

¿Cómo empezó la crisis mundial de 2008? Superproducción y crisis en la industria automotriz de EE.UU. y Canadá

Roberto J. Tarditi

Resumen:

En este trabajo examinamos el momento de inicio de la llamada ‘crisis global’ de 2008. Estudiamos la crisis como posibilidad y necesidad en la reproducción del sistema capitalista de producción y de cambio, y utilizamos una distinción clásica en la economía política, la diferencia entre crisis particular y crisis general. Los hechos se describen y analizan a partir de distinguir entre superproducción y crisis como fases diferenciadas del ciclo periódico industrial, en el ámbito particular y general, teniendo presente que lo que se debe explicar es la superproducción de capital y su crisis.

A fines de 2004 es perceptible la *superproducción particular* en algunas áreas de la rama automotriz de EE.UU. y Canadá, y es allí en donde a fines de 2005 se presenta la *crisis particular*. Destrucción de fuerzas productivas; quebrantos autopartistas; cierre de decenas de fábricas automotrices; desvalorización de capital productivo; desplazamiento de capital; despidos; reducciones horarias; riesgo de continuidad para los planes de salud y jubilaciones; protesta obrera; disputa política de las fuerzas en pugna, constituyen sus principales características. Será esta crisis particular, precisamente, la que da inicio a la crisis mundial de los mercados de 2008.

Palabras clave:

Crisis – Superproducción - Automotriz

Abstract:

In this paper we examine the moment of the beginning of the so called ' global crisis ' of 2008. We study the crisis as a possibility and a necessity in the reproduction of the capitalist system of production and change, and we use a classical distinction in the political economy the difference between particular crisis and general crisis. The facts are described and analyzed distinguishing between overproduction and crisis as differentiated phases of the periodic industrial cycle, in the particular and general area, tacking into account that what must be explained is the overproduction of capital and its crisis.

At the end of 2004 the particular overproduction is perceptible in some areas of the

automotive industry of the USA and Canada, and it is there where, at the end of 2005 the particular crisis, is present. Destruction of productive forces; bankruptcy of car parts companies; closing down of dozen of automotive factories; devaluation of the productive capital; capital displacement; dismissals; reductions of working hours; risk of continuity for health and pension plans; labor protest; political dispute of the forces in struggle, they are its characteristics. This particular crisis is precisely the starting point of the world crisis of the markets of 2008.

Key words:

Crisis – Overproduction - Automotive

Introducción

En este trabajo examinamos un aspecto particular de la llamada ‘crisis global’ de 2008, su momento de inicio.

Es un lugar común en los trabajos sobre la crisis centrar el interés en los hechos de la segunda mitad del año 2008, el momento más ruidoso, sin embargo, el estudio de la crisis y especialmente el de su génesis, exigen ampliar ese horizonte temporal y atender a lo que ocurre en los años inmediatamente anteriores; por otra parte, limitar el estudio al año mencionado condiciona también el seguimiento del curso de la crisis. Tampoco ayuda el hecho de que se la trate como una ‘crisis financiera’, atendiendo solo al movimiento coyuntural del capital ficticio¹.

Respecto de las causas, las explicaciones se orientan en diversas direcciones, pero es de destacar lo poco frecuente que resulta que se la trate a partir de la evolución de las contradicciones y antagonismos del sistema capitalista de producción. Son escasos también los trabajos que examinan la relación entre crisis particular y general desde esta perspectiva; si lo hacen es generalmente es para atender a lo que ocurre con el crédito. Por ejemplo, en un trabajo publicado en Argentina se señala que la crisis general está precedida en “algunos meses” por “una *perturbación* que pudo parecer -y fue tratada como si fuera- *encapsulada* en el segmento de segunda línea (subprime) de los préstamos hipotecarios en EE.UU. resultó el comienzo de un *choque* en que resultó severamente afectado el conjunto de los mercados de crédito del mundo”². Si bien se evita aquí llamar a la crisis particular por su nombre, y se la considera fundamentalmente como una ‘perturbación’ del crédito (respecto a las hipotecas de segunda línea), se reconoce su existencia como crisis particular, ‘encapsulada’, y como una causa del ‘choque’ que va a afectar a los ‘mercados de crédito del mundo’, es decir, a la crisis mundial de los mercados de 2008.

Para Paul Krugman, uno de los economistas que ha logrado gran difusión de sus escritos sobre la crisis, se trata de una ‘crisis financiera’ y de una ‘Gran Recesión’, aunque no avanza demasiado sobre este último punto. Sigue en sus apreciaciones a la Agencia Nacional

¹ El economista chileno Orlado Caputo Leiva es uno de los que han tomado distancia de la caracterización de la crisis como financiera; ver: *La interpretación financiera de la crisis y nuestra interpretación*. Ponencia presentada en el IV Encuentro Internacional de Economía Política y Derechos Humanos, CEMOP-UPMPM; Buenos Aires, 9-11 de setiembre de 2010. También Caputo Leiva, Orlando; “Economía mundial como crítica a la interpretación financiera de la crisis”, en Estay Reyno, Jaime, et al.; *El neoliberalismo y su crisis*; Editado por Estay Reyno, et. al Editores; Santiago de Chile, 2012.

² Heymann, D., y Ramos, A., en: Bleger, Leonardo; Heymann, Daniel, et. al.; *Crisis global: una mirada desde*

de Estudios Económicos de Estados Unidos para quienes la recesión “habría comenzado en diciembre de 2007” y terminado “en junio de 2009”. Krugman toma distancia de esa fecha de cierre y sostiene que aún no ha terminado en 2012³.

Cuando se organiza y sistematiza la información que se publica en la prensa periódica sobre la crisis, y se construyen las series estadísticas sobre producción, ventas, exportaciones, importaciones, etc., sobresale el hecho de que antes de 2008 bajan las ventas y la producción en ciertas áreas de la industria automotriz de América del Norte. Si se ponen estos datos en el marco de la descripción del curso general de la crisis cobran un nuevo sentido, y permiten poner en cuestión lo que se sostiene comúnmente respecto al inicio de la crisis.

Realizamos aquí una descripción y un primer análisis de la producción y circulación del capital en la rama, en el momento y el territorio señalado, y lo hacemos atendiendo a las fases que recorre sucesivamente el ciclo periódico industrial: *superproducción, crisis (particular, general), estancamiento, animación, prosperidad*. La atención está centrada en un momento puntual, el pasaje de la superproducción a la crisis. Limitamos nuestro estudio a una rama y un territorio específico y a esta limitación se ajustan las referencias sobre el movimiento general de la concurrencia de capitales. Para el análisis seguimos los lineamientos teóricos que ofrece el socialismo científico.

Este trabajo forma parte de una investigación en que se lleva a cabo en PIMSA (Programa de Investigación sobre el Movimiento de la Sociedad Argentina).

Respecto al proceso de producción y circulación en la rama es preciso hacer ciertas salvedades, por ej., en lo que hace a los datos estadísticos, cuando se comparan las series de producción y ventas por país se hace evidente que en algunos años la evolución de la producción automotriz no coincide con la circulación, ni siquiera en el mayor mercado nacional del mundo, el de EE.UU. Esta particularidad debe ser tenida en cuenta al momento de examinar la relación entre superproducción y crisis en un territorio específico. Se trata de una particularidad que se potencia con el desplazamiento del proceso de producción al exterior, la regionalización, la mundialización y la circulación intra industrial. Del mismo modo la formación de mercados regionales protegidos y regulados altera el proceso de producción y circulación mercantil de cada país.

Por otra parte, la magnitud que alcanza el capital ficticio y los flujos financieros en el momento que estamos examinando, cuando avanza la superespeculación, corre un velo sobre

el sur. Ed. Capital Intelectual, Bs. As., 2009, p. 35.

el movimiento real del proceso de producción y realización de las mercancías⁴. En este mismo sentido actúa el sistema del crédito, más aún en una coyuntura en la que se expande rápidamente. El aumento de la disponibilidad de dinero-crédito para la compra de automotores hace que estas mercancías se realicen a pesar de que la crisis ya se ha iniciado en el proceso de producción. Asimismo, se debería estudiar hasta qué punto las medidas contracíclicas que se aplican desde los gobiernos y los bancos centrales (monetarias, fiscales, de gasto público, de empleo, etc.), logran retardar el curso de la crisis. Son intervenciones que dependen de los intereses de la fracción burguesa que ejerce el gobierno del estado, de allí que esas medidas sean expansivas o contractivas, haya salvatajes (a bancos e industrias), o se los ‘deje caer’. También se acrecientan las mediaciones entre los flujos globales de capital y las relaciones sociales de producción y de cambio sobre las que el sistema se reproduce, entre sus clases y fracciones de clase, y en lo que hace a sus luchas.

Atravesada por estos movimientos contradictorios se inicia la crisis, en su recorrido comienzan a manifestarse las contradicciones y antagonismos sobre los cuales se realiza el proceso de reproducción general del capital. Una vez iniciada la destrucción de capital propia de la crisis, las manifestaciones sobre los miembros de la clase obrera y sobre las fracciones de capital involucradas resultan innegables (lapidarias para aquellas fracciones de capital que van a la ruina e igualmente violentas para los obreros expulsados del proceso de producción).

Nos preguntamos ¿Cómo empieza la crisis? ¿Se trata de una crisis propia del campo de las finanzas como se sostiene frecuentemente? ¿Su inicio debe ubicar en 2008, en 2007, o antes? ¿Es la ‘crisis financiera’ la que altera la producción y circulación de mercancías o a la inversa? ¿Lo que ocurre en la rama automotriz está dentro del curso de la crisis general? En la medida que se avanza en la explicación de estas cuestiones generales será necesario profundizar y reformular los problemas a estudiar.

En la investigación que venimos desarrollando comenzamos por tomar distancia de la fetichización de los hechos, ordenamos la masa de información disponible con el propósito de realizar una descripción que nos permita avanzar en el análisis, luego, indagar qué tendencias

³ Cuando publica su libro *¡Acabemos ya con esta crisis!* Ed. Crítica, Barcelona, 2012, p. 14.

⁴ Algunos economistas distinguen entre ‘economía real’ y ‘financiera’ para diferenciar estos movimientos que mantienen cierta autonomía. Sin embargo, la distinción puede ocultar lo que se debe explicar: cuando se atiende sólo a los aspectos ‘financieros’ de la crisis suele no encontrarse la relación entre superproducción y crisis, y tampoco la relación entre el movimiento del capital y las relaciones sociales sobre las que éste se desarrolla, más allá de reconocer los quebrantos y el aumento del desempleo.

se expresan y avanzar en su explicación⁵.

Tal como señalábamos, desde antes del 2007, sobresale la caída en las ventas en ciertas áreas de la rama automotriz en América del Norte, y ello ocurre cuando el mercado mundial atraviesa una fase de prosperidad en los negocios. Según Krugman, esta prosperidad alcanza incluso a los EE.UU., “en el otoño (boreal) de 2007... la economía era notoriamente próspera”⁶. Dado que estas fechas se superponen con lo que consideramos el inicio de la crisis nos preguntamos: ¿Es posible que en un mismo territorio coexista una crisis particular y una prosperidad general? ¿La retracción automotriz no altera la prosperidad general de los negocios? ¿Cuál es el curso de la crisis? Para comenzar a abordar estas cuestiones vamos a estudiar qué ocurre precisamente en la rama automotriz y cómo se relaciona lo que allí ocurre con la crisis general.

Los primeros años del nuevo milenio

Para atender al inicio de la crisis es necesario señalar brevemente los hitos principales del ciclo periódico industrial general en la primera década del nuevo milenio.

Luego de la crisis del año 2001, conocida como de las ‘punto com’ o de las ‘nuevas tecnologías’, los negocios se mantienen en calma en el 2002 y se animan en el 2003 (año de la invasión estadounidense de Irak); en el 2004 la prosperidad es creciente y la especulación va en alza, y los índices bursátiles no dejan de subir acompañados de considerables ganancias empresariales; la prosperidad alcanza a China, Brasil, Rusia, India, México, Argentina, Sudáfrica y otros países, todo ello abona una espiral ascendente. Desde el máximo órgano de

⁵ Hemos abordado el tema de esta crisis en los siguientes trabajos: *Crisis y estancamiento en el ciclo periódico industrial global 2008-2009*; ponencia presentada en las III Jornadas de Economía Crítica. Estado, Políticas Económicas y Acumulación de Capital; Facultad de Ciencias Económicas y Estadística de la Universidad Nacional de Rosario; Rosario, 14, 15 y 16 de octubre de 2010; *Crisis mundial del mercado y ciclo periódico industrial. De la atracción a la repulsión de fuerza de trabajo. Elementos para una periodización (2006-2009)*; ponencia presentada en las XXII Jornadas de Historia Económica; Río Cuarto, 21 al 24 de septiembre de 2010; *La crisis mundial del mercado. Una periodización desde la perspectiva del ciclo periódico industrial global 2007-2010*; presentada en el IV Encuentro Internacional de Economía Política y Derechos Humanos. Organizado por el Centro de Estudios Económicos y Monitoreo de las Políticas Públicas y la Universidad Popular Madres de Plaza de Mayo; Buenos Aires, 9 al 11 de septiembre de 2010; *El inicio de la crisis en el marco de la prosperidad. Ciclo periódico industrial global y ciclos particulares 2005-2006*; presentada en el V Encuentro Internacional de Economía Política y Derechos Humanos. Universidad Popular Madres de Plaza de Mayo, Buenos Aires, 15, 16 y 17 de septiembre de 2011; *Crisis particular y crisis general. El ciclo periódico industrial global entre 2006 y 2008*; presentada en las IV Jornadas de Economía Crítica. Estado, Dilemas de Acción y del Pensamiento Crítico Latinoamericano: Desarrollo, Estado, Movimientos Sociales; Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba; Córdoba, 25, 26 y 27 de agosto de 2011; El ciclo periódico industrial en el que se gesta la crisis mundial de los mercados de 2008, en *Argentina situación y desafíos*. Rovelli, H. y Acevedo, M., comp., Ediciones de la Universidad. Bs. As., 2013.

⁶ Krugman, Paul; *op. cit.*, p. 19.

regulación monetaria mundial, la Reserva Federal de los EE.UU., se comienzan a tomar medidas para hacer frente al ‘recalentamiento’ de la economía, y se decide revertir la política monetaria implementada desde la crisis del 2001. Una de esas medidas será la de subir progresivamente las tasas de interés.

En el año 2004 se comienzan a presentar dificultades para la realización de parte de la producción automotriz, y desde 2006 se extiende la burbuja bursátil e inmobiliaria, en 2007 estalla la llamada ‘burbuja subprime’ o ‘de las hipotecas de riesgo’, y al año siguiente quiebran los bancos de inversión más grandes del mundo y la principal aseguradora mundial. Serán en el 2008 cuando la crisis toma forma de crisis mundial de los mercados⁷.

Superproducción singular en EE.UU.

A mediados de 2004 se hace aún más evidente lo que ya se había presentado el año anterior, y así lo comienza a reflejar la prensa, los vehículos tipo todoterreno grandes y camionetas disponibles para la venta en los EE.UU. exceden a su demanda. Se presenta una “acumulación de stocks... especialmente de 4x4 y pickups”⁸. La sobreoferta se centra en los vehículos del segmento F: los más potentes, lujosos y costosos, tipo Cadillac Escalade (todoterreno grandes); camionetas (monovolúmenes, pickups grandes y furgonetas); y la sub categoría de Vehículos Utilitarios Deportivos (todoterreno ligero combinado con deportivo).

Se trata de vehículos claves en la estrategia productiva de las automotrices norteamericanas, como veremos luego, y de importancia creciente para las automotrices asiáticas y alemanas que producen para el mercado de EE.UU., “en los últimos años, los competidores extranjeros de GM y Ford inundaron el mercado con vehículos todoterreno y redoblaron sus esfuerzos para vender pickups grandes”⁹. Son vehículos que se producen fundamentalmente en las fábricas radicadas en el territorio de los EE.UU.

Ese sobrestock, que en el primer semestre de 2004 es innegable, a fin de este año no ha hecho sino consolidarse, las empresas comienzan a tomar decisiones para disminuir la producción, y con el cierre del año 2004 se hace evidente la *superproducción* en un sector *particular* de la industria automotriz de EE.UU.

La existencia de una masa de automotores invendibles es una forma de manifestación

⁷ Hemos hecho referencia a la periodización del ciclo general en trabajos anteriores, ver nota 5.

⁸ *Clarín*, 25 de julio de 2004.

⁹ *Clarín*, 25 de julio de 2004.

de la superproducción de capital. Sin embargo para que ello cobre sentido en el marco de una crisis general es preciso atender no solo a esta superproducción mercantil particular, sino a todas las formas de superproducción de capital: dinerario, mercantil y productivo.

Se debe tener presente, además, que en este momento el capital ficticio crece considerablemente y se entrelaza con el sistema del crédito, y tiende a distorsionar todo el movimiento general de reproducción del capital industrial.

Tiempos que difieren: producción y circulación

Cuando hacemos referencia a la superproducción, como el momento que precede a la crisis en el caso que estamos examinando, centramos la atención en la superproducción que se presenta en ciertas áreas de la rama automotriz en 2004 y 2005, y que alcanza a ciertos tipos de automóviles. Una superproducción que aún no abarca a toda la rama.

En este momento las ventas totales continúan creciendo y lo hacen incluso cuando disminuye la demanda de los modelos señalados. Será recién en el 2006 cuando la oferta total supere a la demanda total y se refleje en los índices generales de venta. Luego examinaremos la evolución de estos datos más en detalle.

Hasta el año 2005 los vehículos en situación de superproducción se siguen vendiendo, pero las ventas no mantienen el ritmo precedente y las empresas desaceleran o detienen la producción. Pero aún no se está ante una crisis, se llegará a ello cuando esta situación se prolongue en el tiempo, se profundice y se muestre con toda su violencia, impulsando la desvalorización de masas de capital y la destrucción de fuerza productiva.

En esta rama industrial son habituales los desfases entre producción y circulación, y pueden alcanzar grandes proporciones. Las playas de estacionamiento de las fábricas automotrices o sus depósitos suelen estar atiborrados de vehículos, ello no necesariamente indica una superproducción que anuncie una crisis. Esta particularidad dificulta, en lo inmediato, percibir si la abundancia de vehículos sin vender es expresión de una superproducción o es sólo un sobrestock transitorio. Por otra parte, dada la variedad de vehículos que ofrece cada empresa, que suele superar la decena, y la especialización fabril con la que se los produce, con fábricas asentadas en distintos territorios y países, hay años enteros en los que el movimiento de la producción y las ventas difieren, como veremos luego. Estos desfases normales entre producción y circulación también se registran antes de que se inicie la crisis que estamos estudiando. Ocurren a pesar de todos los mecanismos que se

vienen poniendo en práctica para ajustar las cantidades producidas a las cantidades demandadas (just in time, kan ban, auto global, producción por plataforma, etc.)¹⁰.

Por otra parte, el ensamblado del vehículo integra una compleja red de proveedores autopartistas que se agrupan convencionalmente en cinco categorías, y que desde el punto de vista del proceso de trabajo y de valorización producen autopartes cuyo valor suele superar al valor agregado en la fábrica ensambladora. En gran medida, se trata de autopartes producidas en el exterior del país ensamblador. Por ej., “En valores promedio, en México, cerca de 55% del contenido del automóvil ligero ensamblado es de origen importado” (datos de 2007), en Canadá es menor al 50% (datos de 2008)¹¹. En menor medida, ocurre algo similar en EE.UU.

La diversificación e internacionalización del proceso de producción alcanza una considerable magnitud e integra una variada gama de proveedores regionales y mundiales, y sobre ellos se descargará la crisis¹². Una de las mayores autopartistas del mundo es originaria de Canadá. “Magna Internacional emplea a más de 92.000 personas en 25 países. Además, cuenta con 238 operaciones de manufactura y 81 centros de desarrollo de producto, ingeniería y ventas. En el último *ranking* de los principales proveedores de autopartes a los OEM (ensambladores), elaborado por la revista especializada *Automotive News*, Magna se ubicó en el lugar quinto, detrás de Denso Corp., Robert Bosch, Aisin Seiki y Continental AG. En México, Magna Internacional tiene instaladas 30 plantas de manufactura y dos centros de ingeniería y ventas”¹³.

Disminuye la producción en EE.UU.

La superproducción particular que se ha presentado se da en el marco de una nueva

¹⁰ “Con la difusión de las tecnologías de la información, la industria se ha modernizado y permitido la creación de plataformas globales... varios años atrás empezó la tendencia hacia la unificación de componentes básicos, plataformas y... módulos enteros y sistemas... lo que conforma un auto se puede jerarquizar crecientemente de la siguiente manera: a) partes; b) componentes (radio y cubiertas de asiento, por ejemplo); c) módulos, que son varios componentes combinados para hacer porciones funcionales de un vehículo, como los asientos, puertas, cabinas, y d) sistemas: grupos de componentes unidos por funciones hacia unidades principales de los vehículos, como los interiores y motores”. Romero, Indira; “Impacto asimétrico de la crisis global sobre la industria automotriz: Canadá y México comparados. Perspectivas para el futuro”; en *Estudios y Perspectivas* 130; México, CEPAL, 2011; p. 12.

¹¹ Romero, Indira; *op. cit.*, p. 17.

¹² En México “la industria de maquinaria y equipo que incluye al sector automotriz, tiende a fluctuar con mayor amplitud en ese sector que la de EE.UU., es decir las fases cíclicas tienden a ser más grandes, implicando severas fases recesivas y de expansión”. Mendoza Cota, Jorge Eduardo; “La crisis de la industria automotriz en México en el marco de la integración económica con Estados Unidos”; en *Economía UNAM*; vol. 8, n. 22, p. 64 (<http://www-rohan.sdsu.edu/~jemendoz/port/>, 04jorgemendiza.pdf).

¹³ Romero, Indira; *op. cit.*, p. 17-18.

época en la producción y comercialización de vehículos en EE.UU., marcada por el hecho de que su producción nacional sólo alcanza a una parte de la demanda total, “se produce menos de dos tercios del número de vehículos vendidos, siendo un tercio de éstos importados”¹⁴. Asimismo vienen perdiendo relevancia las exportaciones automotrices desde EE.UU.

Es así que el ascenso o descenso de las ventas anuales puede no coincidir con el movimiento real de la producción nacional; por ejemplo, en el 2001, el volumen total de las ventas comienza a descender y su descenso sigue en 2002, pero a pesar de ello la producción comienza a aumentar este último año. En el 2003-2004, ambas tendencias coinciden y bajan simultáneamente. En el 2005 se recuperan levemente las ventas totales pero no la producción, y nuevamente coinciden ambas desde el 2006 hasta el 2009, cuando descienden simultáneamente.

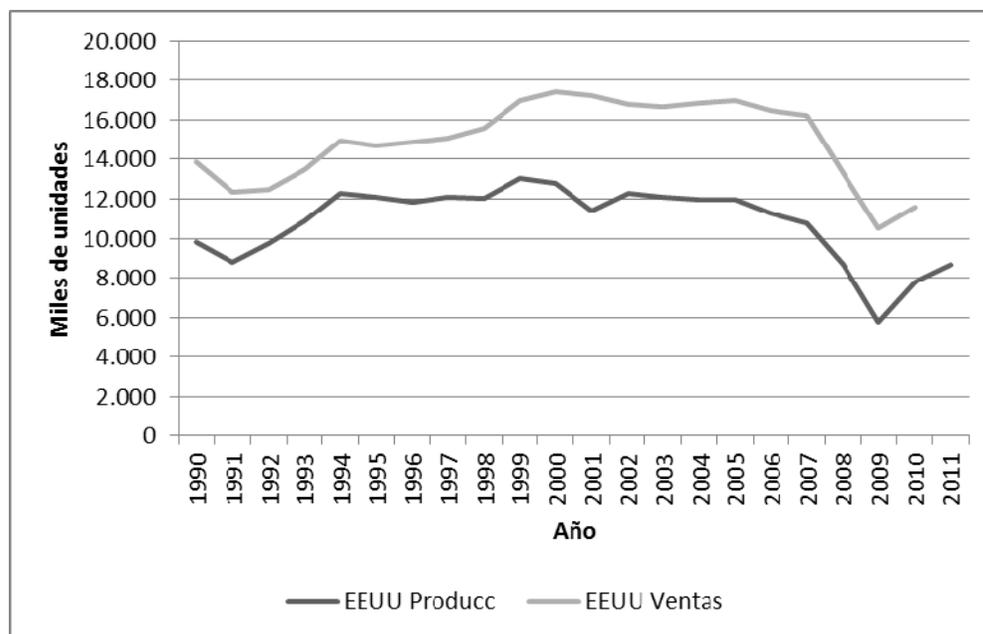
Atendiendo a los totales en EE.UU., la situación es la siguiente: mientras que en el 2002 la masa total de unidades producidas es de 12.280.000, en el 2003 salen de las fábricas 12.115.000, se producen así 165.000 vehículos menos. Esta tendencia continúa y en el 2004 son 11.989.000 las unidades nuevas, unos 126.000 menos que en el año precedente. En el 2005 la producción es de 11.947.000 y el movimiento descendente no se detiene, nuevamente se fabrican 42.000 vehículos menos. En el 2006 se fabrican 11.275.000 y otra vez descienden los totales, 672.000 menos que el año anterior. La caída es aún más pronunciada en el 2007, cuando salen de las fábricas 10.781.000 y se dejan de producir 494.000 unidades. La baja es todavía mayor en el 2008, la producción alcanza a 8.694.000 y el saldo negativo es de 1.817.000 respecto al año precedente. Pero el movimiento descendente aún no se detiene y en 2009 se registra la baja más contundente de toda la serie, se fabrican sólo 5.731.000, con una diferencia negativa respecto al año anterior de 2.963.000 unidades. (Ver Gráfico 1 y Cuadro 1).

Si comparamos este último dato de 2009 con el año 2002, el momento más alto después de la crisis en la producción del 2000/2001, tenemos que entre el 2002 y el 2009 se dejaron de producir 6.549.000 vehículos en el territorio de los EE.UU. La producción cae en un 53% y lo hace durante siete años consecutivos. El grueso de la caída se concentra entre 2007 y 2009 cuando alcanza al 47% del total; se pasa de 10.781.000 a 5.731.000 vehículos. El análisis de estas últimas cifras excede el objetivo de este trabajo, aquí solo nos interesa atender cómo se inicia la crisis en la rama, pero es preciso ubicar el momento de inicio en

¹⁴ FITIM *Informe auto 2006/7*, p. 20.

perspectiva, y presentar la tendencia que se inicia.

Gráfico 1. Producción y ventas de automotores. EE.UU., 1990-2011 (en miles de unidades)



Fuente: elaboración propia en base a US. Statistic Bureau

Cuadro 1. Producción de vehículos. NAFTA, 1999-2011 (en miles de unidades)

Año	EE.UU. Producción	EE.UU. Ventas	EE.UU. Ventas menos Prod. (Importación)	México Producción	Canadá Producción
1999	13.025	16.960	3.935	1.550	3.059
2000	12.800	17.410	4.610	1.936	2.962
2001	11.425	17.250	5.825	1.841	2.533
2002	12.280	16.800	4.520	1.805	2.629
2003	12.115	16.670	4.555	1.575	2.553
2004	11.989	16.850	4.861	1.577	2.712
2005	11.947	16.990	5.043	1.684	2.688
2006	11.275	16.460	5185	2.046	2.572
2007	10.781	16.230	5449	2.095	2.579
2008	8.694	13.300	4606	2.168	2.082
2009	5.731	10.500	4769	1.561	1.490
2010	7.763	11.580	3817	2.342	2.068
2011	8.654	s/d	s/d	2.680	2.135

Fuente: Elaboración propia s/datos de OICA; FITIM.

Terciarización y desplazamiento de producción

La crisis se da en el marco de un proceso de desplazamiento del proceso de producción del ‘centro a la periferia’, desde las ciudades industriales tradicionales a las zonas rurales (o nuevos centros de población), o desde los países más industrializados a los de desarrollo medio, o de bajo desarrollo. Se presentan “tres tendencias” respecto a dónde establecer el nuevo asiento: 1.- en “países emergentes como China, la India y el Brasil” con capacidad de “diseño local, ingeniería y oficinas regionales”; 2.- en “países de tamaño medio que cuentan con la escala suficiente y con poder adquisitivo adecuado para apoyar el ensamblaje de vehículos prácticamente sin que la producción se modifique y que funciona también como centro (hub) de ensamblaje final para regiones más amplias”; 3.- “en países en desarrollo geográficamente cercanos a grandes mercados de países desarrollados y en bloques de comercio regionales, como México en el TLCAN”. Este desplazamiento queda subordinado a la estrategia de sujeción que las casas matrices ejercen sobre sus proveedores estratégicos: “las autopartistas como las armadoras más importantes establecidas en México son filiales de empresas ubicadas en países como los Estados Unidos, el Japón, Alemania. En dichos países, estas firmas funcionan de manera coordinada y estrecha (sobre todo las japonesas), con altos estándares de innovación y calidad, que crean barreras muy fuertes a la entrada y dejan poco espacio para que proveedores de menor tamaño puedan desarrollar sus propios productos y tecnologías... la industria automotriz es una cadena gobernada por los productores”. Pero también los autopartistas se han vuelto globales y “comenzaron a integrarse, fusionarse y a construir redes”. Se encargan de llevar adelante la innovación y el desarrollo de manera creciente, y “emplean mucha más gente y agregan mucho más valor” que los ensambladores. Hay tres tipos de proveedores: 1.- “integrador de sistemas”, que tiene “bajos costos de fabricación y de I+D y cuya tarea principal es juntar módulos y componentes surtidos por otros”; 2.- “proveedores de alta tecnología”; se trata de proveedores que “desarrollan tecnologías únicas”, especialmente electrónica; 3.- “proveedores de bajo costo, cuyo éxito depende de seguir el modelo tradicional de producir partes y componentes genéricos... ganan contratos luego de ofrecer la propuesta de más bajo costo; obtienen ingresos de la producción de alto volumen de partes y componentes”. También “existen los llamados megaproveedores de autopartes, cuyo modelo de negocio es más integral”¹⁵.

¹⁵ Romero, Indira; *op. cit.*, pp. 13-14.

Superproducción en Canadá y México

En el vecino Canadá, que integra el NAFTA junto a EE.UU. y México, se presenta una situación similar a la de los EE.UU., también aquí la producción se recupera luego de la crisis automotriz de fin de siglo, que en este país se extiende entre 1999-2001, y lo hace hasta el 2002, cuando llega a 2.629.000 vehículos. En el 2003 baja la producción a 2.553.000, la diferencia negativa es de 76.000 unidades. Contrariamente a lo que ocurre con su vecino del sur la producción de Canadá tiene una recuperación en el 2004, cuando se producen 2.712.000 unidades, unos 149.000 más que el año precedente. Pero desde este año comenzará una caída sostenida de la producción al igual que en EE.UU.

En el 2005 la producción canadiense es de 2.688.000, con 24.000 unidades menos. La caída continúa durante el 2006 y se estabiliza en el 2007, con totales de 2.572.000 y 2.579.000 respectivamente; en el 2006 hay 110.000 vehículos menos que el año 2005. Las magnitudes totales descienden de manera pronunciada en el 2008, cuando la producción alcanza a 2.082.000 unidades, unos 500.000 vehículos menos que el año anterior. Nuevamente en el 2009 baja otro medio millón la producción y se llega al nivel más bajo de toda la serie, 1.490.000 vehículos.

Son 1.222.000 unidades menos que en el 2004, año que es el punto más alto a posteriori de la crisis de 1999-2001.

La producción automotriz de 2009 es un 45% inferior a la de 2004.

En Canadá, tomando en consideración los valores que muestran las estadísticas de producción, la superproducción está presente en la rama desde 2004, este año marca el momento de inflexión del ciclo periódico industrial de la rama (ver Cuadro 1 y Gráfico 2).

Dada la particular configuración productiva de la rama automotriz en el NAFTA, con un proceso de producción y circulación regionalizado¹⁶, la evolución de la fabricación y circulación de vehículos y autopartes en Canadá (y también en México) está directamente relacionada con lo que ocurre con el mercado estadounidense del automóvil, el principal centro de consumo. Asimismo, en Canadá y México tienen asiento algunos de los principales autopartistas mundiales, que “suministran sistemas complejos e integrados a las armadoras (a

¹⁶ “Si bien la industria automotriz en sentido amplio tiene un carácter cada vez más global, generalmente la producción de autos tiende a estar organizada por regiones, tanto por razones políticas como técnicas... la fabricación de partes pesadas, grandes o específicas para un modelo de auto se concentra cerca de las plantas de ensamblaje, a fin de asegurar la entrega a tiempo. Mientras tanto, las partes más ligeras y genéricas se fabrican en otros lugares más distantes para aprovechar las economías de escala, así como la existencia de bajos costos

una o a varias de ellas) y se les denomina ‘Tiers 0.5’, término acuñado por la megaproveedora global canadiense Magna International, también conocidos como proveedores más cercanos a las armadoras. Además, se les conoce como integradores de sistemas; los sistemas pueden ser: a) de partes eléctricas; b) de transmisiones, embragues y sus partes; c) de partes para motor; d) de motores a gasolina, o e) de telas, alfombras y asientos automotores... Estas empresas tienen alcance global y ofrecen soluciones de caja negra (*black box solutions*), es decir, creadas específicamente para satisfacer los requerimientos de las armadoras a partir de sus propias capacidades tecnológicas y de innovación. Delphi, Magna y Visteon son ejemplos de megaproveedores establecidos en México”¹⁷.

Ante la situación creada, tanto en EE.UU. como en Canadá, comienzan a tomar envergadura las voces que hacen referencia a un exceso de fábricas que ensamblan autos y de fábricas que producen autopartes. Ello hace que obreros, patronos y gobiernos comiencen a tomar posición, como veremos luego.

En México se presenta una situación similar a la de Canadá entre 2000 y 2003: la fabricación de automóviles se incrementa hasta el año 2000, cuando llega a las 1.936.000 unidades, pero desde el año siguiente comienza a bajar. En el 2001 se producen 1.841.000 vehículos, unos 95.000 menos que el año precedente. En el 2002 baja nuevamente la producción, llega a 1.805.000 vehículos; 36.000 menos que el año anterior (ver Cuadro 1 y Gráfico 2).

Vuelve a bajar en el 2003 cuando se producen 1.575.000 unidades, 230.000 vehículos menos que el año precedente. Se mantiene estable al año siguiente, con 1.577.000 vehículos, y se frena la tendencia a la baja.

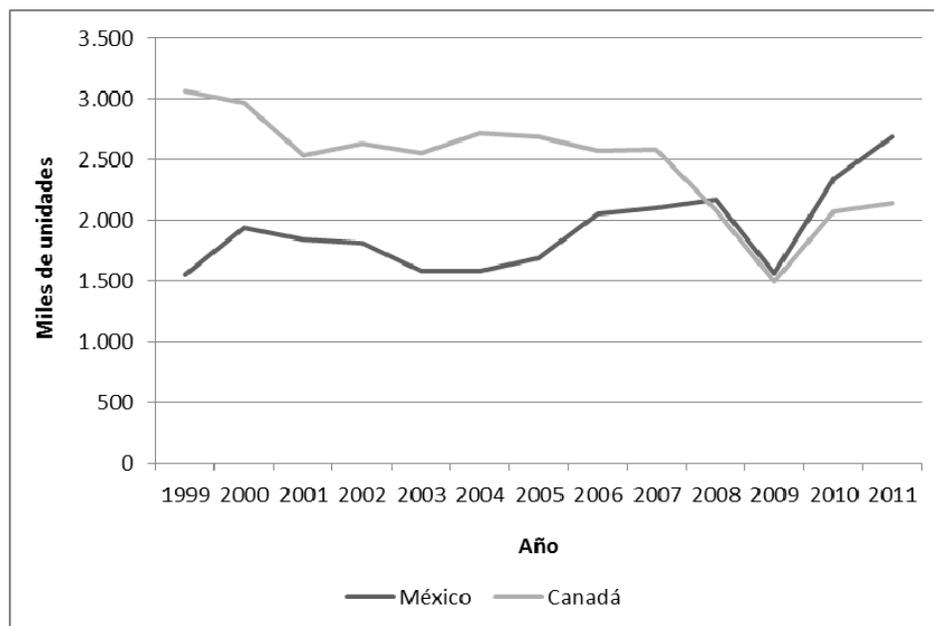
Pero en el 2005 la tendencia se invierte y se reinicia el movimiento ascendente de la producción, se llega a 1.684.000 unidades, 107.000 vehículos más que antes. Vuelve a subir en 2006 y alcanza las 2.046.000 unidades, se producen 362.000 unidades más que el año precedente. Sube otra vez en el año 2007 cuando se producen 2.095.000, con 49.000 vehículos más que el año anterior, y nuevamente vuelve a subir en el 2008 llegando a 2.168.000 vehículos producidos, 73.000 más que el año anterior.

Es en el 2009 cuando se desmorona la producción, la baja es de 1.561.000 unidades, 607.000 menos que el año precedente; la producción baja un 39% en un año. 2008 será el

laborales y de transporte por ser piezas livianas”. Romero, Indira; *op. cit.*, p. 13.

momento más alto de la serie. Desde el 2005 al 2008 se muestra una contratendencia en la producción que contrasta con lo que ocurre con sus socios del NAFTA, que ven caer la producción en su territorio.

Gráfico 2. Producción de automotores. Resto del NAFTA, 1999-2011 (en miles de unidades)



Fuentes elaboración propia en base a OICA-FITIM

Las ventas en EE.UU.

El movimiento anual de las ventas mantiene ciertas diferencias con el movimiento de la producción. Desde 2001 es perceptible una tendencia bajista en las ventas que llega hasta 2003, se recuperan en 2004 y 2005, para luego descender sin solución de continuidad hasta 2009. Un movimiento tendencial que no coincide con el de la producción.

En 2000 se venden 17.410.000 vehículos, un techo en las ventas que no se volverá a alcanzar; en 2001 las ventas alcanzan a 17.250.000, son 160.000 unidades menos. Bajan nuevamente en 2002 y llegan a 16.800.000, con 450.000 unidades menos. Bajan otra vez en 2003, se vende un total de 16.670.000, son 130.000 menos que el año precedente. Se recuperan levemente en 2004, con 16.850.000 unidades vendidas, el saldo se vuelve positivo en 180.000 unidades. Se reiteran la suba en 2005 cuando se llega a 16.990.000, superando en 140.000 los totales del año anterior. De ahí en más comienza un movimiento descendente

¹⁷ Romero, Indira; *op. cit.*, p. 11-12.

imparable por varios años. En 2006 se venden 16.460.000 vehículos, 530.000 menos que en el 2005; en 2007 las ventas son de 16.230.000, con 230.000 vehículos menos que el año anterior. En 2008 bajan bruscamente, se venden 13.300.000 vehículos, 2.930.000 menos que el año anterior. Nuevamente se desmoronan las ventas en 2009 cuando son a 10.500.000, con 2.800.000 menos que el año precedente. Éste año constituye el piso de la crisis. Comparado con el año de más ventas en la década, el 2000, las ventas son de 6.910.000 vehículos menos. Las ventas han caído en un 40%.

Si bien en este trabajo está dedicado a examinar lo que ocurre al inicio de la crisis, la puesta en perspectiva de ese momento en relación a la evolución de la rama en los años posteriores, muestra la magnitud que va a alcanzar la crisis que se está iniciando. En EE.UU., en el 2009, la producción local baja un 53% respecto al momento más alto de la serie. Por otra parte, las ventas lo hacen sólo en un 40%, la diferencia se cubre con importaciones. En tanto, la baja de la producción en Canadá es del 45% y en México del 20%, siempre respecto al mejor año de la serie. Una producción que se realiza con una alta concentración del capital, “más de 50% de la producción de ambos países descansa en... tres empresas” norteamericanas, GM, Ford y Chrysler¹⁸.

El hecho de que las ventas totales aumenten durante los años 2004 y 2005 oculta lo que está ocurriendo en ciertas áreas del campo de la producción, donde la superproducción particular ya ha tomado forma de crisis particular. Será recién en el 2006 cuando a superproducción supere el ámbito particular y se haga general, cuando la sobreoferta de vehículos sea evidente y la *ventas totales* comiencen a descender, y lo van a hacer sin solución de continuidad hasta el 2009.

Importaciones en EE.UU.

Si atendemos al movimiento de las importaciones la situación es la siguiente: en el año 2001 la producción y las ventas descienden, es un año de crisis en la producción nacional, sin embargo las importaciones aumentan en 1.215.000 unidades respecto al año anterior y llegan a 5.825.000 de unidades.

En el 2002 sigue la caída en las ventas y baja considerablemente la importación, se traen 1.305.000 menos que el año anterior, al tiempo que se recompone la producción nacional fabricándose 855.000 automóviles más que en 2001. En 2003 caen levemente las

¹⁸ Romero, Indira; *op. cit.*, p. 41.

ventas y la producción, y se mantiene estable la importación. En 2004 se recomponen levemente ventas e importación y cae levemente la producción nacional. En 2005, ventas y producción están estables y aumenta la importación. En 2006 caen las ventas y la producción, y sube la importación. A comienzos de 2007 continúa la misma tendencia y luego se invierte, pero es en el 2008 cuando caen todos los valores de manera brusca, y lo hacen de manera aún más pronunciada en el 2009¹⁹.

Desde el año 2004, pero especialmente en 2005, la superproducción automotriz se extiende a Canadá. Las corporaciones estadounidenses se asientan sobre un diseño productivo de base regional que integra ensambladoras y autopartistas regionales y mundiales en tres niveles. Los “proveedores de primer nivel (*First-tier supplier*). Son empresas distribuidoras de sistemas que suministran directamente a las armadoras (a una o a varias de ellas) y que evolucionan y se convierten en megaproveedores mundiales. Los proveedores de primer nivel requieren de capacidades de innovación y diseño propias, pero en ocasiones, su alcance puede ser limitado. Proveedores de segundo nivel (*Second-tier suppliers*). Por lo general, son proveedores de componentes y operan con diseños de las armadoras o de los megaproveedores mundiales. Requieren habilidades de ingeniería de proceso para reunir condiciones de costo y flexibilidad. Comúnmente operan con estándares de calidad ISO 9000 o QS 9000, abastecen a un mercado y existe evidencia que sugiere una creciente internacionalización. Proveedores de tercer nivel (*Third-tier suppliers*). Suministran productos básicos y estandarizados, y como requieren habilidades rudimentarias de ingeniería, compiten eminentemente mediante el precio, las economías de escala y la eficiencia operacional. La madurez de los productos que surten deja poco espacio para la diferenciación”²⁰.

Prácticamente el total de las exportaciones automotrices de Canadá van a EE.UU., mientras que más de dos tercios de las de México van al mismo destino. Al revés, un tercio de los autos vendidos en México provienen de EE.UU. y más de la mitad de los de Canadá

¹⁹ Desde el “segundo trimestre del 2007... las importaciones de automóviles de México y Canadá iniciaron una tendencia decreciente que continuó a lo largo de 2008 y se ha profundizado en el 2009. Al analizar la información sobre las exportaciones de automóviles por empresa localizada en México se aprecia que han sido dos de las “tres grandes” de EE.UU. localizadas en México las que mostraron una severa contracción de sus exportaciones. De esta manera, Chrysler y General Motors, reflejando la crisis que los llevó a la bancarrota y reestructuración financiera, tuvieron caídas de 70.3% y de 49% acumuladas entre el mes de junio de 2008 y el mismo mes en 2009 respectivamente. Fueron seguidos de Ford Motor y de otras empresas de otro origen diferente al de EE.UU. como Nissan, Volkswagen y Honda”; Mendoza Cota, Jorge Eduardo; *op. cit.*, pp. 68-69.

²⁰ Romero, Indira; *op. cit.*, p. 12.

tienen el mismo origen.

Es en el 2005 cuando la *superproducción*, que ya estaba presente con sus primeros indicios en el 2003, deviene en *crisis particular* en la industria automotriz de Estados Unidos y Canadá.

Regionalización del proceso de reproducción del capital en la rama

Al inicio de este trabajo nos preguntamos cuándo y cómo se inicia la crisis, y ello nos llevó al examen del ciclo periódico industrial de la rama automotriz en EE.UU., pero la producción y circulación en EE.UU. no se puede separar de lo que ocurre en el mercado regional del que forma parte.

Cuando se comparan los totales de producción y ventas de EE.UU. con los de producción en Canadá y México, desde el 2001 en adelante, se observa que todos descienden en el 2001, excepto las importaciones automotrices de EE.UU., que se incrementan. En el 2002 la producción se recupera en EE.UU. y Canadá, y bajan las importaciones en los EE.UU.; la animación y prosperidad del 2002 es muy efímera. En 2003 baja la producción en los tres y se mantienen estables las importaciones en EE.UU.

En 2004 se recuperan las ventas en EE.UU. pero la producción continúa su caída, en tanto suben los totales fabricados en Canadá y se mantienen estables en México.

En 2005 vuelven a aumentar las ventas en EE.UU. logrando el punto más alto desde el 2002, aumenta la producción en México y aumentan las importaciones en EE.UU.; pero comienza a bajar la producción en Canadá y continúa descendiendo la producción en los EE.UU. Comienza la *crisis singular* en EE.UU. y Canadá.

Producción y ventas bajan desde el 2006 al 2009 en EE.UU. y Canadá; en México, por el contrario, la producción sube hasta el 2008; en EE.UU. suben las importaciones en 2006 y 2007.

El año 2006 marca el momento de inflexión en las ventas totales de automóviles en EE.UU., y la superproducción particular se convierte en superproducción general en EE.UU.

En el 2008, nuevamente cae la producción en EE.UU. y Canadá, y también las ventas e importaciones en EE.UU.; la contratendencia la marca la producción de México que vuelve a aumentar y alcanza su punto más alto.

En 2009 caen bruscamente todas las magnitudes en los tres países, desde fines de 2008 y en 2009 es cuando transcurre el valle más profundo de la crisis. Un proceso de crisis que

comienza tres años atrás, en 2005, cuando la superproducción particular que ya estaba presente desde el 2003 toma la forma de crisis particular en ciertas áreas de la fabricación automotriz de EE.UU. y Canadá.

Desde 2005 en adelante se afianzan y consolidan las crisis particulares de EE.UU. y Canadá, las que tienden a moverse en paralelo. En 2006 caen las ventas y la superproducción se hace general en EE.UU.

En el 2008 la superproducción general de la rama se extiende a toda la región, y lleva a la *crisis regional general de la rama de 2008-2009*. Una crisis de la rama automotriz que queda subsumida dentro de la *crisis mundial de los mercados del 2008*.

Una de las cosas que más llama la atención es la contratendencia que se observa en México, entre 2006 y 2008, y ello hace presuponer que la producción industrial automotriz de este país puede ser la que presente mayor potencialidad de productividad regional cuando se recupere la actividad luego de la crisis²¹.

El momento de la crisis muestra que la caída en la producción estadounidense está siendo sustituida por productos fabricados en Canadá en un primer momento y por un breve lapso, y luego por México, aunque es necesario profundizar la investigación de estos aspectos.

Las fábricas mexicanas logran colocar su producción en el mercado norteamericano y en menor medida en Canadá, entre 1990 y 2006 México exporta más de 15 millones de vehículos, de los cuales más de 13 millones van a EE.UU. y más de un millón a Canadá. En esos quince años las plantas automotrices de México se duplican en número. Los cambios en el proceso de producción facilitan esos desplazamientos productivos. Una de las últimas innovaciones en ese sentido que se adosa a las anteriores es el sistema de producción en plataforma, que tiende a estandarizar el producto (en los aspectos menos visibles para el consumidor) y el proceso de producción en un grado muy avanzado, se usa simultáneamente en distintos territorios y mejora el aprovechamiento del capital fijo en la rama.

Un atractivo importante para el desplazamiento de la producción a México son las diferencias salariales²².

²¹ Un informe posterior señala, “datos oficiales de EE.UU. sugieren que la economía ha perdido alrededor de 845.000 empleos debido al aumento de las importaciones desde Canadá y México, y la reubicación de plantas en la frontera en las últimas dos décadas”. WSJA en La Nación, 19 de febrero de 2014.

²² “Tanto el Canadá como México presentan una enorme dependencia de lo que suceda en la industria automotriz estadounidense, porque comparten consumidores, pero también proveedores y compañías automotrices, es decir, plantas automotrices filiales de las estadounidenses se encuentran en territorio canadiense y en el mexicano”. Romero, Indira; *op. cit.*, p. 9.

De esta manera el proceso de reproducción del capital (producción y circulación) alcanza un nuevo escalón en su regionalización. Esto permite sugerir la hipótesis de que el proceso de producción y circulación en la rama automotriz en el NAFTA, al menos desde el nuevo milenio, tiene carácter regional, y que los datos individuales de cada país no dan cuenta del ciclo periódico industrial.

La crisis y el estancamiento de la producción en EE.UU. y Canadá en 2000-2001 cierra el ciclo anterior y abre uno nuevo, el que se va a cerrar en 2009 con una nueva crisis general del mercado automotriz en todo el NAFTA.

Tasa de ganancia. Valorización y magnitud del capital

En condiciones capitalistas de producción la superproducción es superproducción de capital, en el caso que estamos examinando se presenta como superproducción mercantil, exceso de automóviles en el mercado, y luego como exceso de capital productivo, de fábricas, fuerza de trabajo, materias primas, etc.; veremos luego que también lo es de capital dinero; pero atendemos ahora al movimiento del capital desde otro ángulo, a partir de la relación entre superproducción y tasa de ganancia.

La producción de automóviles se realiza bajo un sistema articulado de fábricas que suponen gran concentración de capital productivo, los conglomerados industriales del automóvil son capital monopólico transnacionalizado organizado a partir de una casa matriz, desde allí se gerencian filiales, fábricas, bancos, subsidiarias, concesionarios, etc., asentadas en distintos lugares del planeta²³. ¿Qué ocurre con la ganancia en estos conglomerados cuando la superproducción se hace presente?

En primer lugar, y contrariamente a lo que podría esperarse, la superproducción singular parece no incidir en la tasa de ganancia de las automotrices en el 2004-2005. Esto es lo que se deduce de los resultados operativos que General Motors y Ford Motors hacen llegar a la prensa: informan que continúan obteniendo ganancias y que lo hacen de manera creciente. Pero, además, en el caso de GM, continúan con el pago normal de dividendos a los accionistas; a fines de 2005 no ha tomado medidas que impliquen “recortar dividendos

²³ Utilizamos el término conglomerado para hacer referencia a empresas como General Motors, Ford Motors, etc., multinacionales con capital productivo, comercial y dinerario, asentado en múltiples regiones del mundo y articulado entre sí por un sistema de fábricas y puntos de venta, en este caso con una marca base y marcas de autos asociadas o absorbidas.

trimestrales de 50 centavos por acción”, tal como se vienen pagando²⁴.

No deja de llamar la atención que la ganancia resulte creciente, y más aún que esta situación continúe a fines del año 2005, cuando la superproducción singular lleva más de un año en ciertas áreas de producción y circulación.

¿Cómo se explica ello? La información contable que se difunde por medios periodísticos sobre la evolución de la ganancia brinda datos acerca de su composición (discrimina la fuente donde se la genera), y ello permite realizar una primera reflexión acerca del hecho de que la ganancia esté aumentando. Desdoblada la ganancia corporativa en ‘industrial’ y ‘servicios financieros’, los datos indican que la primera comienza a caer al tiempo que la segunda crece. A mediados de 2004 “dos de las automotrices más importantes del mundo, ganan más dinero como bancos”. “GM (General Motors) reportó ganancias de 1300 millones de dólares para el segundo trimestre, un 49% más que el mismo período de un año atrás. Este aumento se debió en gran parte a su división de servicios financieros... los ingresos mejoraron un 7% (de 45.000 millones de dólares hace un año a 49.100 millones)”²⁵.

La información que se hace pública indica que la masa de ganancia de todo el conglomerado industrial está creciendo. Una suba que viene impulsada en primer lugar por las operaciones que los conglomerados del automóvil realizan en el mercado de dinero-crédito, se trata de operaciones de crédito para la compra de automóviles, inmuebles, seguros y otras; intervienen como bancos, aseguradoras, inversores bursátiles, financieras. En estos campos compiten (o están asociados, según el caso) con otros bancos²⁶. Por otra parte, en estos años se incrementan las ventas en numerosas filiales automotrices en el exterior.

La baja de la tasa de ganancia del capital industrial está directamente asociada a la superproducción singular de EE.UU. y Canadá; lo que se suma a la presencia creciente de los competidores extranjeros en estos mercados, quienes están “presionando sobre las ganancias de un segmento que en los años 90 tenía menos competencia”²⁷.

Dada la relevancia que tienen las áreas en superproducción dentro del sistema productivo vigente, baja la masa de ganancia y luego se convierte en pérdida neta, antes

²⁴ *WSJA en La Nación*, 8 de Enero de 2006

²⁵ *The New York Times (NYT) en Clarín*, 25 de julio de 2004.

²⁶ “En el Canadá, en 2005, 44% de la compra total de autos se llevaba a cabo por medio de préstamos (el restante se hacía en efectivo y mediante el *leasing*, categoría que no está disponible en México). Aun cuando en 2009 esta cifra había crecido a 76,5%, en 2010 disminuyó a 69%. En México, según información de la Asociación de Distribuidores de Automotores (AMDA), en 2005, 62% de las ventas al menudeo de autos se financió con un préstamo bancario, pero en 2009, esta cifra se redujo a 53%”. Romero, Indira; *op. cit.*, p. 28.

²⁷ *Clarín*, 25 de julio de 2004.

incluso de que comiencen a caer las ventas totales.

Sin embargo, las ganancias ‘financieras’ crecientes coinciden con una tendencia ascendente de las cotizaciones en la bolsa de valores de Wall Street, en este sentido no sorprende el aumento de la ganancia por ‘servicios financieros’²⁸. A ello se debe sumar las utilidades que las filiales del exterior remiten hacia sus casas matrices, estimuladas por una mayor producción y venta en mercados extranjeros, “GM... aprovechó el boom del mercado chino”²⁹. GM vende en el 2005 un total de 9,17 millones de coches y camionetas en todo el mundo, un 2% más que en 2004. Sus ventas crecen 20% en Asia Pacífico, 19% en Latinoamérica, África y Medio Oriente y 1,3% en Europa.

Las grandes empresas transnacionales reconocen oficialmente solo una parte de su ganancia, otra parte se transfiere a los llamados ‘paraísos fiscales’ para evadir impuestos; no hay elementos para descartar esta opción en el caso de los conglomerados del automóvil de EE.UU.

Por otra parte, para aproximarse a la comprensión de la magnitud de la crisis que se está iniciando es preciso tomar en consideración la magnitud de la masa de ganancia anual de los conglomerados, la que alcanza a decenas de millones de dólares anuales; ello permite entender otra dimensión de la crisis cuando la misma se profundice. En el caso de GM, por ejemplo, en 2005, su masa de ganancia anual llega a superar el PBI de 37 países, (sobre los 183 que contabiliza el FMI). Por ello, la posibilidad real de que la crisis se profundice y que algunas empresas lleguen a una situación de quebranto genera una ola de incertidumbre extendida, que supera ampliamente las fronteras de EE.UU., Canadá y México. Además, el capital de los conglomerados del automóvil -como todo capital individual que se valoriza-, se presenta en la circulación bajo distintas formas y recorre las distintas fases del ciclo; pero en el caso del capital industrial de estos conglomerados, las formas y fases de este capital industrial superan el ámbito nacional y regional, llegan a distintas ramas de actividad y se extienden a distintos lugares del planeta.

Es precisamente la magnitud del capital involucrado lo que hace que en países como Estados Unidos los cambios de titularidad en los paquetes accionarios activen la supervisión

²⁸ Por otra parte, el desdoblamiento de los dividendos en ganancia e interés no es un fenómeno nuevo en el capital industrial más concentrado; está presente desde la segunda mitad del siglo XIX. Ya en ese momento señalaba Marx: en las “sociedades por acciones” “los dividendos que obtienen engloban el interés y la ganancia empresarial”, y ello constituye “la ganancia total” la que “se percibe en la forma de interés”, como dividendos que unificados resultan ser la “mera recompensa por la propiedad del capital” bajo la forma de acciones. Marx, Carlos; *El Capital*, t. III, vol. 7, Siglo XXI Editores, pág. 563.

²⁹ *Clarín*, 25 de julio de 2004.

de oficinas fiscales de distinto tipo; ello es lo que ocurre en 2006 cuando el principal accionista individual de GM, “Tracinda Corp., de Kerkorian”, que “posee 56 millones de acciones, el 9,9 por ciento de las acciones ordinarias”, informa que decide incrementar su participación. Para que ello sea aceptado y pueda ser propietario de esa porción de capital, es decir, poseer más del “10 por ciento” del capital total, se requiere “un número de aprobaciones regulatoras” que incluye entre otras “la oficina federal de la supervisión del ahorro” de EE.UU., “porque GM posee intereses de las actividades bancarias y del seguro”³⁰.

Los posibles cambios en la composición del paquete accionario, la probable fusión con otras automotrices, los nuevos planes de reestructuración a los que se hace referencia en este momento, ya están más en la lógica del momento de especulación que precede a la crisis que en una nueva etapa de expansión del capital en la rama.

Territorios en expansión y en decadencia

La crisis se inicia en un territorio particular, en una de las regiones del globo en donde la producción fabril automotriz se realiza a partir de una de las articulaciones más sofisticadas del planeta, la suma de toda la producción fabril acoplada constituye el conjunto de la oferta mercantil. Es así para cada una de las grandes marcas automotrices que cubren periódicamente sus espacios en las exposiciones, salones del automóvil, ferias, o los concesionarios, con varios modelos y generalmente más de una marca.

La producción se realiza en fábricas especializadas que están ubicadas en distintos puntos geográficos dentro y fuera de los espacios nacionales, en los años 2004-2006 las automotrices norteamericanas producen fundamentalmente dentro del NAFTA. Pero dentro de este espacio la producción fabril tiene movimientos antitéticos, según de que territorio se trate; en algunas fábricas y territorios la producción no hace sino desacelerarse, incluso hasta la parálisis, y en otras la producción aumenta, esto último es lo que ocurre en México (desde donde se comienza a abastecer el mercado estadounidense). Estos cambios obligan a rearticular el radio de acción de proveedores de insumos, autopartes, transportistas, depósitos, bancos, etc., y por supuesto cambios en relación a la fuerza de trabajo ocupada.

Frente a esta situación, y en este momento, ocurre que en algunos territorios fabriles el capital industrial ya no reinicia el ciclo como capital incrementado, o si lo hace es en una magnitud menor a la del ciclo anterior; en otros sitios ocurre lo contrario. Ello hace que en los

³⁰ AP (*Associated Press*), 12 de septiembre de 2006.

sitios en donde están ubicadas las fábricas que se paralizan y no se renuevan comience una decadencia fabril, la que puede llevar a una decadencia social del territorio industrial. Un ejemplo que esto será la propia ciudad de Detroit en EE.UU.

Se frena la rotación del capital productivo en la rama

La crisis singular se afianza en algunas áreas del proceso de producción y circulación de la rama permaneciendo relativamente encapsulada, pero sólo relativamente, dado que el freno a la rotación del capital industrial en esas áreas extiende sus efectos a otras ramas.

La tasa de ganancia que se presenta de manera desdoblada hace visible que asociado a la rotación del capital industrial existe una masa de capital que se valoriza como capital dinerario. En el caso de GM, el ‘banco’ que realiza estas operaciones es el General Motors Financial Company, Inc., fundado en 1992, que opera fundamentalmente en Estados Unidos y Canadá, y está ubicado en Fort Worth, Texas; un banco que luego, con el desarrollo de la crisis, irá a la quiebra. El capital dinerario se mueve relativamente desligado del capital productivo y se caracteriza por lo siguiente: a.- está nucleado bajo la propiedad del mismo conglomerado del automóvil; b.- se trata de una masa considerable de capital acumulado por la empresa que desligado del ciclo del capital industrial le permite operar como banca, aseguradora, etc.; c.- se nutre de rédito, bajo la forma de interés, que proviene de capital valorizado por fuera del ciclo del capital industrial del conglomerado. Son porciones de rédito social que no ingresan regularmente al ciclo del capital productivo de la corporación, salvo que la empresa esté autofinanciando nuevas inversiones o haga algún otro uso puntual del mismo. Tiende a mantenerse como capital dinerario del conglomerado; d.- en ciertos períodos se nutre de la masa de capital mercantil ya realizado (producto de ventas y cobranzas), que en lo inmediato no ingresan al proceso de producción como capital productivo y que alimenta el fondo de reserva; e.- es una de las fuentes desde donde se obtiene el dinero necesario para pagar dividendos regularmente.

La masa de capital dinero disponible se incrementa cuando la superproducción anuncia la crisis (2004), y tiende a mantenerse como tesoro, o se desplaza hacia la especulación.

Cuando el capital dinero ya no rota en el ciclo periódico industrial de origen, producto de que se pasó de la prosperidad a la superproducción, a menudo se orienta a operaciones industriales, comerciales y especulativas de mayor riesgo; siempre con el propósito de

valorizarse. Porciones considerables de ese capital dinerario afectado a la especulación es capital en funciones, y está constituido por medios de compra, medios de pago, depósitos y dinero líquido, generado en la producción fabril, y en el crédito que administra cada empresa. Otra parte del dinero disponible actúa como fondo de reserva para equilibrar perturbaciones del ciclo; cuando se profundiza la crisis, la escasez de medios de pago dispara dificultades encadenadas en las cancelaciones de las deudas contraídas y se agota el fondo de reserva. Si no se logra cancelar deudas con otras transferencias o préstamos de emergencia se precipitan las cesaciones de pago, y de no revertirse la situación, se va hacia la quiebra.

En el caso que estamos examinando, cuando comienzan los primeros indicios de una superproducción de mercancías, en el 2003, las empresas se ven obligadas a examinar la posibilidad de riesgo latente y se retardan o paralizan planes de inversión, no es el momento adecuado para nuevas inversiones, al menos en el territorio de EE.UU. y Canadá, ya señalamos que es distinto el caso de México.

Tal como vimos, uno de los factores que sostienen la tasa de ganancia de los conglomerados automotrices, a mediados de 2004, está fuera de la rama. En parte proviene de su intervención en el mercado del crédito como propietarios de capital dinero, donde actúan como prestamistas y se ven favorecidos por el aumento de “las tasas de interés” bancarias³¹.

Revoluciones en el valor. Alza de los precios de las materias primas

La superproducción singular en las áreas señaladas está acompañada de otro proceso que lo antecede: la pérdida relativa de productividad de los conglomerados estadounidenses del automóvil, esto es más evidente en la fabricación en masa de automóviles de baja gama. GM, “viene perdiendo participación en el mercado de EE.UU.”, pero no es la única³².

Algunas automotrices extranjeras que colocan su producción y además producen en EE.UU. logran hacer vehículos con un menor tiempo de trabajo socialmente necesario³³. Se

³¹ En este momento en el “ciclo periódico industrial general... se mantiene una prosperidad general de los negocios”, pero se avanza hacia una superproducción y superespeculación de alcance global, que entre otras cuestiones va llevar a la quiebra de los grandes bancos de inversión en 2008. Ver nuestro trabajo *Crisis particular y crisis general. El ciclo periódico industrial global entre 2006-2008...*

³² *Clarín*, 25 de julio de 2004.

³³ “La intensa competencia de automóviles de Japón, Alemania y Corea determinó una pérdida del mercado de vehículos ligeros para las “tres grandes”. Particularmente la caída de la participación del mercado se relacionó con la falta de competitividad en calidad y precio. Como resultado, desde finales de la década de los ochenta... tuvieron que cortar precios y ofrecer descuentos. Lo anterior, aunado a los mayores costos de producción relativos, determinó una disminución importante de los retornos de los accionistas que los ubicó a un menor nivel que los índices del mercado de acciones. De esta manera, la demanda de camionetas ligeras funcionó para

presentan diferenciales de productividad. En parte estarían asociados a diferencias salariales³⁴. Ello les permite obtener una ganancia extraordinaria frente a las competidoras estadounidenses. “Rivales como Toyota se volvieron más rentables en la actividad de fabricar autos y camiones”³⁵. Ello continúa sin modificación el año 2005; GM y Ford “están cediendo participación de mercado en EE.UU. a rivales asiáticos como Toyota Motor Corp.”³⁶.

Esta revolución en el valor está acompañada por un incremento del capital social autonomizado del proceso de producción, y por un riesgo mayor de superproducción de capital: “cuanto más agudas y frecuentes se vuelvan las revoluciones de valor, tanto más se impone, actuando con la violencia de un proceso natural elemental, el movimiento automático del valor autonomizado frente a la previsión y al cálculo del capitalista”, y “tanto más se somete el curso de la producción normal a la especulación anormal, tanto más crece el riesgo para la existencia de los capitales individuales”³⁷. La revolución del valor en la rama automotriz no es favorable a los industriales norteamericanos; a ello se adosa el movimiento del valor autonomizado y la especulación anormal, los que impondrán toda su violencia sobre estos fabricantes. En los meses siguientes estas empresas entrarán en una espiral descendente, que para algunas significará la quiebra.

Se trata de una revolución del valor que se apoya en un diferencial de productividad que se hizo evidente con la crisis automotriz de 1979-1982, y que dos décadas después aún no se ha revertido. El propio territorio productivo de los EE.UU., que desde 1994 suma a Canadá y México (NAFTA), es un lugar en donde “desde finales de la década de los ochenta hasta el 2002 se aprecia un importante crecimiento de la productividad”, al mismo tiempo que una “creciente competencia” enfrenta las locales con las “empresas extranjeras” que están “operando en los EUA (Estados Unidos de América), principalmente de Japón”³⁸. Desde entonces las medidas adoptadas para recuperar productividad fueron draconianas, y se descargaron sobre los obreros del automóvil, pero ni aún así los industriales norteamericanos van a lograr superar a la competencia asiática, ahora instalada parcialmente en su propio

estabilizar la porción del mercado de las tres grandes durante la década de los noventa pero las ganancias atrajeron a competidores extranjeros hacia ese segmento de mercado que innovaron, pasando de vehículos utilitarios con plataformas de camionetas a plataformas de automóviles, lo que redujo los costos de los competidores japoneses y alemanes”. Mendoza Cota, Jorge Eduardo; *op. cit.*, p. 67.

³⁴ “El costo laboral de las empresas estadounidenses (incluidas las prestaciones médicas y pensiones) alcanza los 70 dólares por hora, casi 30 dólares más que sus pares asiáticos que operan en los Estados Unidos” Romero, Indira; *op. cit.*, p. 39.

³⁵ Clarín, 25 de julio de 2004.

³⁶ *WSJA en La Nación*, 8 de enero de 2006.

³⁷ Marx, Carlos; *El Capital*; Siglo XXI Ed. T II, vol. 4, p. 124.

territorio, la que mantuvo un diferencial de productividad a su favor³⁹. Una de esas medidas de ‘reconversión industrial’ y de alcance mundial, impulsada por la industria del automóvil de EE.UU. y Europa, fue la de articular un sistema de ‘producción global’ con una nueva configuración de áreas productivas y mercados regionales protegidos, como el NAFTA y el Mercosur, por ejemplo. Surgieron nuevos territorios productivos al tiempo que decayeron otros⁴⁰.

La tendencia a la baja en el valor de los automóviles asiáticos presentes en el mercado automotriz estadounidense, especialmente los de baja gama, altera la normal rotación del capital industrial norteamericano y canadiense dedicado a la fabricación de automóviles y de

³⁸ Mendoza Cota, Jorge Eduardo; *op. cit.* p. 66.

³⁹ “Desde mediados de los años ochenta, la industria automotriz ha pasado de ser básicamente local a convertirse en una industria global integrada”. Romero, Indira; *op. cit.*, p. 12.

⁴⁰ A la salida de esa crisis “en el mercado mundial de vehículos se ha abierto una nueva época... la dinámica del movimiento de la rama dejó de depender sustancialmente de lo que ocurre con la industria radicada en los EE.UU., y se ha desplazado hacia otros países productores... desde donde se satisface ahora la nueva demanda creciente del mercado mundial, incluso la del propio mercado norteamericano”. Se impone un “nuevo reparto del mercado mundial”, un nuevo escalón en “la concentración de la propiedad en la rama”, y “la conformación de nuevos mercados regulados”. Tarditi, Roberto; *La crisis industrial de los ‘70 y los 80 observada a partir de la evolución de la producción automotriz*. PIMSA, 2000, Bs. As. Los nuevos territorios productivos con mayor concentración y centralización del capital y una mayor explotación de la fuerza de trabajo se conforman a partir de un doble proceso: por una parte, los avances en “la automatización observada en el proceso de trabajo”, con “aumento de la composición orgánica y técnica del capital” y mayor “objetivación de trabajo muerto y trabajo vivo en cada unidad producida”. Tarditi, Roberto; “Robotización’ en la industria automotriz”, en *La Argentina después de la convertibilidad*, Ediciones de la Universidad, Universidad de Buenos Aires, Bs. As., 2004, p. 254; y por la otra, en el incremento de la explotación de la fuerza de trabajo, un mayor extracción de plusvalía absoluta y relativa en la rama, tanto en donde ya estaba presente el capital industrial como en los lugares de nuevo asentamiento. Esto ha sido resistido y denunciado por las organizaciones obreras de la rama en distintos lugares del planeta: “los trabajadores de industrias metalúrgicas de la industria mundial del automóvil siguen sufriendo las consecuencias duras y de gran alcance que ha traído la reestructuración en años recientes... el dramático y doloroso giro que han tomado las cosas... ha culminado en numerosos cierres de plantas, desplazamientos de puestos de trabajo, bancarrotas y pérdida del sustento de decenas de miles de metalúrgicos... en particular en América del Norte y Europa”; Federación Internacional de Trabajadores de las Industrias Metalúrgicas (FITIM), *Informe Auto 2006-07*, (se trata de un informe realizado cuando la superproducción automotriz comienza a manifestarse y la crisis aún no se ha desplegado en toda su plenitud). Frente a la acción antisindical del capital señala el *Informe*: “Los sindicatos están haciendo continuos esfuerzos por abordar y encarar las desigualdades inherentes al reto de la reestructuración, ya sea que surjan en establecimientos creados recientemente o en los tradicionales de la industria del automóvil, en zonas rurales o en plantas tradicionales, o en lugares de trabajo que encarguen o ejecuten trabajo externalizado o subcontratado. Los esfuerzos por eliminar esas desigualdades son obstaculizados siempre que los empleadores principales o sus subcontratistas tratan de impedir, rechazar o debilitar el ejercicio del derecho de los trabajadores a constituir sindicatos y afiliarse a los de su elección, a negociar colectivamente y, si es necesario, a recurrir a la huelga para defenderse”. El gran capital industrial de la rama encuentra aliados en distintos países del mundo dispuestos a permitir la violación de la legislación vigente para lograr su asiento, o cómplices para frenar toda iniciativa obrera o ciudadana en su contra: “es inaceptable que se debiliten las protecciones laborales y medioambientales en competencias de ofertas, con el fin de atraer capital”. La reestructuración del capital industrial automotriz está asociada a un proceso global de concentración y centralización de la propiedad y la riqueza en menos manos: “la influencia determinante de las empresas transnacionales en la orientación de la mundialización y el hecho de que ellas abarquen nuevos mercados y lugares de producción, han corrido paralelos con la brecha cada vez mayor entre ricos y pobres”. Prefacio al *Informe Auto 2006-2007* de Federación Internacional de Trabajadores de las Industrias Metalúrgicas

autopartes. La dificultad que encuentran éstos para colocar su producción de vehículos de baja gana a los valores de mercado, hace que sus ventas primero se estanquen y luego comiencen a retroceder, concentrando toda su actividad en los vehículos de mayor valor, cuando la venta de estos comienza a decaer se pone en riesgo la rotación del capital industrial en el área fabril de todo el conglomerado⁴¹.

Asimismo, la suba en los precios de las materias primas: hierro, aluminio, cobre, petróleo y derivados, también altera la rotación del capital industrial en la rama; los años 2004-2005 son momentos en los que los precios de los insumos industriales suben en el mercado mundial⁴².

Por otra parte, la producción y comercialización automotriz se desarrolla en ámbitos de una creciente concentración y centralización del capital individual; donde la magnitud del capital industrial necesario para el proceso de producción y circulación transnacionalizada se acrecienta, ello hace que se restrinja la competencia a unos pocos capitales en el mundo.

En lo que respecta específicamente al capital dinerario, las variaciones corrientes en los volúmenes de venta y en los precios, la necesidad de facilitar el crédito para poder vender, la variación del precio de los insumos industriales, etc., exigen disponer de una masa de capital dinero creciente para sostener la rotación del capital industrial. Si los grandes conglomerados del automóvil y en menor medida las fábricas de autopartes no pueden realizar estos incrementos por sus propios medios, se ven en la necesidad de aceitar los mecanismos que los asocian a los grandes bancos o a los grandes propietarios de capital dinero⁴³.

La ventaja comparativa de las automotrices norteamericanas

¿Cómo sobreviven las empresas estadounidenses? ¿Cuál es su principal área de

(FITIM).

⁴¹ “Desde finales de la década de los ochenta hasta el 2002 se apreció un importante crecimiento de la productividad del sector que estuvo relacionada con la creciente competencia global generada por las empresas extranjeras operando en EE.UU., principalmente de Japón”. Mendoza Cota, Jorge Eduardo; p. 66.

⁴² La materia prima constituye un tercio del costo total de un vehículo promedio. Casi dos tercios corresponde al acero/hierro, más de un 20% a aluminio y plásticos, menos del 10% a textiles y vidrio.

⁴³ El fenómeno no es nuevo y ya era estaba presente para el capital industrial en la segunda mitad del siglo XIX. “Cuanto mayores sean las perturbaciones, tanto mayor será el capital dinerario que deba poseer el capitalista industrial para esperar que se compensen (las perturbaciones), y como al desarrollarse la producción capitalista se amplía la escala de cada proceso individual de producción, y con él la magnitud mínima de capital que hay que adelantar, esta circunstancia se suma a las otras que convierten la función del capitalista industrial, cada vez más, en un monopolio de grandes capitalistas de dinero, aislados o asociados”. Marx, C.; *El Capital*, Siglo XXI Editores, t. II, vol. 4, pág. 126.

ganancia industrial?

Estos conglomerados sobreviven no sólo porque logran mejorar la productividad, innovar, monopolizar y sostener en parte la competencia, sino también porque centran su producción en ciertas áreas puntuales de la rama, especialmente en EE.UU., y esto es lo que espolea en este momento la porción fundamental de la ganancia industrial. GM, Ford y Chrysler se focalizan en la fabricación de ciertos vehículos suntuarios, y en la producción de vehículos en ciertos nichos de la rama. Sobresalen en la fabricación de los todoterrenos grandes, pero también minivans, pickups y camiones⁴⁴. En la producción en masa de vehículos de baja gama (las unidades económicas) es donde la competencia con las empresas asiáticas radicadas en EE.UU. o importadoras es más ajustada y desfavorable (japonesas y coreanas, y luego indias y chinas)⁴⁵. En la última década “las tres grandes (General Motors, Ford y Chrysler) comenzaron a desarrollar nuevas líneas de producción, se concentraron en la producción de automóviles grandes como los vehículos utilitarios SUV (Sport Utility Vehicle) y las minivans”⁴⁶.

La superproducción se manifiesta en medios suntuarios y en menor medida en ciertos medios de producción (sector I): cierto tipo de vehículos suntuarios y otros relacionados con el transporte (vehículos de carga liviana y pesada).

Precisamente, los rubros de mayor relevancia para los fabricantes estadounidenses son las áreas en donde se manifiesta la superproducción en 2004, y toma forma de crisis en 2005. Hasta el 2006 la superproducción no alcanza a los vehículos de baja gama.

Desde 2003 pero fundamentalmente desde 2004 la superproducción de vehículos en las áreas señaladas es una de las formas de manifestación de la superproducción de capital en la rama, y muestra cómo se frena la rotación del capital en los distintos ámbitos en los cuales se despliega:

⁴⁴ “Debido a la creciente pérdida de mercado, las tres grandes (General Motors, Ford y Chrysler) buscaron desarrollar nuevas líneas de producción en automóviles grandes como los vehículos utilitarios (SUV) y las minivans, por lo que en este periodo estas empresas reaccionaron positivamente a la competencia internacional... la producción de camionetas mostró un crecimiento constante hasta 2005 que, de hecho, determinó el patrón de crecimiento de toda la industria... la producción de camionetas representaba alrededor de 50% de la producción de automotores”. Mendoza Cota, Jorge Eduardo; *op. cit.*, pp. 66-67.

⁴⁵ Unidades vendidas en EE.UU. Participación porcentual. (Fuente: Indira Romero; *op. cit.*)

Año	Norteamericanas	Asiáticas	Alemanas	Otros
1988	74,1%	21,0%	1%	3,9%
2008	48,1%	44,7%	6,6%	0,6%

⁴⁶ Mendoza Cota, Jorge Eduardo; *op. cit.*, p. 66.

1.- en ensambladoras, autopartistas y proveedoras de insumos: medios de producción y fuerza de trabajo se tornan excedentes; maquinaria e instalaciones son aprovechadas a medias; se desacelera la producción y se frena el consumo productivo del capital fijo y circulante; la masa de fuerza de trabajo disponible en condiciones de ser consumida supera a la necesaria para sostener el proceso de trabajo en las nuevas condiciones; los obreros ven reducir sus horas de trabajo o son expulsados; vehículos terminados, partes o insumos, permanecen detenidos en explanadas, depósitos, o lugares de tránsito (plataformas portuarias, ferroviarias, puertos, aduanas), los vehículos terminados no llegan a la concesionaria; el cambio de forma y contenido de capital productivo a mercantil se desacelera.

2.- el mayorista automotriz (que opera en ciertos casos): se ve forzado a frenar sus pedidos a fábrica y almacenar vehículos en sus depósitos ante la caída de la demanda por parte de los concesionarios que abastece.

3.- los concesionarios (de capitales individuales o de las corporaciones): encargados de la venta del producto al consumidor final, acumulan vehículos sin vender y se atiborran de mercancía locales comerciales y depósitos. Cuando los concesionarios tienen como anexo servicios de posventa ven disminuir sus requerimientos, lo mismo ocurre con la venta de repuestos originales de la marca automotriz, accesorios, mantenimiento, reparación (aftermarket)⁴⁷; en estos casos los servicios de posventa y venta de autopartes no son suficientes para mantener el concesionario en pie y rápidamente pende la amenaza de la quiebra.

El freno que encuentra la transmutación del capital mercantil en capital dinerario, forma que es necesario recorrer para reiniciar nuevamente el ciclo del capital productivo, hace que se desacelere la velocidad de rotación del capital en la rama y que se entorpezca, por último, el proceso de trabajo. Cuando los comerciantes de los puntos 2 y 3 quedan atiborrados de vehículos, las fábricas dan el paso siguiente, la paralización del proceso de producción. El fabricante no le vende al consumidor sino al comerciante⁴⁸. Permanentemente el fabricante

⁴⁷ “Repuestos y componentes (mercado posventa). Es el segmento de la cadena de valor automotriz asociado al mercado de partes y componentes para vehículos”. Romero, Indira; *op. cit.*, p. 12.

⁴⁸ Por ello “el hecho de que quien compra M’ (mercancías con plusvalía) sea el consumidor definitivo o el comerciante que quiere revenderla, no cambia en nada, directamente, los términos del problema. Lo que determina el volumen de la masa de mercancías producidas por la producción capitalista es la escala de esta producción y su necesidad de expandirse constantemente, y no un círculo predestinado de oferta y demanda, de necesidades que hay que satisfacer. La producción en masa sólo puede tener como comprador directo, además de

debe disponer de un stock de vehículos superior en número al que viene demandando los concesionarios, es la única forma de satisfacer sus pedidos cuando la demanda es creciente. En el momento en que se contraen las ventas minoristas el sobrestock se manifiesta en las tres instancias. Cuando el freno alcanza al proceso de producción en las fábricas armadoras comienza a detenerse la rotación del capital industrial en toda la cadena de producción⁴⁹. Se trata de una tendencia que comienza a manifestarse aisladamente en la rama, en los EE.UU., desde 2003, y se profundiza en 2004.

En lo que respecta a la plusvalía, al desacelerarse la rotación del capital productivo se frena el consumo de fuerza de trabajo en toda la cadena de producción, y por ende comienza a inhibirse parcial o totalmente la producción de plusvalía; más allá de algunos trucos contables que utilizan las automotrices para presentar ganancias en estas circunstancias.

Puesto en relación a la rotación social del capital se observa que en algunas áreas de la cadena de valorización de la rama automotriz se ha paralizado la rotación del capital, y el consumo de medios de producción y fuerza de trabajo necesarios para la producción, y ello se traslada a otras ramas relacionadas⁵⁰.

La industria automotriz tiene un efecto multiplicador sobre la actividad económica, no sólo sobre las autopartistas, sino sobre otras ramas: neumático, chapa, vidrio, electrónica, tapizados, combustibles, pintura, aluminio, acero, cobre, plástico, etc.⁵¹.

otros capitalistas industriales, al comerciante al por mayor... todo el proceso de reproducción puede encontrarse en el estado más floreciente, y sin embargo gran parte de las mercancías puede haber entrado solo aparentemente en el consumo y en realidad estar almacenadas en manos de los revendedores, sin haber sido vendidas; es decir, todavía encontrarse, de hecho, en el mercado... finalmente salta a la vista que el consumo ha devorado sólo en apariencia el torrente anterior. Los capitalistas mercantiles se disputan mutuamente su lugar en el mercado. Los que llegan después, para vender, venden por debajo del precio... Esta venta no tiene absolutamente nada que ver con la verdadera situación de la demanda. Sólo tiene que ver con la demanda de pago, con la necesidad absoluta de transformar mercancía en dinero. Entonces estalla la crisis. Se hace patente no en la disminución inmediata de la demanda consumidora, de la demanda para el consumo individual, sino en la mengua del intercambio de un capital por otro, en la merma del proceso de reproducción del capital". Marx, C.; *El Capital*, Ed. Siglo XXI, t. II, vol. 4, pág. 87.

⁴⁹ Son las armadoras las que "gobiernan esta cadena, este eslabón condiciona en gran medida la evolución del resto. De esta manera, las armadoras constituyen el tercer eslabón y el más importante, pues actúan como bisagra y condicionan el funcionamiento del resto de los eslabones. Tanto en el sector autopartista como en el de las armadoras se realizan actividades de I+D (Investigación y Desarrollo)". Romero, Indira; *op. cit.*, p. 14.

⁵⁰ "Según información de la Organización Internacional de Fabricantes de Vehículos (OICA, por sus siglas en francés), si la producción mundial de autos fuera considerada como una economía, sería la sexta más grande del mundo. La misma organización estima que, por cada empleo creado en la fabricación de vehículos, se generan al menos cinco empleos indirectos en promedio en cada país". En México "la industria automotriz se vincula con ramas productivas, 30 de ellas manufactureras". Romero, Indira; *op. cit.*, p. 31.

⁵¹ En Argentina, por ejemplo, "según un informe de la Cámara de Autopartes (AFAC), cuando una terminal invierte 1.000 pesos para fabricar un nuevo modelo, se generan aportes de capital por \$740 adicionales en la cadena de proveedores... por cada empleado que se incorpora a la Terminal, 3,66 nuevos trabajadores son contratados por el sector partes". *Clarín*, 18 de enero de 2004.

Dada la peculiar división internacional del trabajo en la rama, pos crisis de los '70 y 80, la desaceleración de la rotación del capital de la rama en EE.UU. trasciende sus fronteras, y el freno a la rotación del capital se extiende directamente a otros países, se internacionaliza.

2005: empresas que dan pérdida y despidos

El año 2005 se inicia con lo que parece ser una nueva animación en los negocios automotrices en Estados Unidos; sin embargo, la mejora en las ventas resulta transitoria y no logra revertir lo que ocurre en la producción. Lo que se mantenía encapsulado en ciertas áreas de la rama automotriz ahora se hace sentir de lleno en los balances de las empresas automotrices, los informes negativos hacen que en mayo de 2005 se rebaje la calificación bursátil de General Motors (GM) y Ford. El hecho está asociado a una caída en su tasa general de ganancia corporativa. Nuevamente en junio hay una reactivación de la demanda automotriz pero nuevamente se contrae rápido, y desde septiembre en adelante bajan las ventas.

En el año 2005 los grandes conglomerados estadounidenses del automóvil (lo mismo ocurre con Volkswagen en EE.UU.) registran pérdidas contables. Las “alcaídas ventas” de GM y Ford en EE.UU. se deben a que “los consumidores estadounidenses... se han distanciado de las camionetas y los todoterreno, que han sido cruciales en la rentabilidad” de “ambos fabricantes”. “El éxito de los todoterreno grandes, como el Cadillac Escalade, es crucial para el desempeño de corto plazo de GM. Esos vehículos han sido los más rentables en los últimos años, pero en 2005 las ventas de estos vehículos se desplomaron”⁵².

En otras empresas automotrices, con menor volumen de facturación en EE.UU., las pérdidas se producen incluso desde antes del 2005. Para el área Norteamérica la alemana Volkswagen registra pérdidas desde 2004. “En América del Norte la compañía ha registrado pérdidas de unos US\$ 2500 millones en los últimos tres años”, según se informa a mediados de 2006. Una de las razones sería que “Volkswagen sólo ofrece un todoterreno y ninguna minivan, pese a que este tipo de vehículos representa casi la mitad del mercado” desde los primeros años de la década del 2000 y hasta el 2005⁵³.

Por otra parte, la caída en las ventas frena la demanda de créditos orientados a financiar la venta de vehículos, como los prendarios, por ej., lo que a su vez hace que se libere

⁵² *WSJA en La Nación*, 8 de Enero de 2006.

⁵³ *WSJA en La Nación* 18 de julio de 2006.

dinero-crédito potencial que estaba destinado a financiar la venta de vehículos y se convierta en nuevo dinero-crédito disponible para otras operaciones; encontrará nuevo destino en el crédito para consumo, la producción o la especulación, como la compra venta de acciones, inmuebles, (dado el boom que vive la construcción), la compra de títulos públicos, o el atesoramiento, en bancos o en manos privadas. El capital desplazado alimenta la porción de capital social autonomizado del proceso normal de rotación del capital industrial individual (y lo hace desplazándose de cualquiera de las fases que se encontraba recorriendo en la rama automotriz, como capital dinerario, productivo o mercantil), alimenta la especulación al tiempo que disminuye el capital industrial en la rama.

A fines de 2005, en el ámbito del capital productivo, la *superproducción* abre una ola de rumores respecto al cierre de ciertas de fábricas y la reestructuración de otras, tanto automotrices como autopartistas. El capital variable que se corporiza en fuerza de trabajo resulta excesivo; crecen las suspensiones, despidos y recortes horarios, tanto entre los obreros de las fábricas donde se ensamblan los vehículos, como entre los de toda una extensa red de autopartistas proveedoras de insumos. Algunas de estas autopartistas están radicadas en el extranjero, y hacia allá se extienden los efectos de la superproducción y llegan los despidos. Lo mismo ocurre con los trabajadores de las empresas proveedoras de insumos industriales y materias primas que abastecen a las autopartistas. Asociado a ello, se inicia la suspensión y el despido de empleados administrativos, vendedores, transportistas, empleados en áreas de crédito y en otras actividades comerciales. Una masa de fuerza de trabajo que no se usa, que no se explota, que forma parte de la pérdida de capital industrial que se descapitaliza y ve frenada su rotación.

Desde el punto de vista de los trabajadores, se ven obligados a reducir el consumo de medios de vida. No solo deben reducir la demanda de medios de subsistencia sino también paralizar su demanda suntuaria (cuando la hay). Los trabajadores que están haciendo uso de líneas de crédito otorgadas sobre el salario comienzan a presentar dificultades para cancelar deudas (pagos diferidos sobre el consumo de alimentos, electrodomésticos, vestido, educación, hipotecas sobre automóviles e inmuebles, viajes, etc.).

En septiembre de 2005 la superproducción es aún más notable, ya que se profundiza la contracción de la demanda. “Las ventas de automóviles cayeron abruptamente a inicios del

último trimestre de 2005”⁵⁴. A causa de ello nuevamente "bajan la calificación de riesgo de Ford". El cambio de calificación termina “sumergiendo a la compañía aún más en el territorio de la deudas de alto riesgo. Standard y Poor (calificadora de riesgo) señala que hay escepticismo acerca de la capacidad de Ford para revertir sus alicaídas operaciones en América del Norte. La agencia también señala que cualquier sacudida financiera en su rival General Motors Corp., como acogerse a la protección de las leyes de bancarrota, también repercutiría sobre Ford”⁵⁵.

Como venimos señalando, desde mediados de 2004 cae la tasa de ganancia industrial, pero en el 2005 lo hace la tasa de ganancia general corporativa, y se registran pérdidas de los conglomerados del automóvil. General Motors Corp. finaliza 2005 con “una gigantesca pérdida en el cuarto trimestre de US\$ 4780 millones”⁵⁶. Anualizados los datos de 2005, le dejan “una pérdida de US\$ 10.600 millones”. Nuevamente en el primer semestre de 2006 registra una “pérdida neta de US\$ 2900 millones”⁵⁷.

Se está ante una superproducción particular que en algunos momentos se manifiesta como general de la rama, en EE.UU. y Canadá, contracción en las ventas, parálisis en ciertas fábricas automotrices y autopartistas, baja en la cotización bursátil de las empresas, expulsión de fuerza de trabajo, contracción del crédito relacionado a la rama. Ésta es la situación en la que está inmersa una parte de la industria automotriz de los EE.UU. y Canadá a fines de 2005, así se mantiene hasta mediados de 2006.

A ello se suma un encarecimiento del crédito en el mercado financiero, dada la suba de la tasas de interés general. La Fed (Reserva Federal) “pasa del 1% que regía en junio de 2004, al 5,25%, a que se la llevó en junio de 2006-septiembre de 2007”⁵⁸. Según la prensa, se trata de frenar el recalentamiento de la economía estadounidense y lograr un ‘aterrizaje suave’. El dato es importante, sostenemos, a nivel de hipótesis que deberá ser estudiada, que la economía estadounidense está pasando de una moderada prosperidad general de los negocios a una de superproducción y superespeculación general, la que se va a mantener así al menos hasta inicios de 2008. Un pasaje que coincide con una superproducción particular en la rama automotriz.

El crédito se encarece especialmente para las corporaciones industriales del automóvil

⁵⁴ *WSJA en La Nación*, 18 de julio de 2006.

⁵⁵ *WSJA en La Nación*, 6 de enero de 2006.

⁵⁶ *WSJA en La Nación*, 27 de enero de 2006.

⁵⁷ *WSJA en La Nación*, 20 de septiembre de 2006.

⁵⁸ Formento, Walter, y Merino, Gabriel; *Crisis financiera global*, P. Lillo/Ed. Continente., Bs. As., 2011, p.27.

(dada su calificación de riesgo), lo que complica tanto la financiación de los emprendimientos en curso como la de nuevos proyectos, también la venta a crédito como la refinanciación de deudas, y estimula la repatriación de ganancia desde el exterior. Los dictámenes de las agencias calificadoras de deuda, asociadas a redes financieras globales, tienen una relevancia decisiva y cada vez mayor sobre las grandes empresas industriales, comerciales y bancarias, las bolsas de todo el mundo, y sobre todo el sistema del crédito privado y público. No están exentas de ello ni las más grandes corporaciones industriales, como es el caso de General Motors o Ford⁵⁹.

Crisis particular. Cierres y quebrantos. Presión sobre los sindicatos

Las ganancias se han convertido en pérdidas a lo largo de 2005, General Motors Corp. busca “tranquilizar a sus inversionistas asegurándoles que su plan de reorganización reducirá las pérdidas”⁶⁰. Pocos días antes de esa noticia “el presidente de la compañía, Rick Wagoner, ha trazado planes para *cerrar varias fábricas* y recortar *30.000 empleos* de jornada parcial”, pero no se han tomado medidas que impliquen “recortar dividendos”⁶¹.

En agosto de 2006 se señala que GM “perdió \$10.6 mil millones el año pasado”, y se reitera que se recortan 30.000 empleos y que se toman medidas para “reducir los costes del cuidado médico y de la pensión” que reducirán costos por unos “\$9 mil millones este año”, dos medidas que recaen sobre sus obreros.

El principal accionista de GM, Kerkorian, con el 9,9%, queda enfrentado con la gerencia, a la que acusa no hacer lo suficiente para sacar a la empresa de la crisis⁶². Fracasan los pedidos de asistencia financiera al gobierno para hacer frente a los pasivos por pensiones, y también los intentos de formar alianzas con Nissan y Renault.

⁵⁹ Una masa descomunal de capital que fluye movilizadora y administrada por las redes financieras globales con ramificaciones capilares en todo el mundo; constituida por capital ficticio, crediticio y dinerario. Asentada sobre títulos de propiedad sobre capital industrial, comercial o bancario (acciones), títulos públicos, obligaciones (emitidas por empresas y estados), fondos de inversión, hipotecas, cauciones, etc., que rinden dividendos, interés, etc. Capital que reconoce una extensa y difusa gama de propietarios pero que es fundamentalmente expresión de capital acumulado por una oligarquía financiera transnacional consolidada y con diversos lugares de asiento. Un capital que se mueve hacia la especulación (‘inversión’) o el atesoramiento, según el momento. Algunas de estas formas de existencia del capital, que deslumbran a muchos economistas por su novedad, son antiguas y ya eran reconocibles un siglo y medio atrás. Ver: *El proceso de osificación de las formas convertidas de plusvalía, y su separación cada vez mayor de su sustancia íntima: el sobretrabajo*; en Marx, Carlos; *Teorías sobre la plusvalía*; Buenos Aires, Ed. Cartago, t. III, pp. 397 y ss.

⁶⁰ *WSJA en La Nación*, 27 de enero de 2006.

⁶¹ *WSJA en La Nación*, 8 de Enero de 2006.

⁶² *Reuters*, 28 de agosto de 2006.

El freno a la demanda de las automotrices repercute sobre las autopartistas que las proveen. Desde fines de 2004, Delphi Corp (la mayor autopartista de EE.UU.) y su principal cliente GM quedan enfrentados en disputas legales por contratos pendientes de ejecución⁶³. Un año después, la autopartista Delphi entra en situación de quiebra y se abre otro frente de conflicto, ahora con sus obreros. Sus directivos señalan que “hay discusiones con nuestros sindicatos” y que se está tratando de evitar que se llegue a “la huelga”⁶⁴.

En síntesis, desde marzo hasta fines de 2005, se superponen: caída de la tasa de ganancia, baja en las ventas, pérdidas millonarias, el anuncio de cierres de fábricas automotrices y autopartistas, reducción de horas laborales y despidos, quebrantos de autopartistas (algunas de estas autopartistas pertenecen a las propias corporaciones del automóvil). Todo ello en Canadá y EE.UU.

La prensa vinculada al capital financiero se muestra partidaria de nuevas rebajas salariales pero las considera difíciles: “a Ford le podría resultar difícil obtener más concesiones de la United Auto Workers (UAW), el poderoso sindicato automotriz de EE.UU. En diciembre (2005) el UAW aprobó por un estrechísimo margen un acuerdo temporal con la compañía para reducir los costos del seguro de salud de los empleados”⁶⁵.

La protesta no se hace esperar, los reclamos de los obreros crecen y obligan a una toma de posición pública al máximo nivel⁶⁶. Se refiere al tema el presidente de los EE.UU.,

⁶³ “A fines de los noventa, General Motors primero y luego Ford, independizaron sus respectivas divisiones internas de partes, lo que dio lugar a Delphi y Visteon. Derivado de esta situación, estos nuevos proveedores nacieron como globales y con la capacidad de ofrecer no sólo partes y componentes, sino subsistemas enteros... en la actualidad los autopartistas generan más de dos terceras partes del valor agregado total de la industria automotriz”. Romero, Indira; *op. cit.*, p. 14.

⁶⁴ Es la mayor autopartista entre las “que han caído en procedimientos de la bancarrota recientemente en medio de reducciones de la producción por los fabricantes de autos más grandes. La compañía archivó para la protección de la bancarrota del capítulo 11 en octubre de 2005, enumerando más de \$22 mil millones en deuda”. Desde inicios de 2005 con “la ayuda financiera del GM, Delphi ha ofrecido... “jubilación anticipada” que fue aceptada “por cerca de dos tercios de sus trabajadores”. Sin embargo, “funcionarios del UAW... se han quejado en varias ocasiones por falta de progreso” en la negociación; el abogado Tom Kennedy, de un sindicato “más pequeño de Delphi, el IUE-CWA, ha dicho en una entrevista” que unos de los puntos críticos de las negociaciones es el “cierre de la planta de Delphi en Warren, Ohio. Delphi ha dicho que se prepone cerrar o vender 21 de sus 29 fábricas. No ha divulgado sus planes para la planta de Warren, que emplea a cerca de 3.800 trabajadores”. *Associated Press*, 28 de septiembre de 2006.

⁶⁵ *WSJA en La Nación*, 8 de enero de 2006.

⁶⁶ En este momento comienza la protesta obrera relacionada con la crisis, pero será luego, especialmente desde 2008, cuando se extienda una ola de lucha obrera, estudiantil y popular en los países capitalistas desarrollados. Se va a manifestar en varios países de Europa y en los EE.UU., y desde 2009 comienza una ola de rebelión de pueblos oprimidos, especialmente en el mundo árabe. En 2011 se extiende la protesta cívica en EE.UU. y Europa. Toma fuerza el movimiento ‘ocupe Wall Street’ que se manifiesta contra el uno por ciento más rico de mundo. En Europa, en tanto, la ola de huelgas toma relevancia en 2008: decenas de huelgas generales, parciales, movilizaciones, lucha callejera, insurrección en Londres, ocupaciones de espacios privados y públicos, cortes de calles, rutas, aeropuertos, etc. En varios países árabes se derrocan gobiernos de larga data en el poder (‘primavera árabe’). La protesta repercute incluso en países en donde el alcance de la crisis es menor: en China,

George W. Bush: no deben “esperar que el gobierno federal los ayude con sus costosos planes de jubilación” les dice a obreros y empresarios. En público el presidente se muestra más inclinado a ofrecer ayuda federal a quienes perderán sus empleos por los “cierres de plantas” y contrario a sostener desde el estado a empresas que dan pérdidas⁶⁷.

La cuestión tiene un doble aspecto inmediato: los despidos que ya están en curso, y la continuidad en el pago de las jubilaciones. Son las empresas las responsables del pago a los jubilados. Se trata de aportes jubilatorios que oportunamente fueron recaudados por los empleadores.

El presidente Bush hace referencia al “cierre de plantas” sin mayores detalles. Sólo dos meses después se van a dar más información, “GM y Ford anunciaron planes de cerrar dos docenas de fábricas en Norteamérica y reducir hasta 60.000 empleos en EE.UU. y Canadá en los próximos años”⁶⁸. Serían 24 fábricas automotrices radicadas en EE.UU. y Canadá que se van a cerrar.

Es preciso tener presente que por cada obrero despedido en las ensambladoras varios más van a la calle (autopartistas, concesionarios, transporte, finanzas, etc.)⁶⁹.

El año 2005 finaliza en los EE.UU. con una *superproducción y crisis singular* automotriz. Crisis singular dado que no se trata sólo de quebrantos ocasionales, que siempre existen, sino de quebrantos que en esencia ya están dentro de un *curso crítico general*, aunque en este momento aún es de carácter particular y no ha alcanzado a la generalidad de la rama. La crisis mundial de los mercados y la producción ya se ha iniciado.

y otros lugares del mundo hay huelgas obreras relacionadas con la crisis. En Argentina reclaman obreros de frigoríficos, de curtiembres, automotrices, sector donde las exportaciones son alcanzadas por la crisis. En el plano militar, EE.UU. y otras potencias imperialistas que lo secundan, como Gran Bretaña, reconocen sus derrotas militares en Afganistán e Irak, o al menos su imposibilidad de vencer, y comienzan el retiro de tropas. En otros casos, como ocurre en Libia, realizan una intervención militar directa. A los mencionados se suman Francia e Italia en ataques imperialistas. Francia bombardea el palacio de gobierno en Costa de Marfil. EE.UU. interviene en Honduras. En suma, durante los años de crisis y estancamiento se agudiza la lucha de clases, las luchas nacionales y la lucha interimperialista en distintos planos.

⁶⁷ WSJA, en *La Nación*, 27 de enero de 2006.

⁶⁸ WSJA en *La Nación*, 6 de abril de 2006.

⁶⁹ Luego, en 2009, el gobierno de los Estados Unidos rescatará de la quiebra a “Chrysler y General Motors, un

Resultados y nuevos problemas

El relato ordenado de los hechos hace observable que el inicio de la crisis mundial de 2008 no se explica por la quiebra de Lheman Brothers, ni por la llamada ‘crisis de las hipotecas’ de 2007, ni por el inicio de la ‘recesión’ norteamericana en diciembre de 2007. Lo que no significa que no sean hechos que deben ser considerados y explicados. El inicio de la crisis está en otro lado.

A fines de 2004 es perceptible una *superproducción particular* en algunas áreas de la rama automotriz de EE.UU. y Canadá, y es allí en donde a fines de 2005 se presenta la *crisis particular*. Ésta se mantiene relativamente encapsulada en algunas áreas de la rama automotriz y autopartes de ambos países.

Mientras la crisis particular se desarrolla el ciclo periódico industrial general recorre su fase de prosperidad y luego de superproducción general, para desembocar en la crisis general. Pero es precisamente allí, en la rama y territorio señalado, en donde se inicia el curso de la *crisis mundial de los mercados y la producción*, que se despliega con intensidad y toda su potencia en el último trimestre de 2008 tomando alcance global.

Utilizamos una distinción clásica en la economía política: la diferencia entre crisis particular y crisis general. Aquí la distinción cobra una relevancia fundamental ya que la crisis particular se manifiesta con anterioridad a la crisis general de 2008. En futuros trabajos nos proponemos investigar qué ocurre con la rama de la construcción, que desde 2006 también entra en superproducción y luego crisis. Entonces, la crisis particular está presente en al menos dos ramas de actividad antes de la crisis general de los mercados. Todo ello, tal como señalábamos, con la complejidad que le imprime a este momento el capital ficticio creciente, el desarrollo del sistema del crédito y las regulaciones monetarias y fiscales del estado. Elementos todos que tienden a ocultar el problema que se debe explicar.

Los hechos se describen y analizan a partir de distinguir entre superproducción y crisis como fases diferenciadas del ciclo periódico industrial, en el ámbito particular y general, teniendo presente que lo que se debe explicar no es la superproducción de mercancías sino la superproducción de capital y su crisis.

esfuerzo que les costó a los contribuyentes US\$80.000 millones”. *Clarín*, 29 de julio de 2012.

A fines del año 2005, con la crisis, se hace observable: destrucción de fuerzas productivas; quebrantos autopartistas; cierre de decenas de fábricas; desvalorización de capital productivo; desplazamiento de capital (hacia otras ramas, la especulación o a los bancos); despidos; reducciones horarias; riesgo de continuidad para los planes de salud y jubilaciones (lo que alcanza a obreros y empleados activos y retirados); mayor protesta obrera; nueva disputa política de las fuerzas en pugna (que llevan al pronunciamiento del presidente de los EE.UU.).

Comienza allí un curso crítico en la rama que se extiende hasta 2009 cuando quiebra la principal empresa automotriz del mundo, General Motors, pero no sólo ella, también va a la quiebra Chrysler y otras automotrices menores, en otros lugares del globo.

Una de las características de esta crisis particular -antes del 2006- es que la crisis se desarrolla de manera focalizada. El movimiento de importación y exportación distorsionan la relación directa entre producción y consumo en el ámbito nacional, y por lo tanto la relación entre superproducción y crisis, que es lo que se debe examinar, durante un lapso de tiempo hay crisis particular que se profundiza aunque crecen las ventas.

No deja de sorprender la poca relevancia asignada a la industria automotriz desde 2004 en adelante entre los estudiosos de la crisis. Una crisis que desde un primer momento alcanza a las principales empresas automotrices del mundo, especialmente a las tres grandes de EE.UU., y luego se extiende a otras; se inicia en el principal país capitalista del mundo, los EE.UU., y en su vecino y socio, Canadá; para extenderse en el 2009 a todo el NAFTA y a otros territorios, y se puede seguir su curso a partir de lo que reportan los medios de comunicación globalizados, sin embargo, la superproducción y luego crisis de la rama automotriz poco se reconocen como asociadas al inicio de la crisis mundial de 2008.

Ello se explica, en parte, a partir de la concepción dominante respecto a qué se entiende por crisis, se tiende a poner la mirada sólo en la crisis general, la cual siempre coincide con una debacle de los mercados financieros, de allí lo de 'crisis financiera'. No se reconoce a la crisis *como posibilidad y como necesidad* en la reproducción del sistema capitalista de producción y de cambio, sino sólo como una enfermedad. Algo anormal que se puede superar con una adecuada intervención gubernamental⁷⁰.

Queda para otro momento de la investigación atender a cómo se profundiza la crisis automotriz desde 2006 en adelante, y no sólo en el NAFTA, se debe investigar lo ocurrido en

otros sitios, por ejemplo, en Japón, en donde la crisis mundial y el tsunami llevaron a una baja de más del 30 % de la producción automotriz; en la República de Corea, donde la disminución superó el 13 %; en Alemania, donde baja un 8%.

Sin embargo, nada es comparable a la crisis de EE.UU. y Canadá, al menos hasta el 2009. Por otra parte se debe poner a la crisis particular automotriz en relación con la crisis en la construcción desde 2006 en adelante (la crisis de las hipotecas subprime) y por supuesto en el marco del ciclo periódico industrial general.

⁷⁰ Es ilustrativo de esta posición el título del libro de Paul Krugman: *¡Acabemos ya con esta crisis!*