

MIROŚLAW WÓJTOWICZ

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Polska  
Pedagogical University of Cracow, Poland

## Rola przemysłu samochodowego w industrializacji i motoryzacji Wenezueli

### The Role of the Automotive Industry in the Development of Industrialization and Motorization in Venezuela

**Streszczenie:** Celem artykułu jest określenie roli przemysłu samochodowego w procesie industrializacji oraz rozwoju motoryzacji w Wenezueli. Kraj ten dopiero na początku XX wieku wkroczył na drogę uprzemysłowienia, reinwestując część środków uzyskanych z eksportu ropy naftowej. Sektor naftowy stopniowo stał się głównym źródłem dochodów, które można było przeznaczyć na rozwój kraju oraz innych niż naftowa dziedzina gospodarki. Z drugiej strony nadmierna dominacja sektora naftowego okazała się szkodliwa dla rozwoju innych sektorów, a szczególnie przemysłu przetwórczego. Przemysł samochodowy, odnoszący początkowo sukcesy i notujący szybki wzrost produkcji, okazał się jednak w dłuższej perspektywie słabo zakorzeniony w krajowej gospodarce i uzależniony od importu. Niewielki lokalny rynek nie gwarantował stosunkowo licznej grupie firm, które zdecydowały się zainwestować w produkcję samochodów, osiągnięcia opłacalnej skali produkcji ani konkurencji na rynkach zagranicznych. W konsekwencji sektor motoryzacyjny jest stosunkowo niewielki, słabo zintegrowany z lokalnymi poddostawcami, silnie uzależniony od importu części i podzespołów, a w obliczu postępującej liberalizacji wymiany handlowej jego produkty są coraz mniej konkurencyjne w stosunku do importowanych pojazdów.

**Abstract:** The aim of this article is to define the role of the automobile industry in the process of industrialization and motorization in Venezuela. This country entered the path of industrialization at the beginning of the 20th century reinvesting part of the funds obtained from oil export. The oil sector has gradually become the main source of income that could have been spent on the development of the country and other sectors of the economy. On the other hand, the excessive dominance proved to be detrimental to the development of other sectors, especially in the manufacturing industry. The automotive industry, which was initially successful and recorded rapid growth in production, in the long run turned out to be poorly embedded into the domestic economy and highly dependent on the imported parts. The small local market did not guarantee a relatively large group of companies that decided to invest in the production of cars, neither opportunities to achieve profitable scale of production, nor ability to compete in foreign markets. Consequently, the resulting automotive sector is relatively small, poorly integrated into local productive structures, heavily dependent on imported auto parts and components, and in the face of increasing trade liberalization its products are becoming less competitive in comparison to imported vehicles.

**Słowa kluczowe:** industrializacja; motoryzacja; przemysł samochodowy; rozwój społeczno-gospodarczy; Wenezuela

**Keywords:** automotive industry; industrialization; motorization; socio-economic development, Venezuela

**Otrzymano:** 28 stycznia 2018

**Received:** 28 January 2018

**Zaakceptowano:** 14 maja 2018

**Accepted:** 14 May 2018

**Sugerowana cytacja / Suggested citation:**

Wójtowicz, M. (2018). Rola przemysłu samochodowego w industrializacji i motoryzacji Wenezueli. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 32(2), 83–104. <https://doi.org/10.24917/20801653.322.6>

## WSTĘP

Od lat dwudziestych XX wieku obserwujemy żywiłowy rozwój sektora motoryzacyjnego oraz jego silny wpływ na inne gałęzie przemysłu. Początkowo uwidocznił się on głównie w państwach wysoko rozwiniętych, jednak w kolejnych dekadach, wraz z inwestycjami międzynarodowych koncernów samochodowych, objął także kraje rozwijające się. Ze względu na silne powiązania przemysłu samochodowego z innymi gałęziami przemysłu, a także wpływ na rozwój sektora usługowego, zaczął być on postrzegany jako koło zamachowe industrializacji oraz – patrząc szerzej – rozwoju gospodarczego państw. Wspieranie rozwoju tego sektora przemysłu znalazło się w centrum polityki przemysłowej realizowanej przez liczne państwa Ameryki Łacińskiej (Jenkins, 1977; Womack, Jones, Roos, 2007).

Kolejne rządy Wenezueli, obserwując sukcesy innych państw regionu (Argentyny, Brazylii czy Meksyku) w przyciąganiu międzynarodowych koncernów motoryzacyjnych i skłonieniu ich do inwestycji w rozwój lokalnej produkcji samochodów, również postanowiły wdrożyć podobną politykę (Hurtado, 1970; Jenkins, 1987). Zakładano, że rozwój produkcji samochodów przyczyni się do powstania przemysłów dostarczających części i podzespołów i przyspieszy industrializację oraz rozwój transportu i komunikacji, zwiększając dostępność pojazdów zarówno dla odbiorców indywidualnych, jak i dla przedsiębiorstw. Własne zasoby ropy naftowej i bardzo słabo rozwinięta sieć kolejowa przemawiały, w opinii władz, za rozbudową dróg i rozwojem motoryzacji. Wzrost liczby i zamożności mieszkańców miał zagwarantować rynek zbytu dla produkowanych w kraju pojazdów (Hurtado, 1970; Lucas, 2006).

Celem tej pracy jest zbadanie przebiegu industrializacji Wenezueli oraz określenie roli i znaczenia w tym procesie sektora motoryzacyjnego. Przeanalizowano również zmiany wielkości sprzedaży samochodów w tym kraju, co pozwoliło prześledzić postępy procesu motoryzacji oraz ustalić, jaki udział mieli w nim lokalni producenci. Tym ogólnym celom towarzyszyły następujące pytania badawcze: Jaka jest geneza powstania i rozwoju sektora motoryzacyjnego w Wenezueli oraz jaką rolę odegrały koncerny międzynarodowe? Czy wenezuelski przemysł samochodowy jest w pełni zakorzeniony w krajowej gospodarce i zdolny do samodzielnego rozwoju i konkurencyjności na rynku międzynarodowym? Jakie jest znaczenie tego sektora dla wenezuelskiej gospodarki oraz lokalnego rynku motoryzacyjnego?

Tak postawione cele zdeterminowały układ pracy, w którym kolejny podrozdział został poświęcony charakterystyce procesu uprzemysłowienia Wenezueli od początku XX wieku do 2017 roku. Zaprezentowano w nim periodyzację tego procesu oraz syntetyczną charakterystykę poszczególnych jego faz, bazowano na studiach literatury oraz dostępnych danych statystycznych. W kolejnym podrozdziale przeanalizowano rozwój

przemysłu samochodowego w tym kraju, zwracając szczególną uwagę na zmiany wielkości produkcji oraz liczbę firm i ich znaczenie na tym rynku. W trzecim podrozdziale zbadano rozwój motoryzacji w Wenezueli oraz jej przestrzenne zróżnicowanie. Natomiast ostatnia część pracy podsumowuje przeprowadzone analizy i prezentuje wnioski płynące z odpowiedzi na postawione we wstępie pytania badawcze.

### GŁÓWNE FAZY INDUSTRIALIZACJI

Do początku XX wieku gospodarka Wenezueli oparta była głównie na sektorze rolnym, który zapewniał miejsca pracy większości ludności oraz dostarczał wpływów dewizowych związanych z eksportem, głównie kawy, kakao, cukru i skór bydłęcych (Melcher, 1995; Lucas, 1998; Tarver, Frederick, 2005). Jednak wraz z rozwojem industrializacji w państwach wysoko rozwiniętych, która przyczyniała się do dalszego wzmocnienia ich pozycji międzynarodowej, coraz bardziej oczywista dla rządzących elit oraz społeczeństwa stawała się konieczność rozwoju rodzimego przemysłu. Kolejne rządy realizowały różnorakie strategie i programy mające na celu wspieranie industrializacji kraju, starały się także dopasować je do panujących w danym czasie uwarunkowań międzynarodowych oraz dominujących na „rynku idei” koncepcji rozwoju gospodarczego. Z obecnej perspektywy pozwala to wyróżnić sześć głównych faz uprzemysłowienia Wenezueli:

1. Faza inicjalna (1900–1935)
2. Faza wstępnej industrializacji (1936–1958)
  - Tworzenie burżuazji przemysłowej (1936–1945)
  - Walka o hegemonię burżuazji przemysłowej (1945–1952)
  - Postępująca industrializacja (1952–1958)
3. Faza industrializacji poprzez substytucję importu (1960–1988)
  - Wdrożenie polityki industrializacji poprzez substytucję importu (1960–1972)
  - Kontynuacja industrializacji poprzez substytucję importu (1973–1979)
  - Wyczerpywanie się modelu industrializacji poprzez substytucję importu (1980–1988)
4. Faza neoliberalnych reform (1989–1999)
  - Wielki przełom (*el gran viraje*) w polityce gospodarczej (1989–1993)
  - Upadek sektora przemysłowego (1993–1999)
5. Rewolucja boliwariańska i dalsza deindustrializacja (2000–2017)
  - Próba odwrócenia trendu deindustrializacji (2000–2014)
  - Kryzys rewolucji boliwariańskiej (2015–2017)

Przyjęty powyżej podział ułatwia zwięźłą charakterystykę tego procesu w oparciu o dostępne opracowania oraz pozwala uchwycić główne czynniki związane z polityką gospodarczą i sytuacją wewnętrzną, a także uwarunkowania międzynarodowe, które wpływały na industrializację w poszczególnych okresach (Valbuena, 1981; Sonntag, Cruz, 1985; Melcher, 1995; Astorga, 2003; Banko, 2005; Lucas, 2006; Delgado, 2017). Ze względu na główny temat pracy i ograniczoność miejsca poszczególne fazy industrializacji zostaną scharakteryzowane skrótowo, tworząc jedynie niezbędne tło do bardziej szczegółowych badań rozwoju przemysłu samochodowego.

Początki transformacji i modernizacji kraju należy wiązać z dojściem do władzy Cipriano Castro, rządzącego w latach 1899–1908. W okresie tym doszło do centralizacji władzy, rozbudowy administracji oraz modernizacji kraju, co skończyło XIX-wieczny okres rządów kolejnych *caudillo*, charakteryzujących się niepokojami, długotrwałymi

konfliktami wewnętrznymi, hamującymi rozwój gospodarczy. Juan Vicente Gómez, który przejął władzę i wprowadził krwawe, dyktatorskie rządy w latach 1908–1935, zapoczątkował z kolei ważne zmiany społeczno-gospodarcze. Stracił na znaczeniu sektor rolny, a dochody uzyskiwane głównie z eksportu kawy zostały zastąpione przez zyski z eksportu ropy naftowej. Doprowadziło to do stopniowego spadku wpływów politycznych i ekonomicznych wielkich właścicieli ziemskich (*latifundistas*) na rzecz rosnącego w siłę sektora bankowego oraz przemysłowców związanych z sektorem wydobywania ropy naftowej (Lucas, 1998; Tarver, Frederick, 2005).

Płytko zalegające złoża ropy naftowej, zlokalizowane w sąsiedztwie jeziora Maracaibo, znane były od stuleci, już w początkach hiszpańskiej kolonizacji zaobserwowano, jak miejscowi Indianie używali ropy do uszczelniania swoich łodzi. Pierwszy komercyjny szyb rozpoczął wydobywanie w lutym 1914 roku, a trzy lata później Wenezuela zaczęła eksportować ropę naftową. Do 1926 roku wielkość eksportu osiągnęła poziom 37 mln baryłek rocznie, a w 1928 roku przekroczyła 100 mln baryłek, stając się największym eksporterem tego surowca na świecie (Tarver, Frederick, 2005: 82).

W 1922 roku państwo przejęło kontrolę nad wydawaniem koncesji na wydobywanie ropy oraz związane z tym dochody, co sprawiło, iż w latach trzydziestych XX wieku stanowiły one ponad połowę budżetu państwa (Melcher, 1995: 49). Zyski z eksportu ropy naftowej przeznaczano na rozwój infrastruktury drogowej, energetyki oraz wydatki związane z rozbudową armii, coraz większą ich część przeznaczano także na to, aby przyspieszyć proces industrializacji. Rodzina dyktatora Gómeza oraz jego najbliżsi współpracownicy i poplecznicy zaczęli inwestować w rozwój zakładów przemysłowych, korzystając z polityki rządu gwarantującej im ochronę przed zagraniczną konkurencją (Melcher, 1995; Lucas, 1998). W przeciwieństwie jednak do innych dużych państw regionu (Argentyny, Brazylii, Chile, Kolumbii) Wenezuela nie wykorzystała światowego kryzysu z 1929 roku do przyspieszenia procesu substytucji importu i rozwoju rodzimego przemysłu (Astorga, 2000).

Po śmierci Juana Gómeza w grudniu 1935 roku i przejściu władzy przez generała Lópeza Contrerasa wdrożono pierwszy program rozwoju przemysłu przetwórczego. Skonfiskowano także większość ziemi i przedsiębiorstw, których dorobiła się rodzina Gómeza w trakcie trwania dyktatury. Znacjonalizowane zakłady dały początek państwowemu zaangażowaniu w działalność produkcyjną (Astorga, 2000; Lucas, 2006). Wśród rządzących panował konsensus co do konieczności wspierania rozwoju przemysłu przetwórczego. Główne spory koncentrowały się wokół dwóch kwestii: skali państwowego wsparcia oraz sektorów, które należy szczególnie wspierać. Czy skoncentrować się na przemyśle przetwórstwa rolno-spożywczego, wykorzystując naturalne uwarunkowania i silnie rozwinięte rolnictwo, czy wyjść poza logikę korzyści komparatywnych i zacząć inwestować w inne sektory przemysłu przetwórczego? Największymi barierami rozwoju przemysłu przetwórczego były jednak w tym czasie: ograniczona wielkość rynku wewnętrznego, którego efektywny popyt często nie uzasadniał inwestycji przemysłowych, niedobory wykwalifikowanej siły roboczej oraz hamujący efekt silnej waluty wspierający raczej import towarów (Astorga, 2000; 2003; Banko, 2005; Lucas, 2006; Delgado, 2017).

Okres 1936–1945 był niezmiernie ważny z punktu widzenia tworzenia instytucjonalnych fundamentów industrializacji oraz kształtowania się burżuazji przemysłowej. W 1937 roku z inicjatywy rządu i przy udziale 60% jego kapitałów powstał Bank Przemysłowy Wenezueli (*Banco Industrial de Venezuela*), którego zasadniczym zadaniem

było wspieranie rozwoju tego sektora. W 1939 roku powołano Bank Centralny (*Banco Central de Venezuela*), a rok później przyjęto ustawy regulujące funkcjonowanie systemu bankowego. Bardzo ważną rolę w procesie tworzenia instytucji wspierających rozwój gospodarczy odegrało ustawodawstwo, wśród najważniejszych ustaw należy wskazać przyjęte w 1936 roku prawo pracy (*Ley del Trabajo*) oraz prawo ustalające taryfy celne (*Ley de Arancel de Aduanas*). W 1942 roku przyjęto ustawę o podatku dochodowym (*Ley de Impuesto sobre la Renta*), a w następnym roku ustawę regulującą wydobycie węglowodorów. Z punktu widzenia poprawy jakości siły roboczej ważną rolę odegrały ustawy z 1940 roku dotyczące rozwoju szkolnictwa publicznego oraz opieki społecznej. Zwieńczeniem przemian instytucjonalnych było przegłosowanie przez kongres reformy rolnej w 1945 roku, co przyspieszyło modernizację tego sektora oraz uwolniło część zasobów siły roboczej, która skierowała się do rozwijającego się przemysłu (Melcher, 1995; Astorga, 2000; Lucas, 2006; Delgado, 2017).

W analizowanym okresie bardzo silny wpływ na politykę rozwoju kraju miała strategia zasiania ropy (*sembrar el petróleo*) ogłoszona w 1936 roku przez Artura Uslara Pietriego. Zakładała ona inwestowanie dochodów płynących z eksportu ropy naftowej w rozwój innych sektorów gospodarki, a szczególnie w przyspieszoną industrializację i modernizację kraju (Melcher, 1995; Astorga, 2000; Lucas, 2006). Ważną rolę w realizacji tego planu miał odegrać rząd aktywnie wspierający i finansujący początki industrializacji. W tym celu w 1946 roku powołano Wenezuelską Korporację Rozwoju (*Corporación Venezolana de Fomento – CVF*). W ciągu pierwszych trzech lat działalności miała ona do dyspozycji stosunkowo wysoki budżet, z czego 59,9% środków przeznaczono na finansowanie projektów przemysłowych (Sonntag, Cruz 1985: 85).

Lata 1952–1958 to okres dyktatury wojskowej Péreza Jiménez, który w sprawach industrializacji położył szczególny nacisk na rozwój tzw. przemysłów strategicznych: hutnictwa stali, cementowego, petrochemicznego, hydroenergetyki. Rząd wsparł również rozbudowę sieci komunikacyjnej, ułatwiającej integrację kraju. W okresie tym industrializacja przekroczyła punkt krytyczny, a sektor przemysłowy zdominował rozwój gospodarczy kraju. Wiązało się to jednak ciągle z silnym powiązaniem kapitału lokalnego z zagranicznym, wysokim stopniem oligopolizacji i monopolizacji oraz rosnącym uzależnieniem od importu maszyn i półproduktów. Rząd Jiménez realizował inną strategię industrializacji, zmierzającą raczej do wykreowania rodzimej burżuazji przemysłowej, której działania rozwojowe były hojnie wspierane państwowymi kredytami. Ograniczono natomiast środki przekazywane państwowej Wenezuelskiej Korporacji Rozwoju (CVF) na bezpośrednie inwestycje w rozwoju przemysłu (Sonntag, Cruz, 1985; Melcher, 1995; Astorga, 2000).

Po obaleniu dyktatury Péreza Jiménez w styczniu 1958 roku władzę przejęła demokratyczna opozycja pod wodzą Rómulo Betancourta, realizująca strategię industrializacji poprzez substytucję importu. Strategia ta zakładała przyjęcie przez państwo roli podmiotu pomocniczego i uzupełniającego w stosunku do kapitału prywatnego, przejmującego odpowiedzialność za nierentowne lub nisko rentowne sektory lub przedsiębiorstwa, których głównym zadaniem było zapewnienie po niskich kosztach środków produkcji dla prywatnego przemysłu. Państwo przejęło też odpowiedzialność za gałęzie przemysłu, których utrzymanie uważano za niezbędne z punktu widzenia interesu społecznego. Jednakże w przypadku produkcji niektórych towarów państwo zaczęło też aktywnie rywalizować z kapitałem prywatnym. Wenezuelskiej Korporacji Rozwoju ponownie przywrócono misję wspierania rozwoju i ekspansji przemysłu (Sonntag, Cruz,

1985; Melcher, 1995; Astorga, 2000). Ta skierowana do wewnątrz strategia zapewniła Wenezueli w latach 1960–1972 wysokie tempo wzrostu wynoszące 6% średniorocznie oraz znacząco obniżyła jej uzależnienie od importu wyrobów przemysłowych (Astorga, 2000: 217).

W latach 1973–1979 Wenezuela odnotowała gwałtowny wzrost zysków z eksportu ropy naftowej, co pozwoliło rządowi na prowadzenie aktywnej polityki wspierania inwestycji przemysłowych. Wpłynęło to jednakże na aprecjację lokalnej waluty, co działało spowalniająco na rozwój produkcji lokalnego przemysłu przetwórczego, którego wyroby były coraz mniej konkurencyjne cenowo w porównaniu z importowanymi towarami. Gospodarka zaczynała więc coraz wyraźniej odczuwać symptomy tzw. holenderskiej choroby gospodarki (*dutch disease*) i jedynie dzięki aktywnej roli państwa w ochronie rodzimego sektora przemysłu przetwórczego udało się zwiększyć udział w PKB z 13,4% w 1973 roku do 15% w 1983 roku (Astorga, 2000: 221).

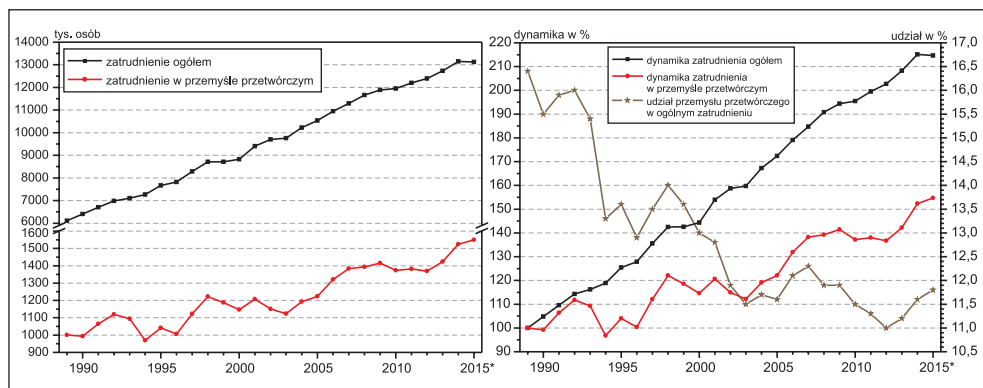
Pomimo utrzymywania się wysokiego, bo wynoszącego aż 5%, średniorocznego tempa wzrostu PKB w przemyśle przetwórczym w latach 1974–1983, od drugiej połowy lat siedemdziesiątych coraz wyraźniej rysuje się spadek produktywności w tym sektorze. Wynikało to z połączenia korzystnego kursu walutowego i stosunkowo wysokich dochodów eksportowych w sytuacji dość niewielkiego i silnie chronionego rynku wewnętrznego. Doprowadziło to do zastosowania kapitałochłonnych technologii, w których szczególnie duże są korzyści skali. Jednakże przy niepełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych i nadmiernej dywersyfikacji wytwarzanych towarów zaowocowało to spadkiem produktywności całego sektora (Astorga, 2000; Banko, 2005; Delgado, 2017).

W latach osiemdziesiątych XX wieku model industrializacji poprzez substytucję importu pogłębiał swoją nieefektywność, a w gospodarce coraz wyraźniej zaczęły się ujawniać zjawiska kryzysowe. Choć udział przemysłu przetwórczego w tworzeniu PKB osiągnął swoje maksimum sięgające blisko 20% w 1986 roku, to w kolejnych latach zaczął spadać – poniżej 15% w 1990 roku (Banko, 2005; Lucas, 2006; Delgado, 2017).

Początek lat dziewięćdziesiątych XX wieku to wielki przełom (*Gran Viraje*) w polityce gospodarczej Wenezueli związany z wprowadzeniem przez prezydenta Carlosa Andrésa Péreza neoliberalnych reform zalecanych przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy w ramach tzw. konsensusu waszyngtońskiego. Zliberalizowały one wymianę handlową, otwierając rynek na importowane towary, co postawiło pod silną presją konkurencyjną nieefektywny lokalny przemysł, prowadząc do stopniowej deindustrializacji. Liberalizacja gospodarki, przy jednocześnie silnej lokalnej walucie umacniającej się dzięki dochodom z eksportu ropy naftowej, mocno obniżyła konkurencyjność produktów lokalnego przemysłu przetwórczego, wywołując deindustrializację będącą efektem pozbawiania ochrony tego sektora przed skutkami holenderskiej choroby gospodarki (Mommer, 1996; Banko, 2007; Delgado, 2017).

Spadek znaczenia przemysłu przetwórczego był szczególnie dobrze widoczny w wielkości zatrudnienia, która w latach 1989–1999 zwiększyła się jedynie o 18,6% z poziomu ok. 1 mln do 1,19 mln osób, podczas gdy ogólne zatrudnienie w gospodarce wzrosło aż o 42,6%. W efekcie udział zatrudnienia w sektorze przemysłowym zmniejszył się z 16,4% do 13,6%. Warto również podkreślić, iż w kolejnej fazie, obejmującej lata 2000–2017, polityka Hugo Cháveza oraz jego następcy Nicolása Madury próbowała przeciwdziałać niekorzystnym tendencjom w sektorze przemysłowym, jednakże nie przyniosła spodziewanych skutków, a w ostatnich latach doprowadziła wręcz do

Ryc. 1. Zmiany zatrudnienia w przemyśle przetwórczym na tle ogólnej wielkości zatrudnienia w Wenezueli w latach 1989–2015



\* Dane za pierwsze półrocze 2015 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Instituto Nacional de Estadística (INE)

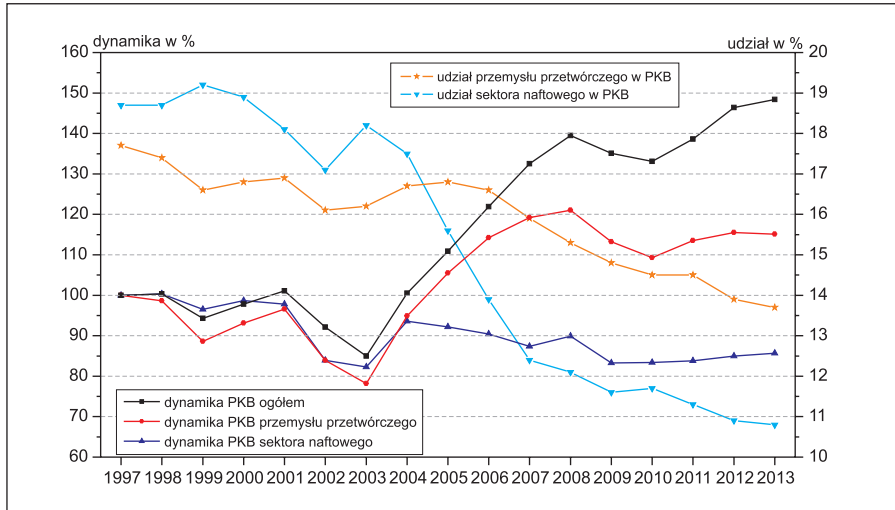
załamania produkcji przemysłowej (Vera, 2009). Co prawda w latach 2000–2015 zatrudnienie w przemyśle wzrosło z 1,15 mln do 1,55 mln osób, jednakże udział tego sektora w ogólnym zatrudnieniu zmniejszył się z 13% do 11,8% (ryc. 1).

Podobna tendencja widoczna jest także w przypadku dynamiki PKB wytwarzanego przez przemysł przetwórczy. Na przełomie XX i XXI wieku wykazywał on znaczący spadek sięgający blisko 22% w 2003 roku w porównaniu z 1997 rokiem. Wiązało się to z kryzysem azjatyckim, który w kolejnych latach rozlał się na inne wschodzące rynki, szczególnie w Ameryce Południowej (Argentyna, Brazylia). Następnie w latach 2003–2008 nastąpił wzrost PKB, jednakże jego wartość notowana w sektorze przemysłowym była znacznie niższa od ogólnego wzrostu, co sprawiło, iż udział tego sektora zmniejszył się z 16,2% do 15,3%. Światowy kryzys gospodarczy, który wybuchł na przełomie 2008 i 2009 roku, doprowadził do spadku, a następnie do stagnacji wielkości PKB sektora przemysłowego, co pogłębiło jego malejące znaczenie w ogólnej strukturze PKB do 13,7% w 2013 roku (ryc. 2).

Przestrzenne rozmieszczenie przemysłu nadal bardzo silnie nawiązuje do historycznie ukształtowanego „korytarza przemysłowego” ciągnącego się od stanów nad jeziorem Maracaibo (Zulia, Merida, Tachira), w kierunku wschodnim przez stany Lara, Yaracuy, Carabobo, aż po otaczające Dystrykt Stołeczny stany Aragua i Miranda. Łącznie wymienione dziewięć stanów koncentrowało w 2015 roku 71,2% ogółu zatrudnionych w tym sektorze i była to wartość nieznacznie niższa w porównaniu z 2002 rokiem, kiedy to ich udział sięgał 74,4% ogółu zatrudnienia w przemyśle (ryc. 3).

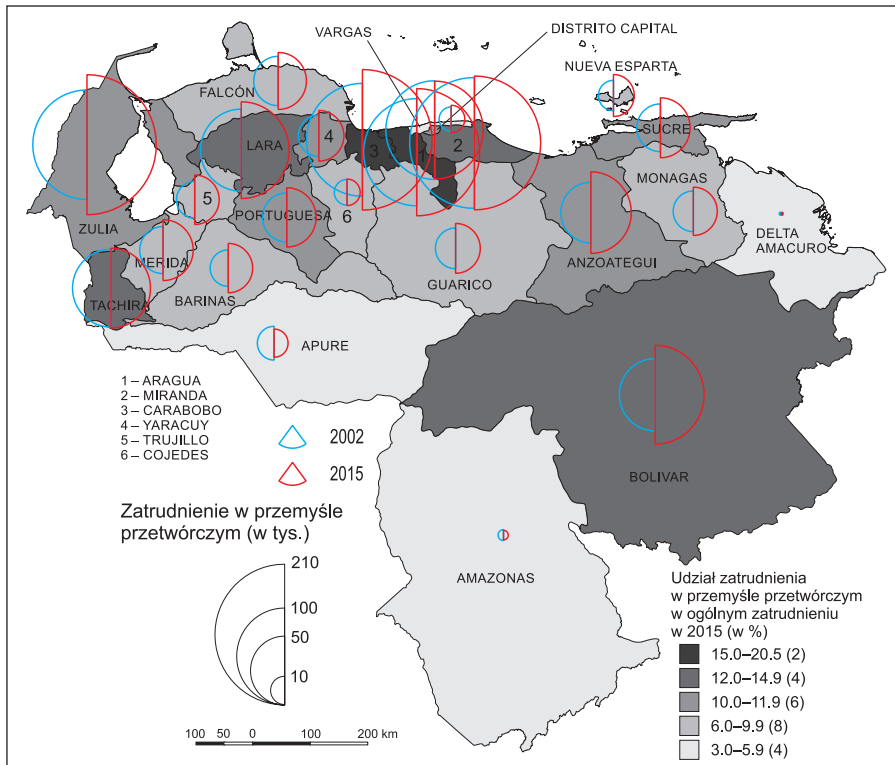
W latach forsownej industrializacji poprzez substytucję importu dzięki inwestycjom państwowym bardzo silnie rozwinął się sektor przemysłowy w stanie Bolívar. Warto również zaznaczyć, iż w latach 2002–2015 stan ten odnotował najwyższy przyrost zatrudnienia w tym sektorze o 84%, podczas gdy w skali całego kraju zwiększyło się ono jedynie o 37% (ryc. 3). Jego specyfiką jest silna specjalizacja w wydobywaniu i przeróbce surowców mineralnych, głównie rud żelaza i boksytów oraz hydroenergetyce. Dominują w nim przedsiębiorstwa państwowe, których wzrost był szczególnie wspierany w okresie tzw. rewolucji boliwariańskiej Hugo Cháveza (Lucas, 2006; Delgado, 2017).

Ryc. 2. Dynamika PKB ogółem, sektora naftowego i przemysłu przetwórczego oraz zmiany udziału tych sektorów w tworzeniu PKB w latach 1997–2013 (w cenach stałych z 1997 roku)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PIB, por *clase de actividad económica...* (2015)

Ryc. 3. Zmiany wielkości zatrudnienia w przemyśle w latach 2002–2015 oraz udział przemysłu w strukturze zatrudnienia ogółem w 2015 roku według stanów



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Instituto Nacional de Estadística



W ostatnich latach dynamiczny rozwój przemysłu nastąpił także w stanach wschodniego wybrzeża, które w badanym okresie odnotowały wysoki przyrost zatrudnienia w tym sektorze: Anzoategui (77,7%), Nueva Esparta (77,6%), Sucre (53,8%). Zwiększyło to ich udział w regionalnym rozmieszczeniu przemysłu z 6,8% do 8,4% krajowego zatrudnienia w tym sektorze (ryc. 3).

Warto także wspomnieć, że w badanym okresie jedynie w przypadku czterech stanów odnotowano spadek zatrudnienia w sektorze przemysłowym. Niewielkie spadki odnotowały najsłabiej uprzemysłowione stany Delta Amacuro (-5,3%) oraz Amazonas (-10,6%). Natomiast bardzo niepokojące są spadki odnotowane w przypadku silnie uprzemysłowionych stanów Aragua (-26,4%) oraz Dystryktu Stołecznego (-1,4%), mogące świadczyć o postępującej relokacji i deindustrializacji Caracas oraz jego najbliższego sąsiedztwa (ryc. 3). Jeszcze trudniejsza sytuacja w sektorze przemysłowym uwidoczniła się w latach 2015–2017, co ma związek z narastającym kryzysem gospodarczym i politycznym w kraju (Delgado, 2017).

### ROZWÓJ PRZEMYSŁU SAMOCHODOWEGO

Początki produkcji samochodów w Wenezueli sięgają 1948 roku, kiedy to uruchomiono pierwszą fabrykę koncernu General Motors (GM) montującą pojazdy z dostarczonych z zagranicy części. Dwa lata później powstał kolejny zakład zajmujący się montażem samochodów firmy Chrysler, utworzony przez miejscowych dilerów tego koncernu przy mniejszościowym udziale samego Chryslera. Jednak po kilku latach działania firma została w całości przejęta przez amerykański koncern i przemianowana na Chrysler de Venezuela SA. W 1960 roku rząd podjął decyzję o uruchomieniu programu rozwoju przemysłu motoryzacyjnego, który miał wejść w życie od 1963 roku. Zgodnie z zezwoleniami wydanymi w latach 1960–1962 w Wenezueli powstało 12 fabryk montujących samochody. Łącznie z działającymi wcześniej ich liczba sięgnęła 14, a ponadto otwarto jeszcze dwa zakłady o niewielkim znaczeniu, produkujące podwozia i karoserie autobusowe oraz cztery fabryki zajmujące się tylko wytwarzaniem karoserii (tab. 1). Pod koniec lat sześćdziesiątych XX wieku działało w Wenezueli 20 zakładów przemysłu samochodowego (Hurtado, 1970).

Główne cele programu rozwoju przemysłu samochodowego przyjętego przez Ministerstwo Rozwoju w 1962 roku zakładały:

- pomoc w rozwiązaniu problemu bezrobocia, gdyż przemysł ten w początkowym stadium rozwoju absorbuje liczną rzeszę pracowników, gwarantując stałe, dobrze płatne miejsca pracy, niewymagające zarazem wysokich kwalifikacji;
- rozwój przemysłu metalowo-maszynowego produkującego na potrzeby sektora motoryzacyjnego;
- poprawę bilansu płatniczego dzięki ochronie dewiz uzyskiwanych z eksportu ropy naftowej poprzez substytucję importu samochodów.

Ministerstwo zakładało też możliwość udziału w produkcji na rynku wenezuelskim wszystkim zainteresowanym firmom, co w dłuższej perspektywie okazało się niezbyt korzystną decyzją, gdyż pogłębiło rozdrobnienie produkcji uniemożliwiające osiągnięcie korzyści skali, a oprócz tego lokalny rynek był zbyt mały w stosunku do liczby działających zakładów i ich mocy produkcyjnych. Przyjęty program zakładał również coraz większe wykorzystanie w produkcji pojazdów części krajowych, co miało sprzyjać rozwojowi tego sektora i ograniczyć import podzespołów z zagranicy (Hurtado, 1970).

W praktyce jednak władze nie były w stanie wymusić na zakładach produkujących pojazdy tak wysokich wskaźników wykorzystania krajowych części, jak to miało miejsce np. w Brazylii czy Argentynie (Wójtowicz, 2008; 2013). Wynikało to z niewielkiej skali wenezuelskiego rynku oraz niedorozwoju przemysłu metalowo-maszynowego, który byłby w stanie zapewnić zaopatrzenie w części fabrykom montującym pojazdy.

Władzom udało się, co prawda, wprowadzić w 1963 roku zakaz importu gotowych samochodów, od którego istniały jedynie nieliczne wyjątki dotyczące pojazdów specjalistycznych. Wymusiło to na działających firmach konieczność ich montażu z importowanych części (SKD lub CKD), przy niewielkim wykorzystaniu lokalnych części, wahającym się w 1963 roku między 2% a 4% wagi gotowego pojazdu (Hurtado, 1970). Warto również wspomnieć, iż w późniejszym okresie realizacji strategii industrializacji poprzez substytucję importu władzom nie udało się zasadniczo rozwinąć sektora produkcji części samochodowych i z końcem lat osiemdziesiątych XX wieku średnio 75% każdego pojazdu powstawało z importowanych części (Astorga, 2000: 217).

Wraz ze wzrostem produkcji samochodów stopniowo rozwijał się także przemysł części samochodowych. Do początku lat sześćdziesiątych XX wieku sektor ten ograniczał się do nielicznych zakładów zajmujących się produkcją opon, tłumików, akumulatorów oraz olejów i smarów. Polityka rządu, starająca się wymusić jak największy udział części i podzespołów produkowanych w kraju, przyczyniła się do szybkiego wzrostu znaczenia tego sektora. Na początku lat siedemdziesiątych XX wieku działało już 200 zakładów produkujących części samochodowe dla miejscowych producentów pojazdów oraz na potrzeby rynku wtórnego, które dostarczały ok. 130 różnych części. Niestety w większości były one proste i niezbyt zaawansowane technicznie – w 1968 roku aż 44,4% stanowiły części zamienne (Hurtado, 1970: 40–41).

Tab. 1. Udział głównych marek w produkcji samochodów w Wenezueli w latach 1965–1968

Producent	1965	1966	1967	1968	
				sztuki	w %
Ford	11 297	14 305	13 877	15 586	24,8
GM	15 381	14 381	13 812	14 456	23,0
Chrysler	9 902	9 662	10 075	10 114	16,1
Volkswagen	6 381	6 644	4 983	6 334	10,1
Fiat	2 711	2 567	3 284	3 473	5,5
Roots	2 940	3 291	2 894	2 962	4,7
Renault i Rambler	3 621	3 712	3 712	2 747	4,4
Mercedes Benz	1 203	1 200	1 402	1 825	2,9
Willys	1 816	1 497	1 446	1 766	2,8
International	1 236	1 137	604	1 172	1,9
C.A. Tocars (Toyota)	354	530	540	890	1,4
Nissan	839	822	765	665	1,1
Mack	561	616	526	632	1,0
Rao	46	50	78	108	0,2
Blue Bird	26	35	40	100	0,2
Citim C.A. (O.M.)	78	53	12	38	0,1
Ogółem	58 392	60 502	58 050	62 868	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Hurtado (1970: 12–15)

Rządowy plan stworzenia rodzimego przemysłu samochodowego początkowo okazał się sukcesem. Jak już wspomniano powyżej, aż 16 producentów rozpoczęło produkcję samochodów – w większości jednak z dostarczonych z zagranicy części. Wielkość produkcji w latach 1960–1966 wzrosła blisko sześciokrotnie z 10,3 tys. do 60,5 tys. sztuk (Hurtado, 1970). Przemysł samochodowy został najpierw zdominowany przez trzy główne amerykańskie koncerny (Chrysler, Ford i GM), które w 1968 roku wyprodukowały łącznie 63,9% ogółu pojazdów. Znacznie słabszą pozycję zajęły europejskie koncerny, natomiast najsłabiej widoczne były firmy z Japonii (tab. 1).

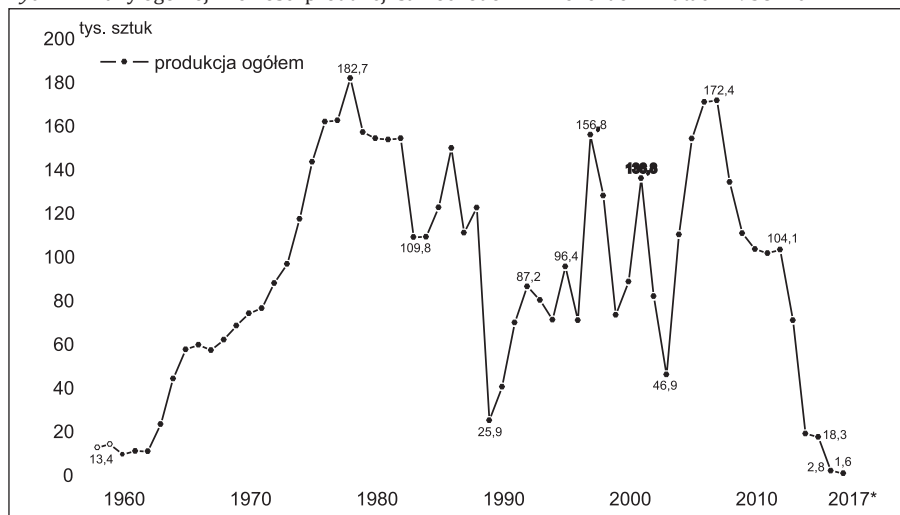
Warto również podkreślić, iż w początkowym okresie rozwoju bardzo ważną rolę odegrały też mniejsze grupy przemysłowe, będące często dystrybutorami poszczególnych marek na wenezuelski rynek, i to one podejmowały się pierwszych inwestycji związanych z budową zakładów zajmujących się montażem pojazdów poszczególnych koncernów, a następnie ich sprzedażą w kraju. Dopiero w sytuacji dostrzeżenia przez zagraniczne koncerny zyskowności tego przedsięwzięcia dochodziło do ich większego zaangażowania kapitałowego w postaci nowych inwestycji lub przejęcia i rozbudowy istniejących zakładów (Hurtado, 1970; Padilla, Sequera, 2007).

W okresie realizacji strategii industrializacji poprzez substytucję importu wenezuelski przemysł samochodowy notował spektakularny wzrost produkcji, w większości przeznaczony na rynek wewnętrzny. Wiązało się to z rosnącymi dochodami z eksportu ropy naftowej w latach siedemdziesiątych XX wieku, które przyczyniły się do wzrostu sprzedaży nowych pojazdów. Maksymalną wielkość produkcji sięgającą blisko 182,7 tys. sztuk osiągnięto w 1978 roku. Jednakże od początku lat osiemdziesiątych XX wieku sektor motoryzacyjny zaczął notować objawy pogłębiającego się kryzysu. Wiązało się to ze spadkiem dochodów z eksportu ropy naftowej, co bardzo pogorszyło bilans płatniczy kraju. Z jednej strony, ograniczyło to wielkość koniecznego importu niezbędnych do produkcji nowych pojazdów części i podzespołów. Z drugiej strony, trudna sytuacja gospodarcza zmniejszyła popyt na nowe auta. Efektem tych dwóch niekorzystnych procesów był gwałtowny spadek produkcji do poziomu 25,9 tys. sztuk w 1989 roku (ryc. 4).

Ostatnia dekada XX wieku to zmiana polityki industrializacji i coraz większa liberalizacja gospodarki, szczególnie jeżeli chodzi o wymianę handlową. Pozwoliło to ponownie zwiększyć produkcję samochodów, jednakże nie osiągnęła ona już nigdy poziomu z końca lat siedemdziesiątych, a co gorsza wykazywała duże wahania, uzależnione od sytuacji na rynku krajowym i międzynarodowym. Po kryzysie gospodarczym ograniczającym produkcję do 46,9 tys. aut w 2003 roku nastąpił jej spektakularny wzrost do poziomu ponad 172,4 tys. sztuk w 2007 roku. Wiązało się to ze wzrostem dochodów z drożejącej ropy naftowej, co przełożyło się na zwiększenie popytu na nowe auta, dodatkowo wspieranego jeszcze redystrybucyjną polityką rządu Hugo Cháveza.

Niestety wraz z wybuchem światowego kryzysu gospodarczego w 2008 roku produkcja samochodów zaczęła stopniowo spadać. Gwałtowne załamanie nastąpiło po 2012 roku, wraz z pogłębiającymi się trudnościami, jakie dotknęły wenezuelską gospodarkę. Wiązały się one ze spadkiem dochodów z eksportu taniejącej ropy naftowej przy rosnących kosztach obsługi zagranicznego zadłużenia oraz importu, którego ważną część stanowiła żywność, farmaceutyki i inne niezbędne produkty. Należy przypomnieć, iż produkcja przemysłu samochodowego była w większości oparta na imporcie części i podzespołów, co w obliczu braku dewiz oraz spadku popytu gwałtownie ograniczyło produkcję. W 2016 roku fabryki GM oraz Mitsubishi wstrzymały produkcję

Ryc. 4. Zmiany ogólnej wielkości produkcji samochodów w Wenezueli w latach 1958–2017



\* Dane za pierwsze 10 miesięcy 2017 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Anuario Estadístico de Venezuela* (1979; 1988; 1993) oraz *Informa CAVENEZ* (1993–2017)

pojazdów. W kolejnym roku dołączyła do nich fabryka Iveco, a pozostałe firmy montowały jedynie pojedyncze sztuki, wytwarzając do końca października 2017 roku zaledwie 1614 aut (ryc. 4).

Przewycięzenie tego załamania produkcji będzie zdecydowanie trudniejsze, gdyż obecny kryzys ma nie tylko uwarunkowania natury gospodarczej, ale także politycznej, których usunięcie może się okazać znacznie bardziej skomplikowane. Podkopuje on także zaufanie międzynarodowych koncernów samochodowych do wenezuelskiej gospodarki oraz klasy politycznej, co w przyszłości może skutkować niechęcią do większego zaangażowania kapitałowego w wyjście z kryzysu tego sektora.

Przemiany międzynarodowego przemysłu samochodowego, polegające na upadku niektórych producentów oraz przejściach i połączeniach innych koncernów sprawiły, iż z początkowo dość długiej listy współcześnie w Wenezueli funkcjonuje siedem globalnych producentów aut. Czterech z nich specjalizuje się głównie w produkcji aut osobowych, terenowych i lekkich dostawczych (Ford, GM, Toyota, FCA), natomiast kolejnych trzech (Mitsubishi, Iveco, Mack) głównie w produkcji samochodów dostawczych, ciężarowych, a także terenowych. Koncerny nastawione głównie na produkcję aut osobowych charakteryzowały się w ostatnich 17 latach zdecydowanie większym wolumenem produkcji, która w przypadku GM sięgnęła w 2007 roku blisko 80 tys. sztuk. Jednakże od 2014 roku wszystkie zanotowały gwałtowny spadek produkcji, w przypadku kilku z nich prowadzący do całkowitego jej wstrzymania w 2017 roku (GM, Mitsubishi, Iveco) (ryc. 5).

W strukturze produkcji samochodów w latach 2000–2014 zaznacza się wyraźna dominacja dwóch największych koncernów z USA: GM i Forda, które łącznie w tym okresie wytwarzały ponad 50% rocznej produkcji aut. W rekordowym 2007 roku dostarczyły łącznie 110,7 tys. sztuk aut, co stanowiło aż 64,2% ogólnej produkcji (ryc. 6). W 2016 roku po wstrzymaniu produkcji przez GM na pierwsze miejsce wysunął się Ford, wytwarzając zaledwie 2257 pojazdów, co stanowiło 79,2% ogólnej produkcji.

W kolejnym roku na pierwsze miejsce wysunęła się Toyota, wytwarzając do października 1030 sztuk, co stanowiło 63,8% ogólnej produkcji w tym okresie (ryc. 5 i 6).

Przed wybuchem kryzysu z ostatnich lat przemysł samochodowy był dość istotnym sektorem przemysłu przetwórczego. W spisie gospodarczym z lat 2007–2008 odnotowano aż 383 przedsiębiorstwa związane z tym sektorem, choć jedynie 10 z nich zaliczało się do grupy dużych zakładów, czyli zatrudniających ponad 100 pracowników. Łącznie pracowało w nich w zależności od roku od 9,5 do blisko 11 tys. osób, co stanowiło od 7,3% do 8,8% ogółu zatrudnienia w przemyśle przetwórczym (tab. 2).

Tab. 2. Udział dużych przedsiębiorstw\* przemysłu samochodowego w ogólnej wielkości zatrudnienia w przemyśle przetwórczym Wenezueli (2007–2011)

Lata	Liczba zakładów	Zatrudnienie ogółem	Udział w ogólnym zatrudnieniu w przemyśle przetwórczym	Dynamika zatrudnienia (2007 = 100%)
2007	10	10 993	8,8	100,0
2008	10	10 298	7,9	93,7
2009	10	9 528	7,3	86,7
2010	9	10 578	7,8	96,2
2011	9	10 818	7,8	98,4

\* Duże przedsiębiorstwa w klasyfikacji wenezuelskiego Narodowego Instytutu Statystyki to firmy zatrudniające ponad 100 pracowników.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Encuesta de grandes empresas industriales* (2012; 2013)

Wspomniane powyżej duże zakłady przemysłu samochodowego w rekordowym pod względem liczby wyprodukowanych aut 2007 roku osiągnęły wartość produkcji brutto przekraczającą 21,5 mld boliwarów, co stanowiło aż 26% ogólnej wartości produkcji przemysłu przetwórczego. W kolejnych latach wartość produkcji zaczęła spadać, osiągając w 2010 roku zaledwie 41% poziomu z 2007 roku. W efekcie sektor ten stracił na znaczeniu w ogólnym udziale w wartości produkcji przemysłu przetwórczego, który w 2011 roku stanowił tylko 13,7%, czyli był blisko o połowę mniejszy w porównaniu z 2007 rokiem (tab. 3). Brak nowszych danych nie pozwala precyzyjnie określić dalszego spadku znaczenia tego sektora. Jednakże biorąc pod uwagę obecną wielkość produkcji aut oraz fakt, iż kilka dużych zakładów całkowicie wstrzymało produkcję, należy przypuszczać, że w 2017 roku znaczenie tego sektora w ogólnej wartości produkcji przemysłu przetwórczego było niewielkie.

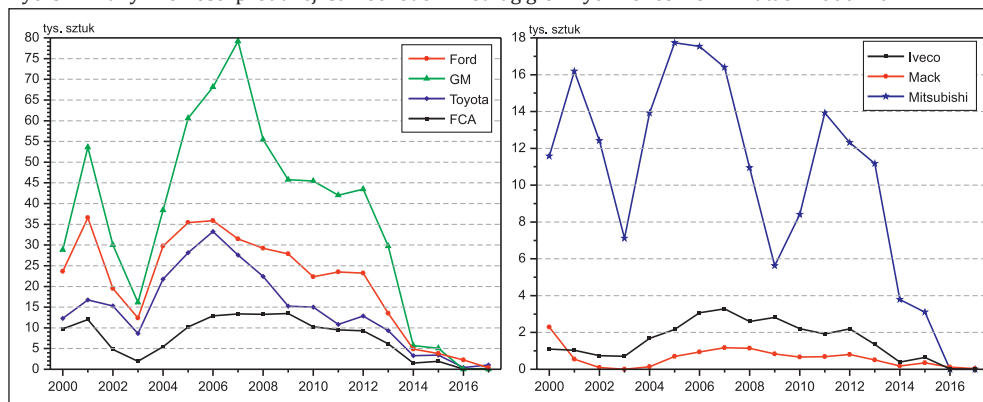
Tab. 3. Udział dużych przedsiębiorstw\* przemysłu samochodowego w ogólnej wartości produkcji brutto przemysłu przetwórczego Wenezueli (2007–2011)

Lata	Wartość produkcji brutto (mld boliwarów w cenach bieżących)	Udział w ogólnej wartości produkcji przemysłu przetwórczego (w %)	Wartość produkcji brutto (w mld boliwarów w cenach stałych z 2007 roku)	Dynamika wartości produkcji brutto w cenach stałych (2007 = 100%)
2007	21,5	26,0	21,5	100,0
2008	13,9	14,5	11,8	54,9
2009	14,6	14,2	9,6	44,8
2010	16,4	13,3	8,8	41,0
2011	23,0	13,7	10,4	48,6

\* Duże przedsiębiorstwa w klasyfikacji wenezuelskiego Narodowego Instytutu Statystyki to firmy zatrudniające ponad 100 pracowników.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Encuesta de grandes empresas industriales* (2012; 2013)

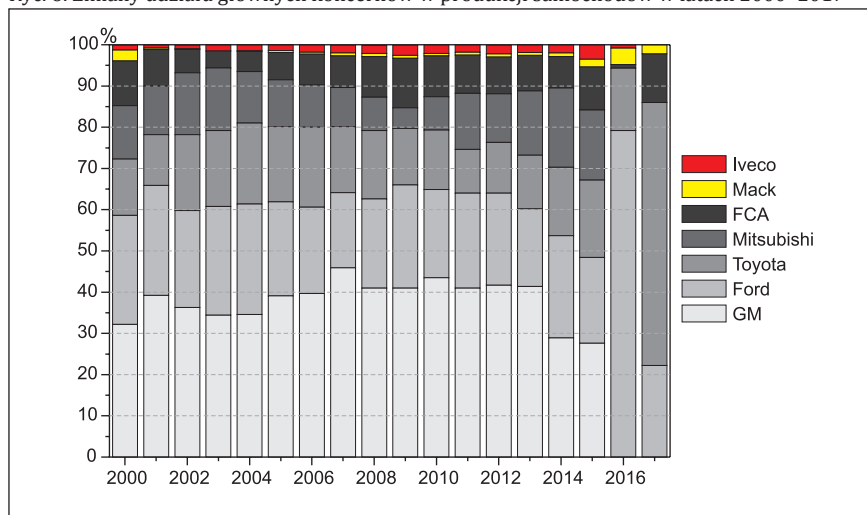
Ryc. 5. Zmiany wielkości produkcji samochodów według głównych koncernów w latach 2000–2017



\* Dane za pierwsze 10 miesięcy 2017 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informa CAVENEZ* (1993–2017)

Ryc. 6. Zmiany udziału głównych koncernów w produkcji samochodów w latach 2000–2017

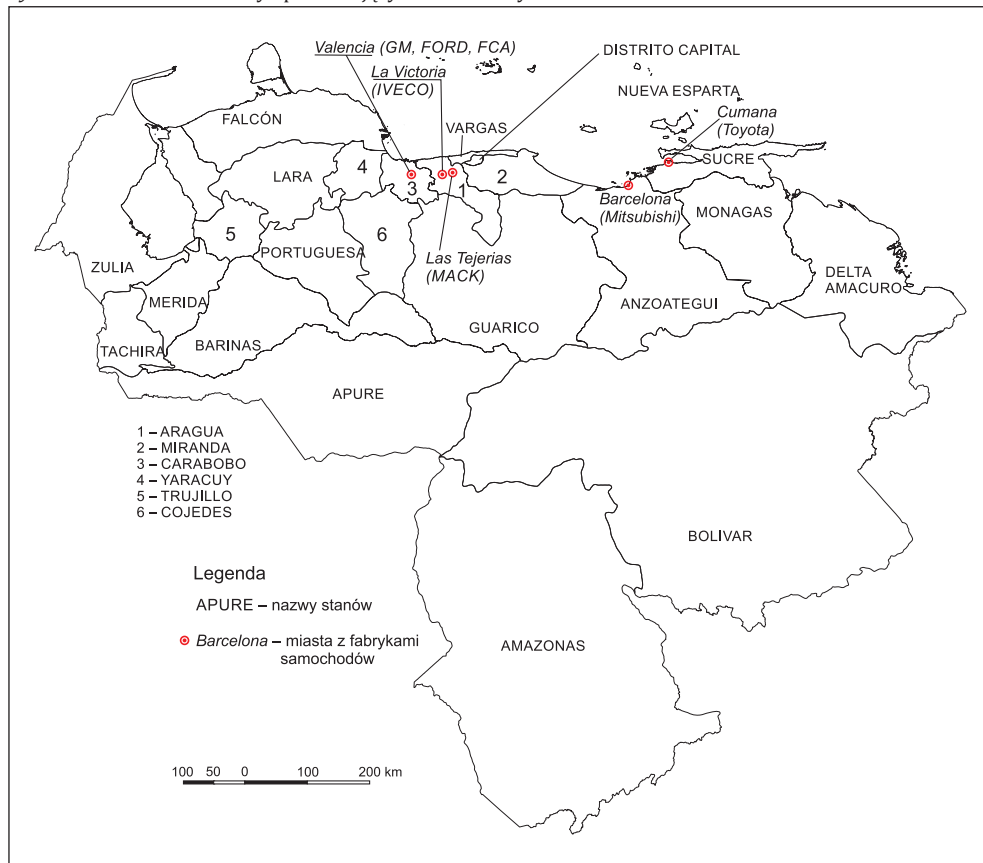


\* Dane za pierwsze 10 miesięcy 2017 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informa CAVENEZ* (1993–2017)

Rozmieszczenie przestrzenne głównych zakładów produkujących samochody nawiązuje do prezentowanego wcześniej rozkładu stanów o stosunkowo wysokim poziomie industrializacji mierzonym udziałem zatrudnionych w przemyśle przetwórczym. Głównym centrum przemysłu samochodowego w Wenezueli jest miasto Valencia w stanie Carabobo, w którym współcześnie działają fabryki trzech głównych koncernów: GM, Forda i FCA. Wzdłuż głównej drogi łączącej ten ośrodek z Caracas, w niewielkich miastach La Victoria i Las Tejerias w stanie Aragua, zlokalizowały się fabryki samochodów ciężarowych i dostawczych Iveco i Mack (ryc. 7). Stany, w których leżą wymienione zakłady, należą do najsilniej uprzemysłowionych (por. ryc. 3), mających

Ryc. 7. Rozmieszczenie fabryk produkujących samochody w 2015 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Informa CAVENEZ* (1993–2017)

najdłuższe tradycje przemysłowe i skupiających na swoim obszarze największą liczbę mniejszych zakładów produkujących części i podzespoły dla przemysłu samochodowego (Hurtado, 1970; Padilla, Sequera, 2007).

Odmienną strategię lokalizacyjną przyjęły japońskie koncerny samochodowe działające na tym rynku. Zdecydowały się one na budowę fabryk w miastach Barcelona i Cumana, leżących w słabiej uprzemysłowionych stanach wschodniego wybrzeża. Pozwoliło im to uzyskać korzyści związane z mniejszym uzwiązkowaniem siły roboczej oraz mniejszą presją płacową w porównaniu z lepiej uprzemysłowionymi obszarami w sąsiedztwie stolicy (Padilla, Sequera, 2007; Hernández, 2010).

Fabryka w Barcelonie, specjalizująca się głównie w produkcji aut marki Mitsubishi, powstała w 1990 roku. Jej głównym udziałowcem jest Nissho Iwai Corporation (51% akcji) oraz wenezuelska grupa finansowo-przemysłowa Consorcio Inversionista Fabril SA (49% akcji). Moc produkcyjna fabryki przy pracy na jednej zmianie wynosi 10 tys., a w systemie dwuzmianowym – 18 tys. pojazdów rocznie (*Informa CAVENEZ*, 1993).

Fabryka Toyoty w Cumana rozpoczęła produkcję w 1981 roku. Wcześniej koncern ten miał swoje zakłady montażowe w mieście Catia, a następnie w Maracay. Produkcją je firma C.A. Tocars była własnością dystrybutorów pojazdów tej marki na

miejscowym rynku. Dopiero w 1989 roku koncern Toyota stał się jej udziałowcem, przejmując pakiet akcji, a w listopadzie 1992 roku przejął nad nią kontrolę i przemianował na Toyota de Venezuela C.A. (*Informa CAVENEZ*, 1993).

## ROZWÓJ MOTORYZACJI W WENEZUELI

Polityka rozwoju sieci drogowej (tzw. polityka buldożera) prowadzona za czasów dyktatury Péreza Jiménez (1952–1958) stworzyła podstawy do wzrostu wykorzystania samochodów w transporcie osób i towarów, otwierając drogę do przyspieszonej motoryzacji. W sytuacji niedorozwoju sieci kolejowej rozbudowa dróg i wykorzystanie samochodów wydawało się jedyną alternatywą dla kraju dysponującego bogatymi złożami ropy naftowej (Astorga, 2000).

W 1957 roku odnotowano nagły wzrost sprzedaży samochodów, któremu towarzyszyło zwiększenie produkcji w dwóch istniejących wówczas zakładach. Wynikało to głównie z powojennego boomu gospodarczego oraz nieograniczonego importu gotowych pojazdów, który był wymuszony gwałtownym wzrostem popytu, niemożliwym do zaspokojenia przez miejscową produkcję (Hurtado, 1970).

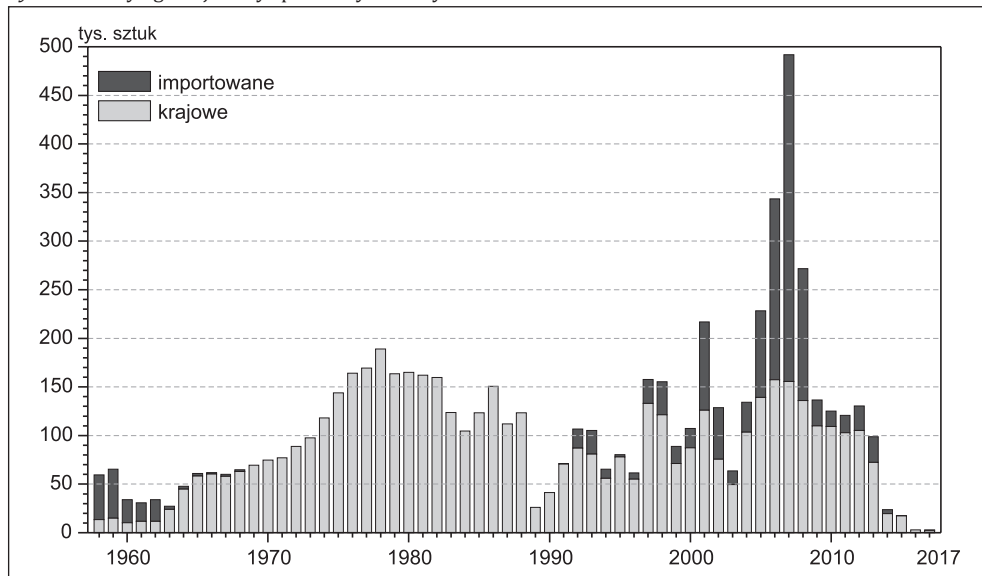
W 1959 roku rząd podjął pierwsze działania administracyjne zmierzające do objęcia kontrolą importu pojazdów i związanego z tym odpływu dewiz, aby przeciwdziałać przyszlęmu kryzysowi bilansu handlowego. Importerzy gotowych pojazdów musieli wcześniej uzyskać licencje pozwalające im na sprowadzenie określonej liczby samochodów. Te ograniczenia o charakterze fiskalno-monetarnym nie odegrały większej roli we wspieraniu rozwoju lokalnego przemysłu, ale przygotowały grunt dla wprowadzonego w życie do 1962 roku programu rozwoju przemysłu samochodowego (Hurtado, 1970).

W latach 1960–1963 odnotowano znaczący spadek sprzedaży nowych aut, co wiązało się z recesją gospodarczą i ograniczeniem importu towarów w wyniku dewaluacji miejscowej waluty – boliwara. Od połowy 1962 roku koniunktura zaczęła się poprawiać, co przyczyniło się do wzrostu produkcji krajowej. Impuls ten został jeszcze wzmocniony wejściem w życie rządowego programu rozwoju przemysłu samochodowego. Jego pozytywnym skutkiem był wzrost produkcji nowych samochodów do 62,8 tys. sztuk w 1968 roku. Jednocześnie przyczynił się on do ograniczenia wielkości importu pojazdów, z 50,3 tys. sztuk w 1959 do 1,8 tys. sztuk w 1968 roku. W efekcie udział importowanych aut w sprzedaży na lokalnym rynku obniżył się z blisko 80% w 1959 roku do 3% w 1968 roku (Hurtado, 1970).

Z końcem lat sześćdziesiątych XX wieku udało się praktycznie całkowicie wyeliminować eksport gotowych pojazdów, a rynek wewnętrzny zaopatrywał się tylko dzięki krajowej produkcji, osiągając maksimum w 1978 roku – 189,2 tys. sztuk. Narastający w latach osiemdziesiątych kryzys gospodarczy i wyczerpywanie się modelu industrializacji poprzez substytucję importu doprowadził do spadku sprzedaży nowych aut do poziomu 25,9 tys. sztuk w 1989 roku. Liberalizacja gospodarki, którą zaczęto wprowadzać w życie od początku lat dziewięćdziesiątych, przyczyniła się do wzrostu sprzedaży nowych aut, jednakże coraz większą rolę odgrywały w niej importowane pojazdy. Szczególnie drastyczne rozmiary przyjęło to w okresie wysokiej konsumpcji nowych aut w latach 2005–2008. W rekordowym 2007 roku wielkość sprzedaży nowych aut sięgnęła 491,9 tys. sztuk, z czego 68,4% pochodziło z importu, a jedynie 31,6% pokrywała produkcja krajowa. Wraz ze światowym kryzysem gospodarczym popyt na nowe samochody znacząco spadł i w 2009 roku ich sprzedaż wyniosła tylko 136,5 tys. sztuk,



Ryc. 8. Zmiany ogólnej liczby sprzedanych nowych samochodów w latach 1958–2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Anuario Estadístico de Venezuela* (1979; 1988; 1993) oraz *Informa CAVENEZ* (1993–2017).

z czego jedynie 19,4% stanowiły pojazdy importowane. Natomiast gwałtowne załamanie sprzedaży rozpoczęło się w 2014 roku i wynikało z pogorszenia sytuacji gospodarczej Wenezueli. W efekcie pogłębiającego się kryzysu w 2017 roku sprzedano jedynie 3572 pojazdy, z czego 2461 sztuk (68,9%) wyprodukowanych w kraju, a 1111 sztuk (31,1%) importowanych (ryc. 8).

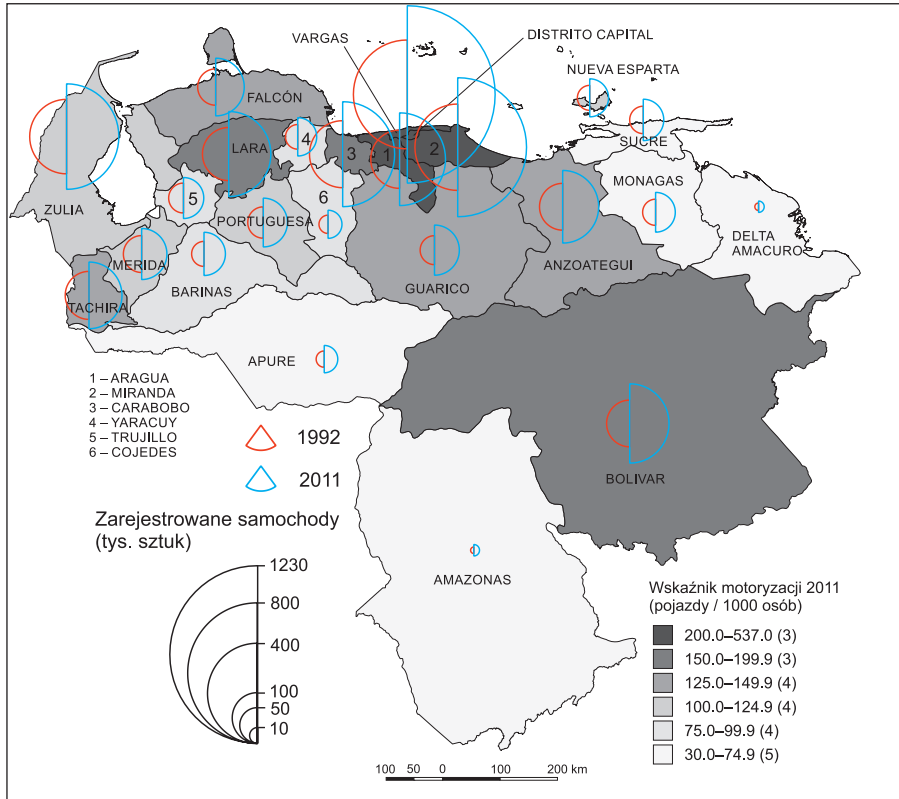
Rozwój rodzimego przemysłu samochodowego wpłynął na poprawę poziomu motoryzacji Wenezueli. W 1968 roku liczba zarejestrowanych samochodów wynosiła 535,4 tys. pojazdów, a wskaźnik motoryzacji zaledwie zbliżał się do 50 sztuk na 1000 mieszkańców. Na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku zarejestrowanych aut było już 2 mln, a po rekordowych zakupach w końcu pierwszej dekady XXI wieku ich liczba sięgnęła blisko 5 mln w 2011 roku. Odnotowano wówczas najwyższą wartość wskaźnika motoryzacji wynoszącą blisko 172 pojazdy na 1000 mieszkańców (tab. 4).

Tab. 4. Zmiany liczby zarejestrowanych pojazdów i wskaźnika motoryzacji w Wenezueli

Lata	Pojazdy zarejestrowane (w tys.)	Wskaźnik motoryzacji (pojazdy na 1000 mieszkańców)
1968	535,4	49,6
1990	2 046,0	103,5
2000	2 294,0	94,9
2011	4 978,0	171,8
2014	4 196,3	139,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Anuario Estadístico de Venezuela* (1979; 1988; 1993) oraz *Informa CAVENEZ* (1993–2017)

Ryc. 9. Zmiana liczby zarejestrowanych samochodów w latach 1992–2011 oraz wskaźnik motoryzacji w 2011 roku według departamentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Anuario Estadístico de Venezuela* (1979; 1988; 1993) oraz *Informa CAVENEZ* (1993–2017)

W kolejnych latach, wraz z nasilaniem się kryzysu gospodarczego i społecznego, liczba zarejestrowanych aut zmalała, co pociągnęło za sobą również spadek wartości wskaźnika motoryzacji (tab. 4). Niemniej jednak jeżeli Venezuela upora się z trudną sytuacją polityczną i gospodarczą, należy spodziewać się kolejnego boomu związanego ze wzrostem popytu na nowe auta. Biorąc pod uwagę obecny, stosunkowo niski poziom wskaźnika motoryzacji w tym kraju, może on w przyszłości stać się chłonnym rynkiem zbytu dla nowych pojazdów, zanim lokalny rynek zostanie w pełni nasycony.

Regionalny rozkład parku samochodowego wykazuje duże dysproporcje. W 2011 roku blisko 1,232 mln aut, czyli 24,7%, zarejestrowanych było w Dystrykcie Stołecznym, a na kolejnej pozycji znajdował się sąsiedni stan Miranda z liczbą 756,6 tys. aut (15,2%). Po uwzględnieniu jeszcze dwóch sąsiednich stanów: Aragua i Carabobo w regionie tym zarejestrowane było 55,3% ogółu aut jeżdżących po drogach Wenezueli w 2011 roku (ryc. 9).

Wspomniane powyżej stany notują także znacząco wyższe od średniej krajowej wartości wskaźnika motoryzacji. W przypadku Dystryktu Stołecznego wynosi on aż 536 aut na 1000 mieszkańców i nie odbiega od wartości typowych dla państw wysoko rozwiniętych. Natomiast w przypadku pozostałych trzech stanów wynosi on odpowiednio:

Miranda – 283, Aragua – 206 i Carabobo – 192 pojazdy na 1000 mieszkańców. Na przeciwległym biegunie znajdują się stany Amazonas i Delta Amacuro, w których w 2011 roku liczba zarejestrowanych samochodów nieznacznie przekraczała 5 tys. sztuk, a wartości wskaźnika motoryzacji wynosiły odpowiednio 35 i 31 aut na 1000 mieszkańców (ryc. 9).

### PODSUMOWANIE

Wenezuela jest przykładem państwa, któremu – pomimo późnego wkroczenia w fazę industrializacji – udało się rozwinąć znaczący regionalnie i zróżnicowany sektor przemysłowy. Wydobycie i eksport ropy naftowej zapewniły krajowi duże zasoby dewiz niezbędne do przeprowadzenia inwestycji infrastrukturalnych oraz związanych z rozwojem przemysłu. Jednak wahania cen ropy na rynkach międzynarodowych, a szczególnie ich spadki, miały niekorzystny wpływ na sytuację w sektorze przemysłowym, który pozostawał stosunkowo silnie uzależniony od importu surowców i półproduktów. Zmniejszenie dochodów uzyskiwanych z eksportu ropy naftowej podwójnie niekorzystnie oddziaływało na sektor przemysłowy. Z jednej strony ograniczało dostępne środki niezbędne do importu półproduktów i surowców, a z drugiej strony – zmniejszało dochody ludności, ograniczając i tak stosunkowo niewielki rynek wewnętrzny.

Warto również podkreślić, iż Wenezuela jest przykładem kraju dotkniętego tzw. holenderską chorobą gospodarki (*Dutch disease*), gdyż sektor zajmujący się wydobyciem, przeróbką i eksportem ropy naftowej „wysysa” czynniki produkcji z innych sektorów, powodując ich stagnację, a nawet regres, co jest szczególnie widoczne w przypadku przemysłu przetwórczego. Niekorzystne oddziaływanie tej choroby było łagodzone w okresie realizacji strategii industrializacji poprzez substytucję importu, kiedy to państwo podjęło się aktywnej roli inwestora w sektorze przemysłowym i starało się przeciwdziałać zdominowaniu gospodarki przez sektor naftowy. Jednakże przyjęcie neoliberalnego paradygmatu rozwoju na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku i wprowadzone reformy wolnorynkowe wpłynęły bardzo niekorzystnie na sektor przemysłowy, prowadząc do powolnej deindustrializacji. Reformy Hugo Cháveza próbowały ten proces zatrzymać i mu przeciwdziałać, jednakże zbyt autorytarna polityka gospodarcza, nielicząca się z interesami i zdaniem lokalnych elit biznesowo-przemysłowych, udawała się jedynie do momentu, gdy państwo uzyskiwało rekordowe wpływy z eksportu ropy naftowej. Notowany w ostatnich latach spadek jej ceny zakończył się dla wenezuelskiej gospodarki głębokim kryzysem.

Przemysł samochodowy, który powstał w Wenezueli – podobnie jak w innych państwach regionu – na fali industrializacji poprzez substytucję importu, charakteryzuje się dużym rozdrobnieniem i niewielką produkcją przypadającą na poszczególne koncerny, co utrudnia osiągnięcie korzyści skali i ogranicza opłacalność. Niewielka skala produkcji przy jednoczesnym dużym zróżnicowaniu wytwarzanych modeli ograniczyła możliwości rozwoju krajowych dostawców części, co sprawiło, iż przemysł samochodowy jest słabo zakorzeniony w lokalnej gospodarce i oparty głównie na montażu pojazdów z importowanych części. Z perspektywy czasu wydaje się, że sektor ten mógłby osiągnąć lepsze rezultaty, gdyby władze zdecydowały się wprowadzić politykę ograniczającą liczbę firm działających w kraju oraz liczbę oferowanych przez nie modeli aut przy jednoczesnym większym udziale miejscowych części i podzespołów. Pozwoliłoby

to osiągnąć większą skalę produkcji przy jednoczesnym większym zaangażowaniu lokalnych poddostawców, co miałoby kluczowe znaczenie dla osiągnięcia opłacalności produkcji.

Rozwój produkcji samochodów jest silnie skorelowany z sytuacją na globalnym rynku ropy naftowej i osiąga najlepsze wyniki w okresach wysokich cen tego surowca, które zapewniają krajowi zwiększone zyski z eksportu. Wzrost produkcji samochodów przy relatywnie niewielkim wykorzystaniu lokalnych części i oparciu się głównie na ich imporcie przyczynia się do szybkiego pogorszenia bilansu płatniczego i „przejadania” dochodów płynących z eksportu ropy naftowej. Niewielki udział lokalnych części ogranicza również efekty mnożnikowe, jakie mogłaby generować produkcja samochodów w stosunku do innych sektorów gospodarki. Nie sprzyja to też tworzeniu lokalnych powiązań kooperacyjnych oraz wzrostowi wartości dodanej wypracowywanej w tym sektorze.

Spadek cen ropy naftowej w latach 2014–2017 doprowadził do głębokiego kryzysu gospodarczego i politycznego w Wenezueli, który bardzo silnie ujawnił się w przemyśle samochodowym, prowadząc praktycznie do zatrzymania bądź ograniczenia do absolutnego minimum działalności większości zakładów. Z jednej strony, niedobory dewiz doprowadziły do ograniczenia lub wstrzymania importu części potrzebnych do produkcji nowych samochodów, ograniczając ich podaż na rynku. Z drugiej strony, hiperinflacja oraz niestabilność polityczna i gospodarcza drastycznie zredukowały popyt na nowe auta. Efektem tego jest praktyczne zatrzymanie produkcji sektora motoryzacyjnego, która w 2016 roku wyniosła zaledwie 2,8 tys. sztuk, a w pierwszych 10 miesiącach 2017 roku – jedynie 1,6 tys. sztuk.

Przyszłość wenezuelskiego przemysłu samochodowego zależeć będzie od długości trwania obecnego kryzysu. Jeżeli uda się go stosunkowo szybko przezwyciężyć i sytuacja polityczno-gospodarcza wróci do normy, należy oczekiwać, że również ten sektor stosunkowo szybko odzyska dawne zdolności produkcyjne. Jeżeli jednak kryzys będzie się przedłużać, może to zniechęcić działające na lokalnym rynku koncerny motoryzacyjne i skłonić je do zakończenia działalności bądź przeniesienia jej do sąsiednich krajów. Obecny kryzys może też otworzyć drogę do wejścia na ten rynek nowych graczy, głównie chińskich koncernów samochodowych. Niektóre z nich już w okresie rządów Cháveza próbowały wejść na ten rynek głównie poprzez import pojazdów, ale także poprzez próby uchronienia ich montażu na miejscu. W sytuacji dalszego osłabiania pozycji działających na tym rynku firm, przy jednoczesnym wzroście globalnej siły chińskich koncernów, mających w swojej ofercie tańsze samochody dla mniej zamożnych klientów, rynek wenezuelski może okazać się dla nich bardzo atrakcyjny i wart zainwestowania.

## Literatura References

- Anuario Estadístico de Venezuela 1976* (1979). Caracas: Oficina Central de Estadística e Informática.  
*Anuario Estadístico de Venezuela 1987* (1988). Caracas: Oficina Central de Estadística e Informática.  
*Anuario Estadístico de Venezuela 1992* (1993). Caracas: Oficina Central de Estadística e Informática.  
Astorga, P. (2000). The industrialisation in Venezuela: the problem of abundance. W: E. Cárdenas, J.A. Ocampo, R. Thorp (red.). *An Economic History of Twentieth-Century Latin America. Vol. 3: Industrialization and the State in Latin America: The Postwar Years*. Houndmills, Basingstoke: Palgrave Macmillan, 205–238.

- Astorga, P. (2003). La economía venezolana en el siglo XX. *Revista de Historia Económica*, 21(3), 623–653.
- Banko, C. (2005). Estado e industrialización en Venezuela. *Expresión Económica*, 14, 35–49.
- Banko, C. (2007). Industrialización y Políticas Económicas en Venezuela. *Cadernos PROLAM/USP*, 6(10), 129–147.
- Delgado, R.G.M. (2017). Industrialización y desindustrialización en Venezuela. Un análisis histórico. *Ensayos de Economía*, 50, 87–101.
- Encuesta de grandes empresas industriales 2007–2010* (2012). Caracas: Instituto Nacional de Estadística. Pozyskano z [http://www.ine.gov.ve/documentos/Economia/Industria/pdf/EGEI\\_20072010.pdf](http://www.ine.gov.ve/documentos/Economia/Industria/pdf/EGEI_20072010.pdf)
- Encuesta de grandes empresas industriales* (2013). Caracas: Instituto Nacional de Estadística. Pozyskano z [http://www.ine.gov.ve/documentos/Economia/Industria/pdf/EGEI\\_20102011.pdf](http://www.ine.gov.ve/documentos/Economia/Industria/pdf/EGEI_20102011.pdf)
- Hernández, C.A. (2010). Flexibilización laboral en el sector automotriz venezolano. *Observatorio Laboral Revista Venezolana*, 3(5), 23–42.
- Hurtado, H. (1970). *La industria automotriz en Venezuela*. Grupo de Trabajo Sobre Economías de Escala en la Industria Automotriz Latinoamericana, Documento Informativo no. 6. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina.
- Informa CAVENEZ*, (1993–2017). Caracas: Cámara Automotriz de Venezuela (CAVENEZ). Pozyskano z <http://www.cavenez.com>
- Jenkins, R.O. (1977). *Dependent industrialization in Latin America. The Automotive Industry in Argentina, Chile and Mexico*. New York: Praeger Publishers.
- Jenkins, R.O. (1987). *Transnational corporations and the Latin American automobile industry*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Lucas, G. (1998). *La industrialización pionera en Venezuela: 1820–1936*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Lucas, G. (2006). *Industrialización contemporánea en Venezuela: política industrial del estado venezolano 1936–2000*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Melcher, D. (1995). La industrialización de Venezuela. *Economía*, 20(10), 47–72.
- Mommer, B. (1996). Integrating the Oil: A Structural Analysis of Petroleum in the Venezuelan Economy. *Latin American Perspectives*, 23(3), 132–158.
- Padilla, E., Sequera, J. (2007). *Demanda de automóviles nuevos en Venezuela. Estudio empírico 1960–2003*. Pozyskano z <http://www.eumed.net/libros/2007a/247/>
- PIB, por clase de actividad económica, a precios constantes, I Trimestre 1997 – IV Trimestre 2013* (2015). Caracas: Instituto Nacional de Estadística. Pozyskano z [http://www.ine.gov.ve/documentos/Economia/CuentasNacProductoInternoBrutoCuadros/xls/5\\_2\\_4.xls](http://www.ine.gov.ve/documentos/Economia/CuentasNacProductoInternoBrutoCuadros/xls/5_2_4.xls)
- Reestructuración de la industria automotriz mundial y perspectivas para América Latina (1987). *Estudios e Informes de la CEPAL*, 15. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina (CEPAL).
- Sonntag, H.R., Cruz, R. (1985). The State and Industrialization in Venezuela. *Latin American Perspectives*, 12(4), 75–104.
- Tarver, H.M., Frederick, J.C. (2005). *The history of Venezuela*. Westport–London: Greenwood Press.
- Valbuena, J. (1981). Etapas del crecimiento industrial venezolano. *Revista Geográfica*, XVI–XIX, Universidad de Los Andes, Mérida, 179–197.
- Vera, L. (2009). Cambio estructural, desindustrialización y pérdidas de productividad: evidencia para Venezuela. *Cuadernos del CENDES*, 26(71), 89–115.
- Womack, J.P., Jones, D.T., Roos, D. (2007). *Maszyna, która zmieniła świat*. Wrocław: ProdPress.com.
- Wójtowicz, M. (2008). Rozwój przemysłu samochodowego w Brazylii w latach 1957–2005. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 10, 140–153.
- Wójtowicz, M., (2013). Kształtowanie przemysłu samochodowego Argentyny w dobie globalizacji. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 21, 268–293.

**Mirosław Wójtowicz**, dr nauk o Ziemi w zakresie geografii (specjalność geografia społeczno-ekonomiczna), adiunkt w Zakładzie Geografii Społeczno-Ekonomicznej Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie. Jego zainteresowania badawcze koncentrują się wokół zagadnień procesów urbanizacji oraz industrializacji w Ameryce Łacińskiej, ze szczególnym uwzględnieniem Argentyny, Brazylii i Meksyku.

---

**Mirosław Wójtowicz**, Ph.D. in Earth Sciences in the field of Geography (specialization in Socio-Economic Geography), associate professor in the Department of Socio-Economic Geography at the Pedagogical University of Cracow. His research interests focus on issues of urbanization and industrialization process in Latin America, with particular emphasis on Argentina, Brazil and Mexico.

**Adres/address:**

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie  
Instytut Geografii  
Zakład Geografii Społeczno-Ekonomicznej  
ul. Podchorążych 2, 30-084 Kraków, Polska  
e-mail: mwojt@up.krakow.pl