

## **Jornada “Industria Eléctrica e Industria Asociada”**

### **Su articulación sustentable**

**15 de junio de 2011**

---

#### **Lic. Andrés Tavosnanska –Representante de AEDA**

El trabajo que voy a presentar es sobre el desarrollo en la postconvertibilidad del sector de la industria de equipamiento y aparatos eléctricos.

Nosotros nos abocamos al estudio de los bienes de capital que son utilizados para la generación, transmisión, distribución, conversión y control de la energía eléctrica y a este sector lo dividimos en tres grandes rubros para facilitar su análisis.

1. Generadores y transformadores eléctricos.
2. Aparatos de distribución y control de la energía eléctrica.
3. Conductores y cables.

El sector en su totalidad está compuesto por alrededor de 400 empresas, predominantemente PyMEs donde el 75% cuenta con menos de 20 empleados y conviven con un puñado de multinacionales y en algunos casos con grandes empresas nacionales. Tan solo el 5% de las empresas cuenta con más de 100 empleados. Sin embargo como se imaginarán, al ser empresas de tanto o mayor tamaño tienen una participación, un peso mucho mayor en el empleo que su peso en la cantidad de empresas.

Este sector, que aunque mayoritariamente PyMEs, aunque no únicamente se enfrenta en la cadena productiva hacia proveedores de insumos básicos concentrados, proveedores de hierro, acero, chapa, aluminio, piezas de fundición, PVC, polipropileno, etc., o importando productos que el país produce, como el cobre.

Vende principalmente a grandes empresas del sector de energía, industria, petróleo, minería y la construcción. Aunque hay un abanico más amplio en empresas que compran en su mayoría tanto las empresas a los que se compran los insumos como a las empresas que se les venden, suelen ser

grandes empresas. Esta es una característica que comparte con buena parte de los sectores de la metalmecánica y que genera asimetrías y complicaciones en muchos casos en las negociaciones tanto con los proveedores de insumos como con los compradores.

En la cadena productiva tiene un rol fundamental el peso de la ingeniería, en tanto su influencia sobre el diseño, sobre la calidad del producto y sobre la seguridad, teniendo en cuenta el rol que estos productos cumplen que a diferencia de otros productos, si fallan, no hay ningún problema porque la seguridad tiene un rol central y la adaptación a usos particulares o a pedidos de diseño a medida de los productos y de cada una de las obras particulares.

Por otro lado tiene una gran influencia de las condiciones de financiación de las obras y de las compras de equipos, en donde este factor, el financiamiento que tiene un peso muy importante en la determinación no sólo de cuáles son las empresas constructoras o que realizan la adjudicación de las obras sino también muchas veces terminan condicionando u orientando la demanda de equipos hacia los países o hacia los actores que ofrecen el financiamiento de las obras.

Si hacemos a través de información de los censos económicos un repaso de largo plazo vemos que este es un sector que atravesó 30 años de pérdidas de capacidades productivas donde, los censos de 1974 y 2004, el sector vio reducido su empleo o su generación de puestos de trabajo en un 60%, o sea que un 60% de los empleados del sector fueron despedidos y redujo su participación en el valor agregado industrial en un 50%.

Sin embargo, a partir del año 2003 comenzó un proceso de recuperación de la actividad productiva. Si atravesamos desde el año 93 al 98 un proceso de estancamiento con crecimiento, con crecimiento de la producción y una crisis muy profunda en los años 99, 2000, 2001, 2002, a partir del año 2003 la producción creció en forma muy veloz a una tasa del 23% anual, superando incluso el ritmo de crecimiento de la producción industrial, lo que le permitió recuperar parte del peso que había perdido en estos 30 años en el entramado industrial.

A su vez, el proceso de crecimiento de la producción tuvo como correlato un proceso de creación de nuevos puestos de trabajo que crecieron entre el 2002 y el 2008 un 89%, o sea que se crearon 5.500 nuevos puestos de trabajo en el sector de la industria, equipamiento y aparatos eléctricos y el nivel máximo alcanzado en el año 2008 es un nivel que superaba en un 25% el máximo de la serie. O sea que no sólo recuperó los puestos de trabajo que se habían destruido con la crisis en los años 99-2002 sino que alcanzó niveles aún más elevados al pico previo de producción.

La tasa de crecimiento del empleo es de un 9% anual, lo que es también una tasa de crecimiento muy elevado y mayor a lo que fue el promedio de la industria.

El sector que creó empleo de forma más dinámica fue el de generadores y transformadores eléctricos que superó ampliamente los valores previos a la crisis; en segundo lugar también alcanzó un nivel máximo la industria de aparatos de distribución y control de la energía eléctrica y en el segmento de conductores y cables si bien creció en empleo y generó nuevos puestos de trabajo no logró alcanzar el nivel máximo previo.

El proceso de crecimiento de la producción y del empleo, si bien partió de una base que era de la capacidad ociosa de la que tenía al salir de la crisis, a medida que el sector continuó creciendo comenzó a requerir niveles crecientes de inversión.

Preguntamos, en la encuesta que hicimos, si las empresas invirtieron para ampliar la capacidad productiva y el 72% de las empresas dijeron que habían invertido para comprar maquinarias, otro 41% para ampliación de su planta productiva, que un 17% inauguró nuevas plantas productivas en los últimos 3 años.

Cuando consultamos cuáles fueron los mecanismos de financiación de esta ampliación de la capacidad instalada nos encontramos con que la mayor parte fue financiada con recursos propios, alrededor de un 60%, el 31% bancos entre públicos y privados y otro 9% a través de otras fuentes como por ejemplo a través de créditos y subsidios.

El resultado de estas inversiones que se realizaron son, por un lado un esfuerzo muy importante en términos de inversión que era en promedio del 7% sobre el promedio de las ventas de las empresas encuestadas y por otro lado ese esfuerzo tuvo como resultado un crecimiento, un incremento de la capacidad instalada de las empresas encuestadas de un 37%.

Cuando pasamos a analizar el tema de la competitividad del sector encontramos factores contrapuestos.

Gasto en diseño industrial y actividades de ingeniería ocho veces mayor al promedio de la industria (0,56% de las ventas). Una de cada cuatro empresas manifiesta haber desarrollado productos novedosos para el mercado mundial.

Sin embargo, las empresas manifiestan dificultades en términos de escala productiva, precio de los insumos básicos y acceso a mano de obra barata (en comparación con países asiáticos).

Las empresas manifiestan tener ventajas respecto de sus competidores en términos de calidad, trabajos a medida, diseño y servicios de post venta.

Otro punto para analizar sobre la competitividad del sector, vendría a ser la competitividad sistémica por decirlo de alguna manera, encontramos que el 20% de las empresas realizaron intercambio de información, otro 20% en redes informales, el 2% alianzas y el 13% consorcios, por ejemplo consorcios de exportaciones donde el sector tiene por ejemplo con la Fundación Standard Bank, distintas empresas que a través de la Fundación y a través de taxaciones cooperativas ha logrado aumentar las exportaciones.

Cuando preguntamos el nivel de vinculación no ya con otras empresas del sector sino con otras instituciones, por ejemplo de ciencia y técnica, vemos que una gran mayoría de las empresas manifiestan no haber tenido vinculaciones con estas instituciones, ni con Universidades, ni con INTI, ni con el Fontar, sin embargo hay un núcleo de alrededor de un 30% de las empresas que trabaja en distintos proyectos en algunos de mayor envergadura, de desarrollo de productos o de diseño y algunos de menor envergadura sólo de consultas o de consultorías o de servicio ligados con la universidad, con el INTI y el Fontar.

El correlato de los niveles de competitividad del sector y el historial de destrucción en capacidades productivas entre el 75, 76 y la crisis 2001-2002, es un déficit comercial creciente a pesar de que la producción ha crecido a tasas muy aceleradas, incluso más velozmente que la industria y que las exportaciones del sector han crecido también de forma muy importante, entre el 2003 y el 2010 las exportaciones crecieron 254%, alcanzando en el 2010 un valor cercano a los 300 millones de dólares.

A pesar del crecimiento de las exportaciones de 254% entre el 2003 y el 2010, las importaciones crecieron de forma mucho más acelerada, al 526%. El resultado de este crecimiento mayor de las importaciones fue que el déficit comercial, el balance comercial, fue deficitario y crecientemente deficitario. En el año 2010 ya había alcanzado un déficit comercial cercano a los 1.500 millones de dólares, lo cual es un porcentaje bastante elevado del déficit comercial industrial total.

A pesar del déficit creciente hubo un fenómeno de crecimiento muy veloz de las exportaciones y esto se dio no sólo con el crecimiento de las empresas que ya exportaban sino también con el surgimiento de nuevos exportadores dinámicos.

En el año 1998 había 24 empresas exportadoras que exportaban más de un millón de dólares y en el año 2008 eran 49 empresas que exportaban más de un millón de dólares. La mitad de esas 49 empresas eran de origen nacional.

El sector de equipamiento y aparatos eléctricos, de bienes de capital de este segmento tiene una larga historia donde ha hegemonizado la destrucción de capacidades productivas, sin embargo el sector ha logrado sobrevivir a la crisis y esas capacidades que sobrevivieron a los vaivenes de la economía argentina permitieron que, ante un nuevo modelo macroeconómico y una nueva dinámica de la economía argentina entre en un proceso de recuperación muy acelerada, recuperando los niveles de producción que había perdido con la crisis, creando miles de nuevos puestos de trabajo registrado y con niveles crecientes de inversión.

En resumen: Recuperación productiva y creación de empleo, con niveles crecientes de inversión. Capacidades destacadas en términos de ingeniería, diseño y calidad. Surgimiento de empresas medianas dinámicas. Sin embargo hay un déficit comercial creciente que refleja que no se ha logrado recuperar por completo la desarticulación productiva del sector, de 30 años de crisis y también refleja las dificultades que tiene el sector para incorporarse en ciertas grandes obras, participar de la compra de equipos de ciertas grandes obras y lo que mencionábamos, la importancia del financiamiento en esos casos.

Los desafíos del sector son continuar en este proceso virtuoso de incrementar la producción, ganar escala, elevar niveles de productividad. Potenciar ventajas en diseño y calidad, articulando con el sistema de ciencia y técnica. Abastecer el mercado interno, incrementando el peso en las grandes obras (compra nacional) y recuperando eslabones débiles. Continuar incrementando la presencia en los mercados externos.