

Interrogantes sobre la expansión del aluminio

Miguel Ignacio Purroy

- * **En la actual estrechez financiera, comprometer más de 50.000 millones de bolívares en la expansión de la industria del aluminio exige una discusión a fondo de sus pros y contras, porque son muchas las cosas que se van a tener que dejar de hacer.**
- * **La rentabilidad futura de las exportaciones del aluminio se vislumbra baja, porque la competencia mundial exigirá sacrificios de precio. Tampoco por el lado de las divisas se espera un alivio de la balanza de pagos en los próximos cinco años.**
- * **La industrialización "aguas abajo" sólo será realidad a mediano y largo plazo, razón por la cual debemos resignarnos a seguir exportando por un buen tiempo aluminio primario sin procesar. Lo poco que se está haciendo hoy en esa dirección tiene un claro signo trasnacional.**
- * **Estamos reproduciendo con el aluminio el modelo petrolero-exportador, consistente en la exportación de minerales y energía a precios villes, pero aparentemente no nos queda otra alternativa.**

UNA ESTRATEGIA DE INDUSTRIALIZACION

Los gobiernos de Acción Democrática, sobre todo los dos últimos, han estado muy claros en la estrategia de apoyo a las industrias básicas del acero y del aluminio. Y por todo lo que hasta ahora se vislumbra, la próxima administración adecuada transitará la misma senda. La tónica de las estrategias económicas de esas administraciones ha consistido en mantener simplemente el "status quo" de los sectores económicos privados, concentrando todo el ímpetu reformador o propulsor sobre el sector de las industrias básicas públicas, de acuerdo a su viejo proyecto de "capitalismo de Estado". Esto no les ha generado conflictos con los sectores económicos privados, al eludir las tensiones inevitables de toda reforma económica global. La administración copeyana de 1979-1984 quiso invertir los términos de la estrategia. En lo referente a las industrias básicas públicas se limitó a terminar desganadamente lo iniciado en el período anterior. Pero no le fue nada bien con sus pretensiones de "sinceración" de la economía privada, porque sólo consiguió enajenarse el apoyo del capital privado, que optó al final simplemente por "fugarse".

La administración Lusinchi es una confirmación patente de esta estrategia. Hasta 1986 las acciones económicas se limitaron a poner algo de orden en las finanzas públicas y a manejar el problema cambiario. Sin embargo, en la CVG se instaló desde el principio una especie de "virreinato" bajo la égida de Leopoldo Sucre Figarella con poderes y recursos casi ilimitados. Posteriormente, a pesar de haber decidido el Gobierno pasar a la inactividad en materia de política económica desde Diciembre de 1986, el complejo industrial de Guayana ha continuado recibiendo un impulso decidido, hasta el punto de atreverse a convocar sesiones extraordinarias del Congreso en plena víspera electoral con el sólo objeto de aprobar una ley de crédito público para la expansión de las empresas del aluminio. Adicionalmente, prácticamente la totalidad de las gestiones crediticias en el exterior se han limitado a la consecución de recursos para las

industrias de la CVG y del complejo petroquímico. Apenas recién en los últimos cuatro meses el problema global de la deuda externa ha empezado a preocupar al gobierno de Lusinchi.

Los escarceos políticos surgidos a raíz de la convocatoria a sesiones extraordinarias en Septiembre pasado han puesto en evidencia, por una parte, la voluntad de AD de transitar decididamente por la vía de la industrialización básica pública y, por otra parte, ha quedado patente la tradicional posición de incómoda ambigüedad de COPEI frente al problema del complejo industrial básico en manos del Estado. Al margen de estas consideraciones políticas, la discusión sobre las leyes del aluminio ha puesto sobre el tapete aspectos importantes que conviene reseñar. Su importancia proviene del hecho de que la industrialización básica en manos del Estado se ha convertido desde hace casi tres lustros en la columna vertebral de la estrategia de desarrollo económico venezolano, y así continuará siéndolo en lo que queda de siglo. La sociedad venezolana debe preguntarse si el Estado lo está haciendo bien y a qué costos de oportunidad.

PLANES DE EXPANSION DEL ALUMINIO

En este momento la atención se centra sobre el aluminio, que es la industria más joven del complejo guayanés. Venalum y Alcasa son las dos empresas productoras de aluminio primario (aluminio bruto sin procesar). Venalum recién inició su producción en 1978. Alcasa data de 1967, cuando arrancó su primera línea de reducción con capacidad de 11.000 toneladas, pero apenas alcanzó su nivel de producción actual a fines de los 70. La capacidad actual de producción de aluminio primario de ambas empresas es de aproximadamente 420.000 toneladas. Las exportaciones de aluminio empezaron a tener cierto peso en 1979, con un total de 175 millones de dólares (120.000 TM), para llegar en el presente año 1988 a un monto estimado de 500 millones de dólares (240.000 TON.).

La meta de expansión de la capacidad

de producción de aluminio primario para 1991 es de aproximadamente 850.000 toneladas, lo que equivale a duplicar la capacidad actual. A este fin se destinarán 25.000 de los 31.000 millones de bolívares de inversión aprobados en la reciente Ley de Crédito Público, es decir, el 82 por ciento de los recursos. Los restantes 6.000 millones serán para ampliar la capacidad de laminación de Alcasa y para alguna pequeña inversión complementaria. Buena parte de estas inversiones ya estaban adelantadas o comprometidas antes de aprobar la Ley. De ahí el apuro del Gobierno de "regularizar" la situación, porque pareciera que en el virreinato guayanés no le asignan mucha importancia a instancias democráticas como el Congreso o la Contraloría.

Quisiéramos repasar brevemente los argumentos críticos que se han esgrimido frente al plan de expansión de Alcasa y Venalum, no sin antes advertir que una discusión objetiva y veraz de los argumentos se torna muy difícil, por cuanto las cifras suministradas por la CVG hasta ahora son incompletas y manipuladamente interesadas. La CVG no se ha escapado de la estrategia "desinformativa", que tan habilidosamente ha venido manejando el presente gobierno. Las observaciones críticas se centran en tres aspectos: la rentabilidad de la industria dentro de las perspectivas inciertas del mercado mundial del aluminio, la decisión de concentrar la inversión en la producción de aluminio primario para exportación y, finalmente, la viabilidad y conveniencia financiera del proyecto.

PERSPECTIVAS DEL MERCADO MUNDIAL

Después de la amarga experiencia de los alegres endeudamientos del pasado y ante las precarias perspectivas del petróleo, Venezuela no se puede permitir proyectos cuya rentabilidad no esté asegurada y que no generen ellos mismos sus propios fondos para devolver los recursos prestados. La rentabilidad y la capacidad de pago dependen fundamentalmente de que el mercado mundial absorba esas 300.000 toneladas adicionales, que Alcasa y Venalum intentarán exportar en 1991, adicionalmente a las exportaciones de otras empresas venezolanas mixtas de reciente formación, como son ALUYANA (195.000 TON. para 1992) y ALISA. Los gerentes públicos del aluminio aducen que el mercado mundial tendrá ciertamente un crecimiento moderado de 1.5% promedio anual, pero que los altos costos

de la energía están obligando a cerrar plantas reductoras en los países desarrollados y que Venezuela podrá ocupar esos espacios vacíos.

Sin embargo, el argumento de que la producción del mundo desarrollado se reducirá, es cuestionable por dos razones. Primero porque existen países desarrollados, como por ejemplo Canadá y Australia, cuyo costo de energía y de bauxita es también muy favorable, y que probablemente intentarán también llenar los espacios vacíos, compitiendo fuertemente con Venezuela por los mercados de exportación. Y segundo porque la decisión de cierre de plantas de algunos países dependerá de la evolución de los costos de energía a nivel mundial. Un precio del barril de petróleo entre 18 y 20 dólares les puede obligar a salir del mercado, pero es probable que un precio alrededor de 10 dólares les motive a entrar de nuevo o a no salirse, en cuyo caso la competencia mundial será fortísima.

En cualquier caso, las perspectivas favorables de exportación para el aluminio venezolano están condicionadas a que el precio mundial del aluminio sea sustancialmente bajo. Estamos atrapados en una especie de círculo vicioso. Al precio actual de 2.500 dólares la tonelada, no hay motivo para que se cierren plantas en países desarrollados. Para que "productores baratos", como Venezuela, puedan conquistar una cuota mayor de mercado, es necesario que el precio se ubique alrededor de los 1.500 dólares. Pero en ese caso, la rentabilidad de la industria se ubicará en niveles críticos. Es decir, que para colocar en el mercado mundial los nuevos volúmenes de producción, la industria deberá sacrificar su rentabilidad.

RENTABILIDAD MODESTA

Los gerentes públicos del aluminio afirman que los proyectos son rentables aun con un precio mundial de 1.400 dólares, que es el precio tendencial que los expertos vaticinan para los próximos años. Nos atrevemos a poner en duda tal aseveración, mientras no nos den cifras contundentes en contra. A no ser que por "rentable" se entienda alcanzar apenas el "punto de equilibrio", es decir, el punto donde simplemente se recuperan los costos de producción. Tenemos la impresión de que nuestros gerentes públicos se han dejado ofuscar por la bonanza de los últimos dos años. Sucre Figarella afirmaba recientemente que el costo directo de operación de la industria venezolana se ubicaba en 748 dólares por tonelada reducida, mientras

que el de las multinacionales Alcoa y Reynolds ascendía a 908 dólares. No dijo, sin embargo, a cuánto ascendían los costos "indirectos" y otros costos generales, pero sobre todo no dijo a cuánto ascenderán los costos globales al finalizar las inversiones en 1991. Lo más probable es que, teniendo en cuenta la inflación y los costos de reposición a esa fecha, la actual ventaja de 160 dólares respecto a la industria multinacional quede tendencialmente anulada.

Estas cifras nos conducen al terreno de las tan discutidas "ventajas comparativas", que se derivan de la disponibilidad a precios bajos de bauxita, el mineral que se transforma en alúmina y luego en aluminio, y de energía, que representa un alto porcentaje del costo de producción. Las empresas de Guayana pagan un precio promedio de 12,5 céntimos de bolívar por kilovatio/hora, que las ubica en costos similares a los de otros grandes productores baratos como Canadá, Australia y Noruega. No compartimos el argumento de quienes afirman que tal ventaja comparativa de la energía no es más que producto de un subsidio estatal. No hay tal subsidio, por cuanto a Edelca le cuesta cada kilovatio/hora menos de 8 céntimos. Quienes están subsidiados son el resto de consumidores de energía del país, que pagan un promedio de 4,4 céntimos. Pero tampoco compartimos la ilusión de quienes sobrevaloran las ventajas comparativas al punto de dar por sentada la rentabilidad y competitividad de nuestro aluminio.

En conclusión: aun gozando de sólidas ventajas comparativas, la rentabilidad futura de la industria venezolana del aluminio será en todo caso modesta, ya que la penetración de los mercados de exportación sólo será posible a costa de precios bajos.

LA INDUSTRIALIZACION "AGUAS ABAJO"

El segundo grupo de consideraciones críticas se refiere a la decisión de la CVG de concentrar sus inversiones en la producción de aluminio primario, en vez de impulsar la creación de industrias procesadoras en el país, para de esa forma exportar algo más que simplemente materia prima. Aquí se maneja el concepto de la industrialización "agua abajo", que expresa la estrategia de incorporar al máximo de elaboración (valor añadido) industrial a las materias primas suministradas por las industrias básicas. Se dice, por ejemplo, que es preferible exportar bloques de motor de aluminio, que exportar los lingotes brutos para que otros países se

encarguen de fundir el bloque. Cuanto mayor elaboración tenga un producto, más fuentes de empleo genera, mayor es su precio de exportación y mayor valor añadido le queda al país.

Un poderoso argumento adicional a favor de esta estrategia guarda relación con las tendencias mundiales de precios a largo plazo. Hay una tendencia comprobada al deterioro de los precios de las materias primas en relación a los productos industriales elaborados. La incorporación de "conocimiento" (o tecnología) a una materia prima es lo que le otorga mayor valor. La diferencia entre el valor final de un bien y la materia prima original es cada vez mayor. Por otra parte, los avances tecnológicos están reduciendo el consumo de materiales en todas las áreas. Hoy una computadora de 10 kilos procesa la misma cantidad de información que hace 30 años una computadora de 10.000 kilos. Esto ha generado un debilitamiento progresivo e irreversible de la demanda de materias primas "naturales".

Actualmente, Alcasa suministra aproximadamente 180.000 toneladas anuales de aluminio para el mercado nacional, equivalente a un 43% de su producción de aluminio primario del país. En teoría, la industria privada nacional podría absorber y procesar hasta 300.000 toneladas. Existe una fuerte pugna entre Alcasa y los industriales, porque estos aspiran a cuotas de entrega mayores, apoyándose precisamente en el argumento del procesamiento aguas abajo. La pugna se ha exacerbado precisamente en estos últimos dos años en vista de la bonanza de precios en el mercado internacional, que les ha reportado a los industriales jugosos márgenes de beneficios en vista del costo relativamente bajo del aluminio en el mercado interno. Pero Alcasa se niega a ceder a los industriales esos jugosos beneficios, argumentando que su aluminio barato es reexportado en la mayoría de los casos con poca o ninguna elaboración industrial. Ciertamente no le falta razón en esta apreciación.

LA TRANSNACIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA

Porque en esto de la industrialización aguas abajo hay que ser realistas. Un complejo industrial verticalmente integrado no se decreta ni se construye de un día para otro. La realidad es que Venezuela no está hoy en capacidad de procesar internamente mucho más aluminio, entendiendo por "procesar" el agregar tecnología y diseños para transformarlo en pro-

ductos de uso final o cuasi-final en los exigentes mercados internacionales. No es lo mismo convertir lingotes de 15 cm. para exportarlos en barras de 5 cm., que producir a partir de esos lingotes la periferia correctamente diseñada y terminada que se utilizará en la construcción interna de un avión. Esto último implica una capacidad tecnológica y de mercadeo externo, que hoy por hoy no existe en el país.

Se están dando, sin embargo, pasos importantes hacia el procesamiento aguas abajo, pero bajo un esquema de inversión claramente transnacional. Se están creando empresas de asociación tripartita entre grandes grupos económicos venezolanos, capitales extranjeros y la CVG. La industria nacional no "transnacionalizada" está quedando fuera del juego. La característica común de las nuevas empresas es que el Estado aporta la garantía de suministro de aluminio primario, el grupo económico venezolano aporta la infraestructura material y humana local y el capital extranjero aporta la tecnología y el mercado exterior. Bajo este esquema han nacido empresas como las promovidas por el grupo Cisneros, el grupo Mendoza (con Pentagon Inc. para partes automotrices), el grupo Sivensa (con Kelsey Hayes para rines), etc.. Otras empresas son asociaciones directas del Estado con capital extranjero, como las plantas de Rualca y BWA con la Reynolds.

En conclusión: La industria nacional "nacional" (a diferencia de la nacional "transnacional") necesitará por lo menos una década para desarrollar niveles significativos de capacidad de procesamiento. Mientras, al país no le queda más remedio que continuar siendo exportador de aluminio primario, hasta que la proporción de procesados aumente paulatinamente. Ahora bien, si se quiere quemar etapas en el proceso de integración aguas abajo de la industria del aluminio, hay que estar conscientes de que eso implica incorporar masivamente al capital extranjero.

CARGA FINANCIERA Y COSTOS DE OPORTUNIDAD

El tercer y último grupo de objeciones al plan de expansión de ALCASA y VENALUM se refiere a la carga financiera y al costo de oportunidad. No son únicamente los 31.000 millones aprobados directamente para esas empresas, sino también la cantidad similar de recursos que hará falta para ampliar la capacidad de generación eléctrica, la red ferroviaria, etc.. El componente externo de ese endeudamiento, que está ligado sobre todo a

créditos para importación de maquinarias, comprometerá por lo menos durante los próximos cinco años las divisas que generen esos mismos proyectos. No es esperable en el mediano plazo un alivio de la balanza de pagos por parte de las empresas básicas del Estado.

Más preocupante es la carga del endeudamiento interno. En el caso del aluminio, los nuevos recursos provienen en un 58% de operaciones de crédito público. Hasta el momento, la administración Luisinchi ha aprobado leyes de crédito público por un monto cercano a los 250.000 millones de bolívares. Si hasta ahora la carga de la deuda externa ha constituido el único motivo de angustia, en el futuro el peso de la deuda interna se sumará a esa angustia. Hay quienes no se inquietan mucho por la deuda interna, porque al fin y al cabo son bolívares y el Estado posee la maquinaria para fabricarlos. Pero ahí reside precisamente la preocupación, ya que esa maquinaria sólo funciona con el aceite de la inflación.

En otro sentido surgen también motivos de preocupación. Son los llamados "costos de oportunidad" de tales inversiones en "mega-proyectos" en la petroquímica, en la siderúrgica o en el aluminio. Esos costos reflejan las oportunidades perdidas en otras áreas, a las que bien hubieran podido ser dirigidos esos mismos recursos. Uno piensa, por ejemplo, en el efecto benefactor que esos miles de millones tendrían, si se destinasen a mejorar las condiciones de vivienda, salud, educación y alimentación de las mayorías desposeídas. Dejar de atender esas áreas es el "costo social de oportunidad" de los mega-proyectos.

Pero aun abstrayendo de tales utopías benefactoras, hay razones estrictamente económicas para considerar como válidas otras alternativas de inversión, que sin tener la fascinación de los "mega-proyectos", podrían generar beneficios económicos igualmente importantes a mediano y largo plazo. Se puede pensar, por ejemplo, en la infraestructura turística, que sería capaz de generar tantas divisas como el aluminio, en la modernización agrícola de cara a la exportación masiva, en la formación del recurso humano y en el desarrollo tecnológico para alcanzar niveles de excelencia competitiva en otras áreas industriales, etc. etc.. Dejar de atender estas áreas es el "costo económico de oportunidad".

A decir verdad, no sabemos si el país está incurriendo en tales costos de oportunidad, porque para ello deberían existir realmente oportunidades alternativas de

inversión. Es triste admitirlo, pero la realidad es que el país no dispone de la capacidad gerencial y técnica para acometer proyectos alternativos de similar envergadura. Ni siquiera existen los proyectos. Otra es, sin embargo, la realidad de las industrias básicas del petróleo, del aluminio o del acero. Ahí se ha ido conformando desde hace más de dos décadas una considerable capacidad técnica y gerencial, que, aunada a la disponibilidad de recursos naturales, hace posible la acometida de los mega-proyectos. En este sentido, el argumento de los costos de oportunidad esgrimido en contra de la expansión del aluminio se torna débil. Utilizando un concepto muy en boga actualmente podría decirse que al país no le queda más remedio que continuar aprovechando sus ventajas comparativas "estáticas" (las que proporciona la madre naturaleza), hasta tanto no sea capaz de desarrollar ventajas comparativas "dinámicas" (las que crea el recurso humano a base de preparación y destreza tecnológica).

REALIDAD INCOMODA

Hemos procurado a lo largo de estos comentarios proporcionar al lector no especializado elementos de juicio para formarse una opinión sobre la conveniencia o inconveniencia de los planes de expansión del aluminio. En lo que se refiere a las perspectivas de rentabilidad, todo indica que ésta va a ser muy moderada a causa de la tendencia declinante de los precios. La conquista de una mayor cuota de mercado por parte de los nuevos "productores baratos" tendrá que hacerse en base al sacrificio de los precios. Respecto a la decisión de la CVG de concentrar la inversión en la producción de aluminio primario para exportación, decíamos que no existe en el país (ni existirá por unos cuantos años) la suficiente capacidad de elaboración industrial "aguas abajo". Exportar aluminio bruto seguirá siendo una necesidad. Similar resignación se experimenta cuando se analizan otras áreas de inversión de mayor efecto multiplicador social, pero que por falta de capacidad pública y

privada no constituyen hoy verdaderas alternativas viables frente a la exportación de materias primas.

No sin cierta incomodidad y resignación se llega a la conclusión de que la ley de crédito público para la expansión del aluminio está justificada. La incomodidad proviene de ver cómo se está reproduciendo a un nuevo nivel el modelo exportador petrolero. En un caso son hidrocarburos arrancados del subsuelo y en el otro caso bauxita combinada con energía provenientes del suelo, pero siempre son las materias primas naturales. En ambos casos existe la tendencia al envilecimiento de los precios, al igual que esa inestabilidad de los mercados mundiales, que tanta angustia genera en países que dependen excesivamente de esas exportaciones. Y también, en ambos casos, existe la convicción resignada de que debemos continuar por un buen tiempo con esa dependencia. Confiamos, sin embargo, que la experiencia del petróleo nos haya servido para acelerar la búsqueda de la industrialización interna.



CERTIFIED LABORATORIES SE COMPLACE EN OFRECER A LA INDUSTRIA VENEZOLANA PRODUCTOS QUIMICOS INDUSTRIALES:

Insecticidas
Solventes Dieléctricos
Descarbonizantes
Desoxidantes
Desengrassantes
Desinfectantes
Selladores
Limpiadores
Silicón

Anticorrosivos
Desicrustantes
Bactericidas
Germicidas
Lubricantes
Removedores
Ceras
Tratamientos de Agua
Mata-maleza

CARACAS

Av. Fco. de Miranda, cruce con Av. Loyola
Edif. Torre Metálica, Piso 13 - Ofic. 135
Chacao
Telf. 261.05.46
261.66.90
Telex: 24077 NATSA VC

MARACAIBO

Avda. 4 Bella Vista, Esq. 67
Cecillo Acosta, Torre Socuy, Piso 6
Telf. 061-92.31.06
77.496