

(ST/ECCA/CONF.1570) 2012

Documento informativo N° 31

SEMINARIO SOBRE EL DESARROLLO DE LAS INDUSTRIAS
QUIMICAS EN AMERICA LATINA*

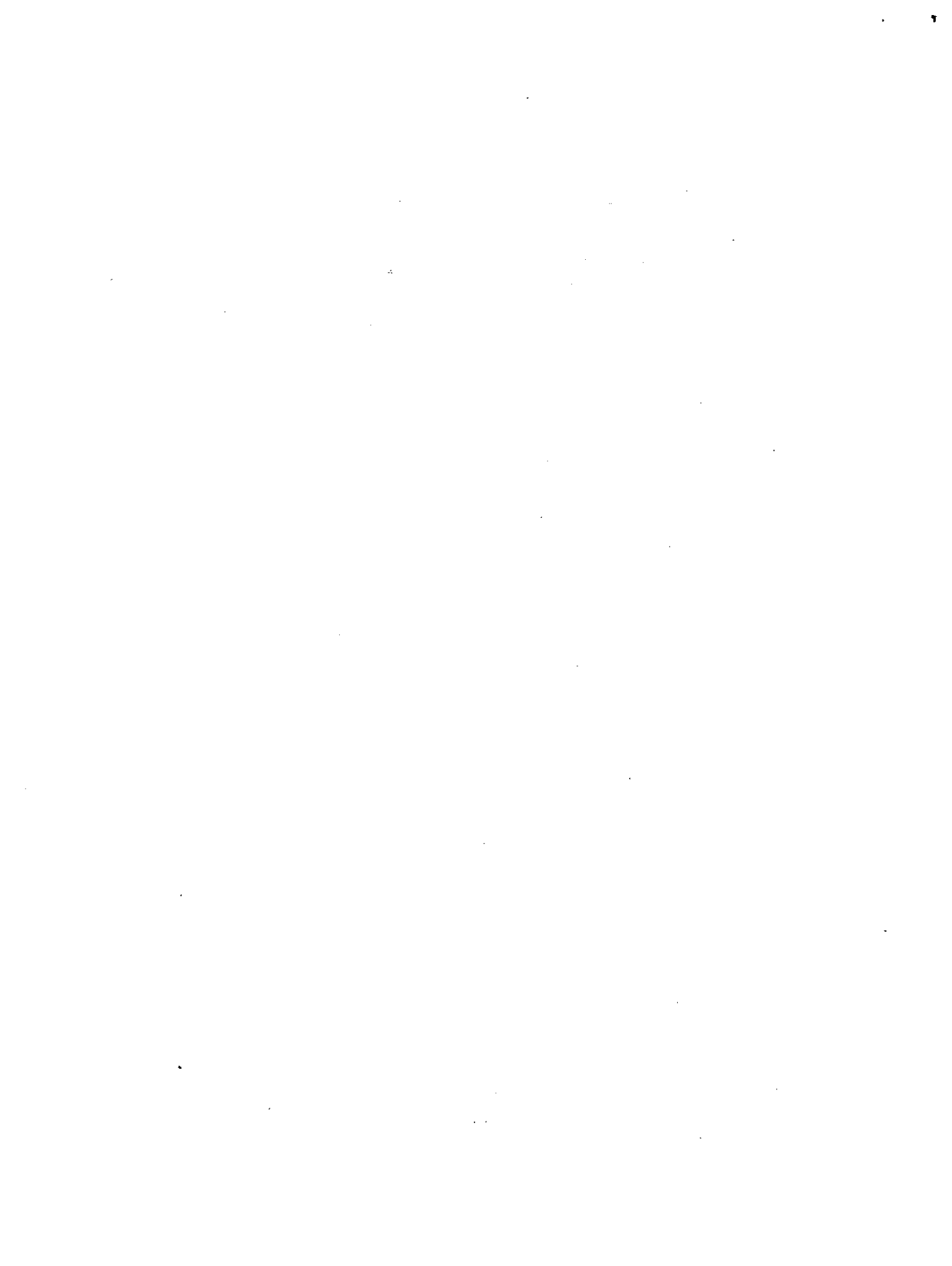
Caracas, Venezuela, 7 al 12 de diciembre de 1964

PROBLEMAS QUE ENFRENTA UNA EMPRESA QUIMICA EN AMERICA LATINA (ATANOR S.A.)

presentado por

Julio César Fuentealba

*/
Este Seminario ha sido convocado por la Comisión Económica para América Latina y la Dirección de Operaciones de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas, con la cooperación de la Oficina Central de Coordinación y Planificación (CORDIPLAN) y de la Asociación de Fabricantes de Productos Químicos de Venezuela.



ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

Nombre: Atanor, Compañía Nacional para la Industria Química,
Sociedad Anónima Mixta.

Dirección: Casa Central - Lavalle 348, Buenos Aires.
Unidades Fabriles - Munro, Prov. de Buenos Aires.
Río Tercero, Prov. de Córdoba.

Carácter: Sociedad Anónima Mixta. El capital está integrado en un
74 por ciento por capitales privados y un 26 por ciento
del Estado, representado por la Dirección General de
Fabricaciones Militares.

Capital accionario: \$ 1 463 000 000
Total del activo: \$ 2 660 000 000
Ventas: \$ 1 740 000 000
Utilidades: \$ 250 000 000

Principales producciones en ton/año:

	<u>Ton</u>
Metanol	10 000
Soda Cáustica	12 000
Cloro	10 000
Agua Oxigenada	7 000
DDT	1 000
2,4-D	1 200
Formol 37%	10 000
Acido Acético	1 800
Acetato de Etilo	1 600
Acetato de Butilo	370
Acetato de Amilo	30
Hexametilentetramina	180

Integran su línea de ventas, además:

Fertilizantes
Fungicidas
Herbicidas
Rodenticidas
Insecticidas, etc.

PROBLEMAS

Introducción

En el curso de su actividad, nuestra Compañía ha enfrentado diversos problemas, algunos de origen interno y en su mayoría externos, que han afectado en diverso grado la evolución de la empresa. Puede decirse que los primeros, han sido problemas de desarrollo.

Nuestra Compañía, que ha cumplido 25 años de vida, puede considerarse todavía joven. Partiendo de un comienzo relativamente modesto, ha sufrido una extraordinaria expansión, que ha ocasionado naturalmente infinidad de problemas, comunes a la vida de toda empresa industrial en crecimiento.

En cuanto a los factores externos, debe tenerse presente que nuestra Compañía elabora productos intermedios básicos que tienen un vasto campo de aplicaciones industriales, de manera que ha visto directamente reflejados en sí misma casi todos los problemas que han afectado a la industria argentina en los últimos años, los que a su vez reflejan la evolución de las condiciones económicas generales del país.

En breve reseña, trataremos a continuación algunos de esos problemas.

Oscilación de la demanda

Durante los años 1962 y 1963 la actividad industrial del país soportó una sostenida declinación, la que ocasionó a su vez una fuerte disminución de la demanda de la industria química.

Desde mediados de 1961 nuestras ventas empezaron a experimentar bajas importantes, aunque no todos los productos fueron afectados en el mismo grado. El consumo de soda cáustica se redujo debido a la disminución de la demanda por parte de las industrias del jabón, rayón, textiles, y la propia industria química. La demanda de agua oxigenada declinó al mismo ritmo que el consumo de textiles y papel, y la de acetatos y solventes de acuerdo con el consumo de pinturas. La reducida producción de las industrias de la construcción, automotriz y artículos para el hogar, para mencionar sólo unas pocas, ha repercutido en la demanda de resinas sintéticas, y por consiguiente en las ventas de fenol, formaldehído y metanol.

Dentro de esta situación deprimida se observaron signos alentadores en la producción química que sirve a la agricultura. Pero aquí el principal problema consistía en la casi total carencia de apoyo crediticio de parte de los Bancos Oficiales para la adquisición de herbicidas, plaguicidas y fertilizantes.

A fines de 1963 y comienzos del corriente año, empezaron a observarse signos de recuperación en diversos sectores, y las ventas comenzaron a elevarse gradualmente. La situación pareciera indicar que ha sido superado el punto más intenso de la depresión, y que estaríamos iniciando la fase ascendente del ciclo. Hoy en día se observa ya un sustancial aumento de las ventas y se espera que el año termine con una demanda sostenida de todos los sectores.

Estas oscilaciones de la demanda tienen las características de un proceso cíclico, que en nuestro país se ha venido repitiendo desde hace algún tiempo, seguramente en relación con las sucesivas devaluaciones de nuestra moneda.

Tal es el caso de la planta de fenol de nuestra asociada DURANOR, que proyectada en el año 1957-58 para una capacidad de 10 000 ton/año, de acuerdo con razonables expectativas de aquella época, entró en funcionamiento en 1962 en plena recesión, y está trabajando ahora a un ritmo de sólo 4 000 toneladas por año. La inversión en esta planta alcanzó a 6 000 000 de dólares.

Igualmente es a veces difícil formular pronósticos a corto plazo con cierto grado de exactitud, como son por ejemplo los presupuestos anuales de compras, ventas o producción, por la acción combinada de una demanda variable y de la inestabilidad de los precios internos.

La falta circunstancial de una demanda efectiva impide la plena utilización de la capacidad instalada o lleva a la inmovilización de fuertes stocks, obligando en ocasiones a la total paralización de la planta, todo lo cual provoca tanto un aumento en los costos de producción, como una reducción de los rendimientos que se esperaba obtener de las inversiones efectuadas.

Una disminución del ritmo de producción o la paralización de una planta, produce a su vez otros problemas secundarios (efecto en cadena). Así por ejemplo, cuando la recesión del mercado nos obligó a paralizar la planta de DDT y más tarde la de ácido 2,4-D, se creó el problema del cloro excedente y de su repercusión sobre el costo de la soda cáustica.

Inversamente, cuando se sale de la situación de depresión descrita, se entra cíclicamente en un período de inflación durante el cual, si bien la demanda y por consiguiente las producciones aumentan, se sufren todas las consecuencias bien conocidas de una economía inflacionaria.

Competencia exterior

Los fabricantes extranjeros de productos químicos básicos operan en condiciones absolutamente distintas a las nuestras: producen en enormes instalaciones que mantienen los costos operativos en un nivel mínimo, y colocan sus excedentes a precios sumamente bajos en el mercado internacional, donde la competencia es muy intensa.

/En varias

En varias ocasiones, la industria química básica argentina se ha visto perjudicada por estas prácticas de "dumping", ya que los productos foráneos podían entrar al mercado a precios inferiores a los locales, a pesar de los considerables recargos de importación.

La industria de la soda cáustica es un ejemplo del problema creado por esta situación: aun cuando la capacidad instalada no basta para satisfacer la demanda local, la competencia exterior obligó a la industria local a operar por debajo de su capacidad.

Principalmente en 1960, 1961 y parte de 1962, los fabricantes locales debieron soportar un agudo "dumping". En el año 1960, en momentos en que el producto local se debía vender a aproximadamente m\$n 18/kg, la cotización de la soda cáustica importada era de U\$S 49 y CyF Buenos Aires, lo que significaba, al cambio de \$83/dólar de entonces, un costo de m\$n 4/kg, es decir, 4 1/2 veces menos que el precio interno. Aun mediante la protección aduanera, el precio de importación resultaba inferior al de producción local. Certifica ese "dumping" el hecho de que por la misma época y, casi simultáneamente, la cotización de la soda cáustica importada a otros países de América que podían absorber mayores precios, llegó hasta U\$S 90/ton.

Desde mediados de 1962 se ha aliviado en grado apreciable la presión de la competencia foránea, debido a la fuerte devaluación del peso argentino, y a que los derechos y recargos aduaneros se aplican ahora sobre el precio de plaza en el país de origen, en lugar del precio sobre puerto Buenos Aires.

Fue precisamente esa situación la que impidió en 1962 una baja de la producción de soda cáustica, a pesar de la retracción general de la economía. Cuando el peso argentino comenzó a desvalorizarse en abril de 1962, los proveedores extranjeros se vieron colocados en desventaja, y los productores locales pudieron hacerse de una porción mayor del mercado total.

Costo del dinero

La influencia sobre los costos de producción de los mayores costos de instalación, está aumentada por el mayor costo del dinero, que es mucho más caro en el país que en el exterior.

Mientras se puede considerar que en las principales plazas internacionales el dinero cuesta en promedio un 5 por ciento anual, en nuestro país el dinero bancario cuesta como mínimo el 10 por ciento más, es decir el 15 por ciento, tasa que corresponde por otra parte al dividendo mínimo que habría de pagar a los accionistas para que consideren remunerativas sus inversiones (sin tener en cuenta a la inflación).

Si como ejemplo suponemos que una instalación industrial cueste sólo un 20 por ciento más que en otros países y que sea financiada enteramente

/a través

a través del crédito, el costo financiero anual de esa instalación sería en nuestro país un 13 por ciento más elevado que en el exterior.

Por otra parte, la evolución financiera de la empresa también se ve afectada por ese mayor costo del dinero. Nuestro crédito normal a los clientes es equivalente en promedio a unos 90 días de producción, pero con la iliquidez de los últimos tiempos ha llegado hasta 120-180 días, lo cual acentúa el problema de absorber más capital operativo.

Suponiendo que en otros países sea del mismo orden, el sólo mayor costo del dinero implica una variación en más del costo de 2,5-5 por ciento.

Instalaciones industriales

El costo de una instalación industrial en la Argentina resulta en la mayoría de los casos más elevado que en otros países, sea porque buena parte de la maquinaria y equipo deben ser importados (y por lo tanto sus costos están gravados con fletes marítimos, seguros, transportes, gastos aduaneros, etc.), sea porque los costos de las construcciones y de los elementos que se adquieren en el país son generalmente más elevados.

Existen buenos talleres especializados en construcción de aparatos químicos simples que resultan a precios similares a los de Estados Unidos, pero queda mucho por hacer en la fabricación de equipos vidriados, cerámica química, aleaciones metálicas especiales, etc. Escasean o faltan instrumental de medición, bombas y ventiladores de material antiácido, válvulas motorizadas, etc. En otros casos, aparatos que pueden hacerse en el país pero que a causa de la poca demanda resultarían sumamente caros, también deben importarse. Tal es el caso de ciertos tipos de filtros rotativos, centrifugas, molinos, secadores, etc.

Esos elementos importados pueden resultar desde un 10 por ciento más caros cuando gozan de franquicias especiales por decretos de promoción, hasta un 100-150 por ciento cuando se aplican los derechos y recargos aduaneros comunes.

En cuanto al costo de instalación o montaje propiamente dicho, generalmente está por debajo de los costos de Estados Unidos o Europa.

En resumen, tomando en cuenta todos esos factores, y según sea la mayor o menor proporción de equipo nacional o importado que integre la planta industrial, puede estimarse que el costo final de la instalación resulte en nuestro país, desde un 20 por ciento como mínimo, hasta un 50 por ciento mayor que en Estados Unidos o Europa. Esto implica un aumento equivalente de las amortizaciones y de su influencia sobre los costos de producción.

Otro de los problemas relacionados con este tema, es que debido a las dificultades propias de la importación y por razones de tiempo, seguridad, etc., se debe mantener en depósito grandes stocks de repuestos

/y materiales

y materiales especiales, por lo común equivalentes a un año y medio de consumo normal. Esto representa naturalmente una fuerte inmovilización de capital.

Finalmente, debe mencionarse el efecto de la devaluación monetaria cuando se importan equipos o materiales a pago diferido, lo que obliga a tomar seguros de cambio o a correr el riesgo de afectar más o menos fuertemente la posición financiera de la empresa.

Tecnología

En este aspecto, la política de nuestra Compañía ha sido, dentro de lo posible, de concretar sus planes industriales sobre la base de estudios, técnicas e investigaciones efectuadas en el país, ya sea con personal técnico propio o contratado al efecto. En nuestro país existe actualmente buena capacidad técnica para el desarrollo de procesos, diseño y construcción de industrias químicas.

Cuando esto no ha sido posible, se ha recurrido a fuentes extranjeras para el suministro de asistencia técnica. En general no hemos tenido problemas con el "know-how" extranjero, pero señalamos algunos inconvenientes:

1. El costo es generalmente elevado y aplicado a un volumen de producción reducido, resulta una incidencia superior a la considerada normal en otros países.
2. Resulta un tanto difícil adaptar ese "know-how" a una escala de trabajo relativamente pequeña, y a veces debe lucharse contra la tendencia de los técnicos extranjeros a pensar en términos de producciones desproporcionados con nuestras necesidades.
3. Puede suceder que el suministro de asistencia técnica implique una unión de capitales, y si bien el conocimiento y experiencia del socio extranjero es una contribución importante, su desconocimiento de las características y condiciones de trabajo locales puede también ser una fuente de dificultades posteriores.

Energía eléctrica y combustibles

Una desventaja muy importante que afecta a la industria química pesada argentina, especialmente en el caso de la producción de soda cáustica, es la falta de un suministro barato y constante de energía eléctrica, cuya producción no ha seguido en la Argentina el ritmo de crecimiento de otros países.

Como consecuencia, y a fin de asegurarse un suministro de energía suficiente y constante, los productores más importantes comenzaron a instalar sus propias plantas generadoras. Esto implica una considerable inversión de capital y costos operativos más altos.

/Nuestra fábrica

Nuestra fábrica de Río Tercero (Provincia de Córdoba) constituye una buena ilustración de esta situación: allí se producen, entre otras elaboraciones, agua oxigenada y soda cáustica, productos en los que la energía eléctrica constituye un importante factor del costo. Existe suministro de energía hidroeléctrica, pero el aumento de la demanda, hizo necesario instalar una turbina a gas de 5 500 kW que demandó una inversión extra de 1 millón de dólares.

En nuestra fábrica de Munro, ubicada en los alrededores de la capital, también fue necesario instalar un turbogenerador a vapor para complementar la escasez del suministro del Servicio público en el Gran Buenos Aires, que hasta 1963 ocasionó limitaciones y restricciones al uso industrial.

No existen problemas en el suministro de combustibles (fuel oil y gas) pero su precio es comparativamente caro, y junto con la energía son factores de elevación de los costos de los productos químicos.

Transporte

La extensión de nuestro país, y la peculiar distribución de las fuentes de energía y combustibles frente a los mercados de consumo, principalmente la zona de Buenos Aires, hacen del transporte un problema de especial importancia.

Así por ejemplo: nuestra fábrica Río Tercero, está ubicada en la provincia de Córdoba a unos 700 km de la otra fábrica, ubicada en Munro dentro de la zona del Gran Buenos Aires. En Río Tercero se recibe sal desde San Luis a 350 km, alcohol desde Tucumán a 600 km, y hasta hace poco el carbón de leña para la síntesis de metanol desde Santiago del Estero a 250 km. El Benceno se recibe desde Buenos Aires (700 km) para su transformación en fenol, DDT y otros productos, que luego deben reexpedirse nuevamente a Buenos Aires.

La otra fábrica de Munro recibe el alcohol desde Tucumán (1 400 km) para la fabricación de ácido acético y acetatos, y el metanol desde Río Tercero (700 km) para su transformación en formol.

En alguna ocasión, por faltas circunstanciales de cloro, se ha llegado al extremo de enviar benceno desde Buenos Aires hasta la planta de Indupa, ubicada en Río Negro a 1 200 km, para ser allí clorado, para enviar luego el monoclorobenceno a Río Tercero (1 200 km) y desde allí el DDT producido nuevamente a Buenos Aires (700 km).

Es evidente que en estas condiciones el transporte conspira contra la eficiencia de las operaciones y el costo de producción.

Casi todo, por no decir todo nuestro transporte, se efectúa actualmente por camiones, cuyos fletes son, en general, más caros que los ferroviarios y están sujetos constantemente a los incrementos derivados de los aumentos de salarios y combustibles.

/Las deficiencias

Las deficiencias e inconvenientes de nuestro sistema ferroviario, nos han inclinado, como a muchos otros industriales, a absorber el mayor costo del transporte por camiones, a fin de asegurarnos transporte inmediato y eficiente.

Lamentablemente, no existen indicios de que la situación de los ferrocarriles vaya a mejorar en un futuro cercano. Por ello, debe esperarse una mayor incidencia del transporte por camión en la plaza de los fletes, particularmente en las distancias cortas y medianas.

Situación gremial

Aunque, en general, en nuestra empresa no se han registrado nunca conflictos laborales realmente serios, se señalan algunos problemas:

a) Huelgas

De vez en cuando la CGT ha declarado huelgas generales de carácter nacional, en las que casi siempre ha participado el gremio químico, forzando a muchos trabajadores a faltar al trabajo contra su voluntad.

En ocasiones, por conflictos menores producidos en otras fábricas, el gremio químico también ha declarado huelgas y paros parciales. Últimamente, en cumplimiento del denominado Plan de Lucha de la CGT, se ha llegado al extremo de producirse la ocupación de fábricas, tomando como rehenes a jefes y personal directivo.

En nuestras dos fábricas se ha cumplido también dicho procedimiento, pero en ambos casos sólo ha tenido carácter simbólico.

b) Aumentos de salarios

En segundo lugar, deben mencionarse los aumentos sistemáticos de salarios. Este proceso que en la Argentina lleva ya más de veinte años, tiende a alcanzar el costo de la vida, que se eleva constantemente, en una permanente inflación.

Los salarios obreros se reajustan periódicamente, a través de convenios colectivos de trabajo que se negocian todos los años. Esos aumentos son considerables, pudiéndose estimar que en los dos últimos años han representado un aumento promedio de salarios del orden del 25 por ciento.

Ocasionalmente también se han producido aumentos por decretos de gobierno, de los que hay varios ejemplos en la época de Perón, y posteriormente, en 1958, cuando el gobierno de Frondizi decretó un aumento general del 60 por ciento.

Estos aumentos masivos de salarios, sin el correlativo incremento de la producción, han provocado aumentos meramente nominales, impulsando la inflación.

Se comprende fácilmente el impacto de estos aumentos en los costos de producción, en la evolución financiera de la empresa, y en los precios y demanda de la producción. Además, debe tenerse en cuenta el efecto de las cargas sociales, que en nuestra empresa representan aproximadamente un 65 por ciento sobre los salarios nominales.

c) Otros problemas laborales

Por otro lado, existen problemas en las relaciones laborales, motivados muchas veces por interpretaciones erróneas o interesadas de las denominadas "conquistas sociales". Así por ejemplo, podemos mencionar que en nuestra anterior planta de soda cáustica electrolítica se trabajó siempre 6 horas en lugar de las 8 reglamentarias, en virtud de haber sido considerado un trabajo insalubre. Al iniciar ahora la puesta en marcha de una nueva planta de soda, en la que se han tomado todos los recaudos técnicos y constructivos necesarios para garantizar un trabajo absolutamente saludable, nos encontramos con que los obreros quieren mantener la situación anterior, hallándose ahora el litigio entregado a la resolución de las autoridades competentes.

Este es uno de los tantos ejemplos de situaciones que se producen frecuentemente, no obstante que, repetimos, nuestra empresa se caracteriza por mantener excelentes relaciones con sus obreros.

Conclusiones

En síntesis, podemos decir que las principales dificultades con que ha tropezado el desenvolvimiento de nuestra Empresa y que siguen afectando su desarrollo, derivan fundamentalmente de las condiciones económicas generales del país y que podemos resumir en los siguientes puntos:

1. Inestabilidad monetaria.
2. Escasez de capitales.
3. Financiaciones caras debidas a los riesgos propios de un prolongado y profundo proceso inflacionario.
4. Transportes ineficientes.
5. Limitada disponibilidad de "know-how" técnicos propios y "know-how" de origen foráneo caros para nuestra escala de producción.
6. Inversiones altas por la necesidad de importar una proporción importante de los equipos de producción.
7. Escasez de estadísticas y de fuentes de información para estudios de mercado.

