



CASTAGNA, Alicia Inés (Directora)

GUTIERREZ, Silvia Adriana

SECRETO, María Florencia*

Unidad académica

Instituto de Investigaciones Económicas – Escuela de Economía

EL SECTOR BICIPARTES EN ROSARIO: Evolución, situación actual y perspectivas.¹

INTRODUCCIÓN

El presente informe constituye un eslabón más en el conjunto de investigaciones que está llevando a cabo el IIE en torno al desarrollo de Rosario y su Región. El objetivo de este trabajo es presentar algunas conclusiones sobre el estudio del sector bicipartes de la ciudad.

En este sentido, en primer lugar, es preciso exponer la evolución del sector a lo largo de la historia del cordón industrial rosarino para presentar el florecimiento de la actividad y su posterior crisis con la apertura que sufrió la economía argentina en la década del 70 y, además, los cambios operados a nivel productivo a partir de los años noventa en el marco de la globalización.

En segundo término, es importante analizar los datos obtenidos de los relevamientos productivos 1997 y 2001 que reflejan los impactos de los cambios señalados. En este marco se presenta, en primer lugar, la Clasificación Internacional Industrial Uniforme y luego se entra en el análisis propiamente dicho de los relevamientos. Esto implica el análisis de las características de su proceso productivo en cuanto a tecnología, insumos utilizados, mano de obra empleada y el mismo proceso de producción, destacando las fases de producción de partes y la fase de armado del producto.

Asimismo, se abordan las particularidades de la competencia, interna y externa, tomando en consideración los rasgos institucionales como la pertenencia a cámaras y el apoyo de organismos descentralizados. En relación a las características del producto debe tenerse en cuenta la posibilidad de diferenciación como estrategia para mantenerse en el mercado.

* Docentes Investigadoras Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela de Economía, FCEyE, UNR.

¹ Este estudio forma parte del proyecto de Investigación "Nuevas estrategias para el desarrollo industrial de Rosario y su Región", Proyecto PID 2001, 19/E087, Secretaría de Ciencia y Tecnología, Universidad Nacional de Rosario. Acreditado Expediente 60736/126, Res. 284/2001 CS. Ejecución Trienal, Directora Alicia Castagna.



Por otro lado, las condiciones de la demanda hacen necesario el análisis de las ventas a mercados locales, provinciales, nacionales e internacionales.

En tercer lugar se presenta la situación actual del sector tomando como referencia algunas de las cuestiones tratadas anteriormente.

Por último, y a modo de conclusión se plantean similitudes y diferencias de los últimos años en términos de perspectivas futuras como punto de partida para pensar en nuevas estrategias para el desarrollo de Rosario y su Región.

I. EVOLUCIÓN HISTÓRICA

En general son empresas pequeñas, pocas medianas, y fueron fundadas antes de la década del 70, con diversas actividades y estrategias de desarrollo heterogéneas. Tanto las especializadas en una línea, y que mantuvieron esa estrategia, como las que tenían un mix diversificado de líneas, crecieron sin problemas hasta 1976. En esta etapa se produce el mayor dinamismo del sector metalmeccánico en la Región.

Los años posteriores muestran la pérdida de protagonismo del sector metalmeccánico mientras que lo ganan las petroquímicas, el cemento, la siderurgia, la pulpa papel y el aluminio. Las políticas de ajuste que afectaron al consumo interno y la ausencia de capacidad competitiva de las firmas para enfrentar la apertura económica, exportando o compitiendo con los productos importados, redundó en una caída de sus ventas. En algunos casos las firmas se transformaron en importadoras y en otros menos afortunados, desaparecieron.

Hacia mediados de los ochenta comienza una etapa de recuperación con éxitos diversos según las estrategias adoptadas. En algunos casos la hiperinflación de 1989 descapitalizó a las firmas restringiendo su capacidad de expansión y sólo comenzaron a sobrevivir. Otras diversificaron su mix, mientras que muy pocas introdujeron nuevo equipamiento automatizado, reorganizando el proceso de trabajo (reorganización que incluye la subcontratación de otra bicipartista más pequeña para la producción de partes) y replanteando la gestión empresarial desarrollada hasta entonces. Se produce otra ruptura que terminó con nuevo cierres de empresas y pocas lograron sobrevivir (Castagna, Alicia y Quintar, Aída, 1992).

Así, se llega a los noventa, con un sector totalmente diferente a su constitución original. Aquellas empresas que no habían iniciado procesos de reestructuración y diversificación de su producción, adoptando no sólo formas de producción diferentes sino procesos de gestión, estuvieron condenadas, sencillamente, a desaparecer²(Castagna A y Woelflin ML, 2001).

² Un informe del presidente de la Cámara de la Industria de la Bicicleta en Rosario, Sr. Jorge Regules del año 1994 señalaba que esta industria producía en Rosario el 60% del total nacional y empleaba a 1500 personas y se que se vió fuertemente afectada por las importaciones indiscriminadas de China, Taiwan, La India y otros países. Esta situación afectaba a más de 60 empresas del sector.



A partir de ese momento la capacidad instalada de las empresas comenzó a reducirse notablemente. Un informe de la Asociación de Industriales Metalúrgicos de Rosario del año 1997 presentaba un panorama desalentador: 60 empresas con 759 personas ocupadas y sólo el 10% de la capacidad instalada utilizada. Con un alto costo laboral e impositivo se planteaban suspensiones, reducciones horarias y despidos. La importación desmedida impedía la competencia, reclamándose barreras arancelarias para importaciones de China, India, Brasil, así como créditos a tasas preferenciales para recomponer el estado patrimonial y financiero.

Si bien podría pensarse que la salida de la convertibilidad provocaría una reducción de estas importaciones, sucedió todo lo contrario. Esto se debió a las grandes cadenas de supermercados que tienen la posibilidad de importar directamente y cambiar a sus proveedores locales por proveedores internacionales, especialmente de Brasil.³

De todos modos, para mediados del año 2003 las empresas del sector comenzaron a realizar negociaciones para dejar en evidencia la necesidad de controlar la entrada al país de estos productos no solamente por el precio al que ingresaban, sino también por la calidad de los mismos. En estas negociaciones participaron la Cámara Industrial de Motos Bicicletas y Afines (CIMBRA) y el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).⁴

II. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS RELEVAMIENTOS 1997 Y 2001

a. CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL INDUSTRIAL UNIFORME

Para el análisis de los datos se debe destacar que de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Actividades Económicas, revisión 3⁵, el sector bicipartes pertenece a la rama 35 como Otro Equipo de Transporte y se subdivide en:

CIU	CONCEPTO	1997	2001
35110	Construcción y reparación de buques.	0	1
35120:	Construcción y reparación de embarcaciones de recreo y deporte.	5	4
35200	Locomotoras y material rodante para ferrocarriles y tranvías.	1	0
35300	Fabricación de aeronaves y naves espaciales.	0	0
35910	Fabricación de motocicletas.	4	5
35920	Fabricación de bicicletas y de sillones de rueda para inválidos.	39	25
35990	Fabricación de otros tipos de transporte n.c.p (carretillas,	3	3

³ Sobre la base de artículos periodísticos de la época.

⁴ Extraído del diario La Capital del 20/7/2003.

⁵ INDEC, "Normas de Codificación de Actividades Económicas". Disposición Nro. 024/91. Normas 3.



	carritos para equipaje, supermercados etc.		
TOTAL		52	38

Por lo tanto, el sector bajo análisis corresponde a 5 dígitos a la subrama 35920 y se completa en el cuadro con el número de firmas encuestadas, obtenidas en los relevamientos 1997 y 2001. En el relevamiento del sector productivo de 1997 se registraron 39 respuestas, que representaban alrededor del 75% de la Rama, mientras que en el mismo relevamiento del año 2001, estas habían descendido a 25 representando el 65%. Si bien no se obtuvieron respuestas de la totalidad de las firmas el número es importante y permite marcar tendencias de la evolución que ha tenido este sector en los últimos años, como consecuencia de los impactos que le provocaron las sucesivas aperturas de la economía. Los cambios postdevaluación parecen ofrecer mejores perspectivas, pero es evidente que se debe trabajar sobre una situación previa que dejó un sector muy disminuido a pesar de la importancia que tuvo en el período sustitutivo.

b. RELEVAMIENTOS PRODUCTIVOS 1997 Y 2001

Inicio de actividades: Se observa en el cuadro N° 1 que entre los años 1953 y 1975 - auge del modelo sustitutivo de importaciones- se instalan entre un 40 y un 50% de las firmas que aún hoy permanecen en el mercado rosarino. El porcentaje va disminuyendo, aunque siguen incorporándose empresas nuevas y evidentemente otras desaparecen. Si se consideran estudios anteriores del IIE en relación a esta rama, se pone en evidencia que las empresas que existían a comienzo de los años 90 y que ya tenían malas expectativas sobre el futuro, desaparecieron hacia el 2001. En aquel entonces, estas firmas se dedicaban no sólo al armado de bicicletas sino también a la producción de piezas y partes. Esto es piñones, manubrios, cuadros, repuestos, y partes en general.

Cuadro N° 1
Inicio de Actividades

Inicio de actividades Período	1997		2001	
	Nº de Rta	Part. Porc.	Nº de Rta	Part. Porc.
Anterior a 1930	0	0,00		0,00
Entre 1930 y 1945	0	0,00	1	4,00
Entre 1946 y 1952	1	2,56	1	4,00
Entre 1953 y 1975	19	48,72	10	40,00
Entre 1976 y 1990	14	35,90	7	28,00
Entre 1991 y 1997	5	12,82	2	8,00
Entre 1998 y 2001	0	0,00	4	16,00
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01



Personal ocupado: Otro indicador importante de la crisis que presenta este sector es la disminución en el número de empleados. Como se observa en el cuadro Nº 2, la cantidad de personal ocupado de estas firmas y su evolución desde 1997 hasta 2001, es una muestra clara de la declinación del sector hacia fines de la convertibilidad. En su totalidad representa una disminución del 60%, y las actividades de producción fueron las más afectadas con una baja del 63%, mientras que en las áreas de comercialización solo fue del 40%.

Cuadro Nº2
Personal Ocupado por Relev. Sector Productivo

Personal Ocupado	1997		2001	
	Cant.	Partic. Porc.	Cant.	Partic. Porc.
Actividades de producción	286	74,67	104	67,97
Actividades de administración	45	11,75	18	11,76
Actividades de comercialización	52	13,58	31	20,26
Total de PO	383	100,00	153	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01

Características de la firma: Las firmas de este sector se caracterizan por ser empresas pequeñas y medianas. Es curioso el hecho que mientras en el relevamiento del sector productivo del año 1997 se repartía el porcentaje entre empresas propiedad de una sola persona, sociedad de hecho y SRL, en el año 2001 el 60% pertenece a 1 sola persona y el 40% restante, se reparte entre las otra dos modalidades SH y SRL.

Cuadro Nº 3
Forma Jurídica

	1997		2001	
	Nº de Rta	Partic. Porc.	Nº de Rta	Partic. Porc.
1 sola persona	15	38,46	15	60,00
Sociedad de hecho	10	25,64	5	20,00
S.R.L.	10	25,64	5	20,00
S.A		0,00		0,00
Soc. en comandita por Acciones		0,00		0,00
Sociedad colectiva		0,00		0,00
Otro tipo	4	10,26		0,00
Total	39	100,00	25	100,00



Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01

Cuadro N° 4
Propiedad de la empresa

	1997		2001	
	Nº de Rta	Partic. Porc.	Nº de Rta	Partic. Porc.
Propiedad de 1 sola fla	29	74,36	20	80,00
Propiedad de más filias	10	25,64	5	20,00
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01

Se define al conjunto de **Pymes** por aquellas empresas que tenían más de 5 personas ocupadas y menos de 200 o, las que con menos de 5 personas, su monto de facturación superaba los 60.000 pesos anuales. Las **Grandes** empresas quedaron definidas como todas aquellas que al momento del relevamiento tenían más de 200 personas ocupadas y las **Micro** aquellas que ocupando menos de 5 personas facturaban menos de 60.000 pesos anuales. Esta subrama queda determinada entonces como sigue:

Cuadro N° 5
Tamaño de la Empresa

Tamaño de la empresa	1997		2001	
	Nº de Rta	Partic. Porc.	Nº de Rta	Partic. Porc.
Micro	12	30,77	12	48,00
Pyme	27	69,23	13	52,00
Grande	0	0,00		
ns/nc	0	0,00		0,00
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01

Características del proceso productivo: En su mayoría las empresas pertenecientes a esta subrama de producción se dedican al armado de la bicicleta⁶. Cuentan con insumos importados, principalmente de origen chino. Esto trajo como consecuencia la disminución de la producción de partes y piezas de origen nacional y, sobre todo de origen local. Si se tiene en cuenta que al inicio del período de convertibilidad existían en Rosario empresas que se dedicaban a la producción de piñones, manubrios, cuadros, repuestos, asientos y partes en general, en el año 2001 estas habían desaparecido. Sin embargo, existen dos empresas importantes proveedoras de material para la fabricación de bicicletas como son Acindar y Docolla. La primera situada en Villa Constitución provee de caños para la producción de los

⁶ Ver Anexo: Esquema Tentativo del proceso para la fabricación de Bicicletas. Extraído de <http://www.inti.gov.ar>. Octubre 2004



cuadros y horquillas y la segunda, ubicada en San Lorenzo, las llantas de aluminio.

En cuanto a los insumos utilizados un porcentaje relativamente alto (36%) de las respuestas obtenidas manifiesta que encarga a medida algunos componentes de su producción, sin embargo, esto se hace sin ningún tipo de contrato y significa un porcentaje relativamente bajo de la producción.

Técnicas de gestión: en relación a la gestión de producción y calidad se observa en el cuadro N° 6 que mientras en 1997 se aplicaron más técnicas que en 2001, para éste último, en el ítem *otras* se encuentran técnicas que no eran tenidas en cuenta anteriormente como por ejemplo la recolección de opiniones y sugerencias de los clientes. Se pone en evidencia una preocupación mayor por parte de los empresarios en el comportamiento de la demanda, esto es, aceptar sugerencias específicas de sus clientes y producir un output de mayor satisfacción para los mismos.

Cuadro N° 6
Técnicas de Gestión

Técnicas de gestión	1997		2001	
	Nº Rta.	%/Rta	Nº Rta.	%/Rta
Justo a tiempo	6	15,38	2	8,00
Programación lineal	8	20,51	0	0,00
Control estadístico del proceso	2	5,13	0	0,00
Círculos de calidad	3	7,69	0	0,00
Mantenimiento preventivo	9	23,08	0	0,00
Control de calidad TQM	10	25,64	0	0,00
ISO 9000	0	0,00	0	0,00
Equipos internos de mejoras	1	2,56	2	8,00
Producción en celdas	0	0,00	1	4,00
Herramientas de análisis de probabilidad	2	5,13	0	0,00
Otras	0	0,00	9	36,00
Sugerencias y opiniones de clientes			7	28,00
Ns/Nc			4	16,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

Nota: Los porcentajes se calculan sobre el total de respuestas del Sector en cada relevamiento.

Inversiones: Es notable que un porcentaje elevado de empresas realizó inversiones en los tres últimos años anteriores al relevamiento y que las mismas se destinaron a maquinaria y equipo en su mayoría. El resultado obtenido para estas empresas en el año 2001 fue, en general, igual a lo esperado y en un porcentaje menor, inferior a lo esperado.



Cuadro N° 7
Inversiones

	1997		2001	
	Nº de Rta	part. Porc.	Nº de Rta	part. Porc.
Realizó inversiones				
si	19	48,72	15	60,00
no	19	48,72	10	40,00
ns/nc	1	2,56		
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

Es evidente que de acuerdo a los resultados obtenidos a partir de las inversiones realizadas, 68% de las empresas no estuvieron dispuesta a hacer inversiones en años que seguían a 2001.

Equipo de producción: Es en su mayoría argentino y considerado con una productividad satisfactoria en el 60 % de los casos. Un porcentaje menor de respuestas dan cuenta de la necesidad de introducir algún cambio debido a la baja productividad de los mismos.

Cuadro N° 8
Equipo de producción

Origen de los equipos	1997		2001	
	Nº de Rta	Part. Porc.	Nº de Rta	Part. Porc.
Totalmente argentino	27	69,23	15	60,00
En su mayoría argentino	6	15,38	2	8,00
En su mayoría extranjero	1	2,56	4	16,00
Extranjero	2	5,13	2	8,00
En igual proporción	2	5,13	2	8,00
Ns/nc	1	2,56		
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

Sin embargo, no sólo es la baja productividad de los equipos lo que preocupa a las empresas hacia fines de la convertibilidad, sino otros aspectos como los que se muestran en el cuadro N° 9 que se relacionan con problemas de producción.



Cuadro N° 9
Problemas de Producción

Primer problema de Producción	1997		2001	
	Respuestas	%part.	Respuestas	%part.
Ninguno	2	5,13		
Alto costos de ss.	9	23,08	14	56,00
Altos costos de MP	3	7,69	4	16,00
Altos costos de MO	10	25,64	1	4,00
Personal no capacitado	1	2,56	2	8,00
Equipamiento Inadecuado	1	2,56	1	4,00
Tecnología blanda inadecuada			1	4,00
Bajo volumen de prod.			2	8,00
Problemas de calidad	2	5,13		
Gran variedad de prod.		0,00		
Otros.	11	28,21		
Ns/nc		0,00		
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01

En este sentido, estas empresas evidenciaban fuerte preocupación por los altos costos de servicios, mano de obra y calidad en el año 1997; no obstante, resulta significativo que en 2001 el 56% de las respuestas coincidieran en el alto costo de los servicios y de las materias primas.

Características de la competencia: Por lo expuesto se puede sostener que aunque existían problemas de producción hacia el año 2001, estas firmas estaban en condiciones de afirmar que la calidad de sus productos era similar a la de los productos de sus principales competidores, igual que en 1997.



Cuadro Nº 10
Calidad de Producto

Calidad de los productos competidores	1997		2001	
	Nº de Rta	Part. Porc.	Nº de Rta	Part. Porc.
muy superior		0,00		0,00
Superior	3	7,69	1	4,00
Similar	24	61,54	18	72,00
Inferior	9	23,08	6	24,00
muy inferior	3	7,69		0,00
Ns/Nc		0,00		0,00
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01

No obstante, consideraban que estaban siendo desplazadas del mercado fundamentalmente por la apertura externa en el 88% de los casos como puede observarse en el cuadro que sigue:

Cuadro Nº 11
Desplazamiento del mercado

Desplazamiento del mercado	1997		2001	
	Nº de Rta	Part. Porc.	Nº de Rta	Part. Porc.
Si	29	50,88	22	88,00
No	10	17,54	3	12,00
Total	39	68,42	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

En relación a los competidores, estas empresas sostienen que en su mayoría provienen del exterior, tanto para el año 1997 como para 2001. Se debe aclarar, por un lado, que para el relevamiento de 2001, aparecen 4 empresas nuevas respecto del anterior relevamiento y dos de ellas localizan la competencia en el mercado de Rosario.



Cuadro Nº 12
Procedencia de los principales competidores

Procedencia	1997		2001	
	Nº de Rta	Part. Porc.	Nº de Rta	Part. Porc.
Rosario		0,00	2	8,00
Resto del país		0,00		0,00
Exterior	29	74,36	21	84,00
s/d	10		2	8,00
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

Por otro lado, en cuanto a los competidores externos, se nota que en su mayoría provienen de Asia en particular de China. Para el relevamiento de 1997 este país no figuraba en los ítems a considerar; sin embargo, casi el 70% de las respuestas identifican al resto de Asia como la competencia que está desplazando a sus productos del mercado, debido a que estos países tienen bajo costo de mano de obra y apoyo por parte del Estado.

Cuadro Nº 13
Competencia Externa

	1997		2001	
	Nº de Rta.	%/total	Nº de Rta.	%/total
Brasil		0,00	9	36,00
Resto Mercosur	2	5,13	6	24,00
Unión Europea	1	2,56		0,00
Oceanía	3	7,69		0,00
Japón	7	17,95	3	12,00
Corea		0,00	4	16,00
China		0,00	19	76,00
Resto de Asia	27	69,23	12	48,00
Africa	1	2,56	2	8,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

La competencia en este sector evidencia la lucha que deben enfrentar los productores ante sus rivales extranjeros y, principalmente, con los apoyos por parte de sus respectivos gobiernos que tienen los países asiáticos.

Surge entonces la pregunta: *¿Cómo compiten estas empresas?* En primer lugar, existe un importante número de empresas que producen para otras, en términos absolutos el número de respuestas obtenidas en relación a la producción que va a otras empresas



disminuyó de 11 a 8 respuestas, aunque en términos relativos el porcentaje aumentó del 28% en 1997 al 32% en 2001. Asimismo, es importante destacar que 7 de las 8 empresas mandan la producción entera a otras y la restante, el 90%. Esto demuestra que se comportan como meros talleres de armado, sin llegar con su marca al consumidor final.

En segundo término, en el cuadro que sigue se muestran los factores que a criterio de cada firma le reporta una ventaja a la hora de competir en el mercado.

Cuadro Nº 14
Factores de Competitividad

Factores de competitividad	1997		2001	
	Primero	% part.	Primero	% part.
Precio	24	61,54	9	36,00
Plazo de entrega	1	2,56	4	16,00
Financiamiento	2	5,13	1	4,00
Asistencia postventa		0,00	1	4,00
Garantía		0,00	1	4,00
Adaptabilidad a sugerencias		0,00	2	8,00
Amplio mix de productos	1	2,56	1	4,00
Canales de distribución		0,00		0,00
Diseño		0,00		0,00
Calidad	10	25,64	5	20,00
Publicidad		0,00	1	4,00
Otros	1	2,56		0,00
Ns/nc		0,00		0,00
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

Nota: en 2001 se le pide que ordene en 1º, 2º y 3º lugar. Los datos corresponden al primer lugar.

En 1997 se le pide que diga de c/u si la utiliza o no. Los porcentajes se calculan sobre el total de respuestas.

Para la confección del cuadro se tuvieron en cuenta los factores relevados en el año 1997 y 2001. Aparece en la comparación un cambio en la forma de competir. Ya no es tan importante la competencia vía precio y calidad, sino que aparecen otras cuestiones que se relacionan más con las políticas de diferenciación del producto propia de los mercados imperfectos.

En este sentido, aumentan los esfuerzos destinados a la publicidad como puede observarse en los dos cuadros siguientes que muestran las respuestas obtenidas para publicidad y folletería propia.

**Cuadro Nº 15****Publicidad**

1997 2001

Publicidad	Nº de Rta.	%/total	Nº de Rta.	%/total
Si	10	25,64	8	32,00
No	29	74,36	17	68,00
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.**Cuadro Nº 16****Folletos**

1997 2001

Folletos	Nº de Rta.	%/total	Nº de Rta.	%/total
Si	10	25,64	8	32,00
No	29	74,36	17	68,00
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

Características institucionales: Estas empresas se insertan en un contexto de instituciones que son las que le dan características particulares a nuestro sistema económico. El hecho de que existan Cámaras que agrupen a los empresarios de un determinado sector garantiza de alguna manera la inserción de estas empresas en el mercado y disminuye, en otros casos, la incertidumbre y la escasa transparencia que los rodea.

De este modo, es importante tener en cuenta que la Cámara que agrupa a estas empresas se denomina CIMBRA –Cámara de la industria de Motocicletas, Bicycletas, Rodados y Afines- y tiene su sede en Buenos Aires, es la encargada, entre otras cuestiones, de tomar medidas en lo que se refiere a informar sobre las condiciones existentes del mercado, así como también, brindar asesoramiento.

Por su parte, en la ciudad de Rosario existió una delegación de la Cámara -CIMBRO⁷- que funcionó sin éxito a causa de la falta de acuerdo entre los empresarios del sector. Esto tal vez se debió a la renuencia al cambio propia de los empresarios rosarinos que en algunos casos prefirieron cerrar sus puertas a admitir nuevas formas de organización o de gestión productiva.

Cuadro Nº 17

⁷ CIMBRO: Cámara de la Industria de Motocicletas y Bicycletas de Rosario.



Pertenencia a Cámara

Pertenencia a Cámara	1997		2001	
	Nº de Rta	Part. Porc.	Nº de Rta	Part. Porc.
Si	19	48,72	9	36,00
No	20	51,28	16	64,00
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

En el caso particular de Rosario según los datos relevados en ambos relevamientos del Sector productivo, se observa que la participación en esta institución cayó de alrededor del 50% en 1997 al 36% en 2001.

Por otra parte, en relación a la asociación como una modalidad de gestión que se utilizó en otros sectores como herramienta para hacer frente a la crisis que impuso el plan de convertibilidad, es interesante observar que más de la mitad de las respuestas mostraron interés por esta forma de gestión ya que la consideraron una fuente de ventajas. Sin embargo, esto no se lleva a la práctica ya que, en el año 2001, sólo existe un único intento de asociación y se realizó para cubrir algunos frentes como, compartir información del mercado, conformar un consorcio de exportaciones y compartir servicios comunes de profesionales.

Características de la demanda: Este apartado se dedica al análisis de la demanda, desde el punto de vista del destino de las ventas. La información se presenta discriminada, en primer lugar, por las ventas a la localidad que representan, como puede observarse en el cuadro a continuación, un porcentaje relativamente bajo.

Cuadro Nº 18

Ventas locales

Rango	1997		2001	
	Nº de Rta	Part. Porc.	Nº de Rta	Part. Porc.
0-19	17	43,59	11	44,00
20-39	6	15,38	4	16,00
40-59	6	15,38	2	8,00
60-79	2	5,13	1	4,00
80-99	3	7,69	1	4,00
100	5	12,82	6	24,00
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

En segundo término, se tienen en cuenta las ventas a la provincia para 1997 y al AGR



para 2001. Con respecto a las primeras se nota que en más del 50% de los casos dedican no más del 20% de la producción a este destino y, si lo comparamos con 2001, se evidencia que la misma cantidad de respuestas representando ahora el 84% del total envía el mismo porcentaje pero ahora al AGR. Cualquiera sea el destino, se observa en el cuadro que es bajo el porcentaje enviado a localidades de la Provincia.

Cuadro Nº 19
Provinciales y al AGR

Rango	1997		2001	
	Nº de Rta	Part. Porc.	Nº de Rta	Part. Porc.
0-19	21	53,85	21	84,00
20-39	11	28,21	2	8,00
40-59	4	10,26		0,00
60-79	0	0,00	1	4,00
80-99	1	2,56	1	4,00
100	2	5,13		0,00
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

Asimismo, cabe aclarar que para el año 2001 el 60 % del total de las respuestas obtenidas no ofrecen sus productos en el Aglomerado Gran Rosario (AGR). Este hecho es bastante curioso ya que es casi una constante en los empresarios rosarinos que privilegian otras zonas del país para dirigir el grueso de sus ventas.

Con respecto al mercado nacional es lógico pensar que si estas empresas envían un escaso volumen de producción a la localidad y a la provincia, entonces su mercado es la Nación. Esto se hace evidente en el cuadro que sigue:

Cuadro Nº 20
Ventas a la Nación

Rango	1997		2001	
	Nº de Rta	Part. Porc.	Nº de Rta	Part. Porc.
0-19	13	33,33	9	36,00
20-39	4	10,26	1	4,00
40-59	9	23,08	1	4,00
60-79	6	15,38	3	12,00
80-99	2	5,13	11	44,00
100	5	12,82		0,00
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

Si se comparan los porcentajes de venta de 1997 con 2001 la disminución es notoria. En cuanto al primer relevamiento, más del 10% de las empresas ofrecían el total de su



producción a este mercado; sin embargo, esto desaparece en 2001. La pregunta es si estas empresas buscaron ofrecer sus productos en la provincia o AGR como implementación de una estrategia de penetración de mercado o para afianzar su posicionamiento, ó si lo hicieron, simplemente, a causa de la pérdida del mercado nacional, producto de la competencia externa.

Mercado externo: Con respecto a la demanda externa, se observa que no fueron demasiados los cambios. La empresa que exportaba en 1997, no sólo deja de hacerlo en 2001, sino que también desaparece del relevamiento.

Cuadro Nº 21
Ventas a la Demanda Externa

Exportaciones	1997		2001	
	Nº de Rta	part. Porc.	Nº de Rta	part. Porc.
Si	1	2,56		0,00
No	38	97,44	25	100,00
Total	39	100,00	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

Por lo tanto, no existe esta práctica en el sector bicicletero de Rosario, y esto se relaciona con que tampoco se encuentran en condiciones de hacerlo, en la mayoría de los casos. Los principales obstáculos que se presentan a la hora de exportar se muestran en el cuadro siguiente.

Cuadro Nº 22
Obstáculos para exportar

Obstáculos	2001	
	Nº de Rta	part. Porc.
Falta de información	0	0,00
tramites complicados	2	8,00
escaso volumen de prod,	10	40,00
Costos elevados	5	20,00
falta de conoc de la operat.		0,00
Otros	3	12,00
ns/nc	5	20,00
Total	25	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

Como se observa, la ausencia de capacidad de planta se vuelve el principal obstáculo



para ingresar a mercados externos cuyos pedidos saturan las estructuras productivas del sector. En consecuencia, sólo el 12% de las firmas estarían en condiciones de ofrecer sus productos en el mercado externo, como se muestra en el cuadro siguiente:

Cuadro Nº 22
En condiciones de Exportar

2001		
	Nº de Rta	Part. Porc.
Si	3	12.00
No	22	88.00
Total	25	100.00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

La información que se presenta a continuación corresponde a la disposición a exportar de estos empresarios que en el 56% de los casos lo harían. La pregunta es porque no lo hacen y, nuevamente, surgen los obstáculos a la exportación que se mencionaron más arriba.

Cuadro Nº 23
Disposición a Exportar

2001		
	Nº de Rta	Part. Porc.
Si	14	56.00
No	11	44.00
Total	25	100.00

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Relevamiento del Sector Productivo 97/01.

III. CONCLUSIONES A PARTIR DE LOS RELEVAMIENTOS REALIZADOS.

Los datos obtenidos en los relevamientos 1997 y 2001 reflejan la situación del sector bicipartes luego de varios procesos de crisis que afectaron a la mayoría de sus firmas. De la comparación interrelevamiento surge como aspectos destacados:

- a) Una caída en el total de empresas del sector, especialmente de las que habían surgido en el período sustitutivo de importaciones.
- b) Una pérdida significativa de puestos de trabajo, principalmente en las actividades de producción. Esta situación se dio en todo el país donde se perdieron más de 30.000 puestos de trabajo.



- c) En lo que respecta al análisis de la firma, se observa que las que han permanecido en el sector, son, en gran parte, unipersonales y de propiedad de una sola familia. Asimismo, han desaparecido firmas que se encuadraban dentro de la estructura de las pymes aunque éstas siguen manteniendo la mayoría dentro del sector.
- d) En relación al proceso productivo, las empresas se dedicaron al armado de la bicicleta, con insumos de origen Chino (en su mayoría), produciendo cuadros y horquillas. El equipo instalado es en su mayoría de origen nacional; no obstante algunas empresas destinaron sus esfuerzos de inversión en la incorporación de equipo importado logrando un resultado igual al esperado.
- e) Respecto a la competencia se verificó que se sentían desplazados del mercado por sus competidores de origen externo a pesar de que gran parte de los empresarios respondían que sus productos eran de igual calidad a los de sus competidores.
- f) Algunas empresas fueron capaces de readaptarse a las nuevas condiciones del mercado, dirigiendo su actividad a la venta de partes y repuestos importados y en otros casos, hacia la venta de bicicletas importadas. De todos modos, las que no se adaptaron, directamente, cerraron. Esto sucedió fundamentalmente en las empresas de Villa Gobernador Gálvez.
- g) Los factores de competitividad fueron cambiando de centrarse en precio y calidad hacia plazo de entrega, financiamiento y adaptabilidad a las sugerencias del cliente. Este hecho se evidencia en el aumento que tuvieron los esfuerzos publicitarios y de folletería, sin dejar de ser insuficientes ya que más de la mitad de las respuestas obtenidas no realizaron ninguno de éstos.
- h) Desde el marco institucional se observa una tendencia a disminuir su participación en Cámaras y si bien mostraban interés en asociarse con otras firmas esto no sucedía en la realidad.

Se puede señalar, entonces, que este sector dedicado casi con exclusividad al mercado interno, fue uno de los más afectados por la apertura de la economía y la competencia de productos extranjeros de muy bajo precio. Ya en 1995 se lograron imponer medidas de antidumping contra China y Taiwán que se renovaron en el año 2000. En este sentido, en el año 2001 se iniciaron nuevas demandas por prácticas de dumping como se expresa en el pedido de la Secretaría de Comercio de aclaraciones al Tribunal Arbitral del MERCOSUR respecto de la imposición de un arancel extrazona a bicicletas de origen Uruguayo. Por su parte, CIMBRA consideró que *"las bicicletas uruguayas son un simple ensamble de piezas importadas de China y Taiwan, países penalizados con medidas antidumping"*⁸, aunque esto no actuó como freno a la entrada al país de bicicletas o sus partes.

III. SITUACIÓN ACTUAL

La devaluación de fines del 2001 y los cambios de política económica han permitido a algunas empresas revertir la situación y poner en marcha la producción, si bien sus dificultades persisten. En la actualidad las firmas nacionales controlan el mercado interno con alrededor del 80% de las ventas, pero no está firme esta situación ya que existen

⁸ Extraído de diario El Cronista, del 19 de Octubre de 2001.



amenazas internas y externas a la continuidad de crecimiento. La falta de inversiones adecuadas durante años, como la ausencia de un espíritu innovador, agudizan las debilidades del sector y limitan las posibilidades futuras para generar ventajas competitivas.

Por otra parte, a nivel local, la baja productividad de estas empresas se manifiesta en la imposibilidad de abastecer grandes mercados y actúa como freno para incursionar en nuevos y competir con las firmas de Buenos Aires y Córdoba.

Asimismo, se evidencia que el sector tiene fuertes limitaciones de orden institucional que impiden aprovechar al máximo su potencial productivo. Estas limitaciones se encuentran en ausencia de líneas de crédito, asesoramiento, altos costos de servicios y materias primas. Por otro lado, la falta de incentivos que los empresarios muestran a la hora de iniciar procesos de cambio se convierte en una debilidad que imposibilita su dinamismo.

Se puede afirmar que la bicicleta o sus partes, son productos con altas posibilidades de inserción en los mercados; sin embargo, existen aún algunas cuestiones referidas al tratamiento arancelario de las bicicletas que llegan del exterior que hacen casi imposible para estos empresarios competir con reglas iguales. En el 2004 el sector vuelve a enfrentarse a una posibilidad de apertura indiscriminada como es el caso de la producción de China.

La renuencia de los empresarios a llevar a cabo nuevas formas de gestión organizativa reafirma la imposibilidad de encontrar una salida común a la crisis en la que se ve inmerso el sector en los últimos años. Esto se pone de manifiesto en que, en su mayoría, no pertenecen a la Cámara y en que los intentos de asociación fracasaron⁹. Sin embargo las posibilidades existen y requieren un mayor apoyo institucional.

Por otro lado, existe una significativa preocupación por los altos costos, especialmente de los servicios y materias primas provocados por la devaluación de fines del 2001, mientras que se comprueba que pierde importancia el costo de la mano de obra como consecuencia de la modificación de las leyes laborales en la década del noventa.

La bicicleta es un producto que se rige por las modas. Esta se impone desde Estados Unidos y los demás países siguen su tendencia. Actualmente en Rosario existen algunas empresas importantes en el armado de la bicicleta. Otras se dedican a la producción de la *bicicleta a la carta*¹⁰ y los encargados son pequeños talleres de reparación de bicicletas que son relevados en términos productivos como pertenecientes al sector servicios.

Existen varios tipos de bicicleta con características diferentes. Estas se dirigen a distintos segmentos de mercado que van desde los niños hasta la competición, pasando por los diferentes estilos de bicicletas de paseo. Dentro de cada uno de ellos se encuentran

⁹ Información suministrada por un empresario del sector.

¹⁰ Expresión utilizada por un empresario del sector referida a la producción a pedido. Esta estrategia es propia de supermercados y jugueterías.



distintos niveles de calidad que se traducen en distintos precios de venta.

Con respecto a la mano de obra necesaria para las tareas de producción, no se requiere capacitación especial, como hasta hace algunos años que se solicitaba conocimiento de matricería, soldadores, torneros, entre otros, ya que la maquinaria es computalizada. La automatización, no actuó como factor de expulsión de mano de obra contratada ya que estos empleados fueron reubicados en otras tareas. De aquí se desprende que la caída en los puestos de trabajo se debió, en gran medida, a la desaparición de empresas del mercado.

IV. PERSPECTIVAS DEL SECTOR

Finalmente, cabe reflexionar sobre las perspectivas y nuevas líneas de acción para este sector. Por un lado, es un sector que tuvo una fase de expansión correspondiente a una etapa del desarrollo de Argentina. Sin embargo, las dos aperturas externas provocaron un fuerte desplazamiento del mercado, con los costos para la sociedad que ello implica. En este marco, como mencionamos anteriormente, la renuencia de los empresarios a adoptar nuevas estrategias en lo que se refiere a técnicas de gestión, aprovechamiento de cadenas de valor o producción en redes, obstaculiza su inserción exitosa en el mercado.

La salida de la crisis implica cambios que no se dan solos; se hace necesario la participación de todos los actores intervinientes. Desde el ámbito privado, se requiere de una nueva actitud de los empresarios hacia nuevos emprendimientos o modalidades de gestión con el fin de avanzar en su capacidad innovadora. Desde el ámbito público, crear las condiciones necesarias y suficientes que sirvan como soporte de estos nuevos comportamientos.

En definitiva, plantear nuevas estrategias o líneas de acción que permitan superar la crisis del sector y reconvertirlo en lo que alguna vez fue, requiere de un compromiso que va más allá de lo técnico u económico y se traduce en una articulación de voluntades entre el poder público y el sector de biciparte.

V. BIBLIOGRAFÍA

Castagna; Alicia y Quintar, Aída: "**Historia de las pequeñas y medianas empresas metalmeccánicas de Rosario**", Documento de avance, CEPAL-PRIDE, IIE, Buenos Aires , Mayo de 1992.

Castagna, Alicia y Woelflin, María Lidia: "**La economía rosarina desde la sustitución de importaciones hasta la reestructuración productiva**", en *La Historia de Rosario* , capítulo 5, Ed. Homo Sapiens, año 2001. ISBN^o 950-808-221-6.

Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela de Economía, "**Informe del Relevamiento Productivo de la ciudad de Rosario año 2001**".FCEyE, año 2001.



Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela de Economía, "**Informe del Relevamiento Productivo de la ciudad de Rosario año 1997**". Secretaría de la Producción, Municipalidad de Rosario, FCEyE, UNR. Año 1997.

Informes periódicos y recopilación de datos del Instituto de Investigaciones Económicas de la Escuela de Economía (FCEYE)