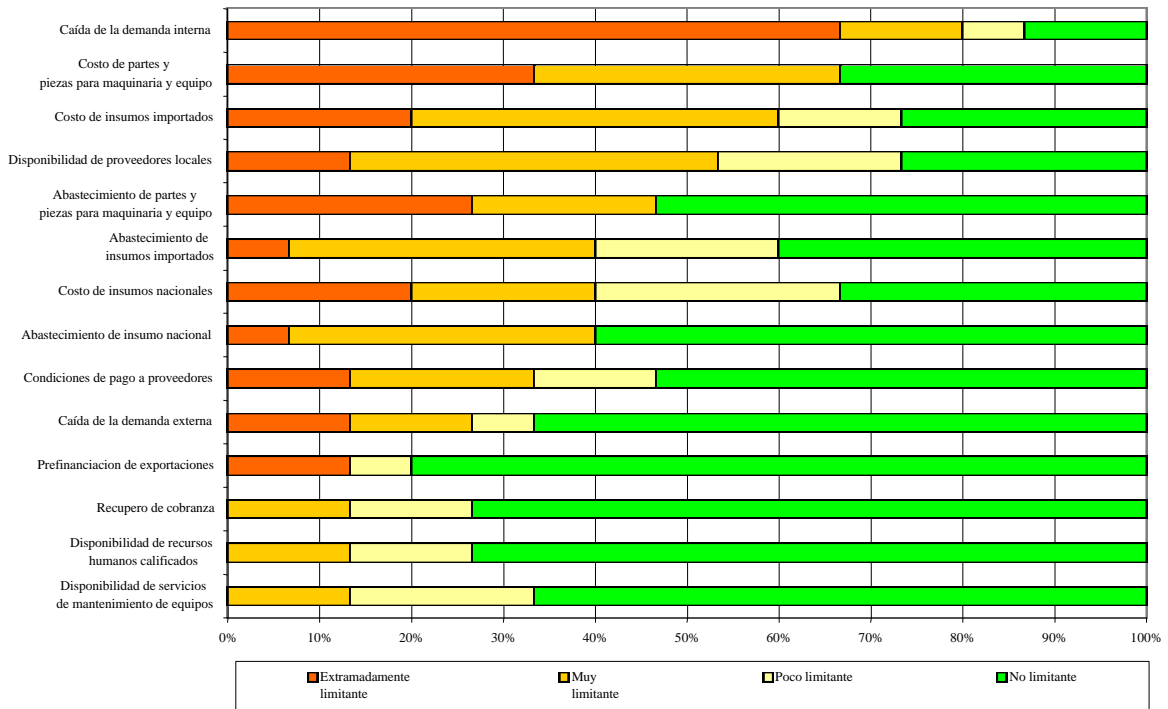
Fuente: Encuesta propia

El 34% de los encuestados que realizan importaciones de insumos cree que no existe posibilidad de sustituir importaciones por producción nacional. Esta restricción está asociada principalmente a exigencias de calidad. Tal como fuera mencionado, existen serias restricciones de escala que impiden el desarrollo de un proceso de sustitución de importaciones en el rubro de insumos autopartistas.

Desde el punto de vista de las terminales, el nuevo contexto macroeconómico no sugiere la integración vertical aguas arriba como una estrategia satisfactoria, sino la localización doméstica de producción, terciarizando la actividad en sus proveedores actuales quienes ampliarían su mix de producción. El mapeo general de limitaciones identificado por los encuestados se presenta en la Figura 6.2.5

Figura 6.2.5

**LIMITANTES PRINCIPALES PARA EL DESARROLLO SECTORIAL**



Fuente: Encuesta propia.

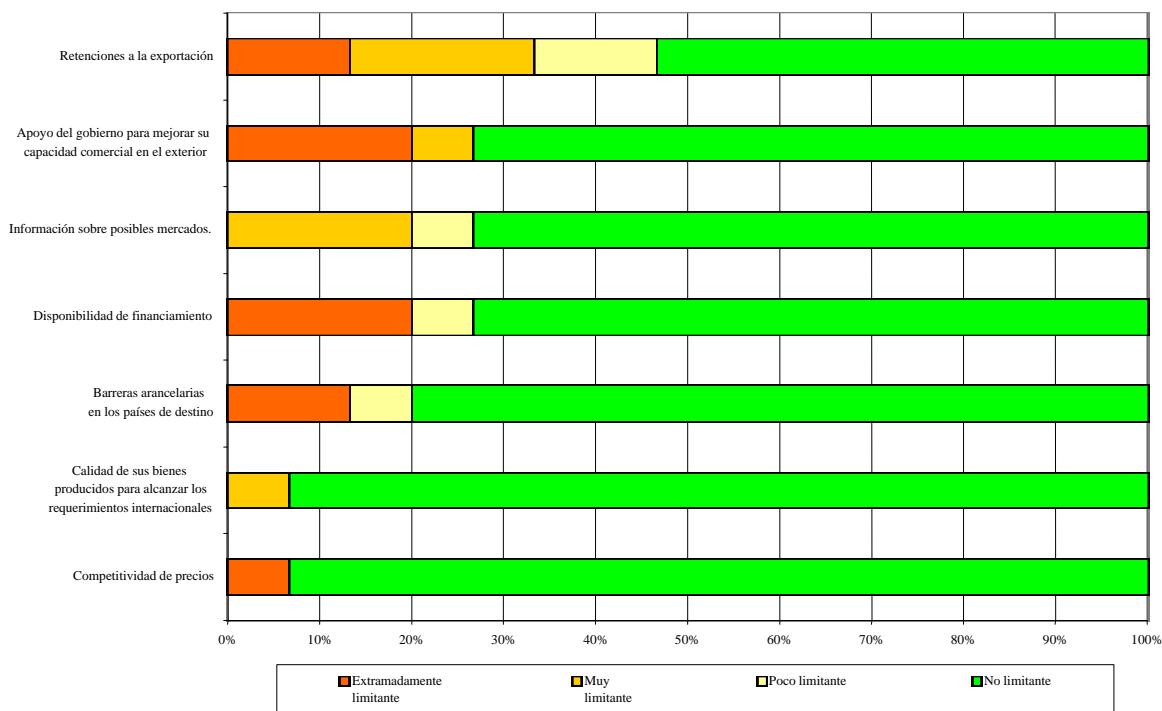
Las tres principales limitaciones identificadas por las firmas de los conjuntos seleccionados para desarrollar un perfil exportador incluyen al Estado, tanto por acción como por omisión. Por acción, al aplicar retenciones a las exportaciones. Si bien estas retenciones, en pocas oportunidades definen el abandono de un proyecto de exportación, se consideran como un factor muy o extremadamente limitante para el 60% de las firmas exportadoras. La omisión se refiere a la escasa o nula actividad gubernamental, según las empresas entrevistadas, en torno a promover la capacidad exportadora de las empresas en el exterior.

La importancia de estas iniciativas fue valorizada durante las entrevistas de planta. Aquellas empresas que fueron convocadas en el pasado por la Secretaría de Industria con el fin de participar en exposiciones en el exterior, coinciden en subrayar el éxito alcanzado en el desarrollo de nuevos mercados.

En el extremo opuesto del ranking de limitantes para la exportación (Figura 6.2.6), las empresas identifican los precios de sus productos, fundamentalmente debido al nuevo posicionamiento competitivo de la economía. La calidad de sus bienes, a pesar de los estrictos niveles de homologación y certificación requeridos, no es vista como un inconveniente para alcanzar un vuelco exportador.

Figura 6.2.6

**FACTORES LIMITANTES PARA LA EXPORTACION**

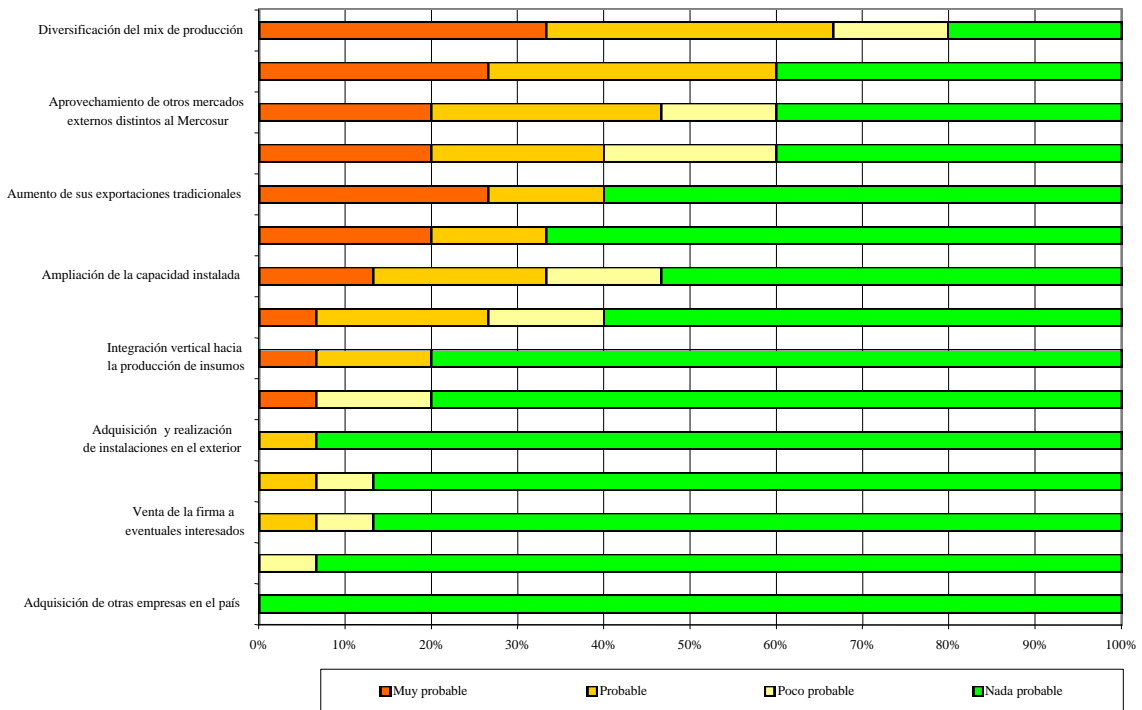


Fuente: Encuesta propia.

Finalmente, la Figura 6.2.7 presenta las respuestas obtenidas por las firmas de los tres conjuntos estudiados con respecto a sus estrategias futuras ante el nuevo escenario posdevaluatorio. En el actual contexto de caída de la demanda interna, la diversificación del mix de producción aparece como la estrategia más probable, persiguiendo dos objetivos: adquirir cierta independencia respecto al ciclo de las terminales, incursionando en mercados de reposición o exportación, o participar en la producción de bienes que no estén relacionados con la industria automotriz, opción de firmas del segundo anillo, donde la baja especificidad del capital permite mayor flexibilidad.

El aumento de exportaciones, fundamentalmente dentro del MERCOSUR, constituye una estrategia viable para un rango del 40-45% de los entrevistados, en tanto que más del 30% prevé un aumento de su capacidad instalada. Alternativamente, el desarrollo de proveedores locales recibe respuesta afirmativa en el 60% de los casos. Sin embargo, la adquisición de firmas, tanto locales como en el exterior, así como la propia salida del mercado, son vistas como acciones poco viables.

**Figura 6.2.7**  
**ESTRATEGIAS EMPRESARIAS**



Fuente: Encuesta propia.

## 7 Conclusiones y Debate de Políticas

La aplicación de nuevos principios de organización en las industrias autopartista y terminal ha derivado no sólo en un incremento de las prácticas de subcontratación y *outsourcing*, sino también en el desarrollo de responsabilidades crecientes por parte de los proveedores en tareas de diseño, producción y entrega de insumos, componentes y subensambles. Este proceso requirió de una mayor internacionalización de las empresas, a fin de constituir una red de producción integrada, con proveedores regionales de autopartes y coordinación global, y con capacidad financiera para efectuar inversiones y satisfacer la demanda de la terminal en todo lugar de radicación y venta.

Estos cambios en los patrones mundiales de producción y abastecimiento coincidieron con un proceso local de reforma estructural, iniciado con la implementación del Plan de Convertibilidad y seguido por una tendencia a la privatización de empresas públicas y desregulación de mercados. Este conjunto de factores permitió un mayor flujo de comercio y permitió una gran entrada de capitales internacionales, dirigidos algunos de ellos al sector autopartista. Estas reformas definieron un esquema de desarrollo dependiente de insumos importados y alteraron drásticamente las condiciones de competencia en los mercados domésticos. La conformación del Mercosur planteó a su vez la oportunidad de instrumentar una visión de mercado ampliado, y un desafío por construir un nuevo espacio de coordinación y competencia con un socio, Brasil, con mayor nivel de industrialización y con un entramado de relaciones productivas más denso.

El nuevo escenario generó un ambiente donde los costos de transacción asociados con el acceso tecnológico y el crédito se han visto reducidos considerablemente, debido a la menor incertidumbre sobre precios futuros, a la competencia internacional, a la flexibilidad del mercado laboral, y al desarrollo de incentivos directos al interior del sector (transferencias de recursos, acceso a redes internacionales y tecnología, etc.).

Entre los períodos 1993 y 2001, tanto el valor bruto de producción de las terminales como el del sector de autopiezas decaen con relación al total industrial. Sin embargo, el sector autopartista muestra un comportamiento más estable, sugiriendo mayor posibilidades relativas de adaptarse a una caída en la demanda de vehículos a partir de los mercados de reposición y de exportación. Sin embargo, existen diferencias al interior del sector terminal que permiten establecer comportamientos microeconómicos alternativos ante los mismos estímulos y señales macro.

A lo largo de este estudio, se han analizado tres conjuntos particulares del sector autopartista a fin de identificar estas diferencias, contrastarlas con el promedio sectorial, y permitir mayor especificidad al momento de debatir mecanismos de política ante el nuevo escenario posdevaluatorio. Los sectores seleccionados fueron el conjunto de cajas de dirección, aquel dedicado a la producción de asientos y el sector de estampados.

El presente documento analiza la evolución del sector, con especial interés en los cambios ocurridos durante la última década, y establece una serie de preguntas de investigación asociadas con las características organizacionales de cada conjunto, sus mecanismos de ajuste durante el último año y sus estrategias futuras. El análisis fue realizado a partir de visitas de planta y mediante el estudio de la información proveniente de las cámaras autopartista y automotriz, el INDEC, la Aduana, y dos encuestas a firmas, una de ellas elaborada para esta investigación.

La heterogeneidad al interior de las firmas del sector autopartista puede atribuirse a dos aspectos básicos: las características de sus productos y la propiedad del capital.

El primero de ellos determina no sólo las posibilidades de comercialización internacional (cajas de dirección y estampados vis a vis asientos), sino también su capacidad de participar en mercados locales alternativos a aquellos de las terminales. Ambos factores definen la importancia relativa de la estructura del mercado doméstico (tasa de concentración, diferenciación de producto) al momento de diseñar una estrategia empresarial, como también al establecer mecanismos de política que potencien el desempeño del sector.

El segundo aspecto, relacionado con la propiedad del capital, distingue dos tipos de firmas: aquellas de capital nacional, originariamente desarrolladas a partir de un proceso de sustitución de importaciones, y que han mantenido su posición en el mercado mayoritariamente gracias a acuerdos internacionales o abasteciendo el mercado local, y las empresas de capitales extranjeros, insertadas en la tendencia de internacionalización autopartista.

El conjunto de cajas de dirección muestra un marcado grado de concentración en la oferta, con dos empresas abasteciendo más del 90% de los requerimientos de la demanda local de las terminales: una de capital nacional, con encadenamientos aguas arriba en el proceso productivo y acuerdos internacionales de cooperación tecnológica, y otra de capital extranjero, integrada al proceso de *global sourcing* de la terminal. Este subsector es uno de los más expuestos a la competencia de productos importados. Por ello, su capacidad de fijación de precios es limitada y su participación en el total de cajas utilizado por las terminales locales muestra una tendencia creciente a lo largo del período analizado, oscilando en torno al 40-60 por ciento. Sin embargo, exhibe una relativa independencia respecto al ciclo del sector terminal en comparación con otros conjuntos,

dado su característica de bien transable, que le permite realizar exportaciones directas, a lo que se suma su capacidad de insertarse en el mercado de reposición.

El subsector destinado a la producción de asientos cuenta en el ámbito local con tres firmas, una de ellas de capital mixto, con aproximadamente el cincuenta por ciento del mercado y un esquema de producción integrada, y dos de capital estadounidense, con mayor nivel de terciarización e importación de insumos. La característica fundamental que distingue a este conjunto de los otros dos subsectores es su alto grado de dependencia respecto del ciclo de las terminales, asociado con la característica no transable del bien, y la inexistencia de un mercado de reposición local. Ello motiva que la caída de la demanda local de automóviles tenga impacto directo en su desempeño, a pesar de la baja participación de competidores importados, que se ubica por debajo del 10% de los requerimientos de las terminales.

En comparación con los otros dos conjuntos analizados, los estampadores muestran mayores niveles de competencia en los tramos finales de producción, menor requerimiento tecnológico promedio y una relativa dependencia con respecto a la terminal, ya sea directamente (proveedores del mercado principal), o indirectamente, mediante cambios en las necesidades de la demanda (mercado de reposición). Esta dependencia, no tan intensa como en el mercado de asientos, le ha permitido obtener saldos exportables recientes e incrementar su participación en el mercado local, ya sea a través de la provisión a las terminales, como en el tradicional sector de repuestos.

Los mecanismos de competencia utilizados por las firmas como medio para alcanzar/incrementar su participación relativa en el mercado, no difieren mayormente entre subsectores, salvo aquellos aspectos asociados con los niveles propios de especificidad del capital de cada uno de ellos. Enmarcados dentro del contexto mundial, y con una mayor presencia de proveedores globales, la competencia entre firmas para abastecer a una terminal sólo ocurre en el "momento cero". Dicho momento es aquel en que la casa matriz de la empresa automotriz desarrolla un nuevo modelo de vehículo a ser lanzado al mercado y, se convoca a las autopartistas para presentar sus ofertas. Este aspecto reduce la posibilidad de competencia estratégica entre cadenas productivas, limitando acciones de exclusión de competidores o bloqueo de mercado. Aún en ese escenario, existe un comportamiento inercial basado en la historia de la relación terminal-autopartista, que, salvo excepciones, beneficia al proveedor tradicional. Este aspecto constituye uno de los mayores desafíos ante el nuevo escenario macroeconómico: coordinar esfuerzos entre las empresas radicadas localmente y el sector público para incentivar la radicación de partes, basado en diferencias de costos y calidad competitiva.

Una vez asignada la producción a una empresa autopartista, la relación comercial no involucra contratos formales entre cliente y proveedores, sino sólo órdenes de compra. Sin embargo, se verifica un esquema de riesgo compartido, que involucra la transferencia de tecnología por parte de la terminal, como así también el desarrollo conjunto de matricería y maquinaria, característico de contratos de larga duración y gran especificidad, como fuera discutido en la literatura teórica y empírica internacional.

Por el contrario, uno de los mayores limitantes identificado a lo largo de la investigación fue el reducido margen existente para sustituir insumos importados. En la década del '90, la salida de productores pertenecientes al segundo y tercer anillo fue sustituida por la importación, dentro del marco de abastecimiento transnacional. Actualmente, se hace necesario establecer mecanismos alternativos, generando estructuras de competencia en el mercado de insumos no específicos y desarrollando proveedores locales que permitan capturar el efecto positivo de la depreciación del tipo de cambio. En este sentido, se observa que más de la mitad de las autopartistas, encuentran que

treinta por ciento o más de sus compras se realizan a su principal proveedor, absorbiendo de esta manera el riesgo de eventuales comportamientos oportunistas. Nuevamente existen diferencias entre conjuntos: mientras que los sectores productores de asientos y cajas de dirección mantienen un mayor grado de absorción de riesgos aguas abajo, dado que destinan sus ventas hacia algunos pocos clientes, el sector estampados depende en gran medida de un mercado proveedor concentrado.

En general, la mayor capacidad de generar divisas vía exportaciones propias del sector autopartista se encuentra asociada con las características del bien producido. Paralelamente, la posibilidad de realizar encadenamientos “aguas arriba” es funcional a la estructura global de la firma, fuertemente relacionada con la propiedad del capital. Intensificar el perfil exportador de las empresas productoras de conjuntos transables constituye una de las estrategias desarrolladas por las mismas firmas a lo largo del año 2002, y que desde la política pública es posible fomentar. Una herramienta tradicional en este sentido es facilitando la participación en muestras internacionales y promover el resurgimiento de autopartes del segundo anillo que mejoren las condiciones de empleo y competitividad aguas arriba.

Sobre aquellos sectores con medio y alto perfil exportador, se registra un impulso significativo provocado por la depreciación del tipo de cambio. Dicho efecto precio predomina sobre los efectos derivados de la inversión en I&D por lo menos en este primer año. En otras palabras, la información recogida sugiere que las ganancias de competitividad precio superan cualquier otro beneficio derivado de la competitividad no precio, considerando los períodos 1997, 2000 y 2002. Ello apoya la hipótesis del enfoque de costos de transacción presentada en la tercera sección de este trabajo. Sin embargo, es de esperar que en el mediano plazo estas relaciones cambien debido al fuerte desarrollo tecnológico en el ámbito internacional, haciéndose necesario incentivar el desarrollo de nuevas tecnologías tanto en producto como en procesos para acompañar y reforzar los beneficios obtenidos corrientemente.

Las principales limitaciones identificadas por las firmas de los conjuntos seleccionados para desarrollar un perfil exportador involucran al Estado, ya sea en términos de retenciones a las exportaciones como en los escasos esfuerzos por promover la capacidad exportadora de las empresas en el exterior. Asimismo, el 50% de las firmas encuestadas perciben como extremadamente limitante o muy limitante para el desarrollo futuro, el incremento de costos en bienes importados, ya sean ellos maquinarias y equipos o insumos.

La principal dificultad que atraviesa el sector autopartes es la caída de la demanda interna, de acuerdo al 80% de las firmas encuestadas. Si bien la estructura de la oferta presenta restricciones, principalmente asociadas a la escala de producción y a las exigencias de calidad, se observan dos características que la colocan en una situación privilegiada: ninguna de las firmas señala enfrentar dificultades de financiamiento, y se evidencia un elevado grado de capacidad ociosa, especialmente en el conjunto de asientos. Ante este escenario de caída de la demanda local, las empresas consideran como estrategia futura más probable la diversificación del mix de producción, con el fin de adquirir mayor independencia respecto al ciclo de las terminales, incursionando en mercados de reposición o exportación, o en el caso de empresas del segundo anillo, participando en la producción de bienes que no estén relacionados con la industria automotriz. Asimismo, el desarrollo de exportaciones, fundamentalmente dentro del Mercosur, constituye una estrategia viable para un rango del 40-45% de los entrevistados, en tanto que más del 30% prevé un aumento de su capacidad instalada. Alternativamente, el desarrollo de proveedores locales recibe respuesta afirmativa en el 60% de los casos.



El diseño de una política destinada a promover al sector autopartista, dentro del actual marco macroeconómico, considerado en general optimista por las empresas encuestadas, requiere de esfuerzos en tres direcciones: (i) el desarrollo del sector automotriz, a fin de promover un efecto derrame sobre la industria de partes, especialmente aquéllas con baja o nula capacidad de desarrollo propio, (ii) el estímulo de la relación terminal-autopartista local dentro del contexto global de provisión, en el caso de conjuntos con experiencia exportadora y (iii) el establecimiento de reglas claras de calidad al interior del mercado de reposición local.

Desde el año 1999 hasta la actualidad se ha observado un aumento de la tasa de concentración de la producción en aquellos modelos de menor tamaño. Este fenómeno es producto natural de la estrategia de las terminales con el fin de mejorar sus ventas frente a una demanda local decreciente. En este sentido, fomentar la producción de este tipo de vehículos, estaría transitando sobre la tendencia observada, aunque promoviendo una aceleración de los tiempos para la recuperación de las ventas. Esta política, esbozada en otras oportunidades, cuenta con dos ventajas adicionales en el presente: la tendencia de mercado enunciada, y el paulatino abandono del esquema de “auto mundial” en naciones en desarrollo, ajustado a las características locales.

Paralelamente, se hace necesario mejorar las condiciones autónomas de las firmas autopartistas nacionales frente al mercado de provisión global. Una participación activa por parte del Estado Nacional en tareas de fomento y promoción de manera individual con cada una de las terminales, en cooperación con las empresas autopartistas radicadas en el país, abriría la posibilidad de incentivar la sustitución de productos importados por otros nacionales de calidad comparable, incrementando el interés ya expresado por algunas de las empresas entrevistadas. En este sentido el Mercosur y las naciones de la región latinoamericana constituyen mercados potenciales de desarrollo.

Finalmente, se propone mejorar el perfil productor del sector autopartista dentro del mercado de reposición. Dado el enfriamiento de la demanda de vehículos, en un contexto de caída de ingresos reales y aumento del desempleo, se incrementa la vida útil de los vehículos, ya sea por estrategias por el lado de la oferta (lanzamiento de un número más reducido de modelos), como desde la demanda (caída en la rotación de automotores). Desde esta perspectiva, el precio de un automóvil no sólo se encuentra establecido por su valor de compra, sino por los gastos de mantenimiento. Desde una visión social y sectorial, el objetivo de la política pública consiste en reducir estos costos totales, brindando señales claras de precios y calidades relativas a usuarios y empresas.

El mercado de reposición puede considerarse esquemáticamente compuesto por dos grupos de proveedores. El primero conformado por aquellas firmas que asisten a las terminales en la provisión de piezas, y por tal motivo son acreedores a los certificados internacionales de calidad y homologación de sus productos. Estas firmas tienen la posibilidad de diferenciar sus bienes en el mercado de reposición, estableciendo precios que dan cuenta de la calidad percibida de los mismos por parte del usuario, en el marco de un modelo de diferenciación vertical de productos. Un segundo grupo se encuentra conformado por aquellas empresas que sólo se dedican al mercado de reposición y que no requieren de aprobación de calidad internacional u homologación por parte de las terminales. Por tal motivo, compiten en otra franja de mercado, fijando precios inferiores a aquellos establecidos por el primer grupo. Este fenómeno permite la existencia de un mercado dual en el que el consumidor opta por una combinación de precio-calidad percibida acorde con su presupuesto. Frente a este escenario, y ante las actuales condiciones del sector, se hace necesario el requerimiento de un mínimo grado de calidad de producto, con el fin de brindar mayor transparencia, estableciendo estructuras competitivas por tipo de abastecedor.

## 8 Referencias Bibliográficas

- Abiru, M. (1988) *Vertical Integration, Variable Proportions and Successive Oligopolies*. The Journal of Industrial Economics, Volumen 36.
- ADEFA (2001) *Anuario – Estadísticas*.
- AFAC (2002/3) *Guía de Socios*.
- Asanuma, B. y T. Kikutani (1992) *Risk Absorption in Japanese Subcontracting: A Microeconomic Study of the Automobile Industry*, Journal of the Japanese and International Economies, 6.
- Bolsa de Comercio de Córdoba (1996) *Evolución y Perspectivas del Sector Automotriz y Autopartista*. Instituto de Investigaciones Económico-Financieras y del Mercado de Capitales.
- Bolton, P. y M. Whinston (1993) *Incomplete Contracts, Vertical Integration and Supply Assurance*, Review of Economic Studies, 60.
- Carlton, D. (1979) *Vertical Integration in Competitive Markets Under Uncertainty*, The Journal of Industrial Economics, 27.
- Centro de Estudios para la Producción, *Fichas Sectoriales, Estructura y Evolución 1993-2001*.
- Coase, R. (1937) *The Nature of the Firm*, Economica 4 n.s.
- Consejo Federal de Inversiones (2000) Encuesta al Sector Autopartista de la Provincia de Buenos Aires.
- Dirección General de Aduanas de la República Argentina, Información de Comercio Exterior, varios años.
- Girado, A. (1996) *Características del Vinculo Empresa Terminal/Empresa Autopartista en la Argentina de los '90*. Realidad Económica N° 148.
- Hart, O., y J. Tirole (1990) *Vertical Integration and Market Foreclosure*, Brookings Papers: Microeconomics.
- Hashimoto, M y B. Yu (1980) *Specific Capital, Employment Contracts, and Wage Rigidity*. The Bell Journal of Economics, Volumen 11.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la República Argentina, Información sobre Comercio Interior y Exterior, varios años.
- Kawasaki, S. y J. McMillan (1987) *The Design of Contracts: Evidence from Japanese Subcontracting*, Journal of the Japanese and International Economies, 1.
- Kosacoff, B y A. López (2000) *Los Cambios Organizacionales y Tecnológicos en las Pequeñas y Medianas Empresas. Repensando el Estilo de Desarrollo Argentino*, Revista de la Escuela de Economía y Negocios.
- Kosacoff, B. (1999) *Hacia un Mejor Entorno Competitivo de la Producción Automotriz en Argentina. El Sector Autopartista: La Industria Autopartista*. CEPAL, Documento de Trabajo N° 84.
- Liberman, M. (1991) *Determinants of Vertical Integration: An Empirical Test*. The Journal of Industrial Economics, Volumen 39.
- Lyons, B y K. Sekkat (1991) *Strategic Bargaining and Vertical Separation*, The Journal of Industrial Economics, Volumen 39.
- Maceira, D. (1995) *Reconversión Industrial y Cambio Estratégico en el Bloque Automotriz Argentino 1980-1993*, Proyecto Conjunto CEPAL/CIID “Reestructuración Productiva, Organización Industrial y Competitividad Internacional en América Latina y el Caribe.
- Monteverde, K y D. Teece (1982) *Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry*. The Bell Journal of Economics, Volumen 13.
- Mota, J y M. Oliber (1994) *La Industria de Autopartes y la Expansión Automotriz*. Actualidad Económica, N°21.
- Oldover, J., G. Saloner, y S. Salop (1990) *Equilibrium Vertical Foreclosure*, The American Economic Review, 80,1.

- Oliber, M. (1993) Pymes Autopartistas: Desafíos Frente a la Apertura e Integración. Actualidad Económica, N°15.
- Porta F. (2000) Estudio del Sector Autopartista en la Provincia de Buenos Aires, Consejo Federal de Inversiones.
- Real, A. (2001) *Análisis de Competitividad del Sector Autopartista Argentino*. Universidad de Belgrano, Documento de Trabajo N° 64.
- Riordan, M. (1990a) *What is Vertical Integration?*, in *The Firm as a Nexus of Treaties*, Aoki, Gustafsson and Williamson eds. Sage Publications.
- Riordan, M. (1990b) *Asset Specificity and Backward Integration*, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146.
- Sierra, P; S. Prieri, y P. Ramal (2001) *La Industria de Autopartes. Evolución de los '90*, Consejo Federal de Inversiones.
- Williamson, O. (1985) *Vertical Integration: Theory and Policy*. *The Economic Institutions of Capitalism*.