

SITUACIÓN DEL SECTOR PRODUCTOR DE COMPONENTES DE ASCENSORES¹

La situación real e indiscutible hoy de las empresas muestra que algunas están al borde de la desaparición, otras con dificultades financieras y capacidad productiva remanente en el límite de lo posible por el escaso capital de trabajo existente. Es el momento de actuar para reanimar al sector e impedir que desaparezca.

¿Es bueno o no que exista un pujante sector productor local de componentes de ascensor?

Si pensamos que es bueno, debemos ayudarlo a fortalecerlo en este nuevo esquema de “sustitución de importaciones”, ya que esta sustitución debe hacerse con calidad y eficiencia.

Este es el desafío.

Para lograr este objetivo es necesario eliminar los obstáculos que impiden la expansión comercial tanto en el frente interno como externo. En el mercado interno la falta de credibilidad en los políticos y en la moneda, la inestabilidad de los precios de los insumos, más el condimento del “corralito” bancario han paralizado la actividad comercial. En el mercado externo la conjunción de la aparición de retenciones, un dólar venta a los exportadores un 20% más bajo que el vigente en el mercado libre y la disminución de los reintegros en un 50% a los existentes, están configurando una poda extraordinaria a las escasas posibilidades que tiene hoy el sector productor y podrían hacer inviable una exportación.

En el aspecto productivo, el engranaje está sumamente trabado por la falta de costos estables que se arrastran desde los formadores de precios, tanto de origen local como los de productos importados. Diversos productos como por ejemplo chapa de acero, inoxidable, cable de acero, laminados varios, barras de acero, cobre, insumos electrónicos y contactores, básicos para la producción de los componentes del ascensor, tienen los precios confirmados solo por el día. La falta de financiación es otro factor determinante para la traba en los negocios. Pasamos de un sistema sumamente flexible a otro muy rígido que está impidiendo concretar las operaciones por la falta de dinero fresco tanto en el cliente final como en el instalador o conservador. No olvidemos que mientras deben pagarse en efectivo hoy los insumos, al mismo tiempo las empresas cuentan con cheques incobrables en su cartera, recibidos en su momento con plazos que hoy son “siderales”.

Ante este cuadro resulta imprescindible solicitar a los formadores de precios que flexibilicen las condiciones financieras que ofrecen a los fabricantes a fin de favorecer el arranque de la cadena productiva, que incipientemente comienza a mostrar signos con algunas ventas producto de la “sustitución de las importaciones” que comienza a mostrarse en estos días.

La concreción de ventas en mercado del ascensor necesita de un encadenamiento de operaciones que en general necesita de días o semanas de tiempo para ser concretadas. ¿Cómo conservar un precio fijo en el ínterin de la negociación? Este aspecto sumamente importante debe ser resuelto conjuntamente entre los formadores de precios, empresas fabricantes y clientes a fin de poder ir destrabando la parálisis comercial que padecemos. En este campo CAFAC será receptora de ideas a fin de intentar resolver esta situación.

¿Pero, porque llegamos a esta situación?

¹ Este documento fue elaborado por CAFAC, con la aprobación de todos sus miembros.

Para analizar la situación imperante hoy en el sector productor de componentes de ascensores conviene repasar los principales lineamientos económicos de la última década que influyeron en el actual estado en que hoy se encuentran las empresas.

A partir del cambio estructural del sistema productivo que tuvo lugar desde 1991, las empresas PYMES del sector debieron afrontar el gigantesco desafío de competir con los productos extranjeros con herramientas insuficientes y **sin un período de gracia** para implementar la reconversión que imponía la nueva realidad.

El sector productor local perdió participación en el volumen de ascensores instalados al mismo tiempo que la industria nacional en su conjunto globalmente también perdió participación en el valor agregado total del país. Mientras esto sucedía en Argentina, en países como Estados Unidos el PBI industrial creció más que el general, generándose un marcado proceso de “reindustrialización”.

En la década de los 90` se produjo un claro desplazamiento de la producción local por importaciones. En el sector fabril este desplazamiento fue particularmente intenso y se acentuó en el sector ascensores.²

En este período el ritmo del incremento de importaciones nunca se situó por debajo del 30% anual.

Este incremento de las importaciones no fue compensado por las exportaciones: el balance de divisas en el sector fabril pasó de un superávit de casi 6.000 millones de dólares en 1990 a un déficit de 10.000 millones en 1994. Con el efecto tequila se contrajo el déficit a 5.000 millones en 1995 y 7.500 millones en 1996³.

La gravedad de este creciente desequilibrio no resulta menor. En especial si se tiene en cuenta que este déficit debe ser en parte compensado por otros sectores de actividad que comercian con el resto del mundo (como la agrícola – ganadera). En otras palabras, lo que ganó el campo y otros sectores fue dilapidado con creces por las importaciones de origen industrial.

El grueso del quebranto en el balance de divisas corresponde al sector productor de bienes de capital (donde se sitúa el ascensor) y a los de consumo durable metal mecánicos (industria automotriz).

Por otro lado es muy común asociar el crecimiento de las importaciones de los Bienes de Capital al crecimiento y modernización de la industria en general. La realidad difiere de esta afirmación. Los Bienes de Capital se clasifican, básicamente, en dos categorías: la primera, denominada “máquinas y equipos auxiliares”, constituye todo aquel equipamiento que actúe de manera complementaria con los equipos de producción pero que no fabrican, de manera directa, los bienes. Ejemplo de esta categoría son los ascensores y montacargas y otros bienes como motores, generadores, grupos electrógenos, calderas, etc. La segunda categoría comprende a todos los bienes no incluidos en la anterior y que se encuentran afectados, directamente, a la producción de bienes. De estas dos categorías las importaciones que más crecieron año tras año corresponden a la de “máquinas y equipos auxiliares”, de esto da un ejemplo muy acabado el sector de ascensores: el importante crecimiento de las importaciones en este segmento engrosó la estadística de importaciones de Bienes de Capital que, sin embargo, no aportaron nada al crecimiento del sector industrial argentino. Por lo que nos preguntamos si tiene sentido el arancel 0% en el segmento de los Ascensores y Montacargas.

² CAFAC cuenta con un estudio sobre la evolución de la producción local de máquinas de tracción.

³ Los datos estadísticos obtenidos corresponden a la Oficina de Buenos Aires de la CEPAL – Naciones Unidas.

El sector productor de ascensores no pudo escapar a la sustitución de valor agregado local por mayores contenidos de origen externo, como muestra de ello podemos mencionar las guías de ascensor: hoy prácticamente, casi el 100% de los ascensores tienen instaladas guías de origen español, italiano o brasileño, cuando en la década de los 80` casi el 100% de las guías eran de origen local. La industria de la construcción también cedió a la tentación y el encadenamiento con proveedores y subcontratistas locales perdieron importancia a favor de los oferentes externos de equipos y tecnología. Mediante este proceso el ascensor producido localmente casi desapareció de los edificios construidos en el país.

Las empresas del sector se vieron abruptamente obligadas a competir en el mercado con empresas que cuentan con la *mejor práctica* internacional y que, más aún, empujan hacia delante la frontera tecnológica con sus innovaciones, así innumerables empresas se vieron obligadas a salir del mercado. En lo que de otro modo hubiera sido un proceso natural de destrucción y creación (por reconversión de la actividad), en los años 90` se observó más la destrucción que la creación de puestos de trabajo: hubo una importante caída de puestos de trabajo por las empresas que dejaron de fabricar y los nuevos puestos creados por la actividad importadora no llegaron al 20% de la mano de obra anulada por el nuevo esquema reinante. Adicionalmente se desarticulaban sistemas productivos, reemplazo de producción nacional por extranjera, concentración de los mercados y cese de numerosas empresas.

Las empresas locales respondieron de manera diversa a este desafío: algunas se plegaron al proceso aperturista con el fin de sobrevivir y así se sumaron a la ola importadora. Otras eligieron el camino más difícil, intentaron competir endeudándose con el fin de tecnificarse y mejorar la eficiencia. La productividad promedio mejoró en alrededor de 100%, pero a pesar de este notable desempeño, estuvimos lejos de poder competir con un esquema de economía abierta. El costo argentino (mayor carga fiscal, servicios públicos más caros, intereses financieros altísimos, etc.), los nuevos costos que la calidad impone y la escala de producción reducida impidieron tener éxito y la caída de los puestos de trabajo resultó inevitable. El tiempo transcurrido produjo una creciente exposición financiera de las empresas. En este contexto, por decisión propia o por imposición del sector financiero, las empresas dejaron de requerir créditos y ya no fue atractivo crecer. No puede ser más contundente para el drama argentino el hecho que las empresas decidieran que crecer es negativo.

En este proceso de empobrecimiento también influyó el perfil del empresario PYME del sector: sin los recursos y margen de acción para reconvertirse, optó por lo que le decía su corazón, seguir luchando para continuar produciendo lo que sabía.