

Perfil de los proveedores del Complejo Petroquímico

La actividad petroquímica local tiene un notable impacto cualitativo sobre sus contratistas y proveedores.

Influyen en la actividad del Polo la dinámica empresaria, su efecto sobre el empleo e inversión, y el estímulo a la competitividad.

Los efectos sobre el empleo y la inversión son fundamentales para el desarrollo del sector industrial y de servicios local.

La actividad del Complejo Petroquímico local tiene un impacto demostrado sobre la actividad económica de la región. De acuerdo a las últimas estimaciones, la actividad del núcleo de empresas que conforman AIQBB¹ tiene un impacto total sobre la economía de la región de \$268 millones al año. De ese total \$80 millones anuales corresponden a remuneraciones al trabajo, \$8 millones a pagos de tasas al municipio de Bahía Blanca, y en concepto de compras a proveedores y contratistas locales \$180 millones.

Adicionalmente, hay que considerar el impacto indirecto medido a través del vínculo que tienen las empresas del Complejo con contratistas y proveedores de insumos. Esto representa la demanda de bienes y servicios que el Polo genera a proveedores locales como consecuencia de su actividad. En este caso, la demanda sobre contratistas locales ronda los \$180 millones anuales.

Más allá del gasto en proveedores y contratistas que realizan las empresas de AIQBB, es importante destacar la importancia de otros aspectos del vínculo comercial que se genera a partir de la actividad petroquímica. A modo de ejemplo puede mencionarse la calidad del vínculo contractual, el efecto dinamizador de ventas y generador de inversiones, o el impacto sobre el empleo.

Para tener un diagnóstico más acertado acerca de estas cuestiones se realizó un relevamiento entre los principales proveedores y contratistas locales de las empresas que forman AIQBB. En esta edición del IAE se exponen los resultados preliminares del mismo.

Caracterización general

Las empresas contratistas del Complejo Petroquímico acompañaron los distintos procesos de creación y ampliación del Polo local, observándose un grupo con mucha antigüedad y otro segmento que surge a partir de la década del noventa.

Esta característica demuestra la importancia del Complejo como dinamizador del sector industrial y de servicios, el que se adapta a los requerimientos del Polo en un intento por encontrar nuevos espacios para la prestación de servicios.

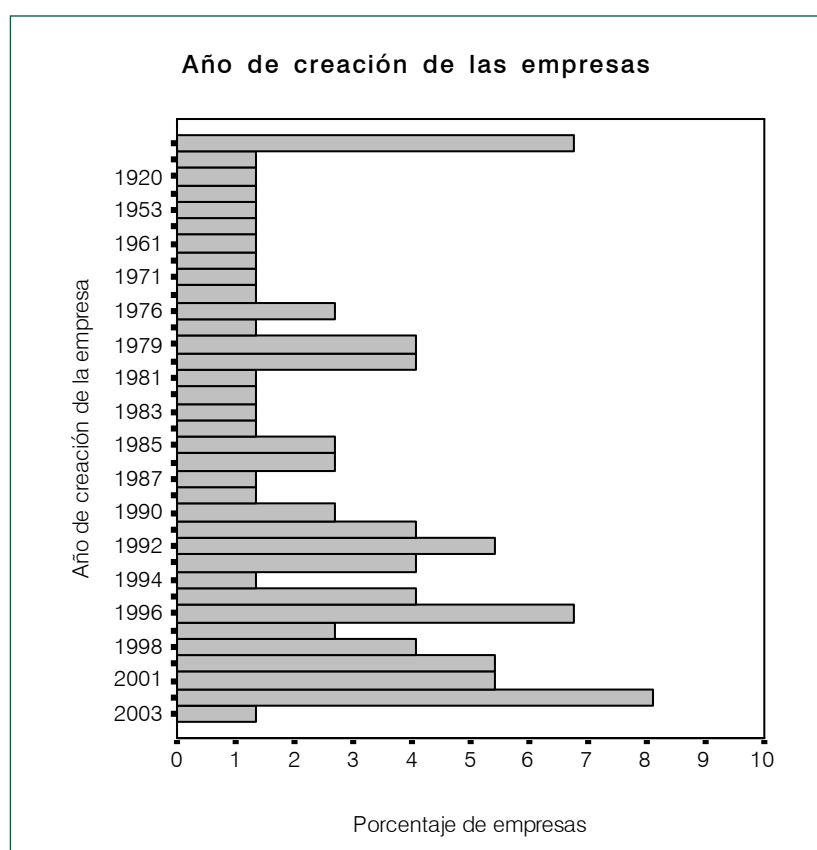
A partir de la década del noventa se observa un importante efecto creador de empresas que se acentúa entre los años 2000 y 2002, momento de gran crisis macroeconómica. La industria petroquímica, caracterizada por poseer gran escala de producción, procesos continuos y tercerización, requiere provisión de bienes y servicios constante por parte de sus contratistas y

¹ Asociación de Industrias Químicas de Bahía Blanca, núcleo conformado por Compañía Mega, PBB Polisur, Profertil y Solvay Indupa.

proveedores. Por ello, aún cuando la actividad económica nacional se encuentra en bajos niveles, la industria petroquímica sostiene su nivel de producción imprimiendo de ese modo el mismo ritmo a sus contratistas.

Teniendo en cuenta que en la mayoría de los casos los proveedores y contratistas son pequeñas empresas, este efecto es altamente positivo para la economía regional. La evidencia demuestra que el impacto de la actividad petroquímica local sobre la creación de empresas trasciende las actividades de construcción y ampliación de las plantas, y fomenta la formación de pequeñas empresas que perduran en el tiempo, cuya actividad estará vinculada a la actividad misma del Polo. En el Gráfico 1 puede apreciarse la distribución de las empresas encuestadas de acuerdo a su antigüedad. Con respecto al tipo de actividad, más del 60% son proveedoras de servicios mientras que el resto abastece de bienes al Complejo, tratándose en general de empresas especializadas.

Gráfico 1



Empleo

El impacto de la actividad petroquímica sobre el empleo es de gran magnitud para la economía local. De acuerdo a lo informado por las empresas del Complejo, en la actualidad la cantidad de empleados que trabajan bajo relación de dependencia es cercana a las 1.130 personas.

Otra forma de calcular el efecto sobre el empleo consiste en estimar el empleo indirecto generado por la industria petroquímica. Cuando se habla de empleo indirecto se tiene en cuenta la cantidad de personas que están trabajando fuera de las empresas del Complejo (es decir que no son empleados de las mismas), pero en actividades vinculadas a empresas petroquímicas. Existen coeficientes indicativos que se utilizan para realizar estimaciones de

este tipo. Si bien son válidos, estos coeficientes tienen en cuenta todos los encadenamientos que surgen a partir de la actividad petroquímica, cuestión que es muy difícil de contrastar con mediciones reales. Esto apunta a cuantificar el empleo indirecto dentro y fuera del cerco.

En este estudio se propone otra forma de llegar a estimaciones de empleo indirecto, y es a través del cálculo de horas hombre dentro del Complejo. Para ello se pregunta a cada una de las empresas de AIQBB, la cantidad de tiempo (medido en horas hombre anuales) que los contratistas pasan dentro del Polo desempeñando tareas. Este es un indicador de la cantidad de “empleados” externos que trabajan dentro del Complejo local. Luego, el registro de horas hombre anuales se transforma en “puestos de trabajo”.

De acuerdo a esta metodología, las empresas petroquímicas generarían aproximadamente 1.950 puestos de trabajo indirecto, que sumados a los empleos directos mencionados anteriormente totalizan casi 3.100 personas. Adicionalmente, los contratistas también tienen empleados que realizan tareas “fuera del cerco”, pero que derivan de la demanda de las empresas petroquímicas.

En la encuesta realizada a contratistas se intenta avanzar en la caracterización cualitativa del empleo, profundizando cuestiones relacionadas con la permanencia de los empleados, la evolución de los planteles y las perspectivas para los próximos años.

De acuerdo a los resultados, aproximadamente uno de cada cinco empleados de los contratistas está asignado a actividades relacionadas con el Complejo Petroquímico. En promedio, los proveedores tienen 40 empleados, mientras que el efecto de creación de empleo en dichas empresas se explicaría en gran medida por las demandas del Polo, manteniéndose esta perspectiva para el 2007. La mayor proporción de los empleados es de carácter permanente, siendo el grupo de empleo transitorio el menos representativo.

Con respecto al perfil de los empleados, del total de personas que realizan actividades para las petroquímica, aproximadamente el 22% es Técnico y el 14% Profesional. En el Cuadro 1 pueden apreciarse las principales especialidades detectadas en el relevamiento.

Profesiones y tecnicaturas predominantes	
PROFESIONES	TECNICATURAS
Ing. Industrial	Técnico Mecánico
Ing. en Seguridad Industrial	Técnico en Seguridad e Higiene
Ing. Mecánico	Técnico Electricista
Contador Público	Técnico Electrónico
Ing. en Seguridad e Higiene en el Trabajo	Maestro Mayor de Obras
Ing. Civil	Técnico Electromecánico
Ing. Electricista	Inspector en Soldadura
Ing. Electrónico	Técnico en Seguridad Industrial
Ing. Químico	Técnico en Adm. de empresas
Lic. en Computación	Técnico en Calidad

Cuadro 1

En cuanto a la evolución de empleo, se trata de empresas que han incrementado o mantenido constante su nivel de empleo, tanto el plantel general como el asignado al Complejo. Las perspectivas son alentadoras, con planteles de personal iguales o mayores a los actuales en el corto plazo (ver Gráficos 2 y 3).

Gráfico 2

¿Cómo evolucionó su plantel de personal en los dos últimos años?

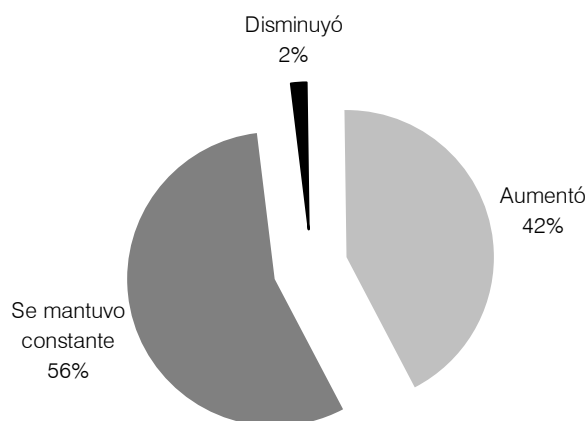
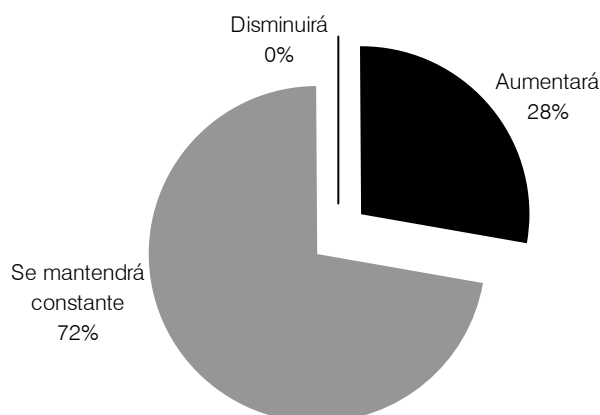


Gráfico 3

En el próximo año, usted piensa que su plantel de personal...



Relación comercial

Se pretende identificar y caracterizar el vínculo comercial que existe entre los contratistas y las empresas del Complejo. El objetivo es observar si puede haber algún grado de previsibilidad para los contratistas en relación con las demandas que recibirán del Polo y con la estabilidad del vínculo contractual. En la medida en que exista mayor certidumbre para los proveedores, estos podrán prever más adecuadamente sus perspectivas y niveles de actividad futuros.

Los resultados indican claramente que predomina el vínculo contractual mayor a 1 año, lo que confiere previsibilidad y estabilidad para los contratistas. En particular, la forma específica del contrato se relaciona con las circunstancias, es decir que no hay nada predeterminado. No siempre se realizan concursos de precios e incluso cuando se plantean, de parte de las petroquímicas, demandas puntuales que requieren celeridad suele utilizarse la contratación directa. En estos casos los antecedentes de los contratistas en experiencias previas adquieren un peso relevante.

Un aspecto interesante para indagar es si existe o no exclusividad de los contratistas con alguna de las empresas de AIQBB. La evidencia demuestra que los proveedores tienden a no ser exclusivos y que sus servicios se encuentran distribuidos entre la mayoría de las empresas del Complejo. En el Gráfico 4 puede observarse que son muy pocas las empresas que proveen sólo a una o dos de las petroquímicas.

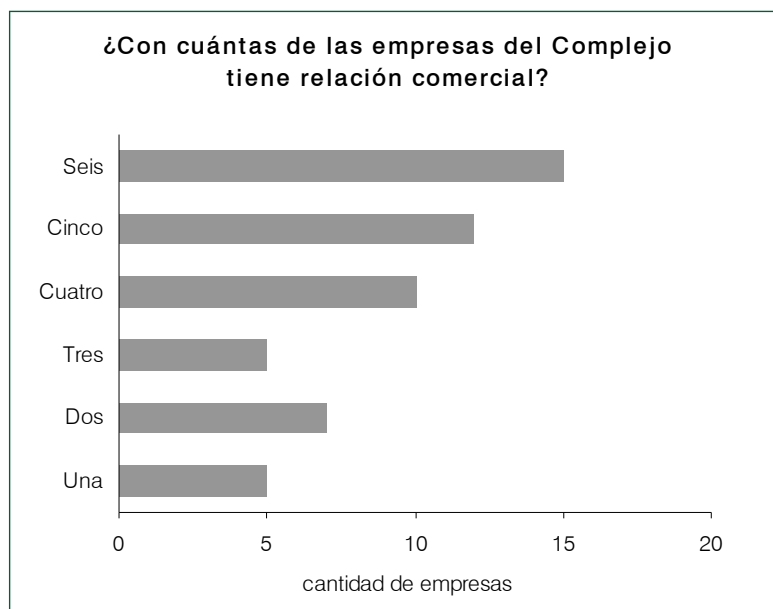


Gráfico 4

La relación entre los contratistas y las empresas del Complejo es estable, es decir que si existe conformidad con el desempeño y cumplimiento de los contratos de parte de los proveedores tienen altas posibilidades de obtener nuevos contratos. Más del 80% de las empresas que en 2006 fueron proveedoras tuvieron contactos comerciales en los años anteriores. Esta es una característica generalmente observada entre las empresas nucleadas en AIQBB.

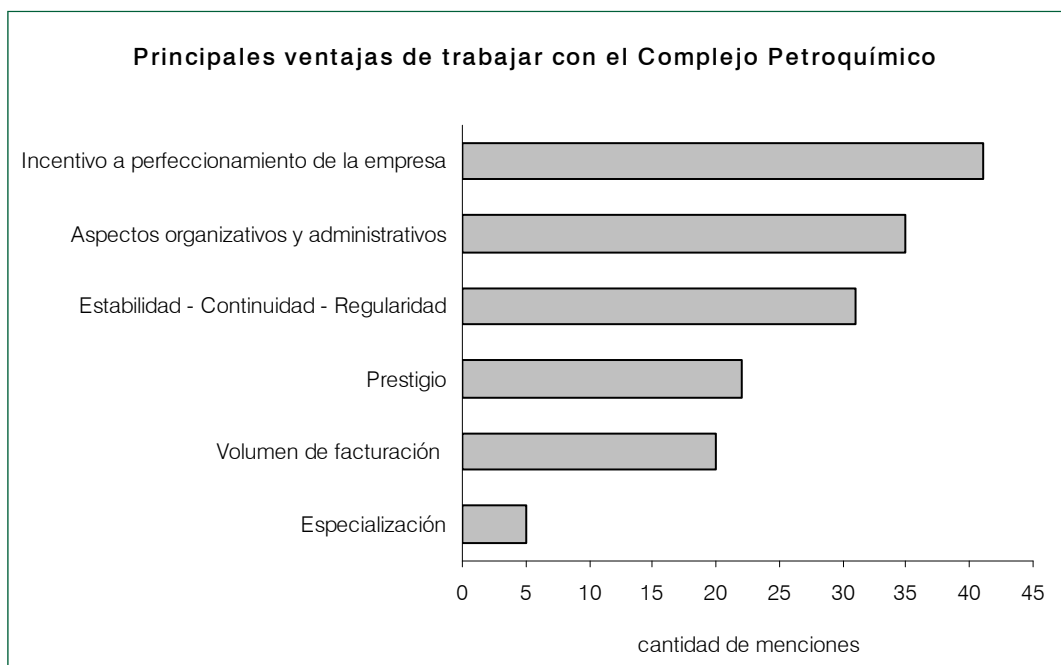
La permanencia de los contratos es un rasgo altamente positivo para las empresas locales que, como se menciona anteriormente, son más bien pequeñas. Se pone de relieve cierta relación de complementariedad entre las empresas del Complejo y sus proveedores, lo que estimula el desarrollo de estos últimos.

Los contratistas tienen, en términos generales, una muy buena evaluación de su relación comercial con el Complejo. Se sondean aspectos como los procesos y tiempos para la efectivización de los pagos, los tiempos de aprobación o certificación de los trabajos encomendados, la regularidad en el vínculo comercial y los requisitos exigidos por las empresas petroquímicas a sus proveedores.

En este sentido, las valoraciones más satisfactorias se relacionan con la regularidad y con la velocidad y forma de pago, mientras que los aspectos más observados por los proveedores se relacionan con los requisitos exigidos para la realización de los trabajos contratados. De hecho, más de un tercio de los proveedores tuvo la necesidad de certificar ciertos procesos. Si bien es cierto que los contratistas encuentran un alto grado de exigencia en este aspecto, los empresarios destacan este factor como un importante incentivo al perfeccionamiento e innovación constante, lo que los posiciona mucho mejor frente a los competidores que no se encuentran entrenados para este tipo de prácticas. Dicho de otro modo, los directivos de las empresas consultadas sienten que el cumplimiento de los requisitos impuestos por el Complejo incentiva su propia competitividad.

Adicionalmente, los contratistas señalan como ventajas del vínculo comercial con el Complejo Petroquímico las mejoras inducidas en aspectos organizativos y administrativos, la estabilidad y regularidad del vínculo comercial, el prestigio que les da el antecedente de haber realizado trabajos a este tipo de empresas, el nivel de facturación que esta clase de contratos les permite y el estímulo a la especialización de sus empresas. Como puede apreciarse en el Gráfico 5, la gama de ventajas señaladas por los proveedores es muy amplia y el volumen de facturación no es la más mencionada, contrariamente a lo que podría intuirse a priori.

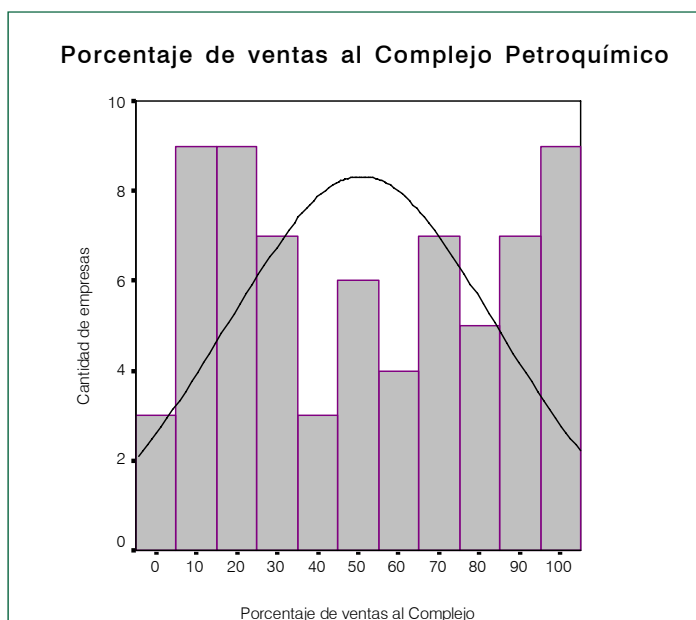
Gráfico 5



Ventas

Interrogando a los empresarios acerca de la evolución de sus ventas en los dos últimos años se concluye que se trata de empresas en expansión. Casi un 70% informa incrementos mientras que sólo un 5% declara un monto de facturación inferior.

Gráfico 6



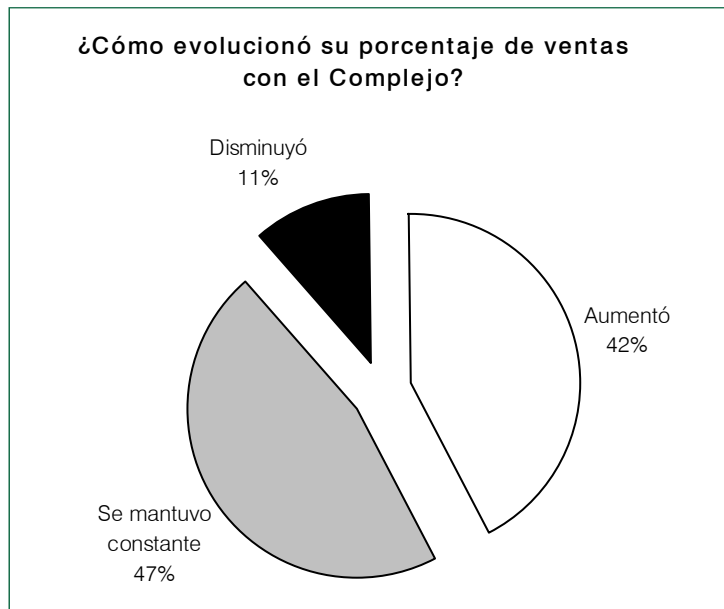


Gráfico 7

Con respecto al porcentaje de facturación de los contratistas que corresponde a transacciones con el Complejo, se observan dos grupos bien diferenciados (Gráfico 6), uno con alta dependencia y otro con menores porcentajes de contratación con el Polo. Cuando se analiza la evolución de dicho porcentaje puede observarse que cuando las empresas comienzan a realizar trabajos al Complejo, la relación comercial tiende a crecer en términos de facturación, incluso en el caso de las de baja dependencia (Gráfico 7). Más aún, los contratistas prevén un vínculo comercial creciente con el Polo y una mayor participación sobre las ventas.

Con referencia a la proyección regional de las empresas contratistas locales, más del 70% de las mismas presta servicios o vende bienes en otras ciudades, entre las que principalmente se mencionan Punta Alta, Ciudad de Buenos Aires, Tres Arroyos, Neuquén, Puerto Madryn, Comodoro Rivadavia, Mar del Plata, San Antonio Oeste, San Nicolás y Bariloche.

Inversiones

Un aspecto fundamental al momento de medir el impacto de la actividad petroquímica local, consiste en el incentivo a la inversión de empresas proveedoras y contratistas.

Casi el 90% de las empresas encuestadas realizó inversiones en los años 2004-2005, porcentaje altamente significativo para la actividad económica local. De dicho porcentaje, el 64% de las empresas informa que sus inversiones se relacionan con el vínculo comercial que poseen con el Polo local, es decir que se trata de empresas que invierten, al mismo tiempo la mayor parte de esa inversión se relaciona con su actividad en el Complejo.

El monto de inversión total declarado por los empresarios es superior a los \$12 millones, lo que representa un piso de inversión dado que el relevamiento no se realizó al total de empresas proveedoras sino sólo a una muestra que incluye a las principales. La inversión se canaliza en primer orden de importancia a Maquinarias y Herramientas, lo cual es completamente lógico por el perfil de las empresas. No obstante esto, en segundo término los encuestados mencionan los recursos destinados a Capacitación de Personal, en consonancia con el perfil competitivo que necesariamente deben adquirir los contratistas. Luego siguen en orden de importancia la inversión en Infraestructura y en Renovación Tecnológica (Gráfico 8).

Gráfico 8



Los planes de inversión indican una buena dinámica para 2007, con un 70% de los empresarios que declaran proyectos para este año, involucrando un monto superior a los \$5 millones diversificado en los mismos rubros mencionados anteriormente.

Síntesis de aspectos principales

Tal como se refleja a lo largo de esta nota es innegable el impacto que tiene sobre los contratistas y proveedores locales la actividad del Complejo Petroquímico de Bahía Blanca. Es decir que, no solamente hay que considerar los aspectos cuantitativos del impacto directo e indirecto a los que se hace referencia en forma permanente, sino que es necesario contemplar también factores cualitativos que se relacionan con la dinámica empresarial que imprime la actividad petroquímica a sus proveedores, su efecto sobre el empleo e inversión, junto con el estímulo a la competitividad. A modo de síntesis pueden mencionarse las siguientes ideas:

- Se observan "olas" de creación de empresas proveedoras. El surgimiento de contratistas guarda relación con procesos de construcción y/o ampliación Complejo, observándose un efecto "persistente" desde la última ampliación.
- Hay aproximadamente 300 empresas proveedoras locales, donde cerca de uno de cada cinco empleados está asignado a tareas relacionadas con el Complejo Petroquímico. La creación de empleo en proveedores se vincula directamente con las demandas del Complejo.
- El vínculo contractual es superior al año, la forma de contrato depende de las circunstancias particulares, los proveedores diversifican su atención entre todas las empresas del Complejo y tienen una valoración muy positiva de su relación comercial con las mismas.
- Se trata de empresas en expansión, donde hay dos grupos definidos: uno con alta dependencia de sus transacciones con el Polo y otro con baja dependencia. La facturación es creciente.
- Los contratistas tienen propensión a invertir, fundamentalmente como consecuencia de su vínculo comercial con la industria petroquímica local. Se invierte mucho en recursos humanos y en tecnología. ■