



**Castagna, Alicia I.**

**Gutiérrez, Silvia A.**

**Secreto, María Florencia**

*Instituto de Investigaciones Económicas - Escuela de Economía*

## **EL SECTOR DE CARROCERAS EN ROSARIO: EVOLUCIÓN, SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS.<sup>1</sup>**

### **INTRODUCCIÓN**

En este informe se presentan algunos aspectos relevantes correspondientes al sector carrocerero de la ciudad de Rosario que contemplan un estudio de su evolución histórica, su estructura y su proyección en el futuro. Para ello resulta apropiado para el análisis recoger de algunos trabajos anteriores, la historia de este sector que ha sido uno de los más dinámicos y que como consecuencia de la apertura de la economía en la década del 90 se transformó en un sector en crisis.

Este sector se caracteriza por ser una actividad mano de obra intensiva, que en el Agglomerado Gran Rosario había logrado especializarse en ómnibus de media y larga distancia. El sector, con varias décadas de radicación en el Area, ya que la mayoría de sus empresas se han fundado ante de los años 70, supo conseguir una posición relevante, siendo la zona del país productora por excelencia de este tipo de carrocerías.

Las empresas habían logrado una importante evolución y comportamiento muy dinámico, hasta fines de la década del 80, basado en estrategias de reestructuración productiva y de búsqueda de optimización de calidad, mejores plazos de entrega, entre otros, para mantener sus niveles de crecimiento y competitividad.

Según el Censo'85, en este sector había 38 empresas, 24 de ellas ubicadas en la ciudad y 14 en el AGR, dentro del cual Villa Gobernador Gálvez constituye el núcleo urbano que presenta mayor concentración. En el total de firmas, 6 de ellas -16% del total- lideraban el grupo, ocupando los mayores planteles de operarios (más de 100) y niveles de producción relevantes (promedio de 500 millones). En un estadio intermedio las de más bajo nivel de producción y personal ocupado, mientras que el 74% restante eran pequeñas y o ocupaban más de 10 personas.

En el año 1995, el 96% de los establecimientos de este tipo estaban en la zona. Según AFOCRA, la cámara que agrupa a las empresas del sector, las firmas más importantes del Gran Rosario en dicho año eran siete: DIC. SA. Cametal SA. Imeca SRL, Eurobus SRL, Troyano y Cía SRL, Saldivia SRL y Metalsur Carroceras SRL. Ocupaban aproximadamente 850 personas.

Sin embargo, en la década del 90, deben afrontar una poderosa competencia desde el Brasil lo que ha vuelto crítica su situación, debiendo además sobreponerse a una fuerte recesión del mercado interno, en parte producto de la desregulación de los servicios en el

---

<sup>1</sup> Este estudio forma parte del proyecto de Investigación "Industria, Territorio y competitividad: Rosario ante sus desafíos estratégicos", en el marco del Proyecto SPU-UNR 0014 del 2004, Secretaría de Ciencia y Tecnología, Universidad Nacional de Rosario. En proceso de acreditación. Ejecución Trienal, Directora Alicia Castagna.



orden nacional, que ha llevado en algunos casos a las empresas a tener que adoptar posiciones extremas como convocatoria de acreedores y/o despidos masivos de personal.

## I. EVOLUCIÓN HISTÓRICA

*"Rosario fue, históricamente una ciudad que descolló por las carrocerías que produjo. Esta actividad se constituyó en una de las principales industrias. Aquí surgieron numerosas empresas que, poco a poco, fueron ganando prestigio en base a su innovación y calidad, obteniendo en poco tiempo un notable crecimiento.*

*Comenzaron con pequeños talleres o galpones y luego se extendieron hacia el Gran Rosario en busca de extensiones que le permitieran montar sus naves industriales. Con el correr de los años, esta zona fue la capital del carrozado de larga distancia.*

*Este fue el fruto del esfuerzo de un sinnúmero de pioneros en esta industria que comenzaron en tiempos difíciles para el país, cuando todo era importado, y acompañaron el rumbo que nuestro país iba adoptando para forjar la tan ansiada industria nacional. Esto se tradujo en creación de puestos de trabajo para la región y una especialización obrera que era muy valorada por la calidad de sus trabajos."<sup>2</sup>*

Los Pioneros fueron:

- NAPOLEON BRAVO E HIJOS
- DECAROLI, CARLOS, LEON, LORENZO Y BENITO
- CAMETAL

**NAPOLEON BRAVO E HIJOS.** Esta empresa abre sus puertas en el año 1890 y cierra en 1943. Se dedicó a la producción de carruajes. En el año 1912 comienza con las primeras reparaciones y fabricación de carrocerías para automotores y la construcción de carrocerías de los primeros ómnibus sobre chasis de camión los cuales eran de marca internacional (Ford) que eran aptos para todo tipo de carrocerías. Los primeros ómnibus rurales abiertos transportaban 7 pasajeros y unían la ciudad de Rosario con poblaciones vecinas. Esta firma se caracterizó por una gran integración vertical y por lo tanto, con gran cantidad de operarios, hecho poco usual para la época en una fábrica de este tipo. La fuerte crisis ocasionada por las huelgas que generaron el no cumplimiento de los contratos más fuertes contratiempos financieros, fueron las causas que dieron motivo al cierre del taller a mediados del siglo veinte.

Cabe destacar que en los talleres de esta empresa se iniciaron algunos carroceros que hicieron historia en Buenos Aires, como en el caso de Roberto Chiumento que construyó el primer colectivo porteño. En los talleres de NAPOLEÓN BRAVO E HIJOS a cada pintor, herrero, tapicero, se le otorgaba el título de "maestro"

**DECAROLI HNOS. S.R.L** fue fundada en 1924 por los hermanos Carlos, León, Lorenzo y Benito, quienes comenzaron sus actividades en Rosario. Fue pionera en la fabricación de carrocerías totalmente metálicas y especialización de sus trabajos convirtieron a la empresa y a Rosario en capital del ómnibus. El mayor suceso se produjo en la década del '40, cuando asombró a todos presentando los primeros ómnibus semirremolque construidos para la empresa Costera Criolla, superando todos los inconvenientes y la falta de materiales provocado por la II Guerra Mundial (se importaba chasis, motor, cubiertas, etc.). Los talleres, ubicados en Zeballos 1960, supieron emplear a más de 150 operarios con maquinaria y tecnología pionera para la época, mucha de ellas desarrolladas localmente.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Yódice, Adrián (2001) en [www.busesrosarinos.com.ar](http://www.busesrosarinos.com.ar)

<sup>3</sup> Idem



A lo largo de siete décadas de historia esta familia generó varios emprendimientos industriales relacionados a la actividad: DECAROLI HNOS SRL (1924); A. y L. DECAROLI (1953); DIC SAIC (1960); DE.CA.RO.LI S.C.A (mediado de los 70); E. y B DECAROLLI (1985); CARLOS DECAROLLI (1989).

**CAMETAL.** Se inaugura el 1º de agosto de 1947 y su nombre responde a Carrocerías metálicas. Después de la guerra Estados Unidos retoma la fabricación de chasis que entran al país y generan una fuerte necesidad de talleres o fábricas que realicen el carrozado. Hasta entonces tanto colectivos, omnibus, furgones y carros eran construidos utilizando madera o mezclando madera y metal. Esta empresa fue la primera en el país en construir carrocerías enteramente metálicas.

Su actividad no sólo abarcaba la fabricación sino también las reparaciones, hecho que motivó la creación de un nuevo emprendimiento empresario llamado INCAR. En el año 1962, CAMETAL se transforma en CAMETAL SAIC y diez años después traslada su planta industrial a Villa Gobernador Galvez.

En el año 1966 incursiona en la construcción de chasis, convirtiéndose en la primera empresa latinoamericana que diagramó y ejecutó los trabajos de chasis con bastidor intermedio. También afianzó su prestigio nacional exportando sus unidades a países latinoamericanos como así también, a EEUU y China. Por otro lado, tomó la representación exclusiva de Gotilob Auwart GMBH para fabricar en Argentina los ómnibus de dos pisos.

Se caracteriza por una fuerte integración vertical desarrollando actividades secundarias tales como reformas, fabricación de ejes, construcción de accesorios, repuestos y autopartes, ventanillas, asientos y piezas en plástico reforzado.

En el año 1993, como consecuencia de la apertura de la economía argentina y la fuerte competencia desde Brasil, la empresa comienza su declinación en el mercado para cerrar en el año 1995.

Sus instalaciones fueron adquiridas por la empresa norteamericana CAMSA para establecer una terminal automotriz para la producción de chasis y motores que no prosperó. En el año 1998 retomó sus actividades cuando fue adquirida por METALSUR.

En consecuencia, la industria carrocera se destacó en la Región desde fines del siglo XIX; luego, con la desaparición en el país de los servicios ferroviarios, hecho al que se sumó la desregulación de los tráficos de pasajeros en el orden nacional, las empresas transportistas se encontraron con un importante crecimiento del mercado, debiendo cubrir nuevas rutas que no estaban explotadas a la vez que surgieron otras líneas de servicios para tratar de ocupar los nuevos espacios que ofrecía la actividad.

El sector creció protegido de la competencia internacional al amparo de una demanda de unidades a las carroceras, las que trataron de responder quizás desde una visión de muy corto plazo, sin aprovechar debidamente el momento para llevar a delante los cambios necesarios. Su condición de mano de obra intensivas, comprometió en parte la reconversión, quedando en muchos casos atadas a negociaciones con el personal ocupado difíciles de cumplir.

En el período 1992/93 la gran mayoría de las firmas volvieron a realizar innovaciones tanto en el producto como en el proceso, con un uso más intensivo del capital, que redundaron en economías de escala y diferenciación del producto, situaciones ambas que promovieron el crecimiento del sector.

La caída del sector comenzó a ser un hecho a partir de la sanción del decreto 937/93 del Gobierno Nacional, donde se incluyó a las carrocerías de ómnibus como bienes de capital y los liberó de todo arancel aduanero o derecho, no fijando además cupo o cuota alguna para la importación.



Al enfrentar las consecuencias de una rápida apertura de mercado y quedar expuestas a la competencia internacional, especialmente aquella planteada por Brasil, las empresas debieron iniciar una profunda reconversión, siendo poco propicio el momento, dado que coincide con una fuerte caída de la demanda interna. Se sufren, aún hoy, las consecuencias de la crisis que involucra a casi todas las firmas integrantes con graves dificultades para su desenvolvimiento.

El sector fue perdiendo poco a poco su capacidad de negociación. Primero, a favor de representantes de empresas internacionales que fueron desplazando en la comercialización a las propias firmas carroceras, ya que producían los chasis que hacían carrozar y vendían a los transportistas el ómnibus terminado.

Otro elemento que contribuyó a la pérdida del poder del sector fue la falta de financiamiento. Como puede deducirse de lo antedicho el tener que actuar en un cuasi oligopsonio, condicionó la situación financiera de las firmas del sector, haciéndolas dependientes del poder de los clientes. La amplia financiación que ofrecían (y ofrecen) las empresas brasileñas ha captado la demanda del transportista nacional no pudiendo competir en este sentido la industria local.

Los cambios no fueron acompañados por un gerenciamiento adecuado, que no supieron o no pudieron frenar las presiones sindicales y mantuvieron una estructura de personal sobredimensionada.

Si bien la tecnología y la calidad del producto habían mejorado sensiblemente con la evolución del sector, no fue así la de los procesos, que se vieron condicionados por una escala de planta mucho menor que la de sus competidores brasileños.

No obstante que el producto era de calidad y respondía a las exigencias de la demanda, el contexto económico varió de forma tan rápida que no dio a las empresas la oportunidad de cambiar sus estructuras acorde a los nuevos parámetros de mercado. Al ser la actividad carrocera desarrollada por empresas no orientadas a la competencia internacional, su estrategia fue siempre mercado internista (salvo operaciones comerciales aisladas).

El sector se transformó desde mediados de los 90s en un sector en declinación, debido a la situación de crisis ya planteada, lo que llevó a las empresas a adoptar estrategias de supervivencia.

El proceso de reconversión, que produce para algunas de las empresas buenos rendimientos, culmina en 1999, cuando la crisis del Real puso en jaque a toda la industria carrocera local, a raíz de que Brasil mejoró comparativamente los precios de los productos exportables. Ante esa devaluación, las empresas locales de transporte pudieron adquirir coches con un 20% menos a las de fabricación nacional y, además, contar con una financiación inmediata.

## **II. ESTRUCTURA DEL SECTOR**

### **a. Clasificación industrial internacional uniforme**

Para el análisis de los datos se debe destacar que de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Actividades Económicas, revisión 3<sup>4</sup>, el sector de carroceras

---

<sup>4</sup> INDEC, "Normas de Codificación de Actividades Económicas". Disposición Nro. 024/91. Normas 3.



pertenece a la rama 34 como Fabricación de Vehículos Automotores, Remolques y Semi-remolques y se subdivide en:

**Cuadro Nº 1**  
**Clasificación CIU**

CIU	CONCEPTO
34100	Fabricación de vehículos automotores.
34200	Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; Fabricación de Remolques y Semirremolques.
34300	Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores

**b. Importancia del sector carroceros en la economía.**

En este punto, el análisis se centra en observar la importancia relativa del sector carroceros a nivel nacional, provincial, AGR y para la ciudad, tomando como base la información suministrada por el CNE del año 1994. Para ello en los cuadros que siguen se toman las variables censales, unidad censal, puestos de trabajo, consumo intermedio, valor bruto agregado y valor bruto de producción, para el total de la industria a los distintos niveles y luego se analiza el comportamiento de la Rama y subrama con estos valores.

**Cuadro Nº 2**  
**Total de Ramas de actividad**

	Rosario	AGR	Provincia	Nación
Unidad censal	3.167	3.918	10.489	93.925
Puestos de trabajo	28.441	43.203	102.133	1.064.539
Consumo intermedio	1.241.947	3.129.586	6.280.122	63.439.336
Valor Bruto agregado	564.650	839.868	1.931.320	32.386.240
Valor Bruto de Producción	1.806.597	3.969.454	8.211.442	95.825.576

Fuente: Elaborado sobre la base del CNE 94 e informes 281 y 289 del INDEC

**1. A nivel Nacional**

La rama bajo análisis representa el 3% del total de la industria nacional, mientras que la subrama representa el 15% de la totalidad del sector, en unidades censales. Otro dato importante surge de la observación de los puestos de trabajo que ocupa el sector, ya que si bien la subrama ocupa el 10% de los puestos de trabajo del sector, el 90% restante se divide en las otras dos subramas. Lo mismo sucede con las restantes variables censales que muestran la poca significatividad del sector a nivel nacional.

**Cuadro Nº 3**  
**Importancia relativa de la rama y subrama a nivel nacional**

Concepto	Rama 34	Rama 34200	Total industria Nacional	Rama/Total	Subrama/Rama
Unidad Censal	2823	438	93.925	3,01	15,52



Puestos de trabajo	68867	6864	1.064.539	6,47	9,97
Consumo Intermedio	6152264	321275	63.439.336	9,70	5,22
Valor Agregado bruto	2244785	164936	32.825.240	6,84	7,35
Valor Bruto de producción	8397050	486212	95.825.576	8,76	5,79

Fuente: Elaborado sobre la base del CNE 94.

## 2. A nivel Provincial.

Debe notarse que a nivel provincial, no existen datos a nivel de la subrama debido al secreto estadístico, no obstante, la importancia relativa de rama sobre el total de la industria provincial se mantiene en los niveles nacionales. Sin embargo, las unidades censales de la subrama muestran un incremento sustancial con respecto al nivel nacional.

**Cuadro N° 4**  
**Importancia relativa de la rama y subrama a nivel provincial**

	Rama 34	Rama 34200	Total Industria Provincial	Rama/Total	Subrama/Rama
Unidad Censal	390	100	10.489	3,72	25,64
Puestos de trabajo	7.344	S	102.133	7,19	0,00
Consumo Intermedio	225.649	S	6.280.122	3,59	0,00
Valor Agregado bruto	134.874	S	1.931.320	6,98	0,00
Valor Bruto de producción	360.522	S	8.211.442	4,39	0,00

Fuente: Elaborado sobre la base del CNE 94.

## 3. A nivel Aglomerado Gran Rosario.

A nivel AGR resulta interesante observar que aumenta el peso de la rama sobre el total de la industria de la región para todas las variables censales, y además que la participación relativa de la subrama sobre la rama supera el 10% en todas variables censales.

**Cuadro N° 5**  
**Importancia relativa de la rama y subrama a nivel AGR**

	Rama 34	Rama 34200	Total Industria AGR	Rama/Total	Subrama/Rama
Unidad Censal	408	45	3.918	10,41	11,03
Puestos de trabajo	6.095	752	43.203	14,11	12,34
Consumo Intermedio	265.753	28.725	3.129.586	8,49	10,81
Valor Agregado bruto	118.749	19.107	839.868	14,14	16,09
Valor Bruto de producción	384.503	47.832	3.969.451	9,69	12,44

Fuente: Elaborado sobre la base del Informe 281 y 289 del Indec para el IIE (resultados definitivos CNE 94 para el AGR).



#### 4. A nivel ciudad de Rosario.

En este nivel puede observarse que si bien el total de la rama sobre el total de la industria no es significativo, sí lo es a nivel de la subrama ya que supera el 20% y más, en todas las variables seleccionadas.

**Cuadro Nº 6**  
**Importancia relativa de la rama y subrama a nivel Rosario**

	Rama 34	Rama 34200	Total Industria Rosario	Rama/Total	Subrama/Rama
Unidad Censal	162	34	3.167	5,12	20,99
Puestos de trabajo	3.228	1.159	28.441	11,35	35,90
Consumo Intermedio	108.892	47.505	1.241.946	8,77	43,63
Valor Agregado bruto	68.529	24.319	564.650	12,14	35,49
Valor Bruto de producción	177.421	71.825	1.806.597	9,82	40,48

Fuente: Elaborado sobre la base del Informe 281 y 289 del Indec para el IIE (resultados definitivos CNE 94 para el AGR).

En síntesis, se verifica a partir de estos datos que la fabricación de carrocerías para vehículos automotores y fabricación de remolques y semirremolques no es significativa a nivel nacional, ni provincial. No obstante, a medida que se baja a nivel AGR y Rosario, la misma cobra otra dimensión.

Es por ello que se considera a esta subrama como uno de los pilares sobre los que se estableció el cordón industrial de Rosario y su Región.

#### c. Importancia del sector carroceros en la ciudad de rosario.

La fabricación de carrocerías para vehículos automotores y fabricación de remolques y semirremolques es la subrama, objeto de estudio de este trabajo correspondiente a la CIU 34200. En el cuadro que sigue se presentan los datos obtenidos para la ciudad de Rosario, en el que se puede observar cómo se ha comportado en términos de participación porcentual en un período de siete años, que abarca las mediciones del Censo Nacional Económico de 1994 y los Relevamientos del Sector Productivo realizados por el IIE. Si bien estas fuentes trabajan con bases diferentes, la comparación resulta un punto de partida en el análisis de la evolución que tuvo el sector en los últimos años de la década del noventa hasta el 2001.

La participación porcentual de cada una de las subramas se comporta de manera diferente entre 1994 y 1997. Aunque la rama 34100 cuenta con más empresas en el año 1997, el comportamiento de las otras subramas es más congruente con el contexto económico imperante entre 1994 y 2001, destacándose una disminución en el número de empresas correspondientes, con un aumento en la participación relativa de las carroceras y las que fabrican partes y piezas.



**Cuadro Nº 7**  
**Participación Porcentual de las Subramas en la ciudad de Rosario**

CIU	CONCEPTO	1994	Part. Porc.	1997	Part. Porc.	2001	Part. Porc.
34100	Fabricación de vehículos automotores.	1	0,62	3	1,96	1	0,82
34200	Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; Fabricación de Remolques y Semirremolques.	34	20,99	26	16,99	21	17,21
34300	Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores	127	78,40	124	81,05	100	81,97
TOTAL		162	100,00	153	100,00	122	100,00

Fuente: Elaboración sobre la base del CNE 1994 y Relv. Sector Prod. 1997/2001.

Por otro lado, en el Cuadro Nº 8 se muestra la evolución del Sector, comparando los datos anteriores, y se verifica que la caída entre período y período fue de alrededor del 20 % incluido el total del sector en la ciudad de Rosario.

**Cuadro Nº 8**  
**Evolución del Sector**

	1994		1997		2001	
	Nº de emp.	Nº de emp.	Var. Porc.	Nº de emp.	Var. %tual	
3410	1	3	200,00	1	-66,67	
3420	34	26	-23,53	21	-19,23	
3430	127	124	-2,36	100	-19,35	
TOTAL	162	153	-5,56	122	-20,26	

Fuente: Elaboración sobre la base del CNE 1994 y Relv. Sector Prod. 1997/2001.

### III. CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR CARROCERO EN LA CIUDAD.

En este apartado se presenta un análisis comparativo de los relevamientos de la ciudad de Rosario de los años 1997 y 2001 con el objetivo de mostrar las características del sector carrocerero en cuanto a la caracterización de las firmas, de su proceso productivo, sus condiciones de competitividad y los encadenamientos productivos entre otras cuestiones relevantes.

#### a. Características de las firmas

Se considera aquí el inicio de actividades, la forma jurídica, la propiedad, el tamaño, el personal ocupado y las inversiones realizadas en los últimos años a los relevamientos, a fin de mostrar un perfil general de estas empresas.

**Inicio de actividades:** Si bien es un sector que tuvo gran esplendor y dinamismo durante la década del setenta, los relevamientos del Sector Productivo muestran esta característica en el año 1997, sin embargo, hacia fines del período de convertibilidad sólo se relevan 3 empresas con un inicio de actividades en ese período mostrando una caída de más del 50%.



**Cuadro Nº 9**  
**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	0,00
Entre 1930 y 1945	0	0,00	2	9,52
Entre 1946 y 1952	1	3,85	0	0,00
Entre 1953 y 1975	7	26,92	3	14,29
Entre 1976 y 1990	8	30,77	4	19,05
Entre 1991 y 1997	10	38,46	9	42,86
Entre 1998 y 2001	-	-	3	14,29
Total	26	100,00	21	100,00

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

Otro aspecto importante a considerar es que en el período 1991/97 que coincide con el período de convertibilidad se instalan alrededor del 40% de las empresas y 3 empresas nuevas en 2001. De todos modos, la crisis generó un fuerte impacto que llevó a una caída, si se toman los datos censales, de más del 40%.

**Forma Jurídica.** La forma jurídica de las empresas no varió demasiado en cuanto a sociedades de una sola persona, de hecho o S.R.L., sin embargo solo existe en 2001 una sola respuesta para la S.A.

**Cuadro Nº 10**  
**Forma Jurídica**

	1997		2001	
	Nº de emp.	Partic. Porc.	Nº de emp.	Partic. Porc.
1 sola persona	10	38,46	8	38,10
Sociedad de hecho	1	3,85	1	4,76
S.R.L.	11	42,31	10	47,62
S.A	4	15,38	1	4,76
Cooperativa		0,00	1	4,76
Sociedad colectiva		0,00		0,00
Otro tipo		0,00		0,00
Total	26	100,00	21	100,00

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

Se presentaron en el año 2001 cuatro respuestas con cambios en la forma jurídica de las empresas. En tres de los casos los cambios ocurrieron entre 1999 y 2001, mientras que el otro ocurrió en 1955 cuando pasó de ser una sociedad colectiva a una sociedad de Responsabilidad Limitada que es prácticamente, junto con las unipersonales la característica distintiva del sector.

**Propiedad de la empresa.** Como se observa en el cuadro, las empresas son en su mayoría propiedad de una sola familia y, si bien el número de empresas disminuye en el año 2001, aumenta la participación relativa de este grupo en el total.



**Cuadro Nº 11**  
**Propiedad de la empresa**

	1997		2001	
	Nº de emp.	Partic. Porc.	Nº de emp.	Partic. Porc.
Propiedad de 1 sola fla	21	80,77	18	85,71
Propiedad de más filias	5	19,23	3	14,29
Total	26	100,00	21	100,00

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

**Tamaño de la empresa.** 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 Nº 12**  
**Tamaño de la Empresa**

	1997		2001	
Tamaño de la empresa	Nº de emp.	Partic. Porc.	Nº de emp.	Partic. Porc.
Micro	4	15,38	8	38,10
Pyme	22	84,62	13	61,90
Grande	0	0,00		0,00
ns/nc	0	0,00		0,00
Total	26	100,00	21	100,00

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

Se observa que no existen empresas grandes y que se han duplicado las micro mientras que las pymes han caído en un 40%. No obstante, en el relevamiento del 2001 se relevan 3 nuevas empresas que son pymes.

**Personal ocupado:** De acuerdo con los datos del CNE del año 1994 las carroceras tenían 1159 puestos de trabajo, si observamos el comportamiento de esta variable para los años 1997 y 2001, se comprueba la estrepitosa caída en 1997 de casi el 70%.

**Cuadro Nº 13**  
**Personal Ocupado por Relevamiento de Sector Productivo**

	1997		2001	
Personal Ocupado	Cant.	Partic. Porc.	Cant.	Partic. Porc.
Actividades de producción	284	76,76	272	76,84
Actividades de administración	51	13,78	59	16,67
Actividades de comercialización para 2001 y Coor y Superv. 97	35	9,46	13	3,67
Total de PO	370	100,00	354	100,00

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

Por otra parte, en más de la mitad de los casos las empresas cuentan con más de 5 em-



pleados y sólo dos empresas en 1997 y una en 2001 con más de 50 personas.

**Cuadro Nº 14**  
**Personal Ocupado por Relevamiento de Sector Productivo**

Cantidad de puestos de trabajo	1997		2001	
	Nº de emp.	Partic. Porc.	Nº de emp.	Partic. Porc.
Menos de 5	10	38,46	9	42,86
Entre 5 y 50	14	53,85	11	52,38
Mas de 50	2	7,69	1	4,76
Total Empresas	26	100,00	21	100,00

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

**Inversiones.** Es otra característica a tener en cuenta en la configuración del sector carrocero. Estas empresas manifiestan haber realizado inversiones en el año 1997 en el 70% de los casos, y aunque este porcentaje disminuyó hacia el año 2001, sigue siendo alto, como lo muestra el siguiente cuadro.

**Cuadro Nº 15**  
**Inversiones**

Realizó inversiones	1997		2001	
	Nº de emp.	Part. Porc.	Nº de emp.	part. Porc.
si	19	73,08	12	57,14
No	5	19,23	8	38,10
ns/nc	2	7,69	1	4,76
Total	26	100,00	21	100,00

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

En el año 2001, las inversiones fueron dirigidas a la compra de maquinaria y equipo y también a investigación y desarrollo con un resultado igual a lo esperado.

#### **b. Características del proceso productivo:**

El análisis parte del equipo de producción y se centra en el estudio de su antigüedad, nivel de productividad y capacidad ociosa, además se incorporan las técnicas de gestión utilizadas con el fin de brindar un panorama de las características del proceso productivo.

**Equipo de producción:** Si se tiene en cuenta el origen de los equipos se nota que las empresas pertenecientes al sector carrocero contaban en su mayoría con equipamiento nacional y sólo una pequeña parte con maquinaria extranjera. Sin embargo, según los datos del relevamiento del sector productivo de 2001, se verifica un cambio en la composición del origen de los equipos, apareciendo aunque en menor medida, la incorporación de maquinaria extranjera.



**Cuadro Nº 16**  
**Equipo de producción**  
**1997**

Origen de los equipos	1997		2001	
	Nº de emp.	part. Porc.	Nº de emp.	part. Porc.
Totalmente argentino	14	53,85	8	38,10
En su mayoría argentino	10	38,46	8	38,10
En su mayoría extranjero	2	7,69	1	4,76
Extranjero		0,00	1	4,76
En igual proporción		0,00	3	14,29
Ns/nc		0,00	0	0,00
Total	26	100,00	21	100,00

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

En relación a la antigüedad de los equipos se verifica que para el año 1997 en el 50% de los casos el equipo tenía entre cinco y diez años de antigüedad. Y casi el 27% con una antigüedad de menos de 5 años, lo que permite inferir que los equipos eran relativamente nuevos.

**Cuadro Nº 17**  
**Antigüedad promedio de los Equipos. Año 1997**

Antigüedad de los equipos	Nº de emp.	part. Porc.
Menos de 5 años	7	26,92
Entre 5 y 10	12	46,15
11 y 15	4	15,38
16 y 20	2	7,69
Más de 21 años	1	3,85
ns/nc		0,00
Total	26	100,00

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

En el Relevamiento del Sector Productivo del año 2001, se desagrega esta variable contemplando la diferencia entre los equipos más viejos y más nuevos como se muestra en los siguientes dos cuadros.

**Cuadro Nº 18**  
**Antigüedad promedio de los equipos más viejos. Año 2001**

Antigüedad promedio de equipos	Nº de empresa	Part. Porc.
Menos de 5 años	0	0,00
Entre 5 y 10 años	3	14,29
Entre 11 y 15 años	5	23,81
Entre 16 y 20 años	0	0,00
Más de 21	13	61,90
NS/NC		0,00
Total	21	100,00

**Fuente:** Elaboración propia en base al Relev. Del Sector Productivo 2001.

Resulta interesante observar que el 62% de las respuestas manifiesta una antigüedad de sus equipos de más de 21 años, en consecuencia, si se tiene en cuenta que en el año 1997 sólo 3 empresas tenían equipos viejos, se podría concluir que las empresas que se incorpo-



raron en el Relevamiento del 2001, lo hicieron con una tecnología no apropiada para los cambios que debieron enfrentar.

**Cuadro Nº 19**  
**Antigüedad promedio de los equipos más nuevos. Año 2001**

2001 Antigüedad promedio de equipos	Nº de empresa	Part. Porc.
Menos de 5 años	15	71,43
Entre 5 y 10 años	1	4,76
Entre 11 y 15 años	3	14,29
Entre 16 y 20 años	2	9,52
Más de 21	0	0,00
NS/NC		0,00
Total	21	100,00

Fuente: Elaboración propia en base al Relev. Del Sector Productivo 2001.

No obstante, las empresas del sector cuentan, en el 71% de los casos, con equipamiento más nuevo, esto es de menos de 5 años de antigüedad y, como se muestra en el cuadro que sigue, estos fueron adquiridos en su mayoría a partir del año 1999.

**Cuadro Nº 20**  
**Equipos más nuevos de menos de 5 años. Año 2001**

Equipo de menos de 5 años	Nº de empresa	Part. Porc.
5 años -1996-	1	6,67
4 años -1997-	1	6,67
3 años -1998-	1	6,67
2 años -1999-	4	26,67
1 año -2000-	6	40,00
Nuevo -2001-	2	13,33
Total	15	100,00

Fuente: Elaboración propia en base al Relev. Del Sector Productivo 2001.

Otro aspecto a considerar, después de analizar los equipos de producción se relaciona con el nivel de productividad de los mismos, que en la mayoría de los casos es satisfactoria, aunque en un porcentaje, no menor, admite la necesidad de realizar mejoras.

**Cuadro Nº 21**  
**Nivel de Productividad de los Equipos. Año 2001**

PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS	Nº de emp.	Part. Porc.
Muy satisfactoria		
Satisfactoria	14	66,67
Insuficiente y necesita hacer mejoras	5	23,81
Malas y debería cambiarla en su totalidad		0,00
Ns/Nc.	1	4,76
Total	21	100,00

Fuente: Elaboración propia en base al Relev. Del Sector Productivo 2001.



Por último, el noventa por ciento de las empresas manifiestan la presencia de capacidad ociosa en su capacidad productiva. De estas, el 60% presenta una capacidad ociosa de hasta el 40% y, el resto de más del 40%. Resulta significativo que el 50% de estas últimas empresas tienen una capacidad ociosa del 70%.

**Cuadro Nº 22**  
**Capacidad ociosa. Año 2001**

Capacidad Ociosa	Nº de emp.	Part. Porc.
si	19	90,48
No	2	9,52
ns/nc	0	0,00
Total	21	100,00

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

**Técnicas de gestión:** Estas corresponden a la organización de la producción dentro de la empresa con vista a aumentar la productividad, no solo de la producción sino también de la gestión que implica todo proceso productivo.

En el cuadro se observa que las tres técnicas más implementadas son el Just-in-Time, el control de calidad y el control estadístico del proceso.

**Cuadro Nº 23**  
**Técnicas de Gestión**

Técnicas de gestión		1997	2001
		%/Rta	%/Rta
Justo a tiempo	3	11,54	
Programación lineal	2	7,69	
Control estadístico del proceso	3	11,54	
Círculos de calidad	1	3,85	
Mantenimiento preventivo	2	7,69	
Control de calidad TQM	3	11,54	
ISO 9000	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>10</b> <b>47,62</b>
Equipos internos de mejoras	2	7,69	0,00
Producción en celdas	0	0,00	0,00
Herramientas de análisis de probabilidad	1	3,85	0,00
Otras	0	0,00	0,00
Sugerencias y opiniones de clientes			3 14,29
Cambios en lay-out			2 9,52

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.

Cabe aclarar que en el año 1997, solo dos empresas estaban realizando acciones para obtener la certificación de las normas ISO 9000 ya que se lo exigían los clientes. Una de estas empresas lo consiguió como lo muestra el relevamiento de 2001 y la otra desapareció. De todos modos, casi el 50% de las firmas aplica las ISO 9000 en 2001.

Es importante contemplar la presencia de problemas de producción en estas empresas, especialmente en altos costos de los servicios, alto costo de materias primas, equipamiento inadecuado y bajo volumen de producción.

**Cuadro Nº 24**  
**PROBLEMAS DE PRODUCCIÓN**

Primer problema de Producción	1997		2001	
	Respuestas	%part.	Respuestas	%part.
Ninguno	2	7,69		0,00
Alto costos de ss.	6	23,08	9	42,86
Altos costos de MP	2	7,69	5	23,81
Altos costos de MO	7	26,92		0,00
Personal no capacitado	4	15,38		0,00
Equipamiento Inadecuado		0,00	2	9,52
Tecnología blanda inadecuada		0,00		0,00
Bajo volumen de prod.		0,00	2	9,52
Problemas de calidad		0,00		0,00
Gran variedad de prod.	5	19,23		0,00
Otros.		0,00	3	14,29
Ns/nc		0,00		0,00
Total	26	100,00	21	100,00

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

Sin embargo, los problemas de altos costos de mano de obra y personal no capacitado, desaparecen para el año 2001, destacándose la influencia que la flexibilización laboral sobre el sector productivo.

**c. Características de la competencia:**

En este punto se analiza el mercado al que pertenece el sector bajo estudio en cuanto al producto que ofrecen, los competidores cercanos y los factores que hacen a la competitividad de las firmas.

Es notable observar, en el cuadro siguiente, que mientras en el año 1997, en la mayoría de los casos se considera que el producto es similar o inferior al de los competidores, para el año 2001, cambia la apreciación que las empresas tienen sobre la calidad de los competidores ya que el 14% de las mismas considera que la competencia tiene una calidad superior o muy superior a la propia.

**Cuadro Nº 25**  
**Calidad de Producto**

Calidad de los productos competidores	1997		2001	
	Nº de Rta	Part. Porc.	Nº de Rta	Part. Porc.
muy superior		0,00	1	4,76
Superior		0,00	2	9,52
Similar	15	57,69	7	33,33
Inferior	10	38,46	7	33,33
muy inferior	1	3,85		0,00
Ns/Nc		0,00	4	19,05
Total	26	100,00	21	100,00

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



De todos modos, el 28% de los casos considera que está siendo desplazado del mercado contra el 50% que lo manifestaba en el año 1997.

**Cuadro Nº 26**  
**Desplazamiento del mercado**

Desplazamiento del mercado	1997		2001	
	Nº de empr,	Part. Porc.	Nº de empr,	Part. Porc.
Si	13	50,00	6	28,57
No	13	50,00	15	71,43
Total	26	100,00	21	100,00

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

Los principales competidores proceden del exterior en casi la totalidad de los casos como se muestra en el cuadro Nº 20. Por otro lado, dicha competencia proviene de Brasil en el año 2001 o del Mercosur en el año 1997.

**Cuadro Nº 27**  
**Procedencia de los principales competidores**

Procedencia	1997		2001	
	Nº de empr,	Part. Porc.	Nº de empr,	Part. Porc.
Rosario		0,00	0	0,00
Resto del país	1	7,69	0	0,00
Exterior	12	92,31	6	100,00
Total	13	100,00	6	100,00

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

Los factores de competitividad constituyen los puntos fuertes de las empresas, esto es aquello que las firmas consideran que le otorga una ventaja frente a sus competidores. Es notable observar cómo han variado algunos porcentajes en el cuadro que sigue.

**Cuadro Nº 28**  
**Factores de Competitividad**

Factores de competitividad	1997		2001	
	Primero	% part.	Primero	% part.
Precio	11	42,31	7	33,33
Plazo de entrega	1	3,85	2	9,52
Financiamiento	4	15,38		0,00
Garantía		0,00	3	14,29
Adaptabilidad a las sugerencias del cliente	1	3,85	5	23,81
Diseño	2	7,69		0,00
Calidad	7	26,92	2	9,52
Otros		0,00	1	4,76
Ns/nc		0,00	1	4,76
Total	26	100,00	21	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 el año 1997, el dato de las ventas se obtiene para la provincia y se observa también un alto porcentaje de empresas, 10 empresas en total, que no comercializan en este mercado. En el año 2001 los datos corresponden al AGR y se observa que 13 de las 21 empresas no envían su producción a este mercado, mientras que el 19% envía entre el 60 y el 80% de la producción.

**Cuadro Nº 31**  
**VENTAS A LA NACIÓN**  
**1997                      2001**

% sobre el Total de Ventas de la Empresas	Nº de empr,	Part. Porc.	Nº de empr,	Part. Porc.
0 %	8	30,77	7	33,33
1-19	2	7,69	1	4,76
20-39	1	3,85	2	9,52
40-59	1	3,85	1	4,76
60-79	6	23,08	1	4,76
80-99	4	15,38	4	19,05
100	4	15,38	5	23,81
Total	26	100,00	21	100,00

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

En 2001, 7 empresas no envían a la Nación, pero el 66% restante si lo hace y es notable que el 30% en el año 1997, y más del 50%, en 2001, de las firmas envía entre el 80 y 100% de la producción al mercado nacional.

Con respecto a la demanda externa, sólo una empresa en 1997 y en 2001, se dirige al mercado externo.

**Cuadro Nº 32**  
**VENTAS A LA DEMANDA EXTERNA**  
**1997                      2001**

Exportaciones	Nº de emp.	part. Porc.	Nº de emp.	part. Porc.
Si	1	3,85	1	4,76
no	25	96,15	20	95,24
Total	26	100,00	21	100,00

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

En el año 1997 esta empresa exporta y representa el 3% de sus ventas, mientras que en el año 2001, la misma empresa aumentó al 10% de su producción al resto del Mercosur. Si bien esto constituye un avance para la empresa, la pregunta es porqué no lo siguen otras empresas. La respuesta debe buscarse en los obstáculos que encuentran para exportar como se muestra en el cuadro que sigue. Los costos elevados, el escaso volumen de producción y otros constituyen los más importantes identificados por las empresas.





Se evidencia un cambio entre el relevamiento de 2001 con respecto al de 1997 ya que de la totalidad de las empresas que producen para otras, el 90% envía entre el 80% y el 100% de la producción en 2001 y en el año 1997 no llegaba al 20%, como se muestra en el cuadro que sigue.

**Cuadro Nº 37**  
**Porcentaje de la producción para otras empresas**

% de la prod. para otras empresas	1997		2001	
	Nº de emp.	Part. Porc.	Nº de emp.	part. Porc.
15%			1	9,09
20;30;50;70	4	66,67		0,00
80%			3	27,27
95%	1			0,00
100%	1	16,67	7	63,64
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100,00</b>	<b>11</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Elaboración propia en base al Relev. Del Sector Productivo 1997 y 2001.

Si se tiene en cuenta la Realización a medida de alguno de sus componentes o materia prima de su producción, se observa un aumento en la participación porcentual en el año 2001 aunque en términos absolutos haya disminuido.

**Cuadro Nº 38**  
**Encargo a medida de componentes**

Realiza	1997		2001	
	Nº de emp.	Part. Porc.	Nº de emp.	Part. Porc.
Si	10	38,46	9	42,86
No	16	61,54	12	57,14
	26	100,00	21	100,00

Fuente: Elaboración propia en base al Relev. Del Sector Productivo 97/2001

Es importante, entonces, destacar, que el porcentaje de terciarización de tareas aumenta hacia el año 2001. Cabe agregar que de acuerdo con los datos de ese año se establece que no pertenecen al mismo grupo económico 8 de las 9 respuestas y sólo una manifiesta pertenecer al mismo grupo con una participación del 20%. De ellos, dos empresas tienen contrato con una antigüedad de 5 y 7 años y el resto no.

El porcentaje de compras a medida sobre el total de compras de insumos de la firma (cuadro Nº26) no es demasiado significativo ya que representa sólo en el 10% de los casos el 75% del total de los insumos.

**Cuadro Nº 39**  
**Participación sobre el total de compras**

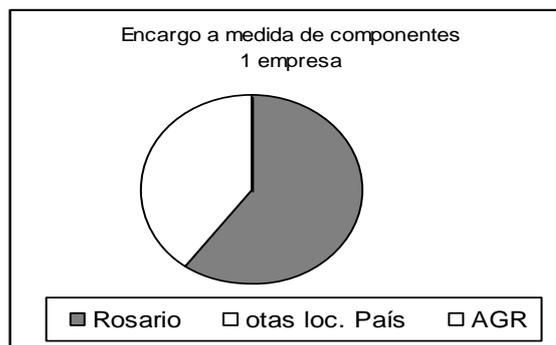
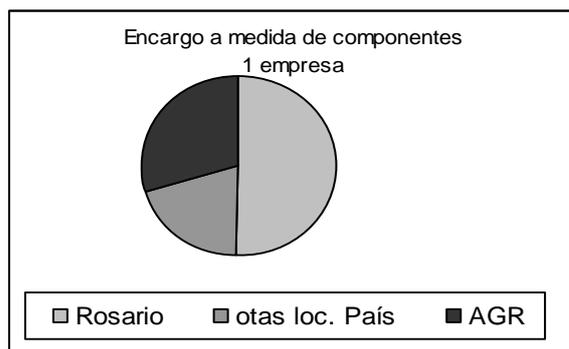
% sobre el total del insumos	1997		2001	
	Nº de emp.	Part. Porc.	Nº de emp.	Part. Porc.
5%	2	20,00	0	0,00
10%	3	30,00	2	22,22
15%	1	10,00	0	0,00
20%	2	20,00	0	0,00
30%	1	10,00	2	22,22
40%	0	0,00	3	33,33
60%	1	10,00	0	0,00



75%	0	0,00	1	11,11
Ns/nc	0	0,00	1	11,11
Total	<b>10</b>	100,00	<b>9</b>	100,00

Fuente: Elaboración propia en base al Relev. Del Sector Productivo 1997 y 2001.

El porcentaje sobre el total de compras del año 2001 no se ha incrementado y la producción proviene en 7 de las 9 firmas de empresas de la ciudad de Rosario en su totalidad y las dos restantes componen las compras a medida, una 60% en Rosario y 40 % en otras localidades del país, y, la otra 50% en Rosario, 20% en el AGR y 30% en otras localidades del país, como se observa en los gráficos siguientes.



Otra característica importante del sector radica en las fuentes de información que estas empresas manejan como vehículo para determinar sus estrategias. Estas han disminuido en cuanto a las fuentes que utilizan, como así también el peso relativo que representan sobre el total del sector, desde 1997 al año 2001.

**Cuadro Nº 40**  
**Fuentes de información**

Fuentes de información	1997		2001	
	Nº de empr,	Part.s/total e	Nº de empr,	Part. Porc.
Partic. En ferias	4	15,38	4	19,05
visitas a plantas del exterior	6	23,08	2	9,52
visitas a plantas locales	4	15,38		0,00
revistas técnicas	13	50,00	5	23,81
Consultores especializados	5	19,23		0,00
Organismos oficiales	2	7,69		0,00
Cámaras empresariales	4	15,38	1	4,76
Proveedores	13	50,00	3	14,29
Clientes	16	61,54	3	14,29
Viajantes propios	5	19,23		0,00
Observación de prod. Y proc	14	53,85		0,00
Bibliografías	7	26,92		0,00
Estudios de mdo específicos	4	15,38		0,00
Ns/nc	0	0,00	3	14,29

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 respuesta



Las empresas manifiestan que utilizan logotipo de identificación en más del 65% en ambos relevamientos.

**Cuadro Nº 41**  
**Logotipo de identificación**  
**1997** **2001**

Logotipo de identificación	Nº de Rta.	%/total	Nº de Rta.	%/total
Si	18	69,23	14	66,67
No	8	30,77	7	33,33
Total	26	100,00	21	100,00

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

Sin embargo, menos del 50% de las empresas realizan publicidad y, el año 2001, sólo una de las 10 empresas utilizó más de un medio para su campaña de publicidad las nueve restantes se distribuyeron en prensas, TV, radio y otras.

**Cuadro Nº 42**  
**Publicidad**  
**1997** **2001**

Publicidad	Nº de Rta.	%/total	Nº de Rta.	%/total
Si	11	42,31	10	47,62
No	15	57,69	11	52,38
Total	26	100,00	21	100,00

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

Por otro lado, puede observarse en el cuadro que sigue, que se ha incrementado la participación porcentual de la folletería en el total de las empresas desde el año 1997 al 2001, aunque sigue siendo menos de la mitad de las firmas las que llevan a cabo esta tarea como estrategia de comunicación al mercado.

**Cuadro Nº 43**  
**Folletos**  
**1997** **2001**

Folletos	Nº de Rta.	%/total	Nº de Rta.	%/total
Si	10	38,46	9	42,86
No	16	61,54	12	57,14
Total	26	100,00	21	100,00

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

#### f. Características institucionales:

Esto es, la forma de relacionarse con el medio, la pertenencia a Cámara, el nivel de asociación de las firmas y su posibilidad, lo que mostraría que existe un cambio en la manera de pensar la firma, es decir definirla como un todo, no aislado sino interconectado con otras firmas y también con el contexto en el que desarrolla su actividad.

**Cuadro Nº 44**  
**Pertenencia a Cámara**  
**1997** **2001**

Pertenencia a Cámara	Nº de emp.	part. Porc.	Nº de emp.	part. Porc.
Si	6	23,08	6	28,57



no	20	76,92	15	71,43
Total	26	100,00	21	100,00

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

Los datos muestran para el año 2001, que sólo el 28% de las firmas pertenece a cámara y los servicios de ésta colaboran en la gestión en el 90% de los casos; mientras que en el año 1997 el 90% de las empresas que pertenecen a cámara sólo recibieron asesoramiento e información actualizada.

Otro dato importante radica en la asociación como forma de aumentar las potencialidades de la empresa en términos de aumentar sus ventajas competitivas. Solo 4 empresas tenían hacia el año 2001, experiencia en asociación.

**Cuadro Nº 45**  
**Asociación. Año 2001**

	Nº de emp.	part. Porc.
Si	4	19,05
No	17	80,95
Total	21	100,00

Fuente: Elaboración propia en base al Relev. Del Sector Productivo 2001.

Sin embargo, resulta importante destacar que alrededor del 53% de las firmas no está interesada en esta modalidad de competir, lo que evidenciaría la miopía de mercado de este sector.

**Cuadro Nº 46**  
**Interés en la asociación. Año 2001**

	Nº de emp.	part. Porc.
Si	8	47,06
No	9	52,94
Ns/nc	0	0,00
Total	17	100,00

Fuente: Elaboración propia en base al Relev. Del Sector Productivo 2001.

El área en la que están asociadas o estarían dispuestas a hacerlo se muestra en el cuadro que sigue. Las que están asociadas lo hacen en consorcio de exportación, en la compra de materiales, en compartir información de mercado y en servicios de profesionales. Cabe destacar que existe un alto porcentaje que estaría dispuesto a asociarse pero existe también un alto grado de no respuesta.

**Cuadro Nº 47**  
**Área de Asociación. Año 2001**

	Lo hace	Lo haría	s/r	Total
Compra de Materias Primas	1	8	12	21
Partic. Porcentual	4,76	38,10	57,14	100,00
Compartir infor. De mercado	3	3	15	21
Partic. Porcentual	14,29	14,29	71,43	100,00
Consorcio de exportaciones	1	4	16	21
Partic. Porcentual	4,76	19,05	76,19	100,00



Actividades Logísticas	0	2	19	21
Partic. Porcentual	0,00	9,52	90,48	100,00
Servicios comunes de prof.	2	3	16	21
Partic. Porcentual	9,52	14,29	76,19	100,00
Otros.	2	0	19	21
Partic. Porcentual	9,52	0,00	90,48	100,00

Fuente: Elaboración propia en base al Relev. Del Sector Productivo 2001.

#### IV. CONCLUSIONES

Este trabajo de investigación se centra en tres líneas análisis; la primera, aborda la historia del sector desde sus inicios a la actualidad. En la segunda, se presenta su estructura a nivel censal y de los relevamientos productivos para mostrar la importancia del mismo. Por último, se profundiza en las características de las carroceras en la ciudad de Rosario con el propósito de encontrar algunos elementos que permitan establecer ciertas pautas de comportamiento estables que, en definitiva, sirvan para recuperar y direccionar un modelo de acumulación social en el que todos los actores sociales involucrados puedan pensar en la manera de generar ventajas competitivas del sector.

En este sentido, surgen algunas consideraciones a tener en cuenta a modo de conclusión.

En primer lugar, el sector carrocerero inicia su actividad hacia fines del siglo XIX, asentándose en la ciudad y dedicándose al carrozado de carruajes importados. Por otra parte, se caracterizó por ser una actividad intensiva en mano de obra. Cien años después comienza su declinación a partir de la liberación arancelaria que lo expone a la competencia externa directa. Entonces, un sector que crece al amparo de la legislación que protege su mercado, es incapaz de reconvertirse y adaptarse a las nuevas condiciones imperantes en un contexto globalizado, en poco tiempo.

En segunda instancia, resulta interesante observar, a nivel censal, que la rama carrocera cobra una mayor dimensión en el AGR y en la ciudad, en comparación con el nivel provincial y nacional. Asimismo, se comprueba que fue generadora de gran cantidad de puestos de trabajo y que tuvo una alta participación de valor agregado sobre el total de la industria rosarina.

Sin embargo, si se tiene en cuenta la evolución del sector entre 1994 y 2001, en cuanto al total de empresas que lo componen, se nota una gran caída y, además, la pérdida de significación dentro de la rama. Esto es, las carroceras presentan una disminución en el número de empresas mayor a la registrada para el total del sector que incluye a las autoparartistas y a las automotrices.

En tercer término, del análisis de los relevamientos del sector productivo para la ciudad de Rosario, se pueden analizar las características, propias de las firmas, del proceso, de la competencia, de la demanda; y sus relaciones empresariales, como así también sus relaciones institucionales.

Con respecto a las características propias de la firma se concluye que:

- Son empresas relativamente nuevas ya que en su mayoría ingresan al mercado entre 1991 y 1997; este hecho permite pensar en la posibilidad de cierres y o reestructuración en las formas jurídicas que no fueron captadas por los relevamientos.

- Se caracterizan por ser SRL o sociedades unipersonales y propiedad de una sola fa-



milia. No existen empresas grandes, son en su mayoría pymes. Entre los años 1997 y 2001, no se registra una caída significativa en los puestos de trabajo; sin embargo, se observa un cambio en la composición de los mismos. Las actividades de comercialización fueron las más afectadas por la disminución de puestos de trabajo, mientras que las tareas de administración presentaron un aumento de los mismos.

- Otra característica a tener en cuenta es la inversión. Esta fue significativa en 1997 y cae, en 2001. Debe aclararse que el período tomado en consideración fueron los tres últimos años al relevamiento y estos fueron años en que se registraron incrementos del Producto de la Economía Nacional y especialmente en los niveles totales de Inversión, lo cual se convirtió en un contexto favorable, en un período de crisis para algunos sectores.

En relación con las características del proceso productivo se verifica que:

- Las firmas cuentan con un equipo de producción relativamente nuevo y en su mayoría nacional, con una productividad satisfactoria. No obstante, trabajan con una alta capacidad ociosa que, evidentemente, incrementa los costos de producción.

- Estas empresas, hasta la realización de los relevamientos, no tenían la certificación ISO9000; sólo dos estaban realizando acciones para obtener dicha certificación, a pedido de sus clientes. Cabe aclarar que aunque no están certificadas, las aplican en el 50% de los casos en 2001.

- Los principales problemas de producción con que contaban hacia el año 2001, se registran en los altos costos de los servicios y de las materias primas, ya que los altos costos de mano de obra desaparecen hacia el 2001. Lo que evidenciaría la profundización de la flexibilización laboral en el sector.

Con respecto a las características de la competencia, se nota que:

- La calidad del producto de los competidores era juzgada por los empresarios como similar o inferior, mientras que en el año 2001, el 15% de los mismos cambia su apreciación considerándolos de mejor calidad.

- Se observa, también que disminuye el porcentaje de desplazamiento del mercado para el año 2001. Esto podría deberse a una baja en la calidad de los productos que se comercializan en este sector.

- Las empresas relevadas identifican a sus competidores en el exterior, principalmente, localizados en Brasil.

- Los factores de competitividad están dados por el precio, aunque, para el año 2001, cobran significación otros factores, entre ellos, la adaptabilidad a las sugerencias del cliente, la garantía y el plazo de entrega. Por otro lado, pierde importancia, en este sentido, la calidad del producto.

Con referencia a las características de la demanda, se concluye que:

- Estas empresas han modificado el destino de sus ventas entre los dos relevamientos, destacándose una disminución considerable en el mercado provincial o del AGR y un aumento del mercado local y nacional. Por otra parte, una sola empresa que se mantiene en ambos relevamientos, vende al mercado externo.

- Se evidencia una predisposición hacia la exportación; sin embargo, existen obstáculos que lo impiden, entre ellos, los altos costos y el escaso volumen de producción. De esto se puede inferir que el tamaño óptimo de planta corresponde a una empresa chica y no puede abastecer un gran mercado. Asimismo, se enfrenta a competidores de gran escala que la desplazan del mismo y le provocan un exceso de capacidad que redundará en incrementos de costos.



En cuarto lugar, se analizaron las características interempresariales en cuanto al destino de la producción y el encargo a medida de algún componente. Se observa que el 30% de las empresas destinan el 100% de su producción a otras empresas. Por otro lado, el porcentaje de terciarización aumenta hacia el año 2001, pero no están integradas ya que sólo una, forma parte del mismo grupo económico.

Por último, las relaciones institucionales se refieren a:

- Fuentes de información: revistas técnicas, ferias, proveedores y clientes se destacan como las principales.

- La utilización de logotipo, folletos y publicidad, se mantienen en ambos relevamientos.

- La pertenencia a cámara se mantiene en el número de empresas.

- La asociatividad: un bajo porcentaje de empresas cuenta con experiencia en asociación; asimismo, más del 50% de las mismas no está interesada en esta modalidad de gestión. De las que muestran interés, la totalidad lo haría en la compra de materias primas, consorcio de exportaciones, servicios de profesionales y compartir información del mercado. Cabe destacar que existe una empresa que tiene experiencia en un consorcio de exportación.

## V. SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS

El período de convertibilidad, que significó mercados desregulados, apertura externa indiscriminada y tipo de cambio fijo, afectó negativamente al sector industrial, el cual tuvo que salir a competir en condiciones desfavorables.

Como consecuencia de las políticas implementadas en dicho período, se llegó a una crisis económica de fuerte envergadura que se tradujo en una importante caída de los niveles de producción de la industria nacional.

En el período de post devaluación, esto es a partir del año 2002 y hasta la actualidad, se evidencia una importante recuperación en la economía. En este marco, desde el punto de vista sectorial, el impulso se difundió abarcando prácticamente a todos los bloques manufactureros. Esto se justifica si se tiene en cuenta la evolución del sector industrial medida con el EMI –Estimador Mensual Industrial-. Hacia mediados del 2005 el indicador se encuentra superando en un 45% al registrado en el primer trimestre del año 2002, período en el que alcanzó su nivel más bajo en toda la serie.

Por otro lado, si se analizan los sectores, se observa un aumento generalizado de las distintas ramas que se incluyen en el EMI, encabezado por el sector automotriz; el mismo mostró un incremento del 29% acumulado en los primeros seis meses del 2005, en relación al mismo período del año anterior<sup>5</sup>. Sin embargo, el sector aún cuenta con capacidad ociosa para seguir creciendo, sin necesidad de realizar nuevas inversiones<sup>6</sup>.

En el ámbito local, el sector industrial se ha visto beneficiado por las nuevas condiciones macroeconómicas imperantes en el período de la post devaluación, mostrando incrementos en los niveles de producción de los sectores más relevantes.

En el caso específico del sector carrocero en la ciudad de Rosario y su Región, el pano-

---

<sup>5</sup> CEP (Centro de Estudios para la Producción), Secretaría de Industria Comercio y PyMES, Ministerio de Economía y Producción. Julio 2005.

<sup>6</sup> Ídem.



rama no vislumbra el mismo optimismo que a nivel nacional. Por su parte, la Municipalidad de la ciudad de Rosario implementó, un sistema de *compre local* para favorecer a las empresas locales en las licitaciones y concursos municipales.

La primera licitación bajo este régimen fue de la Sociedad del Estado Municipal para el Transporte urbano (SEMTUR), e incluía la adquisición de 50 colectivos por ocho millones de pesos. Así, se le presentó al sector la oportunidad de beneficiarse con esta medida, pero la actuación de los representantes no alcanzó los resultados esperados. Sólo una de las tres concesionarias de chasis que se presentaron en la licitación, proclamó una propuesta que incluía carrocerías rosarinas<sup>7</sup>. Finalmente, la adjudicación para la reconversión del transporte urbano de la ciudad benefició a dos empresas de Buenos Aires, las cuales compraron los chasis en Brasil y los carrozaron en la Capital Federal<sup>8</sup>.

Por último, queda esperar los datos que suministre el Censo Nacional Económico del año 2005 con la esperanza de encontrar una mejora en la performance del sector que permita proyectarlo como uno de los sectores de mayor dinamismo en la industria local y regional.

## VI. REFERENCIAS

- 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. ISBNNº 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 periodísticos y recopilación de datos del Instituto de Investigaciones Económicas de la Escuela de Economía (FCEYE)

### Fuentes:

- Censo Nacional Económico 1994
- Relevamiento del Sector Productivo 1997
- Relevamiento del Sector Productivo 2001
- Revista PUNTO BIZ, 2005

<sup>7</sup> Revista PUNTO BIZ, 13 de Junio de 2005.

<sup>8</sup> Revista PUNTO BIZ, 13 de Abril de 2005