8ª CONFERENCIA INDUSTRIAL ARGENTINA

Segunda Fase

El Protagonismo de la Industria en la Reconstrucción Social

Parque Norte
Buenos Aires

4 y 5 de diciembre de 2002

UIA
UNION
INDUSTRIAL
ARGENTINA
"Sin Industria no hay Nación"

Indice

Indice…… **Pág. 2**

Autoridades de la Unión Industrial Argentina. …… **Pág. 4**

Comité Organizador de la 8° Conferencia Industrial Argentina. …… **Pág. 6**

Carta del Presidente de la Unión Industrial Argentina. …… **Pág. 7**
Programa de la 8° Conferencia Industrial Argentina. …… **Pág. 8**

Listado de participantes…… **Pág. 11**

Apertura.…… **Pág. 21**
Lic. Héctor D. Massuh, Presidente de la Unión Industrial Argentina
Dr. Aníbal Ibarra, Jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Antecedentes a esta Conferencia
Presentación de los recientes encuentros empresarios. …… **Pág. 27**
Ing. Eduardo Baglietto, Presidente de la Cámara Argentina de la Construcción.
Lic. Bernardo Kosacoff, Seminario sobre Proyecto Ministerio de Economía-CEPAL-BID.
Ing. Juan C. Masjoan, Presidente del XXXVIII Coloquio de IDEA.
Dr. Luis Spanggemberch, Presidente de la Primera Fase de la 8° Conferencia Industrial Argentina.

Objetivos de la Conferencia. …… ***Pág. 32***
Ing. Guillermo Gotelli, Presidente de la Segunda Fase de la 8° Conferencia Industrial Argentina.

BLOQUE I - El punto de partida: recursos, logros y deudas de la Argentina.

- **El mapa industrial del mundo. Reformas económicas y su impacto en el desarrollo industrial: una visión empírica.** …… **Pág. 34**
  Lic. Antonio Assefh, Representante Argentino ante la ONUDI.

- **Contexto para la producción: macroeconómico, social e infraestructura.** …… **Pág. 38**
  Ing. Eduardo Baglietto, Presidente de la Cámara Argentina de la Construcción.
  Dr. Luis Beccaria, Investigador Docente de la Univ. Nac. de Gral. Sarmiento.
  Dr. Pedro Lacoste, Socio de APL Economía.

- **La competitividad en la Argentina: medición y diagnóstico.** …… **Pág. 49**
  Dr. Vicente Donato, Vice-director de la Univ. de Bologna en Bs. Aires y Director del Observatorio PyMIs..
  Lic. Bernardo Kosacoff, *Director de CEPAL Naciones Unidas.*
  Lic. María Angélica Barrientos, *Coordinadora Encuesta Nacional a grandes empresas-INDEC*

- **Aportes para un nuevo paradigma productivo.**
  Propuestas para una agenda de reconversión. …… **Pág. 64**
  Dn. Jorge Forteza, Vicepresidente Senior de Booz Allen & Hamilton Inc.
  Ing. Carlos Tramutola, *Presidente de STRAT Consulting.*

BLOQUE II - Las empresas y la sociedad: desde la región a la Nación.

- **Aunando esfuerzos en el desarrollo local:**
  Testimonios empresariales y de la sociedad civil. …… **Pág. 77**
  Ing. Guillermo Noriega, Campana / Zárate / Plan Alentar.
  Ing. Ernesto Altea, Jujuy.
  Dr. Emilio Martínez Garbino, Gualeguaychú.
  Dip. Alberto Piccinini, Villa Constitución.

- **Desarrollo productivo y la cohesión social. Experiencia de la UE.**
  Oportunidades e implicancias para la Argentina. …… **Pág. 89**
  Dr. Fabrizio Barca, Director General del Depto. de Políticas de Desarrollo y Cohesión, del Ministerio de Economía de Italia. Presidente del Comité de Políticas Territoriales de la OECD.

Cierre del Día - Discurso del *Dr. Roberto Lavagna*, Ministro de Economía. …… **Pág. 95**

Jueves 5 de Diciembre de 2002

BLOQUE III - Realidades y potencialidades sectoriales.

Grupo I……. **Pág. 103**
Indumentaria / Textiles: *Dr. Héctor Kolodny,* Coordinador del CeDeCe Indumentaria.
Metalmecánico: *Ing. Manfredo Arheit,* Presidente de ADIMRA.
Muebles: *Dn. Mario Fridman, Vocal* de FAIMA.
Vinos: *Ing. Guillermo Barzi,* Presidente de Establecimiento Humberto Canale S.A.
Frigoríficos: *Dn. Rubén González*, Director Ejecutivo de la Unión de la Industria Cárnica Argentina.

Grupo II……. **Pág. 120**
Minería: *Dr. Martín Dedeu,* Vicepresidente 2° de la Cámara Argentina de Empresarios Mineros.
Química/Petroquímica: *Ing. Oscar Vignart,* Presidente de la Cámara de la Industria Química y Petroquímica.
Lácteos: *Dn. Miguel Altuna,* Presidente de Sancor Cooperativas Unidas Ltda.
Productos Elaborados de la Carne: *Lic. Miguel Gorelik,* Vicepresidente de Quickfood S.A.
Aceites: *Dr. Juan M. Forn,* Vicepresidente y CEO de Molinos Río de la Plata S.A.

Conclusiones sectoriales: oportunidades y desafíos para el crecimiento. ……..... **Pág. 138**
Dr. Arnaldo Bocco, Presidente del Banco de Inversión y Comercio Exterior.
Dr. Javier González Fraga, Investigador UCA.
Lic. Juan J. Llach, Director Area Economía del IAE – Universidad Austral.
Lic. Dante Sica, Secretario de Industria, Comercio y Minería.

BLOQUE IV - Aportes para una estrategia PYME en la Argentina.

Lic. Héctor Castello, Especialista FOMIN—BID. ..... **Pág. 155**
Dr. Juan C. Lascurain, Vicepresidente PyMI de la UIA.
Dn. Julio Massara; Secretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.

BLOQUE V - Cadenas de valor, esquemas asociativos y crecimiento con empleo.

Celulosa – Papel, Gráfico. ..... **Pág. 167**
Ing. Rafael Gaviola, Presidente de la Asociación de Fabricantes de Celulosa y Papel.
Lic. Diego Corallini, Federación Argentina de la Industria Gráfica.

Curtiembre, Calzado, Marroquinería.
Dn. Carlos Bueno, Presidente de la Cámara de la Industria del Calzado.
Dn. Marcelo Szarfmeser, Presidente de la Cámara Ind. de las Manufacturas de Cuero y Af.
Dr. Eduardo Wydler, Presidente de la Cámara de la Industria Curtidora Argentina.

Cadena GNC. 12
Dn. Fausto Maranca, Secretario de la Cámara Argentina del Gas Comprimido.

Conclusiones de las cadenas de valor: oportunidades y desafíos para el crecimiento.
Modelos de impacto en negociaciones de comercio exterior. ..... **Pág. 184**
Lic. Hernán Lacunza, Director del Centro Económico Internacional del Ministerio de RR.EE.
Ing. Enrique Martínez, Presidente del Instituto Nacional de Tecnología Industrial.

BLOQUE VI - Situación de la industria en el mundo.
Denominadores comunes de procesos de crisis. Lecciones para Argentina.

Dr. Moisés Naím, Editor Jefe de Foreign Policy; columnista regular del Financial Times..... **Pág. 193**
y Miembro del Consejo de economistas internacionales de la Revista TIME.
Prof. Giulio Sapelli, Profesor Titular de Historia Económica, Universidad De Milán.
Director Científico Fundación Feltrinelli y Presidente del Centro para la Cultura de la Empresa.

Conclusiones...... **Pág. 202**
Ing. Roberto Rocca, Chairman de la Organización Techint.

Discurso del *Dr. Aníbal Fernández*, Ministro de la Producción. ..... **Pág. 208**

Autoridades de la Unión Industrial Argentina

COMITÉ EJECUTIVO

Presidente:	Héctor Massuh
Vicepresidente 1°:	Alberto Alvarez Gaiani
Vicepresidente 2°:	Osvaldo H. Rial
Vicepresidente 3°:	Hugo D'Alessandro
Vicepresidente 4°:	Federico Nicholson
Vicepresidente 5°:	Sergio Einaudi
Vicepresidente PyMI:	Juan Carlos Lascurain
Secretario:	Héctor A. Méndez
Tesorero:	Juan Carlos Sacco
Prosecretario 1°:	Horacio Martínez
Protesorero 1°:	Carlos Capisano
Prosecretario 2°:	Jorge R. Basso Dastugue
Protesorero 2°:	Roberto Arano
Vocal Titular:	Diego F. Videla
Vocal Titular:	Luis M. Blaquier
Vocal Titular:	Guillermo A. Gotelli
Vocal Titular:	Juan Moravek
Vocal Titular:	Aldo Espósito
Vocal Titular:	Luis A. Spanggemberch
Vocal Titular:	Cristiano Rattazzi
Vocal Titular:	Hernán López Bernabó
Vocal Titular:	Miguel Altuna
Vocal Titular:	Javier González Fraga
Vocal Titular:	Oscar Vignart

JUNTA DIRECTIVA TITULAR

Acastello, Osvaldo
Almirón, Juan M.
Altuna, Miguel A.
Alvarez Gaiani, Alberto
Arano, Roberto
Arheit, Manfredo
Bagcheian, Sergio
Barello, Vincenzo
Basso Dastugue, Jorge
Bermant, Julio
Blaquier, Luis M.
Bonelli, Fernando
Bracali, Alberto
Brusco (h), Demetrio
Capisano, Carlos
Cataldi, Gustavo A.
Challú, Pablo
Coll, José Luis
Colombo, Raúl E.
D'Alessandro, Hugo
Dapuetto, Osvaldo
Dedeu, Martín
Einaudi, Sergio
Eiriz, Norberto
Espósito, Alberto
Espósito, Aldo
Fridman, Mario
Galperín, Ernesto
Garrera, Carlos
Gaviola, Rafael E.
Gliemmo, Francisco
González Estévez, Luis A.
González Fraga, Javier
Gotelli, Guillermo A.
Grisoni, Hermes O.
Juárez, Gerardo G.
Jure, Roberto
Lascurain, Juan Carlos
Leone, Carlos A.
Levantesi, Edgardo
López Bernabó, Hernán
Magarotti, Angel M.
Martínez, Horacio
Massara, Julio
Massuh, Héctor
Méndez, Héctor A.
Moravek, Juan
Navajas Artaza, Adolfo F.
Nicholson, Federico
Padilla, Guillermo
Perotti, Floreal
Prado, Francisco
Rattazzi, Cristiano
Rial, Osvaldo
Rojas, Pedro R.
Romero, M. Enrique
Ruibal, Raúl
Sacco, Juan C.
Sagardoyburu, Juan C.
Sampietro, Jorge
Sorabilla, Jorge
Spanggemberch, Luis A.
Ureta Sáenz Peña, Luis
Videla, Diego F.
Vignart, Oscar
Waisman, Pedro
Zorreguieta, Jorge

JUNTA DIRECTIVA SUPLENTE

Achille, Rodolfo
de González, Adriana M.
Díaz, Enrique
Errandonea, Néstor
Jurkowski, Enrique
Lázara, José M.
Liubitch, Norberto
Moretti, Guillermo
Simoneschi, Silvio
Wydler, Eduardo

Comité Organizador de la 7° Conferencia Industrial Argentina

Héctor Massuh
Alberto Alvarez Gaiani
Guillermo A. Gotelli
Juan Carlos Sacco
Luis Spanggemberch
Héctor Méndez
Juan Carlos Lascurain
Sergio Einaudi
Federico Nicholson
Adrián Biglieri
David Uriburu
Osvaldo Kacef
Vicente Donato
Susana Szapiro
Sofía I. Mackinlay
Juan Pablo Laffitte

Carta del Presidente de la Unión Industrial Argentina

Lic. Héctor D. Massuh
Presidente
Unión Industrial Argentina

Programa de la 8° Conferencia Industrial Argentina

Segunda Fase

"El Protagonismo de la Industria en la Reconstrucción Social"

Miércoles 4 de Diciembre de 2002

Recepción y Acreditación.

Entonación del Himno Nacional Argentino.

Apertura.
Lic. Héctor D. Massuh, Presidente de la Unión Industrial Argentina
Dr. Aníbal Ibarra, Jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Antecedentes a esta Conferencia.
Presentación de los recientes encuentros empresarios.
Ing. Eduardo Baglietto, Presidente de la Cámara Argentina de la Construcción.
Lic. Bernardo Kosacoff, Seminario sobre Proyecto Ministerio de Economía-CEPAL-BID.
Ing. Juan C. Masjoan, Presidente del XXXVIII Coloquio de IDEA.
Dr. Luis Spanggemberch, Presidente de la Primera Fase de la 8° Conferencia Industrial Argentina.

Objetivos de la Conferencia.
Ing. Guillermo Gotelli, Presidente de la Segunda Fase de la 8° Conferencia Industrial Argentina.

BLOQUE I - El punto de partida: recursos, logros y deudas de la Argentina.

- **El mapa industrial del mundo. Reformas económicas y su impacto en el desarrollo industrial: una visión empírica.**
  Lic. Antonio Assefh, Representante Argentino ante la ONUDI.

- **Contexto para la producción: macroeconómico, social e infraestructura.**
  Ing. Eduardo Baglietto, Presidente de la Cámara Argentina de la Construcción.
  Dr. Luis Beccaria, Investigador Docente de la Univ. Nac. de Gral. Sarmiento.
  Dr. Pedro Lacoste, Socio de APL Economía.

- **La competitividad en la Argentina: medición y diagnóstico.**
  Dr. Vicente Donato, Vice-director de la Univ. de Bologna en Bs. Aires y Director del Observatorio PyMIs..
  Lic. Bernardo Kosacoff, *Director de CEPAL Naciones Unidas.*
  Lic. María Angélica Barrientos, *Coordinadora Encuesta Nacional a grandes empresas-INDEC*

- **Aportes para un nuevo paradigma productivo.**
  Propuestas para una agenda de reconversión.
  Dn. Jorge Forteza, Vicepresidente Senior de Booz Allen & Hamilton Inc.
  Ing. Carlos Tramutola, *Presidente de STRAT Consulting.*

Moderador: Luis Spanggenberch

BLOQUE II - Las empresas y la sociedad: desde la región a la Nación.

- **Aunando esfuerzos en el desarrollo local: testimonios empresariales y de la sociedad civil.**
  Ing. Guillermo Noriega, Campana / Zárate / Plan Alentar.
  Ing. Ernesto Altea, Jujuy.
  Dr. Emilio Martínez Garbino, Gualeguaychú.
  Dip. Alberto Piccinini, Villa Constitución.

Moderador: *Dr. Juan C. Lascurain,* Vicepresidente PyMI de la UIA.

- **Desarrollo productivo y la cohesión social. Experiencia de la UE. Oportunidades e implicancias para la Argentina.**
  Dr. Fabrizio Barca, Director General del Departamento de Políticas de Desarrollo y Cohesión, del Ministerio de Economía de Italia. Presidente del Comité de Políticas Territoriales de la OECD.

Moderador: *Dn. Israel Mahler*, Ex - Presidente de la UIA

Cierre del Día - Discurso del *Dr. Roberto Lavagna*, Ministro de Economía.

Jueves 5 de Diciembre de 2002

BLOQUE III - Realidades y potencialidades sectoriales.

Grupo I
Indumentaria / Textiles: *Dr. Héctor Kolodny,* Coordinador del CeDeCe Indumentaria.
Metalmecánico: *Ing. Manfredo Arheit,* Presidente de ADIMRA.
Muebles: *Dn. Mario Fridman, Vocal* de FAIMA.
Vinos: *Ing. Guillermo Barzi,* Presidente de Establecimiento Humberto Canale S.A.
Frigoríficos: *Dn. Rubén González*, Director Ejecutivo de la Unión de la Industria Cárnica Argentina.

Moderador: *Dr. Santiago Iuzzolino,* Vicepresidente del Departamento PyMI de la UIA.

Grupo II
Minería: *Dr. Martín Dedeu,* Vicepresidente 2° de la Cámara Argentina de Empresarios Mineros.
Química/Petroquímica: *Ing. Oscar Vignart,* Presidente de la Cámara de la Industria Química y Petroquímica.
Lácteos: *Dn. Miguel Altuna,* Presidente de Sancor Cooperativas Unidas Ltda.
Productos Elaborados de la Carne: *Lic. Miguel Gorelik,* Vicepresidente de Quickfood S.A.
Aceites: *Dr. Juan M. Forn,* Vicepresidente y CEO de Molinos Río de la Plata S.A.

Moderador: Luis González Estévez

Conclusiones sectoriales: oportunidades y desafíos para el crecimiento.
Dr. Arnaldo Bocco, Presidente del Banco de Inversión y Comercio Exterior.
Dr. Javier González Fraga, Investigador UCA.
Lic. Juan J. Llach, Director Area Economía del IAE – Universidad Austral.
Lic. Dante Sica, Secretario de Industria, Comercio y Minería.

Moderador: *Ing. Roberto Arano,* Miembro del Comité Ejecutivo de la UIA.

BLOQUE IV - Aportes para una estrategia PYME en la Argentina.

Lic. Héctor Castello, Especialista FOMIN—BID.
Dr. Juan C. Lascurain, Vicepresidente PyMI de la UIA.
Dn. Julio Massara; Secretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.

Moderador: *Dn. José M. Puppo*, Coordinador Grupo Políticas PyME.

BLOQUE V - Cadenas de valor, esquemas asociativos y crecimiento con empleo.

Celulosa – Papel, Gráfico.
Ing. Rafael Gaviola, Presidente de la Asociación de Fabricantes de Celulosa y Papel.
Lic. Diego Corallini, Federación Argentina de la Industria Gráfica.

Curtiembre, Calzado, Marroquinería.
Dn. Carlos Bueno, Presidente de la Cámara de la Industria del Calzado.
Dn. Marcelo Szarfmeser, Presidente de la Cámara Ind. de las Manufacturas de Cuero y Af.
Dr. Eduardo Wydler, Presidente de la Cámara de la Industria Curtidora Argentina.

Cadena GNC.
Dn. Fausto Maranca, Secretario de la Cámara Argentina del Gas Comprimido.

Moderador: *Lic. Eduardo Cassullo,* Miembro del Comité Organizador.

Conclusiones de las cadenas de valor: oportunidades y desafíos para el crecimiento. Modelos de impacto en negociaciones de comercio exterior.
Lic. Hernán Lacunza, Director del Centro Económico Internacional del Ministerio de RR.EE.
Ing. Enrique Martínez, Presidente del Instituto Nacional de Tecnología Industrial.

Moderador: *Ing. Juan Carlos Sagardoyburu,* Miembro de la Junta Directiva de la UIA.

BLOQUE VI - Situación de la industria en el mundo.
Denominadores comunes de procesos de crisis. Lecciones para Argentina.

Dr. Moisés Naím, Editor Jefe de Foreign Policy; columnista regular del Financial Times y Miembro del Consejo de economistas internacionales de la Revista TIME.
Prof. Giulio Sapelli, Profesor Titular de Historia Económica, Universidad De Milán. Director Científico Fundación Feltrinelli y Presidente del Centro para la Cultura de la Empresa.

Moderador: *Dr. Horacio Rodríguez Larreta*, Miembro del Comité Organizador.

Conclusiones
Ing. Roberto Rocca, Chairman de la Organización Techint.

Discurso del *Dr. Aníbal Fernández*, Ministro de la Producción.

Cóctel de Clausura -

Listado de participantes en la 8° Conferencia Industrial Argentina

Nombre	Apellido	Cargo	Empresa
Alberto R.	Abad	Administrador Federal	Adm. Federal de Ingresos Públicos
Rodolfo	Achille	Presidente	Asoc. Fábricas Arg. de Componentes
Edgardo	Acuña	Coordinador	IdePyME - ABAPPRA
Fabián	Agnese	Tesorero	Cám. de la Ind. del Calzado
Martín	Ahualli		Massuh S.A.
Mercedes	Ahualli		Massuh S.A.
Rolando J.	Ahualli	Presidente	Massuh S.A.
Giorgio	Alberti		Universidad de Bologna
Darío	Alessandro	Diputado Nacional	H. Cámara de Diputados de la Nación
Juan M.	Almirón		Coca-Cola de Argentina S.A.
Fernando	Alonso	Periodista	El Cronista
Javier	Alonso	Periodista	Revista APYME
Osvaldo	Alonso	Subdirector	Gobierno de la Ciudad Autónoma de Bs. As.
Ricardo	Alonso	Asesor	Instituto Nac. Tecnología Industrial - INTI
Ernesto	Altea	Director Ejecutivo	Fundación Jujeña para el Desarrollo Sustentable
Miguel A.	Altuna	Presidente	Sancor Cooperativas Unidas Ltda.
Jorge	Alvarez	Director	Impresora Int. de Valores
Jorge J.	Alvarez	Presidente	Cám. Naviera Argentina
Alberto	Alvarez Gaiani	Presidente	Coordinadora de las Inds. de Prod. Alimenticios
Agustín	Alvarez Parisi	Periodista	Parlamentario TV
Eduardo	Amadeo	Secretario	Secretaría de Gabinete y Relac. Parlamentarias
Marta	Amarelle	Asesora	Ministerio de Economía
Rubén O.	Amato		ADIBA
Heriberto	Ameri	Asesor	Ministerio de Economía de la Prov. de Bs. As.
José Luis	Ammaturo	Vicepresidente	Ammaturo S.A.
Leonardo	Amore	Gerente Control Gestión	MB Ciganotto S.A. - Grupo Gestamp
David	Ancieta	Presidente	Sulfacid S.A.I.F. Y C.
Victoria	Aranda	Periodista	Revista Mercado
Roberto	Arano	Director	New Yetem S.A.
Fernanda	Arce	Periodista	Telam
Diego	Ardiacca		Banco de Inversión y Comercio Exterior
Manfredo	Arheit	Presidente	Sin Par S.A.
Jorge S.	Arnaudo	Gerente Planeamiento	Sancor Cooperativas Unidas Ltda.
Enrique	Aschieri	Profesor	Universidad Católica de la Plata
Antonio	Assefh	Representante	Org. Nac. Unidas para el Desarrollo
Heriberto	Auel		
Sergio F.	Bagcheian	Vicepresidente	Gatic S.A.
Eduardo	Baglietto	Presidente	Cámara Arg. de la Construcción
Federico	Balmas		Instituto de Comercio Exterior Italiano
Fabrizio	Barca	Italia	Expositor
Darío	Baroli		Cám. de Lagostineros
María Angélica	Barrientos	Coordinadora	Encuesta Nacional a Grandes Empresas - INDEC
Rodolfo	Barrio Nuevo		ADIBA
Lisandro	Barry	Asesor	Secretaria de Industria, Comercio y Minería
Mariano P.	Barusso		Manufacturas Beccar S.A.I.C.I.
Guillermo	Barzi	Presidente	Establecimiento Humberto Canale S.A.
María Luján	Batallan	Periodista	CVN
José	Batista		ADIMRA
Luis	Beccaria	Investigador Docente	Universidad Nacional de General Sarmiento
Rodolfo V.	Beccarini		Depto. Mercosur - UIA
Silvio	Becher	Socio	Bdo - Becher Lichtenstein & Asoc.
Jorge H	Benalcazar	Director Nacional	Instituto Federal para la Regulación Arg.
Alejandro	Bercovich	Periodista	Telam
Julio	Berman		Cám. de Ind. Proyectos e Ing. de Bienes de Cap.
Cayetano R.	Berterane	Director	Siderar S.A.I.C.
Luis M.	Betnaza	Dtor. Rel. Institucionales	Organización Techint

Diane	Biet	Economista	Com. Unión Europea en la Argentina
Adrián	Biglieri	Director Ejecutivo	Unión Industrial Argentina
Alberto	Bilotte	Titular	Oyikil
Arnaldo	Bocco	Presidente	Banco de Inversión y Comercio Exterior
Martín	Boerr	Periodista	Bloomberg
Roberto	Bonatti	Director	Organización Techint
Carlos	Bonvecchi	Economista	C.E.C.E.
Jorge	Bordenave		ADIBA
Margarita	Borthelle	Presidente	Delma S.A.
Cecilia	Bouflette	Periodista	Infobae
Paul	Bourdieu	Gerente	Banca Corporativa - Grupo Macro
Alfredo	Bova		ADIBA
Julio A.	Bozzelli	Gte. Rel. Institucionales	SADESA S.A.
Alberto B.	Bracali	Vicepresidente	Bandex S.A.
Darío A.	Bracali	Director	Bandex S.A.
Paula	Brass	Socio Gerente	Estudio Graf
Demetrio	Bravo Aguilar	Secretario Técnico	ABAPPRA
Juan Carlos	Brieva	Vicepresidente	Sabri Catamarca S.A.
Jorge	Britos	Periodista	Revista Mercado
Miguel A.	Broda		Fundación Gobierno y Sociedad
Isaad B.	Bromberg	Jefe de Asesores	H. Cámara de Senadores de la Nación
Stella	Bronstein	Periodista	Prensa
Víctor	Bronstein	Periodista	Prensa
Carlos	Brown	Diputado Nacional	H. Cámara de Diputados de la Nación
Carlos	Bueno	Presidente	Cám. de la Ind. del Calzado
Roberto	Cacciola	Director Financiero	Sulfacid S.A.I.F. Y C.
José M.	Cafferata	Presidente	Cafferata & Asoc., Cons. Imagen y Com. Estratégica
Osvaldo	Calello	Periodista	El Cronista
José	Calero	Periodista	Periodismo On-Line
Claudio	Callieri	Asesor	Banco de la Nación Argentina
Alberto	Calsiano	Coordinador	Depto. de Energía - UIA
Carlos A.	Campos	Business Intelligence	Solvay Indupa S.A.I.C.
Juan A.	Cancio	Dtor. Administ. y Finanzas	Solvay Indupa S.A.I.C.
Mariano	Candria	Ventas	Sbrancia y Costa S.R.L.
Rubén	Canedo	Periodista	
Carlos E.	Capisano	Secretario	Fed. Industrial de Santa Fe
Hugo J.	Carassai	Presidente	Bell Export S.A.
Juan F.	Carfagna		Cám. Arg. de Fab. de Herram. e Instrum. de Medición
Roberto	Carmona		
Marcos	Carubin	Subdirector	Alejandro Graziani S.A.
Daniel	Casal	Periodista	Periodismo On-Line
Juan	Casella	Director	Bandex S.A.
Antonio	Caserta	Directivo	Cám. de la Ind. del Calzado
Eduardo J.	Cassullo	Asesor Gabinete Ministro	Ministerio de la Producción
Héctor	Castello	Especialista	FOMIN - BID
Elina	Castro	Gte. de Impuestos	Nobleza Piccardo
Carlos	Casuso		ADIBA
Gustavo	Cataldi	Gerente	Cám. de la Ind. de la Pintura
Renato	Catallini		Exiros
Mauricio R.	Caussi	Gerente	Ctro. de Desar. Empresarial Subsede Esperanza
Eduardo	Celave		Carbocal
Edgardo	Cenzon	Economista	M&S Consultores
Horacio	Cepeda	Coordinador	Agencia de Inversiones - Min. de la Producción
Rodolfo	Ceretti		ADEFA
Julia	Cerutti	Asesora Económica	Cám. de la Ind. del Calzado
Jorge	Chamorro	Periodista	
Federico	Chester		Massuh S.A.
Juan C.	Chies	Director Industrial y Com.	Dema S.A.
Gregorio	Chodos	Secretario	Cám. Arg. de la Construcción

Ignacio	Chojo Ortíz	Asesor	Ministerio de Economía
Gerardo	Chorren	Periodista	Periodismo On-Line
Horacio	Ciarrapico		Caimta
Humberto G.	Cicia	Gerente Rec. Humanos	SADESA S.A.
Juan	Cirio	Periodista	Revista UIA
Alberto	Ciurleo	Asesor	H. Cám. de Diputados de la Nación
Guillermo J.	Cobe	Presidente	Domec S.A.
Jose Luis	Coll		Union Ind. Misiones
Horacio	Consolo	Socio Gerente	Atomlux S.R.L.
Diego	Corallini	Asesor	Fed. de la Ind. Gráfica y Afines
Julio	Cordero	Presidente	Cám. Arg. de Fab. de Herram. e Instr. de Medición
Osvaldo	Cornide	Presidente	Coord. de Actividades Mercantiles Empresarias
Rubén O.	Corrales	Presidente	Editorial Epsilon S.A.
Gerónimo	Cortes Funes		Secretaría de Política Exterior
Eugenia	Crespo Armengol	Asesora	Ministerio de Economía
Jorge	Cristiano	Oficial de Negocios	Banca Corporativa - Grupo Macro
Oscar	Cuattromo	Director	Banco de la Provincia de Buenos Aires
Miguel	Cuervo	Vicepresidente	Centro de Estrategias de Estado y Mercado
Julio	Cura		ADIBA
Osvaldo	D´Imperio	Vicepresidente	Depto. de Comercio - UIA
Néstor	Dabusti	Area Comercio Exterior	Cabaña Avícola Feller
Osvaldo	Dapuetto	Presidente	Unión Industrial de la Ciudad de Buenos Aires
Sergio	Dattilo	Periodista	Ambito Financiero
Luis	Dávila		Comercializadora de Calzados y Textiles S.A.
Elena	de Di Vico	Presidente	Comisión Nacional de Comercio Exterior
Adolfo	De Keraverant		ADIMRA
Eduardo	De la Fuente	Ex Presidente	Unión Industrial Argentina
Alejandro	De Leon	Director de Ventas	Oracle Arg. S.A.
Roberto	De Luise	Codirector	Serpyme
Francisco	De Narvaez		GRUPO UNIDOS DEL SUD
Jorge	De Simone	Socio Gerente	Termotec S.R.L.
Jorge	De Turris	Gerente Comercial	Comsat Argentina S.A.
Ricardo	Dealecsandris	Periodista	Produccciones RICAD S.A
Martín	Dedeu	Vicepresidente 2°	Cám. Arg. de Empresarios Mineros
Luis	Del Riccio		ADIMRA
María Victoria	Del Valle		Depto. de Inversiones - Min. de la Producción
David	Devereux	Periodista	Produccciones RICAD S.A
Jorge M.	Devito	Gerente	Fed. de la Ind. Gráfica y Af.
Pablo M.	Devoto	Director General	Nestlé Argentina S.A.
Antonio	Di Viesti		Antonello S.A.
Enrique	Díaz	Vicepresidente	Explotación Pesquera de la Patagonía S.A.
José L.	Díaz Pérez	Vicepresidente	Instituto Nac. de la Propiedad Industrial
Hernán	Dobri	Periodista	Bloomberg
Roberto	Domenech	Subsecretario	Subsecretaria de Pol. Agropecuaria y Alimentos
Ernesto	Donato	Jefe de Asesores	AFIP
Vicente	Donato	Vicedirector	Universidad de Bologna
Carlos F.	Echezarreta	Miembro	Departamento de Política Social - UIA
Daniel	Eddler	Socio Gerente	Paolo Veronese S.R.L.
Sergio	Einaudi	Director	Siderar S.A.I.C.
Estela	Erbity	Asesora Legal	Universidad Nacional de la Matanza
Manuel C.	Escobar	Gerente Desarrollo	Secin S.A.
Alberto	Espósito	Presidente	Farmográfica S.A.
Aldo R.	Espósito	Presidente	Antonio Epósito S.A.
Juan Carlos	Esteves	Subsecretario	Subsecretaría de Política y Gestión Comercial
César	Etchemendy	Director	Asoc. de Fab. de Celulosa y Papel
Murat	Eurnekian	Director	Melnet S.A.
Sergio	Fandiño	Gte. Auditoría e Imp.	Molinos Río de la Plata S.A.
Luis A.	Fanes	Titular	Gomaplast S.A.I.C.
Jorge	Fasbind	Representante	Representación Bank Hofmann

Jerome	Faure	Consejero As. Sociales	Embajada de Francia
Roberto	Favelevic	Vicepresidente Ejecutivo	Instituto Nac. Tecnología Industrial - INTI
Enrique	Federico		ADEFA
Jorge	Félix		Cámara de Comercio e Industria de Arrecifes
Aníbal	Fernández	Ministro	Ministerio de la Producción
Oscar	Fernández		Fundación Gobierno y Sociedad
Eduardo	Ferrari		Ferrari Herrero
Carlo A.	Ferraro	Ofic. Asesoramiento Econ.	CEPAL - Naciones Unidas
Guillermo	Ferraro	Subsecretario	Subsecretaría de Industria - Min. de la Producción
Nicolás	Ferreira Márquez		ADIBA
Hernán	Ferreirós	Periodista	Revista Mercado
José	Figueira		Unión Industrial de General Sarmiento
Aurelio A.	Filgueiras	Vicepresidente	Industrias Quimetal S.A.I.C.
Jorge A.	Fillol Casas	Presidente	Cám. Arg. de Empresarios Mineros
Mateo	Fiorenza		Embajada de Italia
Gabriela	Folino	Concejal	Concejo Deliberante Lomas de Zamora
Jorge	Fontanals	Director Nacional	Dirección Nacional de Planificación y Evaluación
Juan M.	Forn	Vicepresidente y CEO	Molinos Río de la Plata S.A.
Jorge	Forteza	Vicepresidente Senior	Booz Allen & Hamilton Arg. S.A.
Miguel	Fourcade		Dema S.A.
Liliana	Franco	Periodista	Radio Rivadavia
Eduardo	Frank	Director	Techint S.A.
Diana	Franklin	Periodista	
Roberto	Frasisti	Asesor Comercio Exterior	Cám. de la Ind. Curtidora Argentina
María	Freier	Coordinadora	Mapa Territorial Sectorial Observ. PyMIs UIA
Marcelo J.	Fridman	Socio Gerente	Centro Integral del Pallets S.A.
Mario	Fridman	Vocal	Fed. Arg. de la Ind. Maderera y Afines
Ana	Fruet	Asesora	Banco de la Provincia de Buenos Aires
Felipe	Frydman	Director Nacional	Dir. Nac. de Negociaciones Eco. Internacionales
Ricardo	Fuente	Asociado	Ecolatina - Latin Eco S.A.
Ariel	Fueyo		ADIBA
José María	Fumagalli	Director Ejecutivo	Cám. de la Ind. Química Y Petroquímica
Rodolfo	Gabrielli	Vicepresidencia	Banco de la Nación
Guillermo	Galli	Asesor	H. Cám. de Diputados de la Nación
César L.	Gallinar	Gerente Comercial	Productos Farmaceúticos Fidex S.A.
Javier	Gallinar	Gerente Zonal	Productos Farmaceúticos Fidex S.A.
Alejandra	Gallo	Periodista	Clarín
Ricardo	Gallo	Consultor	Programa de Desarrollo de Provincias - BIRF
Arturo	Garabelli	Coordinador	Secr. de la Pequeña y Mediana Empresa
Fernando	García	Gerente	Loma Negra C.I.A.S.A.
Gustavo	García		Tecnología Argentinas en Cintas S.A.
Pablo M.	García	Economista	Centro de Estudios para la Producción
Ricardo	García	Presidente	Formato S.A.
Fernando	García Albarido		Nestlé Argentina S.A.
Armando	García Davila		Establecimientos Metalúrgicos Herrametal S.A.
Carlos	Garrera	Vicepresidente	Cám. de Ind. Metalúrgicas del Centro Pcia. Sta. Fe
Francisco	Gatto		CEPAL
Rafael	Gaviola	Presidente	Asoc. de Fabricantes de Celulosa y Papel
Lino	Gazzotto	Director	Eitar S.A.I.C.
Osvaldo	Gelado		Municipalidad de la Matanza
Carlos R.	Genoud		Pergamino Maderas
Claudia	Gentile		ADIBA
Marcelo	Gentili	Contador	FJW S.A.T.
Marcos	Gerber	Consultor	Fundes
Horacio A.	Ghilini	Secretario de Cultura	SADOP - CGT
Silvia M.	Gil	Vicepresidente	Klismos S.A.
Alicia	Gimenez		ADIBA
Oscar	Giménez		Edison Capacitadores S.R.L.
Juan	Giraudi		Lextral S.R.L.

Jorge A.	Girotti		
Ma. Victoria	Giulietti	Jefa	Depto. de Legales y Política Laboral - UIA
Gremán	Glaz	Periodista	E- pymes
Francisco	Gliemmo		UIPBA
Samuel	Goldberg	Asesor	Subsecretaría de Programación Económica
Daniel	Gollan		Universidad Torcuato Di Tella
Ariel F.	González	Miembro AAEE / AAH	Helios S.R.L.
Jorge R.	González	Socio Gerente	PRODU Copetin S.R.L.
Rubén	González	Director Ejecutivo	Unión de la Industria Carnica Argentina
Rubén	González	Socio Gerente	Aguas y Procesos S.R.L.
Luis	González Estévez	Director	Cám. de la Industria del Tabaco
Javier	González Fraga	Investigador	UCA
Daniel	González Valtueña		Surfatan S.A.
Miguel	Gorelik	Vicepresidente	Quickfoods S.A.
Matteo	Goretti	Revisor de Cuentas	Unión Industrial Argentina
Guillermo	Gotelli	Presidente	8° Conferencia Industrial Argentina 2da. Fase
Jorge L.	Gottert	Presidente	Talleres Gottert S.A.I.C.
Florencia	Gradi	Periodista	CICA
Gabriela	Granata	Periodista	Periodismo On-Line
Rodolfo	Graziani	Gerente	Alejandro Graziani S.A.
Ricardo	Groisman	Asociado	Estudio Mario H. Azulay y Asoc.
Damián	Grynberg	Asesor	H. Cámara de Senadores de la Nación
Efrom	Guarnieri	Presidente	Recursos Empresariales S.A.
Carla	Guascone		Universidad de Bologna
Alberto	Guedikian	Presidente	Guedikian Impresores S.A.
Ricardo	Guell		ADIMRA
César	Guido Lavalle	Director	Unión Industrial Fueguina
Juan	Guirado	Presidente	CAMIMA
Humberto A.	Gussoni	Vicepresidente 1°	Consejo Prof. Cs. Económicas Cdad. Bs.As.
Christian	Haedo		Univerdidad de Bologna
Guillermo	Hang	Director General	Organización Techint
Eduardo	Hecker	Director	Gobierno de la Ciudad Autónoma de Bs. As.
Gregorio	Hernández	Gerente Ejecutivo	Cám. Arg. de la Máquina Herramienta - CARMAHE
Natalia	Herrera	Periodista	Revista Mercado
Alberto F.	Ibañez	Presidente	Depto. de Comercio - UIA
Rafael	Ibañez		Telefonica de Argentina S.A.
Aníbal	Ibarra	Jefe	Gobierno de la Ciudad Autónoma de Bs. As.
Miguel A.	Idoy	Presidente	Establecimiento Gascón S.A.
Luis	Iglesias		ADIBA
Oscar	Iglesias	Dtor. Relac. Institucionales	Peugeot Citroen Argentina S.A.
Roberto H.	Imperiale	Dtor. Adm. y Financiero	Bosch Rexroth S.A.I.C.
Santiago	Iuzzolino	Vicepresidente	Departamento PyMI de la UIA
Guillermo	Jacovella	Embajador	Consejo Superior de Embajadores
Claudio	Jakubowicz	Socio	Impresos Miro
Diego	Jakubowicz	Socio	Impresos Miro
Gerardo	Juárez	Presidente	Unión Industrial de Córdoba
Roberto A.	Jure	Representante	Cám. de Comercio e Industria de Pergamino
Osvaldo	Kacef		
Camilo A.	Kahale	Concejal	Concejo Deliberante Lomas de Zamora
Samuel	Kait		ADIBA
Martín	Kanenguiser	Periodista	La Nación
Carlos	Kikuchi	Periodista	Radio América
Guillermo	Kohan	Periodista	
Héctor	Kolodny	Coordinador	CeDeCe Indumentaria
Bernardo	Kosacoff	Director	Cepal Naciones Unidas
Jonathan	Kott	Periodista	Bloomberg
Lila	Kowalewski	Coord. Maestría REI	Facultad Ciencias Económicas - UBA
Hugo	Krajnc	Gte. Relac. Institucionales	Cargill S.A.C.I.
Juan J.	Kruk	Socio Gerente	A.T.R. Equipamientos Gráficos S.R.L.

Pablo	Kunik		Secretaría PyME
Fernando	Labaronne		Siderca
Pedro	Lacoste	Socio	APL Economía
Hernán	Lacunza	Director	Centro Económ. Internacional del Minist. de RREE
Juan Pablo	Laffitte	Coordinador	Depto. Relaciones Institucionales - UIA
Abelardo H.	Lago	Presidente	Asoc. Arg. de Máquinas Herramienta, Acces. y Af.
Eduardo	Lagrenade		Mecanox
Francisco	Lamanna		ADIBA
Carlos	Lamiral	Periodista	Periodismo On-Line
Fernando	Landa	Dtor. Neg. Internacionales	Organización Techint
Agustín	Landi	Presidente	Industrias del Plástico Landi y Cía.
Mariano	Lanne	Subcoordinador	Sinn - INDEC
Luis A.	Lara	Presidente	Zoloda S.A.
Pedro	Larralde	Gerente General	Comercial La Madera S.R:L.
Juan Carlos	Lascurain	Vicepresidente PyMI	Unión Industrial Argentina
Susana	Leder	Gerente Marketing	Casa Landan S.C.A.
Luis	Leibas	Periodista	Informe Industrial
Vanesa	Leibas	Periodista	Informe Industrial
Fernando	Leiro	Presidente	Artes Gráficas Modernas S.A.
Marta	Leo	Director Importaciones	Ministerio de la Producción
Cristián	Leroux	Asesor	H. Cám. de Diputados de la Nación
Jorge	Libraghi	Coordinación de PGN	SEPYME
Pablo J.	Linares Luque	Presidente	Carogran S.A.
Laura	Litvin	Periodista	Revista Mercado
Juan José	Llach	Director	Area Economía del IAE - Univ. Austral
Jorge E.	Loncarica	Socio	Consultar
Leonardo	Longhi	Periodista	Revista APYME
Jorge	López		Ministerio de la Producción
José F.	López	Director General	Instituto Arg. de Normalización-IRAM
Raúl J.M.	López	Comité Encuadramiento	Unión Industrial Argentina
Marcos	López Arriazu	Periodista	MCA Comunicación
Hernán	López Bernabó	Presidente	CILFA
Gloria	López Lecube	Periodista	FM La Isla
Jorge	Lorenzo		
Orlando	Losada	Director	Asoc. Fabricantes de Celulosa y Papel
Francisco	Ludueña	Gerente	Cám. de Comercio Argentina Mexicana
Wenceslao	Luiggi Arias	Gerente General	Asoc. de Fabricantes Arg. de Coca-Cola
Enrique	Mac Loughlin		Manuel Sanmartín S.A.
Miguel	Maccagno	Presidente	Depto. de Rel. Internacionales - UIA
Sofía	Mackinlay	Jefa Prensa	Unión Industrial Argentina
Pablo	Magro		Moroa Alimenticia S.R.L.
Israel	Mahler	Ex Presidente	Unión Industrial Argentina
Gustavo	Malta		ADIBA
Ezequiel	Manera	Gerente	Firsag S.A.
Enrique S.	Mantilla	Presidente	Cám. de Exportadores de la Rep. Arg.
Fausto	Maranca	Secretario	Cám. Arg. del GNC
Jorge	Marascio	Gerente	Cámara de la Industria del Neumático
Diego	Marcos	Adscripto Gcia. Planeam.	Sidersa S.A.
Manuel	Mari		Dirección Nacional de Planificación y Evaluación
Adriana	Marino		Unión Ind. De San Juan
Geraldin	Marino	Periodista	
Juan C.	Marshall	Apoderado	Airlaid Corp. Ind. S.A.
Héctor	Marsili	Presidente	Cargill S.A.C.I.
Enrique	Martínez	Presidente	Instituto Nacional de Tecnología Industrial
Horacio	Martínez	Presidente	Obra Social de Actividades Empresarias - OSIM
Rafael	Martínez		Comercializadora de Calzados y Textiles S.A.
Emilio	Martínez Garbino	Intendente	Municipalidad de Gualeguaychú
Juan C.	Masjoan	Presidente	38° Coloquio de IDEA
Julio	Massara	Secretario	Secret. de la Peq. y Mediana Emp. y Des. Reg.

Juan	Massot	Economista	Com. Unión Europea en la Argentina
Alejandro	Massuh		Massuh S.A.
Federico	Massuh		Massuh S.A.
Fernando	Massuh		Massuh S.A.
Héctor	Massuh	Presidente	Unión Industrial Argentina
Mary	Massuh		Massuh S.A.
Santiago	Massuh		Massuh S.A.
Fernando	Mauri	Periodista	Radio Intereconomía
Mario	Medoro	Director	Félix A. Medoro S.A.
Juan Carlos	Meia	Vicepresidente	Sancor Cooperativas Unidas Ltda.
Carlos	Melconian	Director	M&S Consultores
Daniel	Méndez	Periodista	
Héctor	Méndez	Presidente	Cám. Arg. de la Industria Plástica
Mariano	Méndez		Secertaría PyME
Omar	Meraglia	Periodista	Revista UIA
Silvia	Mercado	Periodista	MCA Comunicación
Daniel	Merolla	Periodista	Agencia France Press
Leopoldo	Meyar		Universidad Nacional Gral. San Martín
Carlos	Migone		Municipalidad de la Matanza
Angel O.	Miguel	Socio Gerente General	Intergarantias S.G.R.
Pedro G.	Migueles	Miembro	Depto. Mercosur - UIA
Mario C.	Millán	Socio Gerente	Gut Metal S.R.L.
Juana	Miñones	Periodista	UIA
E.	Miranda		ADIBA
Enrique	Mizrahi		Cám. de Lagostineros
Juan A.	Molinari	Presidente	BCD S.R.L.
Renato	Montefiore	Vicepresidente	Industrias Montefiore S.A.I.C.
Pedro	Monteleone		Moncar
Carlos A.	Montini	Vocal Titular	Cám. Arg. de la Industria del Juguete
Juan	Moravek	Presidente	Unión Industrial Patagónica
Guillermo	Moreno	Director Ejecutivo	Centro de Industriales Siderurgicos
Anselmo L.	Morvillo	Presidente	Anselmo L. Morvillo S.A.
Horacio	Moschetto	Directivo	Cám. de la Ind. del Calzado
Héctor	Motta		Cabaña Avícola Feller
Daniel	Moulia	Vicepresidente	Massuh S.A.
Arnaldo T.	Musich	Director Titular	Siderca S.A.
Moisés	Naim	Venezuela	Expositor
César A.	Naisonnave	Gerente	Copangas S.R.L.
Pablo	Nanni	Director	Panificadora San Martín S.A.
Oscar A.	Naón	Asesor	IdePyME - ABAPPRA
Mario	Nascinovich	Periodista	
Irene	Naselli	Periodista	Informe Industrial
Roberto	Navarro	Periodista	
Eduardo	Naya	Jefe Principal Depto.	Banco de la Nación Argentina
Leila	Nazer		Depto. de Economía - UIA
Guillermo	Noriega	Director General	Siderca Tenaris Group
Raúl	Novoa	Jefe de Proyecto	Banco Interamericano de Desarrollo
Daniel	Occhipinti		Occhipinti e Hijos
Eduardo G.	Oliver Muro	Gerente	Centro Azucarero Argentino
Francisco	Olivera	Periodista	La Nación
Meraglia	Omar	Periodista	
Leopoldo	Orsay	Presidente	Vilmax S.A.
José D.	Ortega	Gerente	Textil Nogoya S.R.L.
Mardiros	Ozyilmaz		Hasumac S.A.
Guillermo	Padilla	Presidente	Cám. Arg. de Destiladores Licoristas
Pablo I.	Pagano		Observatorio PyMIs UIA
Héctor	Page	Asesor	Ministerio de la Producción
Héctor J.	Paglia		Mercados y Finanzas
Sergio	Panossian		Panos S.R.L.

Juan Ignacio	Paradiso	Periodista	Bloomberg
Néstor	Pariani		SVC Atilio Pariani
José L.	Passerini	Director	Bandex S.A.
Alberto	Paz	Presidente	Ecolatina
Jorge	Pegoraro	Presidente	Depto. PyMI - UIA
Miguel	Peirano	Jefe	Depto. de Economía - UIA
Gonzalo	Pellejero		Observatorio PyMIs UIA
Patricio	Pereira		Embajada de Italia
Félix A.	Pereyra	Asesor	Refinerías de Maíz S.A.
Esteban	Pérez Fernández	Periodista	Periodismo On-Line
Cinthia	Perez Nielsen	Periodista	FM La Isla
Horacio	Pericoli	Presidente	Banco de la Nación
Guillermo J.	Pestchanker	Subgerente Operativo	Cám. de la Ind. del Calzado
Vicente F.	Petrucci	Vicepresidente	Marcomet S.A.
Alberto	Piccinini		Expositor
Héctor	Pietranera	Secretario	Cám. de la Ind. del Calzado
Marta	Pintueles		Depto. Educación - UIA
Daniel	Piovano	Gerente General	Faben S.A.
Pablo	Piparo	Periodista	Revista Mercado
Cristián	Podestá		C.A.C.I.
Jorge	Podestá	Director	Laser Disc S.A.
Federico	Poli	Jefe de Asesores	Ministerio de Economía
Mario B.	Polijronopulos	Vicepresidente	Tega Aparejos, Gruas y Apiladoras S.A.
Roberto	Pons		Depto. Mercosur - UIA
Jorge	Porro		El Crisol S.A.
Jorge E.	Portilla		Banco de la Provincia de Buenos Aires
Bruno	Prenski		CAPECA
Roque	Primerano		ADIBA
Félix	Provensano	Asesor	Banco de la Provincia de Buenos Aires
Silvio	Prozzi		Indacar
Débora	Puccinini	Periodista	Revista Mercado
José M.	Pujol	Gerente Comercial	Hebos S.A.
José María	Puppo		Grupo Políticas PyME
Irineo	Quiñones		ADIBA
Federico A.	Quintana		D´Acord S.A.
Liliana	Quintana		Asoc. Mujeres Empresarias y Ejecutivas
Annabella	Quiroga	Periodista	Clarín
Rubén	Rabanal	Periodista	Bloomberg
Juan	Radonjic	Periodista	El economista
Javier	Rando		Depto. de Inversiones - Min. de la Producción
Alfredo	Raspanti		ADIBA
Jorge E.	Rastrelli	Gerente	Cám. de Comercio Argentino Venezolana
Cristiano	Rattazzi	Presidente	Fiat Argentina S.A.
Alejandro	Rausch		Ministerio de Economía
Graciela	Reale		Cam. de Ind. y Com. 3 de Febrero
Gustavo	Rearte	Periodista	CVN
Alejandro	Rebossio	Periodista	La Nación
Eduardo	Regondi		Mendafacil
Roberto	Reksas		Cam. de Com. e Ind. de 3 de Febrero
José A.	Repar	Vicepresidente	Energas
Gastón	Repetto	Gte. Estudios Económicos	Banco Bice S.A.
Leonardo	Rial		Genesis
Osvaldo	Rial	Presidente	Unión Ind. de la Provincia de Buenos Aires
Raúl	Ribetti		Cayter Cielorrasos
Higinio B.	Ridolfi	Presidente	Automación Micromecánica S.A.I.C.
Horacio	Rieznik	Miembro	Departamento de Economía de la UIA
Angel	Rinaldi		Murvi S.A.
Roberto	Rocca	Chairman	Organización Techint
Santiago	Rocca	Periodista	Bloomberg

Carlos	Rodríguez		ADIBA
Héctor C.	Rodríguez	Asesor	Auditoria General de la Nación
Eduardo	Rodríguez Arias	Secretario General	CAMIMA
Fernando	Rodríguez Canedo		ADEFA
Javier	Rodríguez Galli	Gte. As. Legales e Int.	Molinos Río de la Plata S.A.
Horacio	Rodríguez Larreta	Presidente	Cía. de Asesores Latinoamericanos S.A.
Aldo	Roggio	Vicepresidente	Cám. Arg. de la Construcción
Daniel	Roiter	Consultor	
Adolfo N.	Roitman	Vicepresidente	Comisión de Defensa Profesional
Pedro	Rojas		COPAL
Adrián	Rojze	Analista Est. Econ.	Banco Bice S.A.
Enrique	Romero	Gerente	Asoc. de Fabricantes de Cemento Portland
Márcio	Rosende	Periodista	TV Bandeirantes
Pablo	Rossi	Periodista	Cadena 3
Saúl	Rotsztain	Consultor Emp. Internac.	Saúl Rotsztain
Fernando	Rozas	Asesor	H. Cám. de Diputados de la Nación
Ricardo	Rozemberg	Director	Centro de Estudios para la Producción
Raúl	Ruibal	Vicepresidente	Cám. Arg. de la Industria del Juguete
Cristián	Ruíz Díaz		Unión Indsutrial de Tigre
Juan Carlos	Sacco	Tesorero	Unión Industrial Argentina
Juan Carlos	Sagardoyburu	Presidente Ejec.	Bedson S.A.
Cristián	Sainz Ballesteros	Director Legales	Kraft Foods Argentina S.A.
Oscar E.	Sánchez	Gerente	Cám. Arg. de la Industria Plástica
Fernando	Sánchez Checa	Jefe	Depto. PyMI - UIA
César	Sanmartín	Presidente	Manuel Sanmartín S.A.
Alejandro	Sanmartino	Periodista	Revista UIA
Fernando	Santillan	Relaciones Exteriores	Ledesma S.A.A.I.
Julio	Sapelli	Italia	Expositor
Michelle	Saporiti	Dir. As. Corporativos	Kraft Foods Argentina S.A.
Héctor C.	Sauret	Secretario	Consejo de Rectores de Universidades Privadas
Gabriel	Sbruzzi	Gte. As. Institucionales	Organización Techint
Norberto	Schor	Vicepresidente	Garantizar S.G.R.
Sol	Schtottmann		Universidad de Bologna
Osvaldo	Scotton	Asesor PyMEs	Polo Tecnológico Constituyentes S.A.
Claudio	Sebastiani	Ex Presidente	Unión Industrial Argentina
Leandro	Selen	Periodista	Periodismo On-Line
Alberto	Sellaro	Vicepresidente 1°	Cám. de la Ind. del Calzado
Roberto	Semenzato	Agregado Científico	Embajada de Italia
Carlos	Sersale di Cerisano	Director General	Ministerio de Relaciones Exteriores
Pablo	Settimini	Adscripto Directorio	Sidersa S.A.
Emir	Sibay		ADIBA
Dante	Sica	Secretario	Secretaria de Industria, Comercio y Minería
Nessa	Sills	Periodista	Produccciones RICAD S.A
Javier	Silva	Periodista	Revista Mercado
Carlos R.	Sirera	Director Producción	Municipalidad de Arrecifes
Daniel	Smid	Presidente	Arquimex S.A.C. e I.
Jorge R.	Sorabilla	Director	Hilado S.A.
Lorenzo	Soriano	Presidente	Soriano S.A.
Mario R.	Sosa	Consultor	Centro de Estudios para la Producción
Luis	Spanggemberch	Presidente	8° Conferencia Industrial Argentina 1era. Fase
Gustavo	Stamati		Siderca
Fabiana	Stefani	Periodista	UIA
Abraham	Stein	Director	TGD Consultores
Alberto	Stein	Presidente	Stein Ferroalineaciones S.A.C.I.F.A.
Hernán	Stella	Periodista	Bloomberg
Elio	Stellatelli		Steel Plastic S.A.
Jorge R.	Strika	Gerente General	Sancor Cooperativas Unidas Ltda.
Hugo	Suffriti	Gte. Relaciones Inst.	SGS Argentina S.A.
Susana	Szapiro	Jefa	Centro de Información y Estudios Económicos

Marcelo	Szarfmeser	Presidente	Cámara Ind. de las Manuf. del Cuero y Afines R.A.
Juan C.	Tassara		Molino Tassara
Alejandro	Tenconi	Asist. Ejecutivo Pres.	Techint S.A.
Claudio	Terrés	Asist. de Directorio	Ledesma S.A.A.I.
Ricardo E.	Theler	Gerente	Fundac. Centro Desarrollo Empresarial - Rafaela
Javier	Tizado	Director Asociado	Strat Consulting
Pablo D.	Tonelli	Secretario	Com. de Industria - H.C. Senadores de la Nación
Juan A.	Torresín	Presidente	Coserena S.A.
Alberto	Tosco	Gerente Comercial	Faraday S.A.
Víctor	Traba		
Carlos	Tramutola	Presidente	Strat Consulting
Carlos	Tramutola (h)		
Hernán	Trossero		ADEFA
José M.	Tutolomondo	Socio Gerente	Onixmar S.R.L.
Berta	Uchitel	Periodista	Parlamentario TV
Luis M.	Ureta Sáenz Peña	Vicepresidente 1°	Peugeot Citroen Argentina S.A.
David	Uriburu	Dir. Rel. Institucionales	Area Siderurgia - Organización Techint
Ana	Vartalitis		Universidad de Buenos Aires
Diego F.	Vázquez	Gerente General	Ancers S.A.
Gustavo	Vázquez		Establecimientos Vázquez
Antonio	Venezia		ADIBA
Ernesto	Veronelli	Gte. Adm. y Financiero	Unión Industrial Argentina
Domingo M.	Veronesi	Director Titular	Unión Cerealera S.A.
Hugo	Vicente	Presidente	Fed. Arg. de la Ind. Maderera y Afines
Miguel	Vidal		Banco de la Provincia de Buenos Aires
Norberto	Vidal	Asesor	Subsecretaría de Comercio Internacional
Diego	Videla	Director	Yerbatera Misionera S.A.
Juan Carlos	Vigani		Picser
Oscar	Vignart	Presidente	Cám. de la Ind. Química y Petroquímica
Daniel E.	Vila	Vicepresidente	América TV S.A.
Jorge	Villarreal		Cám. Económica Mercedina
Graciela	Virgi		Asoc. Mujeres Empresarias y Ejecutivas
Alberto	Volonte Berro	Embajador	Embajada del Uruguay en Argentina
Pedro	Waisman	Director Ejecutivo	CIMBRA
María Inés	Walter	Socio Gerente	Estudio Graf
Guillermo H.	Wicher		Edison Capacitadores S.R.L.
Francisco	Wipplinger	Presidente	FJW S.A.T.
Eduardo E.	Wydler	Presidente	Cám. de la Ind. Curtidora Argentina
Luca	Zangari		Universidad de Bologna
Eduardo	Zaslavsky	Secretario	Depto. de Comercio - UIA
Ricardo	Zerbino	Presidente	Celulosa Argentina S.A.
Eduardo	Zimmermann		Longvie S.A.
Miguel	Zorraquín		ADEFA
Jorge H.	Zorreguieta	Presidente	Centro Azucarero Argentino
Osvaldo H.	Zucchini	Presidente	Zucamor S.A.
Raúl	Zylberszstein	Secretario General	Cámara Ind. de las Manuf. del Cuero y Afines R.A.
			Crivel S.R.L.

Apertura de la Segunda Fase de la 8° Conferencia Industrial Argentina

Locutor:
Señoras y señores, oficialmente les digo muy buenas tardes. Les comento que el Sr. Jefe de Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, doctor Aníbal Ibarra, preside esta Segunda Fase de la 8º Conferencia Industrial Argentina, convocado bajo él titulo de "El protagonismo de la industria en la Reconstrucción Social".

Lo acompañan el señor Presidente de la Unión Industrial Argentina, Lic. Héctor Massuh; el Ingeniero Guillermo Gotelli, Presidente de la Segunda Fase de la 8º Conferencia Industrial Argentina. Se encuentran, además, señores Presidentes de Entidades Empresarias, señores Legisladores, Funcionarios del Gobierno Nacional y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Señoras, Señores.

En el proceso de reconstrucción institucional en marcha, la industria argentina deberá alcanzar nuevos horizontes productivos que le permitan iniciar un proceso virtuoso de inversión y crecimiento con competitividad internacional. Para hacerlo, no solamente cumplirá con una finalidad productiva, sino que asumirá un rol protagónico en mejorar la calidad de vida de los habitantes; integrar a la Argentina al mundo; reconstruir el tejido social; generar nuevos dirigentes; revalorizar la confianza en el nuevo liderazgo social; posibilitar un proceso exportador con valor agregado; honrar el cumplimiento de los compromisos internacionales y promover la cultura del trabajo.

Este proceso, el de una Argentina posible con una industria vigorosa y en crecimiento, se puede alcanzar poniendo en marcha los recursos y activos, hoy disponible desde lo regional, las PyMEs, los trabajadores lo propio. Hay experiencias internacionales que demuestran que este proceso es posible, es más, hay testimonios locales que comprueban que este camino ya se ha iniciado en nuestro país.

Por todo lo anterior, en esta Segunda Fase de la 8º Conferencia Industrial, se propone reafirmar en el discurso político argentino, las bases de un proyecto productivo nacional.

Dicho esto, Señoras y Señores, les invito a continuación a entonar las estrofas de Himno Nacional Argentino.

Muchas gracias, tomen asiento por favor. Vamos a escuchar a continuación las palabras del señor Presidente de la Unión Industrial Argentina, Licenciado Héctor Massuh.

Lic. Héctor Massuh:
Señor Jefe de Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, doctor Aníbal Ibarra; ingeniero Guillermo Gotelli, Presidente de esta Conferencia, Funcionarios del Gobierno Nacional y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, señores Legisladores, señores Presidentes de Entidades Empresarias, señores participantes de este segundo encuentro.

Nos estamos acercando al fin de un año particularmente difícil en la historia de la Nación y es oportuno reflexionar sobre lo sucedido.

El año se inició luego de un proceso caracterizado por una profunda depresión económica, cesación internacional de pagos, huida de capitales, restricciones a las operaciones financieras, niveles inéditos de desocupación y subocupación, y un dramático aumento de la pobreza y la marginación.

Las empresas soportaron fuertes caídas de sus ventas, quebrantos en sus operaciones y dificultades extremas de financiamiento.

Se fueron generando, año tras año y durante un largo período, gigantescos pasivos en moneda extranjera producto de tasas de interés que eran tres o cuatro veces superiores a las internacionales.

De esta manera se incubó una situación explosiva, porque esta burbuja de endeudamiento en moneda extranjera ya no guardaba relación alguna con los ingresos de las empresas afectando seriamente el patrimonio del aparato productivo y, consecuentemente, la solvencia del sistema financiero. La pérdida del crédito internacional y la fuga de depósitos de los bancos se hicieron inevitable.

Todo ello precipitó la salida de la Convertibilidad, durante cuya vigencia las empresas y las familias habían acumulado deudas totalmente desproporcionadas en relación con su actividad, con el valor real de los activos y, en general, con las restantes variables de la economía.

Por lo tanto, determinadas decisiones de emergencia que, reiteramos, debieron tomarse en el contexto de la más grave crisis de los últimos cien años, tuvieron por finalidad intentar restablecer equilibrios básicos en el sistema económico.

Pero permítanme hacer ahora una reflexión sobre la idea, a mi juicio equivocada, de que los argentinos pensamos en dólares, y estamos obsesionados por atesorar sólo en esa moneda.

En mi opinión, el mito se derrumba ante la sola comprobación de lo enunciado recientemente por el ministro de Economía, Roberto Lavagna: "Desde mediados de los años '70 –señaló- hubo 17 años, sobre 27, de modelos con atraso cambiario; y no menos de 5 años de emergencias para salir de la crisis que esos modelos creaban".

¿Cómo, en esas condiciones, la gente no va a querer comprar un bien barato y protegerse de la crisis cambiaria que sabe que sobrevendrá inexorablemente?

Sin duda con un tipo de cambio alto que aliente las inversiones genuinas se recreará la Argentina productiva y la gente demandará pesos y no dólares.

Esta larga historia de retraso cambiario ha dado lugar a un clásico: el de la Argentina financiera e importadora.

La Argentina que ingresaba créditos en dólares para aprovechar el diferencial entre la tasa doméstica y la internacional y los utilizaba para consumir bienes importados y financiar la fuga de capitales.

Y esa ficción cambiaria generó un bienestar efímero, una apariencia de prosperidad en algunos sectores, sustentada en un gigantesco endeudamiento externo.

Esa deformación fue la causa histórica de las recurrentes crisis cambiarias y de las megadevaluaciones. Y también la causa principal de la ruina de numerosas industrias, de la destrucción de las economías regionales y, por tanto, del crecimiento asombroso de la pobreza y la miseria.

La escasa rentabilidad que derivaba del mismo retraso cambiario impidió que se realizaran inversiones significativas en las industrias de bienes transables, y consecuentemente no se pudieran pagar con divisas de exportaciones el incremento de la deuda externa.

Hay que decir de una vez, y con todas las letras: El retraso cambiario ha sido un cáncer para la Nación.

La verdadera prosperidad no se construye con maquillajes cambiarios. Se construye con trabajo e inversión productiva.

Señores:

Se ha recuperado el nivel de actividad de muchos sectores industriales; algunos mejoraron los niveles de rentabilidad y existen horizontes más previsibles de producción.

Comenzó la recomposición del sistema financiero que se manifiesta en un crecimiento de los depósitos del sector privado acompañado de una sustancial caída de las tasas de interés que paga el Estado y los bancos en su captación de fondos.

Una saludable tendencia se está insinuando: La Banca Nacional y fundamentalmente la Regional están recobrando participación en el total del sistema financiero. Consecuencia de esta estabilidad financiera es que se ha podido liberar el corralito transaccional más rápido de lo previsto.

Hace varios meses que tenemos estabilidad cambiaria y de precios habiéndose logrado que la devaluación haya sido competitiva en términos reales.

Durante el último año se ha logrado un importante superávit comercial, en torno a los 16 mil millones de dólares.

Se bajó el gasto público consolidado en más de 7 puntos del PBI y luego de muchos años hemos recuperado el superávit fiscal primario.

Evidentemente, se trata de un balance con algunos indicadores positivos que permiten albergar cierta esperanza.

Pero no alcanza para evitar las gravísimas consecuencias de la indigencia, que conmueven por estos días a la opinión pública nacional e internacional.

Al respecto, es bueno recordar un documento que, ya en mayo de 2001, emitió la Unión industrial con el título de “Refundar la Nación”.

“Poner fin al hambre en la Argentina es una responsabilidad de todos. ¿Cómo puede haber hambre y falta de trabajo en una tierra de abundancia como la nuestra?”, nos preguntábamos hace más de un año y medio.

Y afirmábamos que el interrogante debía responderse con hechos reparatorios y no apelando sólo a argumentos técnicos o valiéndose de planteos economicistas.

Decíamos, “Nuestro país puede y debe luchar por la eliminación gradual de la pobreza, pero no puede aceptar que haya hambre entre su gente, que cunda la desocupación como un hecho sin remedio, que se condene a la marginalidad a incontables familias privadas de dignidad”.

La perspectiva de una Argentina hambrienta –advertíamos—“es inaceptable”.

Señores:

Todos estos años nos obligan a reflexionar si no habrá llegado la hora de evitar encandilarse con teorías económicas extravagantes, con economistas salvadores o con políticos providenciales; y poner nuestra fe, toda nuestra fe, en proyectos fundacionales que entusiasmen y despierten la épica de las epopeyas nacionales.

¿No habrá que dejar de pensar en pequeño y encarar grandes proyectos en la minería, en la agroindustria, la energía, la forestación, el turismo y en una política de transporte que integre toda la Nación?

¿No será el momento de poner de una vez en movimiento equipos y fábricas paradas o subutilizadas?

¿Por qué no pensar en aliviar zonas congestionadas de los sectores urbanos trasladando mano de obra desocupada o subocupada hacia esos grandes proyectos que pongan en marcha nuevamente al país?

Ante una situación similar el Presidente Roosevelt lanzó el proyecto de recuperación de tierras en el Valle del Tennesse, el que contribuyó en forma determinante para que Estados Unidos saliera de la Gan Depresión de los años treinta.

Ese proyecto, y su concreción, permitió favorecer el potencial productivo de un extenso territorio y reactivar toda la economía por los recursos que movilizó.

Es que la recuperación de tierras implicaba grandes obras de infraestructura, diques y lagos reguladores de las lluvias, construcción de viviendas y caminos, implantación de bosques, desarrollo del transporte y obras para evitar las inundaciones.

¿Por qué no proponerse aquí, entonces, la recuperación de 6 millones de hectáreas de tierras de la pampa húmeda y preservar a los centros urbanos azotados por las inundaciones?

¿Por qué no impulsar, así, el aumento espectacular de la producción agraria y ganadera, elevar sustancialmente nuestra capacidad exportadora de cereales y productos alimenticios y movilizar vastos sectores de nuestra industria?

La conclusión es simple: hay que reconstruir lo que fue una gran nación. Y el desafío requiere enamorarse de proyectos transformadores que movilicen grandes recursos humanos y de capital que en la actualidad, en muchos casos, están absolutamente disponibles y pueden ser utilizados inmediatamente.

Señores:

También parece haber llegado la hora de los consensos para resolver cuestiones prácticas que nos afectan a todos.

¿Cómo no va a dialogar la Unión Industrial con el sector financiero, si se trata de resolver los problemas de crédito de las empresas?

¿Cómo no se van a reunir, alrededor de una mesa, la construcción, el agro y la industria, a discutir grandes proyectos, como la recuperación de millones de hectáreas inundables de la pampa húmeda, de las tierras más feraces del planeta?

¿Cómo no van a dialogar los empresarios y los sindicalistas si se trata de discutir condiciones más modernas y más justas en las relaciones laborales?

No se trata de elaborar en conjunto una política económica, sino de privilegiar una actitud de convivencia para la prosperidad.

Colegas industriales:

La situación nos exige reflexión, sacrificio y, sobre todo, grandeza de objetivos.

Es una obligación que tenemos frente a los muchos que han caído como consecuencia de la más grave depresión que se haya conocido.
-
Este penoso proceso de retroceso de más de 25 años que sobrellevó la industria de nuestro país ha cobrado innumerables víctimas.

Muchas de ellas jamás comprendieron que su fracaso no era producto de una gestión incompetente, sino una consecuencia de políticas económicas perversas que hundieron a la Nación.

Ciertamente, muchos otros resistieron en base a coraje y obstinación.

Y ante la contemplación irónica de ciertos economistas y la lamentable indiferencia de no pocos políticos y funcionarios públicos, sobrevivieron al huracán devastador del atraso cambiario, las altas tasas de interés y la apertura ingenua de la economía.

Es en estos hombres que atravesaron casi todas las batallas, en donde la Nación debe encontrar hoy su más formidable potencial de recuperación económica.

A todos ellos, a unos y a otros, a los que cayeron y a los sobrevivientes, la Unión Industrial Argentina les rinde hoy su homenaje.

Muchas gracias.

Locutor:
Señoras y Señores, para dejar oficialmente inaugurada esta Segunda Fase de la 8º Conferencia Industrial Argentina, escuchamos, a continuación, las palabras del señor Jefe de Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Doctor Aníbal Ibarra.

Dr. Aníbal Ibarra:
Muy buenos días, buenas tardes ya. Señor Presidente de la Unión Industria Argentina, señor Presidente de esta 8º Conferencia, amigos industriales, Señoras y Señores.

Estamos en un momento de inflexión y venimos arrastrando consecuencias y políticas que perjudicaron mucho a la Argentina, a su tejido social y a su tejido productivo. Venimos de una década de los 90 que se caracterizó por políticas que buscaron ordenar cuentas, que buscaron números macroeconómicos, que financiaron un déficit, primero con venta de patrimonio público, y luego con alto endeudamiento.

Una década de los 90 que demostró que el crecimiento macroeconómico de un país, no significa consolidar su aparato productivo, no significa tener políticas de desarrollo, no significa crecimiento social. Fue una década en donde hubo una profunda deslegitimación del Estado, donde nos dijeron que el mercado debería hacer todo, donde abrieron indiscriminadamente nuestra economía a un mundo globalizado, hipercompetitivo, donde no hubo la más mínima política para sostener la presencia de nuestros productos, de nuestros sectores productivos, en esa competencia internacional feroz. Donde no se derramó la riqueza que podía exhibir, en algunos rubros, nuestro país y que significó un acrecentamiento entre los que más tienen y los que menos tenían, con una profunda crisis social y un alto nivel de desempleo.

Y todas estas particularidades que nos trajo la década del 90, tuvo un componente muy particular nuestro que fue la convertibilidad, que fue ese corsé, que nos dejaba sin política monetaria, sin política cambiaria, que nos sumió en una fantasía. Nos creímos que estábamos cerca de Europa o del primer mundo, que en definitiva la convertibilidad consiguió el consenso social, y de esto no tenemos que olvidarnos.

Recuerden ustedes, que en procesos electorales era una mala palabra siquiera analizar alguna salida de la convertibilidad. Casi era una necesidad de nuestra sociedad frente a esa terrible realidad que padecimos con la inflación y con la hiperinflación. Y este fue el modelo que tuvimos en los 90

Un modelo que incluso tuvo reconocimiento internacional, donde se decía que la Argentina había hecho los deberes, había vendido su patrimonio, había achicado el Estado, había abierto su economía; mientras tanto, aquí, se cerraban las fábricas, se cerraban las empresas, destruíamos nuestro sistema productivo. Nos compramos la cultura de que todo lo que venía de afuera era bueno, que aquí lo nacional no servía y explotó ese modelo, salto por los aires. No fue consecuencia, una salida planificada, una salida política, una salida consensuada, ni internamente ni externamente, salto por los aires.

Desde el exterior, después de prestarnos en forma casi increíble sumas millonarias en dólares, dejaron de prestarnos, dejamos de tener financiamiento. Y la Argentina entró en esa crisis, en ese default, en ese default que incluso fue aplaudido como una gran medida política revolucionaria que tanto daño nos causó en el exterior. Y a la debacle, vinieron las profundas consecuencias sociales y vino, también, una profunda crisis institucional y política.

Otros países pasaron por crisis económicas y sociales también muy profundas, más profundas que las nuestras; sin embargo, pudieron salir articulando un proyecto, teniendo liderazgos, teniendo una salida colectiva. Lo grave de nuestra situación, era que a esa crisis social, a esa crisis económica, se le sumaba la falta de legitimación política, la crisis institucional y la segmentación de nuestra sociedad.

Y entonces, luego de esa década frente a esa crisis, y una década donde ojo no todos fueron perdedores, sistema financiero no fue perdedor, o gran parte del sistema financiero; sistema de las AFJP no fue perdedor. Sí fue perdedor la mayoría de los sectores industriales, y como decía recién el Presidente, podemos hablar de sobrevivientes de todo este proceso.

Pero a nosotros nos queda ahora, y empecé diciendo, un punto de inflexión. A veces es un lugar recurrente, yo estoy convencido de que es así. Porque podemos reconstruir, nosotros, un estado, podemos tener definidos roles para ese estado, tenemos que definir estrategias en nuestra Argentina. Queremos desarrollar áreas industriales, queremos ser un país vinculado con los servicios, queremos ser un país de mano de obra barata. Tenemos que redefinir nuestras estrategias.

Aquí no alcanza, o no es todo con un acuerdo internacional con el Fondo Monetario, con los organismos multilaterales de crédito. Será un paso central, dará previsibilidad, dará confianza, nos volverá a insertar en el mundo, pero nosotros tenemos que definir una estrategia como Argentina. Por eso, a veces, me preocupa este proceso electoral, donde si uno saca la foto pareciera que esta en una foto de un proceso electoral de varios años atrás, como si nada hubiera pasado en la Argentina. Y nos pasó y mucho.

Y es necesario definir políticas de Estado, para que en todo caso las aplique quien gane, pero que permita a toda la sociedad estar detrás de ese proyecto, que permita a todos los sectores acompañar ese proyecto. Necesitamos estrategias y necesitamos políticas de estado. Necesitamos reconstruir un aparato productivo, necesitamos reconstruir un perfil productivo, de nuestra Argentina.

Y se dice, a veces, que las crisis son oportunidades. Es cierto, la crisis son oportunidades y va a depender de nuestra capacidad, aprovecharlas o no. Hoy, la rueda de la economía empezó a moverse en algunos sectores, algunos sectores vinculados con la exportación, sectores de economías regionales que estaban quebrados empezaron a moverse. Hay posibilidades, y se empezaron a desarrollar, áreas vinculadas con la sustitución de importaciones. Tenemos problemas claros, falta de financiamiento para el capital de trabajo, tenemos capacidad ociosa en muchas de las empresas; pero pareciera que estamos viendo la oportunidad y la posibilidad.

Y en este sentido, quiero decir que necesitamos esas estrategias como país, pero que también las tenemos que desarrollarlas localmente, y lo quiero decir como Jefe de Gobierno de esta Ciudad. Esta Ciudad que a veces se piensa que puede ser una isla; no es una isla, en todo caso tenemos mucha capacidad, mucha potencialidad para ayudar a ese motor que es de toda la Argentina.

Quiero decir, que atravesamos esta crisis con un banco público de la Ciudad de Buenos Aires, cien por ciento público, que atravesó esta crisis saliendo fortalecido, saliendo con patrimonio, saliendo con confiabilidad entre sus ahorristas. Y un banco, que en esta Ciudad, sirvió como herramienta financiera para desarrollar, también, estrategias productivas y que ahora, donde esta suerte de meseta y leve pendiente ascendente también nos está permitiendo volver a insertar a ese banco en el desarrollo de políticas productivas en la ciudad de Buenos Aires.

Quiero decir que, también, hemos tomado como eje, potenciar todo lo que tiene que ver con el turismo en la Ciudad de Buenos Aires, lo que tiene que ver con la construcción, con los recursos, las obras públicas orientadas en sentido estratégico. Es fundamental, que esta Ciudad de Buenos Aires, pueda estar junto a los distritos más importantes, encabezando esa recuperación de la Argentina.

Hoy, quien quiera aplicar la política de los noventa, se va a encontrar con otro mundo. Hoy, ya no hay muchas cosas para privatizar. Hoy, ya no hay un excedente de divisas internacionales como para aplicar shocks de inversiones. Hoy, hay otra realidad. Hoy, frente a la retracción del comercio internacional, frente al bajo crecimiento o incluso retroceso, de economías centrales, Japón, la Unión Europea, el propio Estados Unidos, cobran más vigor las políticas regionales, por eso también la oportunidad que se abre frente a la nueva posibilidad política en Brasil.

Podemos tener la opinión, opiniones diferentes, políticas, en cuanto a quién triunfó, pero la convicción de que es necesario y que es oportuno y que es posible un desarrollo regional, creo que hoy está más presente que nunca. Va a depender de nuestras capacidades para aprovechar ese punto de inflexión.

Si desde el sector público, junto con el sector privado, trabajamos en esas estrategias, preservamos y desarrollamos lo que tenemos, buscamos objetivos a mediano y largo plazo, más allá de cualquier posicionamiento político; nosotros pasamos, van a pasar muchos jefes de gobierno y muchos presidentes, pero van a quedar las políticas que nosotros definamos ahora.

Estamos frente a una oportunidad, no la desaprovechemos. Quiero repetir las palabras que dijo el presidente electo de Brasil, cuando visitó la Jefatura de Gobierno, concluyó diciendo: no tenemos derecho a fracasar, no podemos fracasar, no podemos perder las esperanzas, porque millones de personas nos están mirando y esperan que hagamos las cosas bien. Muchas gracias.

Locutor:
Tras sus palabras, se retira el señor Jefe de Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, doctor Aníbal Ibarra, acompañado por el señor Presidente de la Unión Industrial Argentina, Lic. Héctor Massuh, y el Ing. Guillermo Gotelli, el Presidente de la Segunda Fase de esta 8º Conferencia Industrial Argentina.

Antecedentes de esta Conferencia

Presentación de los recientes encuentros empresarios

Locutor:
Bueno, los señores participantes de esta mesa, van a tener que arreglarse con los tiempos porque yo tenía de 13 a 14 horas un desarrollo, con los "Antecedentes a esta Conferencia. Presentación de los recientes encuentros empresarios", a cargo del Ing. Eduardo Baglietto, Presidente de la Cámara Argentina de la Construcción; del licenciado Bernardo Kosacoff, Seminario sobre Proyecto de Ministerio de Economía-Cepal-BID; del Ing. Juan Masjoan, Presidente del XXXVIII Coloquio de IDEA; y del Dr. Luis Spanggemberch, Presidente de la Primera Fase de la 8º Conferencia Industrial Argentina. Y luego, como "Objetivos de la Conferencia", las palabras del Ing. Guillermo Gotelli, ya presentado, como Presidente de la Segunda Fase de la 8º Conferencia Industrial Argentina.

Ing. Eduardo Baglietto:
Señoras y Señores, buenas tardes. El 19 de noviembre se realizó, en Buenos Aires, la Quincuagésima Convención Anual de la Cámara Argentina de la Construcción, con una muy importante participación de empresarios de la construcción nacionales, de la industria y del agro, distinguidos participantes extranjeros.

Como consecuencia, surgieron una serie de propuestas que están siendo elevadas al Gobierno Nacional para su consideración. Voy a resumir, en primer lugar, las consideraciones generales consensuadas.

La construcción no puede por sí sola reactivar al país, pero sí es el motor de arranque de la economía y el camino más eficaz para lograr una disminución importante de los niveles de desocupación. La lucha entre economistas y políticos ortodoxos y heterodoxos, paralizó decisiones de inversión, como el Plan Federal de Infraestructura, por no saber encontrar el punto medio de una Argentina en equilibrio fiscal pero con un modelo de desarrollo basado en la producción.

También se señaló, que el déficit de implementación del Estado es una de los factores básicos que frenan el crecimiento, se tiene buenas ideas, se consensan, se acuerdan, pero no se realizan. Se instó a desarrollar y consensuar un modelo de país productivo que tenga en cuenta en la identidad nacional, los sentimientos de pertenencia y participación. Este modelo de país productivo debe convertirse en una política de estado. Las propuestas generales y sectoriales, de la Cámara de la Construcción, aspiran a contribuir a la definición de ese modelo, aspiran a ser un capítulo en las políticas de estado a implementar.

En segundo lugar, voy a resumir las recomendaciones y conclusiones especificas y sectoriales, en el área de vivienda e infraestructura. En vivienda social, la vivienda que tiene fuerte componente de fondos públicos, en la cual Argentina tiene un impresionante déficit, las principales recomendaciones se refieren al mantenimiento de los fondos específicos, evitando sus desvíos a gastos corrientes; a normalizar las carteras de créditos, en el Instituto Provincial de la Vivienda recuperando partes de las deudas y permitiendo reciclar los fondos específicos de vivienda; a fijar un sistema de premios y castigos en el cumplimiento de la aplicación de los fondos para la vivienda, en la eficiencia de la inversión, en la cobrabilidad y regularización de las deudas.

Se promueven para sectores de pobreza e indigencia, subsidios a la oferta, en las actuales circunstancias del país los subsidio deben ser, prácticamente, totales. Para sectores por sobre la línea de pobreza, los fondos Fonavi deben destinarse a subsidios a la demanda. Ambos subsidios no son erogaciones adicionales del país, sino surgen simplemente de la correcta administración de los fondos Fonavi.

En viviendas privadas, se propone restablecer la vigencia de la libertad contractual en precio, plazo y moneda; el uso de Boden para nuevas viviendas; facilitar financiación parcial de la construcción de vivienda vía diferimiento del pago del IVA, diferimiento impositivo o desgravaciones, como se aplican en otros países. Analizar la posibilidad de regularización de capitales para nuevas inversiones en viviendas y infraestructuras; promover obras por leasing; utilizar recursos de las AFJP cuando estas hipotecas están securitizadas. El uso de leasing permitirá activar la construcción sin recursos presupuestarios ni emisión monetaria y generar puestos de trabajo aptos para los beneficiarios de los planes jefas y jefes de hogar.

En definitiva, toda un serie de propuestas que pueden ponerse en marcha necesitándose, solamente, la decisión política y la ejecutividad de la implementación.

En obras viales, se ha propuesto dar prioridad al sistema actual de concesiones y los contratos de gestión de mediano y largo plazo para el mantenimiento de los caminos. Establecer un plan de caminos rurales y proyectos que aseguren uso creciente de la mano de obra y destinar los recursos a obras con rentabilidad económica-social en el corto plazo.

Hubo, también, propuestas en todo lo relativo a todo el sector hídrico, protección contra inundaciones, recuperación de tierras aptas para nuestra producción agropecuaria.

Pero la más importante propuesta de la Convención, que se desarrolló bajo el lema: "Construcción, el camino de la reactivación", fue la presentación de un plan de inversión en infraestructura en etapas, que hemos denominado: "El plan posible en la Argentina actual. La Argentina en default y sin crédito externo".

Este plan de infraestructura contempla tres etapas: el plan de emergencia en el cortísimo plazo, para el período 2002-2003; el plan posible para el 2003-2007; y el plan estratégico en una Argentina normalizada, que esperamos sea a partir del 2007. Este plan será desarrollado más específicamente en la presentación del bloque siguiente, pero en grandes números, el plan posible implica un incremento de 2,5% de la inversión sobre PBI en construcción; movilizar 8.800 millones de pesos adicionales en inversiones de desarrollo y crear 300.000 nuevos puestos de trabajo por año.

Estas propuestas, concretas, elaboradas por los profesionales más representativos de la infraestructura, aspiran a empalmarse con las otras seguras propuestas positivas para el país, que surgirán de esta Conferencia. Muchas gracias.

Lic. Bernardo Kosacoff:
Buenas tardes. Como Director de la Oficina de la CEPAL de Naciones Unidas en Buenos Aires, estamos teniendo el privilegio de hacer un proyecto solicitado por la Secretaría de Política Económica del Ministerio de Economía y con financiamiento de BID. Lo hemos empezado en el mes de julio, tenemos que terminarlo el mes de marzo, y creo que es un proyecto que está íntimamente ligado con la preocupación que nos trae a todos hoy acá. Y es, básicamente, cómo se puede recuperar la capacidad de crecimiento de la economía, cómo se pueden recomponer los entramados productivos, cómo se puede generar mayor empleo formal dentro de la economía, esto es cómo la gente puede recuperar su dignidad a través de un puesto de trabajo.

Lo que nos hemos propuesto en estos meses son algunos aspectos parciales que, obviamente, van a tener que ser complementados con muchos otros temas que nosotros no estamos abarcando; y no estamos haciendo ningún plan, ni cosa que se le parezca, simplemente mejorando la base estadística de un conjunto de estudios que permitan incorporar un conjunto de temas que, lamentablemente, estuvieron ajenos en la agenda de la política económica en los últimos años.

En términos informativos, el aspecto central que estamos haciendo son dos encuestas, con la colaboración siempre eficiente, generosa y apasionada del INDEC. Una, sobre las 500 empresas de mayor facturación del país, que en el próximo panel ustedes van a tener el placer de conocer los primeros resultados que hemos cerrado ayer. La segunda de las encuestas, se refiere a los 2500 establecimientos industriales más representativos y que tienen cobertura y ampliación para el conjunto del aspecto industrial, y ahí lo que estamos tratando de ver, fundamentalmente, es cuál es la situación en que quedó el sector industrial y cada una de sus plantas al final del ocaso y el fin de la convertibilidad el año pasado y, básicamente, cómo están transitando ahora este proceso de recomposición.

Hay dos aspectos centrales que vamos a tratar de ver, son aquellos que están asociados a lo que podemos denominar competitividad no precio. Hoy sabemos que, por tipo de cambio y por salario, hay muchas actividades que pueden ser competitivas, pero todos sabemos que este no es un punto de equilibrio ni sostenible en el largo plazo, y acá los aspectos que estamos involucrando son los aspectos de innovación, de calificación de recursos humanos, de sostenibilidad ambiental, de gestión de calidad, etc., etc..

El resto de las tareas que estamos haciendo es, con la convocatoria de alrededor de unos 40 profesionales pertenecientes a unas 14 instituciones que participan activamente de la labor profesional e intelectual de nuestro país. Y, básicamente, hay una preocupación que es tratar de tener como punto de partida la necesidad de la consistencia macroeconómica y es innegable, y en la Argentina lo hemos vivido porque somos un país de alta inestabilidad, la importancia de los aspectos monetarios y fiscales de los cuales gran parte de la profesión de los economistas nos hemos concentrado en los últimos años. Pero esos aspectos de consistencia han fracasado.

Hay muchas razones para este fracaso, una que creemos que es quizás la que tenga un elemento determinante y explicativo, y a la cual se le ha puesto muy poca atención, tiene que ver con las microfundaciones sobre las cuales se arman los esquemas macroeconómicos. Y en particular, consideramos que hubo un total desconocimiento de la naturaleza de la empresa y del rol de la empresa dentro del sistema económico y, básicamente, como se van generando capacidades productivas, tecnológicas, generación de entramados productivos, calificación de recursos humanos, inserción en los mercados internacionales, etc..

En este sentido, básicamente, lo que queremos incorporar es una visión nueva de la empresa en una economía abierta, en una economía competitiva, pero donde, básicamente, para fortalecer las capacidades competitivas, es necesario poner las reglas de juego adecuado y es necesario generar una calidad institucional sobre la cual desarrollar el entramado productivo.

Hay una noción muy generalizada, absolutamente falsa, que la Argentina no tiene empresarios, y la verdad que las evidencias empíricas nos dicen un mundo bastante distinto. Hemos vivido décadas de alta incertidumbre y de mala calidad institucional y, sin embargo, en ese contexto, hemos desarrollado una capacidad empresarial que, justamente, pudo adaptarse a esas terribles condiciones.

Lo que queremos desarrollar a través del proyecto, justamente, es cómo se generan condiciones para el fortalecimiento de los entramados productivos y cómo opera el mundo empresarial que, además de las grandes variables macroeconómicas que tienen que estar bien puestas, requieren condiciones para que puedan tomar decisiones de inversiones, en donde existen activos específicos de largo plazo, en donde las decisiones de hoy comprometen el futuro con lo cual tienen que tener un horizonte estratégico sobre el cual operar, donde hay que calificar recursos humanos, donde hay que tener buenos contratos para relacionarse entre las distintas firmas y desarrollar los eslabonamientos con sus contratistas y operadores, donde son necesarias las negociaciones internacionales para permitir acceso de mercado en donde ningún país regala sus mercados.

En fin, una gran cantidad de cosas que creemos que son fundamentales para que la Argentina recupere su capacidad competitiva y donde aproveche lo que hoy tenemos que es una excelente dotación de recursos humanos, una excelente dotación de recursos naturales, una muy buena capacidad empresarial, una muy buena capacidad de producción de insumos básicos, donde tenemos también una muy buena infraestructura, pero donde, básicamente, nos queda una gran asignatura pendiente.

Cómo aprovechar todas esas condiciones para generar producciones con mayor valor agregado, para recomponer el entramado de las pequeñas y medianas firmas que, justamente, intervengan dentro de estas cadenas productivas; y cómo generar condiciones de competitividad, en donde la Argentina se inserte con un patrón industrial más diversificado, con mayor diferenciación, donde la base de la competitividad no sean los salarios bajos sino la calidad de nuestra mano de obra, nuestra capacidad de innovación.

En este terreno, nosotros somos profundamente optimistas de que el país tiene la capacidad productiva latente para desarrollar, justamente, un proceso de crecimiento. Obviamente, es necesario, como condición previa, la mejora de la calidad institucional, la mejora en términos de la certidumbre.

Y en esas condiciones estamos absolutamente convencidos de que las empresas van a poder desarrollar su capacidad y que podemos pasar a un modelo más competitivo, más justo y en donde demos más oportunidades para generar empleos formales en la economía. Muchas gracias.

Ing. Juan Carlos Masjoan:
Buenos días. Este año en IDEA tuvimos tres Precoloquios. El primero fue el de Rosario, donde tratamos el problema institucional de la Argentina; el segundo fue hecho en Buenos Aires y tratamos el tema de infraestructura y servicios; y el tercero fue en Mendoza y se dedicó, en su totalidad, a analizar las posibilidades exportadoras de país.

Los temas tratados en Mar del Plata en el 38º Coloquio de IDEA, y debatidos en los grupos de trabajo en el último día, fueron, en primer lugar, la reconstrucción institucional de la Argentina; en segundo lugar, la construcción de una sociedad más equitativa, la educación, la moneda y el crédito, la infraestructura y los servicios, la inserción exportadora de Argentina y la agenda para volver a crecer. En todos los grupos de trabajo se insistió sobre la necesidad de lograr la eficiencia y eficacia administrativa del Estado; la transparencia en la gestión estatal; la plena restauración de la seguridad jurídica; la reafirmación de las funciones indelegables del Estado en materia de justicia, seguridad, salud y educación; y creemos también importante, agregar como funciones del Estado, la nutrición infantil y la promoción de exportaciones. Todas estas funciones, en nuestra opinión, deberían contar con políticas de estado, acordadas por y con la sociedad, que permitan definir la visión, la misión y el proyecto de Nación para nuestro país, que sean respetados y defendidos por toda la sociedad.

En todos los temas se establecieron objetivos y hubo una gran cantidad de propuestas concretas. Por una cuestión de tiempo me voy a referir más a los objetivos que a las propuestas. Como parte de la reconstrucción institucional, se concluyó que el restablecimiento de la seguridad jurídica requiere la independencia del Poder Judicial sin injerencias políticas, recuperando la credibilidad en la administración de justicia a través de indicadores de gestión en base a criterios objetivos de eficacia, que aseguren una justicia transparente y eficiente.

Se propuso, asimismo, mejorar los niveles de control por parte de la Corte Suprema y el Concejo de la Magistratura. La recuperación de la seguridad individual, en los niveles que reclama nuestra sociedad, requiere una acción sin complacencias por parte de los organismos públicos.

Se hicieron una serie de propuestas concretas, tales como la revisión del régimen penal de la minoridad. Se requiere, también, una reforma del Estado en sus tres niveles, nacional, provincial y municipal, dando una mayor transparencia a los actos de gobierno a través de la Ley de Información Pública.

Por otra parte, se concluyó que es necesario lograr una solvencia fiscal estructural para resolver los problemas de la moneda y el crédito, e incorporar la corresponsabilidad entre la percepción tributaria y el gasto público. Esto nos lleva, también, a la necesidad de una reforma impositiva. El sistema impositivo debe ser simple, equitativo y eficaz, incorporando, como dije, la corresponsabilidad fiscal, la estabilidad tributaria, eliminando impuestos distorsivos, diferenciando la ganancia reinvertida de la distribuida, y con mecanismos compatibles con las reglas de la Organización Mundial del Comercio, que promuevan las exportaciones con valor agregado y elimine la exportación de impuestos al trabajo. El tema de la simplicidad impositiva es, particularmente relevante, para las pequeñas y medianas empresas.

Con referencia a la construcción de una sociedad más equitativa, es imprescindible reducir el desempleo a un dígito hacia el final de la década, para lo cual es necesario crear las condiciones para lograr una recuperación de la inversión y desarrollar el sector exportador como motor del crecimiento económico. La legislación laboral debe adaptarse a un país exportador y con actividades estacionales. Se debe reducir el costo del empleo formal y fomentar el empleo de calidad. Debe facilitarse la generación de pequeñas y medianas empresas. La ayuda social debe tener un contenido laboral para evitar que se perpetúe la cultura del subsidio. Debe atacarse el problema de la desnutrición infantil con una política de hambre cero, en forma inmediata.

Por otra parte, la educación debe ser una política de estado, profundizándose lo hecho en los años 90. Debe mejorarse la educación de los directores y docentes. Debe ponerse énfasis en los resultados, con mediciones objetivas, más que en los procesos. Se propone desarrollar las capacidades para saber pensar y resolver problemas, y promover valores tales como la libertad y la búsqueda del bien común, y asegurar el acceso universal a la educación de todos los habitantes.

Con respecto a la moneda, hubo coincidencias en la necesidad de contar con una moneda sólida, aún cuando no hubo acuerdo entre los participantes en el tipo de régimen cambiario más conveniente para el país. Se hicieron una gran cantidad de propuestas para recuperar el financiamiento, tanto bancario como el de mercado de capitales, y se propuso también la mejora de los mecanismos de cheque diferido y factura conformada, particularmente relevante para el sector de pequeñas y medianas empresas.

Respecto a la infraestructura, se propuso el diseño de un plan de desarrollo sustentable al servicio de un país competitivo, que posibilite la inversión para mantener los niveles de calidad y disponibilidad alcanzados, asegurando un marco de competencia justa y razonable, y respetando los derechos del consumidor. La infraestructura debe contar con una política de estado que asegure un marco contractual previsible, que permita restablecer la ecuación económica a las empresas, en un marco de transparencia de las negociaciones.

La exportación, como palanca de crecimiento, fue objeto del Precoloquio de Mendoza, como dije ya anteriormente, y vuelto a tratar en el Coloquio. En nuestra opinión, el país necesita una política de estado no sujeta a la coyuntura, con normativas y reglas fiscales que le den previsibilidad en el tiempo a la actividad. Ya en el 37º Coloquio, el anterior, los más de 120 empresarios que disertaron, habían identificado oportunidades para alcanzar un volumen de exportaciones del orden de 70.000 millones de dólares hacia finales de la década. Además del tema central del financiamiento, incluida la cuestión de las líneas de largo plazo para la exportación de bienes de capital, se propuso simplificar los trámites aduaneros; avanzar en la desregulación portuaria y de vías navegables; continuar las obras de infraestructura de transporte y favorecer el desarrollo de distritos y racimos productivos, estableciendo una política concreta de apoyo a las PyMEs y sus redes horizontales.

Entendemos, también, que la acción privada del sector exportador debe ser apoyada por un organismo único de promoción de las exportaciones, que reúnan las funciones que hoy desempeñan el Ministerio de Relaciones Exteriores, la Secretaria de Comercio Exterior y los organismos descentralizados. Las delegaciones ante los foros donde se discuten las reglas del comercio internacional, deben estar integradas por nuestros mejores hombres y tener una activa participación del sector privado. Por otra parte, las agregadurías comerciales deben ser las mejores oficinas de negocio y representación de las exportaciones Argentinas.

Finalmente, en el Coloquio, hubo un llamado a la conciencia colectiva. El desafío que enfrenta nuestro país exige la participación activa de los empresarios como agentes del cambio social. Partiendo de la base que la empresa privada es el verdadero motor del crecimiento económico, sólo una activa participación nuestra asegurará que este crecimiento sea sustentable, equitativo y perdurable. Se requiere pues nuestro compromiso para que el país tome el buen camino y no lo abandone. Muchas gracias.

Dr. Luis Spanggemberch:
Buenas tardes, señoras y señores. Cuando concluyó la Primera Fase de la 8º Conferencia Industrial Argentina, resumimos las conclusiones a las que habíamos llegado y que creo pueden servir de preámbulo y marco a esta Segunda Fase. Dijimos, al término de la Primera Fase de la Conferencia, que para responder los desafíos de este momento debíamos asumir entre todos la responsabilidad solidaria de enfrentarlos. Afirmábamos que ningún sector podría obtener mejores resultados que los que se logren en un proceso integrador. Que pretendíamos que nuestra Patria, reencontrara el rumbo con objetivos claros y estrategias serias y sustentables, asumiendo nuestros errores pero no para quedarnos en ellos, sino para utilizarlos como experiencia que nos ayude con fe y esperanza a diseñar un futuro que el presente desdibujó.

La primera conclusión de la 8º Conferencia fue que la reconstrucción de nuestro país debe hacerse en democracia y libertad, con un orden político legítimo y ordenado, y a partir de él, con un equilibrio económico y social sustentable. Sin instituciones sólidas y creíbles, no hay Nación posible.

La segunda conclusión fue que es necesarios efectuar cambios importantes en las estructuras políticas, que aseguren los valores de honestidad, ética, renovación, transparencia, capacidad y cultura por el trabajo. La regionalización, coparticipación, autonomías provinciales en materia de financiación, emisión y endeudamiento, son temas en que se impone un profundo análisis, a fin de coordinar políticas que repercuten y comprometen a toda la Nación.

La tercera conclusión fue que no puede haber desarrollo económico sin el sustento básico de previsibilidad, seguridad y certeza jurídicas. La seguridad jurídica y personal deben ser objetivos fundamentales del Estado, que se deben concretar a través de una justicia dinámica, independiente y transparente. Además, educación y salud, surgen junto con la justicia como los valores imprescindibles en que se asienta la sociedad y son prioridades que el poder político debe urgentemente atender.

La cuarta conclusión, fue la necesidad de integrar a la Argentina al mundo, sobre la base de respeto internacional recíproco, que asegure a nuestro país que no teme competir la igualdad sin subsidios, sin preferencias, ni barreras paraarancelarias y sin juicios de valor extemporáneos.

Dijimos, también, que la aspiración y esperanza de la Unión Industrial Argentina era el que, además de ser expresiones de la Primer Fase de la 8º Conferencia, las conclusiones mencionadas fueran el punto de partida para refundar la República. Sabemos que ello no es tarea fácil, pero sí necesaria y fundamental para las nuevas generaciones.

Por ello, la Unión Industria Argentina invitaba a reflexionar sobre los temas consensuados y también sobre expresiones reiteradas por los señores panelistas, coordinadores y asistentes a la Conferencia. Las mismas fueron: renovemos la fe y esperanza en el destino de nuestra Patria; privilegiemos el cumplimiento de la ley en un ejercicio diario; apliquemos la solidaridad a nuestro prójimo como práctica habitual; moderemos las exigencias; observemos prudencia en nuestras críticas; y unámonos solidariamente dando ejemplo de coherencia y respeto recíproco. Y por fin, abandonemos las luchas políticas mezquinas, los estériles manejos partidarios y los protagonismos egoístas; está en juego nuestro destino y nada ni nadie es más importante que la Patria misma.

Al dar comienzo a esta Segunda Parte de la Conferencia Industrial, en donde trataremos el protagonismo de la industria en la reconstrucción social, esperamos que las conclusiones alcanzadas en la Primera Parte sirvan como referentes a una Argentina posible, que con una industria vigorosa, con un proyecto productivo, permita reiniciar una nueva etapa de inversión y crecimiento, disminuyendo drásticamente el desempleo, en paz social. Muchas gracias.

Objetivos de la Conferencia

Ing. Guillermo Gotelli:
Bueno, yo quisiera agradecerle a todos, primero, su presencia acá. Pedirles disculpas, a lo mejor, por nuestra incapacidad para poder priorizar algunos temas y, por lo tanto, someterlos a una fuerte carga de paneles que creemos que son realmente valiosos, pero estábamos tan entusiasmados en la preparación de la Conferencia que nos pareció bueno poder exponernos y hacer un sacrificio en este día y medio, porque creemos que tenemos mucho para aportar, hay mucha gente que tiene muchas cosas para decir.

Desde el punto de vista del programa, tenemos hoy dos pequeñas correcciones, primero, Carlos Magariños finalmente no pudo llegar, está llegando desde Corea, y Antonio Assefh va a tomar su lugar; y hicimos un enroque entre ministros, y el Ministro Lavagna va a estar al final del día de hoy y mañana, el cierre, su lugar lo tomaría el Ministro de la Producción, Aníbal Fernández.

Dicho esto, y para cerrar un poco este primer panel de los antecedentes que teníamos en esta Conferencia y los objetivos que nos hemos planteado, cuando estábamos pensando y elaborando esta Conferencia, que es una dividida en dos partes, lo que nosotros sabíamos y estábamos todos de alguna manera sorprendidos, tanto acá como afuera del país, es que la Argentina tiene recursos realmente importantes, recursos humanos, recursos naturales; lo decía muy bien recién Bernardo Kosacoff, lo dijeron en todas las conferencias empresarios que nos antecedieron.

Pero, lo que está claro, es que para poder combinar adecuadamente esos recursos hacen falta instituciones, y en la medida que se logren instituciones de calidad, permitan aumentar la eficacia de los mismos. Lo que es claro es que, no sólo compiten las empresas, sino que los entornos institucionales definen las administraciones, la administración pública particularmente, el gasto y las regulaciones, lo cual define al final el marco competitivo de las empresas.

Es por eso que en este año, tomamos la decisión de atacar la Conferencia en dos partes. La lección de los 90 no afectó solamente a Argentina, es una lección de los 90 que se aprendió en el mundo, como también fue mencionada anteriormente. Lo que confirma es que lo microecónomico, lo que hacemos nosotros todos los días, lo que hacen todos los empresarios y los trabajadores todos los días, es importante, es relevante. No alcanza solamente lo fiscal y lo financiero, siendo, sin embargo, condiciones necesarias.

Entonces, creíamos conveniente, por lo tanto, arrancar desde lo micro en esta Segunda Parte de la Conferencia. Creemos conveniente contar la realidad nuestra de cada día, arrancando de las pequeñas células que son las empresas en sus municipalidades, con sus sindicalistas, e ir mostrando cuáles son las prácticas que están ellos aplicando, cuáles son los diagnósticos que tienen ellos en su capacidad competitiva y cuáles son los problemas y las oportunidades; y sí hay razón para las esperanzas, cómo podemos, esa esperanza, compartirla con el resto de la sociedad.

Creemos que en esto tenemos la ventaja de ser un indicador temprano. No es factible, para los números macroeconómicos, saber lo que está pasando hoy en las realidades empresarias. La realidad de nuestras empresas se anticipa a los agregados macroeconómicos, y es por eso que muchas veces hoy no se detectan elementos que están pasando en nuestro trabajo, que son innovativos, que aumentan las exportaciones, que aumentan el empleo o que aumentan la capacidad competitiva; y no pueden detectarse aún en números macroeconómicos, como tampoco durante la década de los 90 se detectó a tiempo la destrucción que fue mencionada en reiteradas oportunidades en esta Conferencia, del aparato productivo y que terminó, inevitablemente, en malos números macroeconómicos.

Creemos que el tener este indicador anticipado, permite consolidar un círculo virtuoso y permite tener diagnósticos que realmente lleven a la sociedad a trabajar sobre bases concretas. Es por eso que, también, y como lo decía nuestro Presidente Héctor Massuh, vemos propuestas que a lo mejor están alejadas de nuestras realidades, y nosotros creemos que es muy importante entender nuestras realidades y no traer soluciones mágicas que muchas veces, en el fondo, están proponiendo herramientas de control que finalmente son la negación de su capacidad para administrar su propia gestión, que es la que a ellos les tocaría en el momento en que sean gobierno. La disciplina en la administración pública, y la capacidad de generar competitividad, es uno de los artes que nosotros pretendemos de nuestros dirigentes.

El marco de inicio de la Conferencia, es la medición de qué es lo que tenemos y qué es lo que nos falta, hay cosas que se han hecho y cosas que faltan. Nosotros, como empresarios, debemos saber, qué tenemos, qué falta, qué podemos hacer. Esos datos de las deudas es importante relevarlos, pero también es importante relevar, en decir, de que estas deudas se pagan con el trabajo. El fomento de la actividad productiva, la creación de nuevas empresas, el desarrollo de las existentes, es la garantía para el empleo, la protección social, el cumplimiento de las obligaciones, en convergencia con la integración al mundo.

Esta frase, que es de la Confederación de Empresarios Españoles, nosotros la hacemos propia. Creemos que lo importante, no sólo para dar dignidad, como fue bien mencionado anteriormente, a los trabajadores en que sean útiles a la sociedad además de tener su adecuado sustento, es que lo que produzcan sirva para que la sociedad pueda crecer.

Queremos también mostrar un poco, las prácticas que están poniendo caras y poniendo ejemplos, qué es lo que estamos haciendo, cómo están los sectores y, como decía Bernardo Kosacoff recién, medirlos. Tenemos, no solamente, las mediciones de la CEPAL sino también las del Observatorio PyMIs. Creemos que son muy valiosos los números que tenemos para mostrar, para poder tener un diagnóstico absolutamente objetivo y que quienes quieran usarlo, lo usen, y que quienes quieran construir decisiones, y tomar decisiones, se basen en elementos de la misma calidad.

Tenemos tres oradores extranjeros, asimismo, a quienes les agradecemos su presencia, que van a compartir no solamente las prácticas internacionales y cómo pueden ser útiles para la Argentina, sino que también pretendemos sacar conclusiones de esas prácticas para poder aplicarlas a esta realidad argentina.

¿Qué conclusiones pretendemos sacar de esta Conferencia? Pretendemos que esto no quede, solamente, en el evento. Creemos que, y está claramente dicho y fue mencionado acá, en el mundo lo que nos está pidiendo es la gobernabilidad, que no depende de una persona o de un grupo de personas; y en el cual, nosotros los empresarios, tenemos un rol protagónico. Tenemos, por lo tanto, una obligación para ese protagonismo de organizarnos para poder hablar a la sociedad, hacer las propuestas y asumir nuestros compromisos.

Y creo que un ejemplo de lo que está pasando, son las conclusiones compartidas entre distintas instituciones, tres instituciones que no son la Unión Industrial, tanto las de Luis como las que pretendemos sacar en esta Conferencia de la Unión Industrial, muestran que hay una cantidad de comunes denominadores que están hoy en la sociedad y que no tienen por que estar siempre discutidos. Es importante que estos comunes denominadores, sirvan de base para la acción y que los podamos sacar constantemente de la agenda de temas en discusión.

Lo importante es que la Argentina está pidiendo de sus dirigentes, un protagonismo, propuestas. Creemos que nosotros, desde la producción, las tenemos y creo que la obligación que tenemos, como Unión Industrial, es poder estructurarlas para que nuestros colegas, dirigentes sociales, las puedan aprovechar para darle a la sociedad el desarrollo que se merece.

Bienvenidos a la Conferencia y esperemos que podamos tener conclusiones realmente valiosas. Muchas gracias nuevamente.

BLOQUE I - El punto de partida: recursos, logros y deudas de la Argentina.

El mapa industrial del mundo.
Reformas económicas y su impacto en el desarrollo industrial: una visión empírica.

Locutor:
Muchas gracias a los participantes de esta tarde. Estamos ganando tiempo al tiempo, por eso yo voy a comentarles este Primer Bloque, "El punto de partida: recursos, logros y deudas de la Argentina". "El mapa industrial del mundo. Reformas económicas y su impacto en el desarrollo industrial: una visión empírica", a cargo del Lic. Antonio Assefh. "Contexto para la producción: macroeconómico, social e infraestructura", a cargo del Ing. Eduardo Baglietto, Presidente de la Cámara Argentina de la Construcción; Dr. Luis Beccaria, Investigador Docente de la Universidad Nacional de General Sarmiento, y el Dr. Pedro Lacoste, Socio de APL Economía, empresa de asesoramiento económico.

Luego continuaremos con "La competitividad en la Argentina: medición y diagnóstico", a cargo del Dr. Vicente Donato, Vicedirector de la Universidad de Bologna en Buenos Aires y Director del Observatorio PyMIs; Lic. Bernardo Kosacoff, Director de CEPAL Naciones Unidas; la Lic. María Angélica Barrientos, Coordinadora de la Encuesta Nacional a grandes empresas -INDEC.

Luego se habrá de desarrollar "Aportes para un nuevo paradigma productivo. Propuestas para una agenda de reconversión", a cargo del Dr. Jorge Forteza, Vicepresidente Senior de Booz Allen & Hamilton Inc.; y del Ing. Carlos Tramutola, Presidente de STRAT Consulting; y será Moderador el Dr. Luis Spanggemberch.

Dr. Luis Spanggemberch:
Vamos a comenzar con el Primer Bloque, titulado: “El punto de partida: recursos, logros y deudas de la Argentina". "El mapa industrial del mundo. Reformas económicas y su impacto en el desarrollo industrial: una visión empírica". Acto seguido, vamos a escuchar al Lic. Antonio Assefh, representante de ONUDI.

Lic. Antonio Assefh:
Buenas tardes. En primer lugar, quiero, en nombre de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, agradecer a la Unión Industrial esta invitación y esta posibilidad de compartir con ustedes estos dos días de reflexión. Quiero también, pedir disculpas en nombre de Carlos Magariños que, lamentablemente, no pudo estar presente a pesar de que se hizo un esfuerzo especial en el sentido de que pudiera compartir estos días con nosotros, pero lamentablemente no pudo llegar.

La invitación de la UIA tiene que ver con un trabajo que hicimos en el seno de la Organización, que es un estudio comparativo con respecto al rendimiento industrial de los países, en un grupo de países, en total 87 países, una medición que va desde el año 1985 y 1998. Este estudio se hizo en el marco de un proceso de reformas que se inició en la Organización a partir de que Magariños asumió como Director, en donde se enfatizaron, con bastante fuerza, los análisis vinculados a la propuesta de política en materia de desarrollo industrial y de desarrollo tecnológico.

Estas reformas llevaron a que la Organización concentrara sus actividades en una cantidad reducida de programas, por un lado, y en un proceso de regionalización en el cual se está avanzando. Este estudio se concluyó de manera muy reciente. Actualmente ya está publicado y la idea es que podamos, en esta presentación, mostrar las conclusiones de este estudio y algunos datos que consideramos que pueden ser de interés para el análisis del sector industrial y, sobre todo, los enfoques que se dan de la óptica de la Unión Industrial.

Los objetivos del estudio son, fundamentalmente, tienen como objetivo ayudar a los gobiernos y a las instituciones que forman parte, o influyen, en el desarrollo de las políticas industriales; en la evaluación y comparación del desempeño de la capacidad industrial; la comprensión de la dinámica de la innovación industrial y el aprendizaje bajo las nuevas condiciones de la globalización y el cambio tecnológico; y el desarrollo de estrategias, políticas y programas que permitan la innovación y la vinculación con el sistema económico internacional.

Yo les decía que este estudio abarcó 87 países, de los cuales una parte importante son los países, por supuesto, los países en desarrollo y se hicieron en el marco de una situación que es cambiante, a nivel internacional, en donde se tuvieron en cuenta, fundamentalmente, los grandes cambios que se produjeron desde 1985 hasta 1998.

Ahí, ustedes pueden observar, los aspectos centrales de lo que nosotros consideramos han sido los cambios fundamentales en este período de años, donde hubo un incremento fuerte del comercio, las inversiones y el flujo de tecnología; hubo progreso tecnológico rápido y acelerado. El progreso tecnológico, la capacidad de generación de tecnología, viene creciendo de manera logarítmica. Hay algunos estudios que hablan de que

en los próximos 30 años la capacidad de generación tecnológica se va a multiplicar por dos en el período de un año; esto significa, que dentro de un mismo año la capacidad tecnológica va a tener un desarrollo enorme, lo cual va a obligar al sector empresarial a adoptar posiciones muy competitivas.

Hemos transitado todo este período con la globalización de las cadenas de valor y una importancia creciente en el rol de las multinacionales, y se han introducido, en el escenario internacional, nuevas reglas de juego, sobre todo en lo que tiene que ver en las relaciones comerciales y ambientales; los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio están marcando nuevas formas de relaciones entre los países.

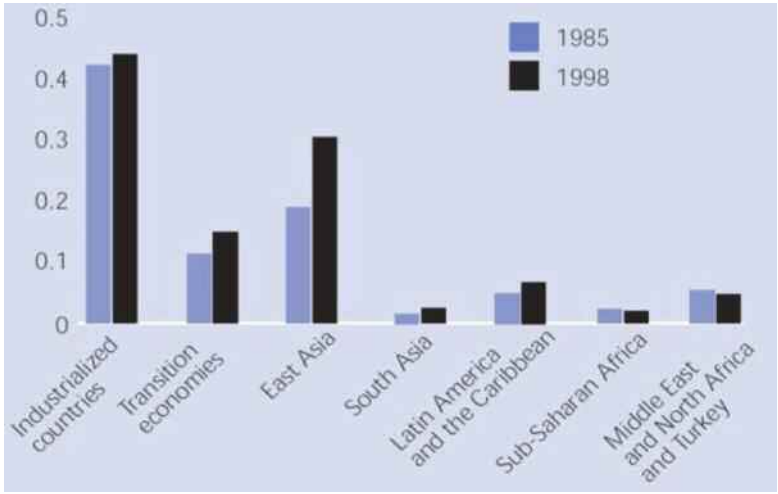
La metodología que se usó, yo les decía que se tomó un conjunto de países, pero se midieron dos cosas: uno, es un índice de rendimiento industrial competitivo y, de manera estrecha, la capacidad industrial. La capacidad industrial tiene que ver con los factores estructurales que determinan el rendimiento, o influyen, en el rendimiento industrial.

Dentro de lo que es el índice de rendimiento industrial competitivo, se tomaron 4 variables, una es el valor agregado manufacturero per cápita; una segunda, las exportaciones de manufacturas per cápita; un tercer indicador es la proporción de productos de media y alta tecnología en el valor agregado manufacturero; y un cuarto indicador, la proporción de productos de mediana y alta tecnología en las exportaciones de manufacturas. La combinación de estos indicadores permitió determinar un índice de rendimiento industrial competitivo. Por cierto, es posible, que desde el punto de vista metodológico se pueda discutir si estos indicadores son suficientes o no, pero lo que se privilegió es la búsqueda de información que siendo simple permitiera comparar las performances de los países a lo largo de los años de medición.

El segundo aspecto que se evaluó, fue la capacidad industrial, o los factores estructurales, que permiten o facilitan el rendimiento industrial competitivo. Ahí se tomaron 5 indicadores, todos cuantificables. Uno tiene que ver con las habilidades y aptitudes en donde, entre otras cosas, se midió el enrolamiento, los inscriptos en el colegio terciario en relación por habitante, por supuesto. Otro indicador, son los esfuerzos tecnológicos, o sea, los esfuerzos tecnológicos se midieron a través del financiamiento per cápita que tenían las empresas para investigación y desarrollo. Un tercer aspecto, es la inversión extranjera directa per cápita. Un cuarto, es el uso que hace el país de la tecnología extranjera, la cantidad de tecnología extranjera que utiliza el país y esto se midió, por supuesto, a través de los pagos de royalties extranjeros per cápita. Y un último componente es la infraestructura, la infraestructura de servicios, cantidad de teléfonos por habitantes, etc..

Con estos 5 componentes se definió cual era la capacidad industrial existente dentro de un país, lo cual influye sobre el comportamiento industrial y a su vez se retroalimenta, también, del propio desarrollo industrial.

El resultado de esta medición, nos permitió armar un ranking de economías de acuerdo al rendimiento industrial competitivo, de acuerdo a este índice, de 1985 a 1998. Probablemente no alcancen a ver en detalle, de todas maneras, como dato relevante desde el punto de vista de la región es que Argentina y Brasil, entre 1985 y 1998, perdieron posiciones. Argentina retrocedió del lugar 29 al lugar 35, Brasil también tuvo un retroceso, si bien en ambos casos hubo una mejora de los índices.



Si ustedes ven la planilla, van a encontrarse con que el índice mejoró, pero en términos relativos hubo una pérdida de posición. En el cuadro van a encontrar la clasificación que incluye a los 87 países. En término de regiones, donde se observó el mayor desarrollo industrial, el índice más alto, por supuesto, es en los países desarrollados; y tomando las economías emergentes, los países del Sudeste de Asia, sobre todo el Este de Asia, son los países que tienen el mejor comportamiento; le sigue América Latina y el Caribe; y los países que tienen el peor comportamiento son los países africanos del sur del Sahara, excepto Sudáfrica.

Los rendimientos regionales, o sea ya clasificados por región, lo que se observa es que hay, el mejor comportamiento yo les decía es el de Asia del Este, y ahí se encuentran varios países que tuvieron un salto de más de 10 posiciones. Lo que se puede observar, a lo largo de esta medición, es que no hay cambios muy rápidos sino que los cambios son bastantes lentos y en ese sentido, los países de Asia del Este, son los que tuvieron un salto mucho más alto. En América Latina los países que mejoraron, son Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Uruguay y Venezuela.

Ahí están los países que más crecieron en el indicador, en el índice de rendimiento industrial, también como los países que más cayeron en este indicador. China, Filipinas, Indonesia, Tailandia y Holanda y Egipto son los países que tuvieron un mejor comportamiento, y bueno, Argelia, Omán, Senegal, Panamá, etc. son los países que tuvieron la performance más baja.

De esto se sacaron una serie de conclusiones, que por razones de tiempo vamos a acortarlas. Uno de los aspectos que se debe destacar es que los países que tuvieron mejor performance son aquellos que hicieron una mayor inversión en materia de innovación y aprendizaje. Este proceso de innovación y aprendizaje arranca, muchas veces, con vínculos, con el conocimiento y tecnología de socios internacionales, o de contribuciones que vienen desde el exterior. Esta tecnología se incorpora al país, o a la empresa, aprovechando los recursos internos disponibles y después se van mejorando mediante el aprendizaje de este desarrollo tecnológico. Pero este no es un ciclo que se hace una sola vez sino es un ciclo continuo de incorporación de tecnología, de mejoramiento de la misma, de innovación y esto, en la medida en que haya un acompañamiento y un soporte institucional fuerte, va permitiendo que los países puedan avanzar en sus rendimientos industriales. Por eso, una de las conclusiones del informe es que, realmente, el camino para competir es la innovación y el aprendizaje.

Otro aspecto, que surge de la evaluación de los países, es la importancia que tienen, sobre todo en los países en desarrollo, las instituciones de apoyo. Las instituciones de apoyo, fundamentalmente, cuando vinculan a los sectores más afectados o más débiles, como son las pequeñas y medianas empresas, con los procesos tecnológicos. Estas instituciones de apoyo permiten entre otras cosas, en la medida en que están bien estructuradas, han permitido en algunos países conectar a las PyMEs con el exterior, conectar a las PyMEs con las inversiones extranjeras y, sobre todo, mejorar las capacidades de financiamiento y las capacidades tecnológicas que tienen las pequeñas y medianas empresas.

Se han identificado una cantidad de instituciones de apoyo y un aspecto que surge es que estas instituciones de apoyo, cuando hay mayor participación del sector privado, tienen una mayor utilidad y hay un mejor aprovechamiento de las mismas, y tienen una conexión con la realidad mucho más fuerte. En la región, una de las observaciones que surgió es que las instituciones de apoyo, si bien no son muy diferentes de las que se encuentran en otras regiones, tienen una característica que es la falta de interconexión entre las instituciones. Esto nos lleva a pensar la necesidad de mejorar la coordinación entre las distintas instituciones de apoyo, a los efectos de que tengan una estrategia común.

Una reflexión con respecto al camino a seguir, si me dan 2 minutos, es la necesidad de tener, realmente, una estrategia industrial. En nuestro país hemos tenido mucho la discusión si el Estado debe ser ausente o no, en cuanto a las políticas industriales y muchas veces se ha hablado que la intervención del Estado termina distorsionando la economía de mercado. Bueno, esto resulta, o aparentemente surge, como opinable desde el punto de vista de este estudio, en la medida en que las intervenciones del Estado son inteligentes, más que distorsionar la economía de mercado, lo que permite es corregir las distorsiones de la economía de mercado.

Entonces, políticas, como en algún momento se implementaron, que tienen que ver con el desarrollo de tecnología, tipo Fontar, subsidios a las PyMEs, cambio rural, etc., son políticas que de algún modo, en la medida que estén bien articuladas y lleguen a las PyMEs, permiten corregir los efectos que tienen algunas políticas en los cambios económicos y sociales que en algunos casos producen algunas tensiones.

Entonces esto, nos lleva a que necesitamos tener una estrategia industrial; esa estrategia industrial debe hacerse en un contexto político macroeconómico favorable y requiere compromisos de parte del Gobierno y de parte del sector privado. Hay todo un proceso, en el informe se indica toda una metodología, para avanzar en definiciones de política, que no nos vamos a detener.

Pero si creo que, de algún modo, mostrarles las conclusiones que a nuestro juicio podemos sacar de este estudio realizado, como les decía, de un conjunto de 87 países. La primera conclusión es que algunas economías en desarrollo han logrado adaptarse a la velocidad de los cambios en el sector industrial y esta capacidad de adaptación, les ha permitido una mejor inserción en el sistema internacional y es ahí donde se observan los grandes saltos en materia de rendimiento industrial. Ahora, la mayoría de los países, sobre todo las economías en desarrollo, no lo hicieron. De los 50 y pico de países en desarrollo que se midieron, sólo 16 tuvieron progresos sustantivos. Por otra parte, estos rendimientos, al no ser parejos producen una dispersión en los niveles de desarrollo y, sobre todo, un mayor distanciamiento.

Del estudio surge, que los 5 primeros países en desarrollo, representan el 60% de la producción industrial de los países en desarrollo y el 61% de las exportaciones manufacturadas. Y los 30 últimos países en desarrollo, representan sólo el 2% de la producción industrial y el 1% de las exportaciones manufactureras. Lo grave de esto es que la distancia se está alargando, no es que se está acortando.

Ayer, un informe de la Organización de Naciones Unidas sobre el ingreso per cápita en el mundo, demuestra que en los últimos 40 años, desde 1960 al 2001, el ingreso per cápita del 20% más rico de la población con respecto al 20% más pobre, pasó de 30 a 1, al 78 a 1. Indica que estamos viviendo procesos de dispersión, de ampliación de la brecha, entre los más ricos y los más pobres y, por otro lado, hay un proceso de concentración empresarial y desde el punto de vista de desarrollo por país.

Se observa, yo les decía, una concentración creciente de los sistemas de producción mundial a medida que la tecnología es más compleja. La expansión del sector industrial depende de la capacidad para competir internacionalmente, este es un aspecto que me parece central, sobre todo en un país como el nuestro. Para reducir la brecha tenemos que acelerar el camino de la competitividad. Si estamos en una economía globalizada necesitamos tener capacidades para competir internacionalmente, por lo tanto, necesitamos mejorar nuestra capacidad competitiva en el mercado mundial. Los países que han logrado esto, son los que han logrado un mayor crecimiento, un mejor rendimiento y les está permitiendo una mayor prosperidad. En el tránsito a la competitividad se requiere fomentar la capacidad industrial y aumentar la productividad, mediante la innovación y el aprendizaje concertado. O sea, tiene que haber políticas claras, políticas explícitas, en materia de desarrollo del fomento de la innovación y del aprendizaje, de manera concertada.

La utilización de estrategias no ha sido uniforme en aquellas economías que han sido más exitosas, pero sí lo que se observa siempre es una combinación de la inversión o del aprovechamiento de la tecnología externa con la incorporación de tecnología local. Cómo se combina esto es donde no hay uniformidad, pero del resultado de esta combinación es que se encuentra avances en materia tecnológica y en mejora de la competitividad industrial.

Y quiero concluir con un aspecto que venimos, una serie de aspectos que venimos analizando en ONUDI, para lo cual la Organización viene haciendo reuniones con bastante periodicidad, bastante frecuencia, en donde se convocan a los principales académicos de distintos países y algunos líderes internacionales. Hace poco se hizo una reunión en Venecia donde asistieron algunos académicos y algunos líderes políticos, como el Primer Ministro de Tanzania y otros.

Y de ese análisis, de esas reflexiones, hemos llegado a sacar algunas conclusiones que queremos compartir con ustedes. La primera es que es necesario conocer las restricciones y oportunidades de la globalización. La globalización está ahí, nosotros no podemos salir de ella y, además, consideramos que no es conveniente que los países adopten una política antiglobalizante. Es necesario participar, pero participar de manera inteligente.

Tenemos que mantener lucha en materia de reformas económicas, principalmente las que contribuyeron a aumentar la capacidad de genera riqueza. Tenemos que mejorar, este es un aspecto crucial, la intervención estatal, que permita atender las tensiones derivadas de los importantes cambios económicos y sociales. Por ejemplo, la apertura económica permitió una mejor asignación de los recursos y una producción más eficiente, pero desprotegió a los sectores más débiles y en algunos casos, agudizó las desigualdades.

Las políticas públicas deben promover la generación de ganancias sostenible de productividad en el sector privado y deben ser compatibles con el marco normativo del comercio internacional. No podemos perder de vista cuáles son las restricciones que tenemos en materia de normas o acuerdo internacionales, pero sí podemos aprovechar algunos espacios que nos dan esos propios acuerdos, como son el aprovechamiento de los subsidios no accionables para el desarrollo regional, científico, tecnológico y medio ambiental, que en Argentina, prácticamente, no los usamos. Estos subsidios pueden desempeñar un papel importante para la mejora tecnológica, por un lado, y para una mejor distribución espacial de las actividades económicas.

El fortalecimiento de las instituciones políticas, económicas y sociales. La institucionalidad creada resulta, por ahora, insuficiente y débil, por tanto, no se la percibe resistente al desorden. Yo escuchaba, la vez pasada, al Ministro Insulsa, de Chile, donde nos decía que la principal razón de que Chile haya podido pasar estos procesos es la fortaleza de sus instituciones. En esto, creo que Argentina tiene que hacer un esfuerzo importante de lograr el fortalecimiento de las instituciones, del sistema tributario, del sistema financiero, del sistema bancario, del sistema monetario, del sistema judicial. Tenemos que modernizar y hacer más eficiente la inversión en capital social y humano, vinculando la misma al sector productivo. Tenemos que potenciar el aprovechamiento de la ventaja comparativa.

El desarrollo industrial no se puede entender, solamente, como el establecimiento de grandes plantas sino como un proceso de movilización, de conocimientos, información, habilidades y tecnología. El crecimiento de los países no puede ni debe apoyarse, solamente, en los recursos primarios y la mano de obra barata no calificada. Creemos que esto, en algunos casos, puede ser una buena forma de comenzar pero, sin duda, no es la mejor forma de continuar. Muchas gracias.

Contexto para la producción: macroeconómico, social e infraestructura

Luis Spanggemberch:
Acto seguido, y para desarrollar el tema "Contexto para la producción: macroeconómico, social e infraestructura", va ha hacer uso de la palabra el Ing. Eduardo Baglietto, Presidente de la Cámara Argentina de la Construcción

Ing. Eduardo Baglietto:
El punto de partida. Ninguna actividad ha sufrido más que la construcción y en consecuencia la inversión en infraestructura, la profunda recesión que desde hace más de 4 años afecta a nuestro país. La caída se aceleró desde el año 2001.



Unos pocos números nos muestran la gravedad de la situación: producto bruto interno construcción, período 1998-2002, cayó 53%; el indicador sintético de la construcción 2002 versus 2001, cayó 35%; la caída del PBI de la construcción fue la peor en 50 años. Los desocupados de la construcción, en mayo de 2002, eran 632.000 personas que representaban 20% de los desocupados del país y más del 50% de la población económicamente activa de la construcción. La inversión en construcción se redujo a una mínima expresión, 8% del PBI, cuando el valor debería oscilar en el 15%.

Si miramos ahora una perspectiva internacional, entre 23 países desarrollados y en vías de desarrollo, la construcción en la Argentina en la década del 60 y del 70 se encontraba entre los 10 primeros puestos, cerca de Canadá, Corea y Australia; hoy está en el último puesto. La conclusión es simple, Argentina es un país que no construye, Argentina es un país que no invierte en infraestructura.

Y esto es grave para el país porque la construcción, la inversión en infraestructura pública, cuando está realizada en obras contenidas en un plan estratégico adecuado, en proyectos priorizados por rentabilidad económica y social, tiene efectos positivos sobre el crecimiento del país. FIEL, en 1988, a pedido de la Cámara, hizo un estudio que demuestra que la tasa implícita de retorno, para inversiones bien pensadas, está entre el 55% y el 85%.

La inversión en infraestructura tiene un múltiple efecto. Por un lado, un efecto aceleración, crece más que el resto de la economía. En la reactivación, luego de una crisis como la que ahora estamos viviendo, duplica y hasta triplica el aumento del PBI. En el 91-94, el PBI creció 34%, el PBI construcción 80%. Tiene un efecto arrastre, un peso invertido en la construcción, esto es muy importante para todas las industrias de ustedes, genera una demanda derivada de una magnitud similar; el multiplicador tiende a 2.

La inversión en infraestructura tiene un poder expansivo importante para generar demanda derivada. Efecto empleo: un millón de pesos invertido en infraestructura genera no menos de 40 puestos de trabajo directos; si es invertido en vivienda, no menos de 100 directos. Tiene un efecto inmediato, el impacto económico sobre el crecimiento de la demanda y el incremento del empleo es inmediato. Por otro lado, consolida el crecimiento, tiene efecto sostén. La inversión en energía, rutas, puertos y comunicaciones mejora la rentabilidad de la actividad de la industria y del campo.



Frente a esto ¿qué se propuso en los últimos años? Las privatizaciones de los 90 potenciaron las inversiones en toda aquella infraestructura que podía ser pagada directamente por el usuario, pero el Estado casi anuló la planificación y la inversión en todo el resto de la infraestructura. Nos deja un país con muy buenos teléfonos y pésimas rutas; con dragado en el Río Paraná pero con 6 millones de hectáreas bajo agua; con déficit de servicios, especialmente, fuera de los grandes conglomerados urbanos.

Inversiones Totales

(en millones de $ de 1999)

INFRAESTRUCTURA SIGLO XXI	2000	2001	2002	2003	SUBTOTAL ETAPA I (2000-2003)	SUBTOTAL ETAPA II (2004-2019)	TOTAL PROPUESTA
OBRAS VIALES	2.121	2.121	2.121	2.121	8.485	40.550	49.035
VIVIENDA	2.048	2.048	2.048	2.048	8.192	32.767	40.959
RECURSOS HIDRICOS, SANEAMIENTO Y PROTECCION CONTRA INUNDACIONES	484	557	577	416	2.034	1.503	3.537
EDUCACION, SALUD Y SEGURIDAD	400	400	400	400	1.600	3.100	4.700
TRANSPORTE	326	405	476	506	1.713	3.418	5.131
NECESIDADES ETAPA II SIN EVALUAR						33.509	33.509
INVERSION TOTAL	5.379	5.531	5.623	5.491	22.023	114.848	136.871

Frente a esta situación, ya la Cámara de la Construcción, en el 98-99, junto a otras distinguidas cámaras profesionales argentinas, elaboró el plan de infraestructura Siglo XXI, que sintéticamente, en obras viales, vivienda, recursos hídricos y saneamiento, protección contra inundaciones e infraestructura social, salud, educación, invertía 22.000 millones de pesos en la etapa uno y 115.000 en los siguientes 16 años. Era un plan de 20 años plurianual, como todo plan de infraestructura.

La propuesta también había identificado las fuentes de financiación, factibles en ese momento, en el sector público y en el sector privado. En mi visión, ese plan transformado por el gobierno en Plan Federal de Infraestructura fue un hito porque logró, por un lado, introducir en la población el concepto de necesidad de infraestructura; por otro lado tuvo pleno consenso caso inédito en Argentina, de todos los partidos políticos, gobernaciones, de la población misma; y además, introdujo fuentes de financiación, creando fondos fiduciarios con tasas sobre nafta y gasoil, que habían sido la base del crecimiento argentino, cuando se construyeron las rutas, en el año 30.

Fuentes de Financiamiento

Total de la Propuesta

(en millones de $ de 1999)

INFRAESTRUCTURA SIGLO XXI	TOTAL PROPUESTA (2000/2019)	SECTOR PUBLICO							SECTOR PRIVADO	
		Presupuesto Nacional	Presupuestos Provinciales	Presupuesto G.C.B.A.	F. Fid. Fed. Infraestructura Regional	F. Fid. Fed. Obras Estratégicas	FO.NA.VI. más Recupero	Organismos Internacionales de Crédito	Concesionarios	Fondo Fid. Vivienda (Bonos Prim.)
OBRAS VIALES	49.035	7.990	19.040			15.691			6.314	
VIVIENDA	40.959						22.400			18.559
RECURSOS HIDRICOS, SANEAMIENTO Y PROTECCION CONTRA INUNDACIONES	3.537	415			1.000	1.251		871		
EDUCACION, SALUD Y SEGURIDAD	4.700	1.528	823					2.350		
TRANSPORTE	5.131	263	380	1.310		526			2.653	
NECESIDADES DE LA ETAPA II SIN EVALUAR	33.509	15.079	18.430							
TOTAL	136.871	25.274	38.672	1.310	1.000	17.468	22.400	3.221	8.967	18.559
TOTAL ETAPA I	22.023	1.610	2.156	386	1.000	5.096	4.480	1.314	2.269	3.712

Estoy convencido que otra hubiera sido la situación de nuestro país si el plan se hubiera implementado al comienzo del anterior gobierno, en enero del 2000, cuando todavía se conseguían créditos a tasas muy razonables. Hubiera sido el motor de arranque de la economía que tanto se necesitaba en ese momento. ¿Qué lo detuvo? Básicamente dos factores. Por un lado, antes lo dije rápidamente, la permanente discusión entre economistas ortodoxos y heterodoxos. Ajuste fiscal, equilibro, reducción de tasas de interés y crecimiento vía dicha reducción, versus los otros que les decían inversión para el crecimiento aún a costa de un desequilibrio fiscal.

El error, a mi juicio, está como, lamentablemente ocurre muy a menudo en Argentina, en no saber encontrar el punto medio. Lo lógico es buscar el equilibrio fiscal pero un país planificado para la producción, para la inversión productiva.

El segundo factor que lo detuvo es la total incapacidad de implementación del Estado Argentino, que se ve en este caso y en múltiples otros casos; este es un factor que realmente frena el desarrollo. El plan se inauguró muchas veces, pero no se implementó. Se perdió la ventaja de la factibilidad, no se realizó una sola obra. Debemos aprender de nuestros errores para no repetirlos.

¿Cuál es, entonces, la agenda para volver a crecer? Sin desarrollo en infraestructura no hay desarrollo de país. En momentos de crisis, los países más desarrollados del mundo, elaboraron planes de infraestructura masivos para contrarrestar la recesión y el desempleo. El New Deal, Plan Marshall, las acciones en España y

Alemania ratifican estos hechos. Argentina está comenzando la reactivación económica. Al comienzo es a nivel industrial, sustitución de importaciones, aumento de exportaciones. Pero, sin embargo, y, fundamentalmente por la actual capacidad ociosa de la industria, no producirá importante disminución del desempleo y, en consecuencia, de la marginalidad y la inseguridad ni importantes inversiones nuevas.

Solo la construcción puede absorber, en un corto lapso, un importante volumen de mano de obra. Argentina necesita ser competitiva, pero para ser competitiva no puede tener el 53% de su territorio a más de 10 kilómetros de una ruta transitable, con una relación de 50 metros de camino transitable por cada kilómetro cuadrado de superficie, contra 100 metros en Australia y Canadá, que tienen enormes superficie poco exploradas, o 700 metros en Estados Unidos; ni puede continuar con las hectáreas de campo inundadas. El déficit en infraestructura posterga el desarrollo del país y las acciones deben tomarse ya.

Pero ante esta realidad, nos encontramos con la otra realidad, que es la situación actual de nuestro país. Default, difícil equilibrio fiscal a pesar de que no se paga la deuda ni se hacen inversiones y ausencia total de crédito externo e interno. La construcción es inversión y sin fondos no es factible.

¿Cuáles son, entonces, los pasos que proponemos para volver a crecer? En nuestra visión, para volver a crecer estamos proponiendo un plan en etapas. Una primera etapa, al cortísimo plazo o plan de emergencia, hoy; una segunda etapa, la fundamental, el mediano plazo, el plan posible en la Argentina de hoy; y cuando Argentina se normalice, el plan estratégico. Estos planes son totalmente factibles, solo necesitan la decisión política para implementarlos.

El objetivo del plan por etapas es triple. Primero, tender a niveles estables de inversión pública de, al menos, 2% del PBI. Segundo, canalizar para la inversión en infraestructura el ahorro interno institucional y el financiamiento de organismos internacionales. Tercero, crear instrumentos para potenciar el crédito hipotecario y difundirlo hacia más sectores de la población. En el cortísimo plazo, la emergencia, se debe recomponer la red de seguridad jurídica contractual, recomponer el capital de trabajo de las PyMEs de la construcción y reiniciar las obras suspendidas, con una serie de acciones que ya han sido propuestas al gobierno nacional y parcialmente se están poniendo en marcha.

La parte fundamental de nuestra propuesta es la etapa dos, que denominamos el plan posible. Este plan se basa en la aplicación de las siguientes acciones: primero, decisiones presupuestarias, lograr que el gasto de capital crezca más rápido que el gasto corriente, llegando a una inversión no menor del 2% del PBI. Segundo, limitar hasta prohibir, en las provincias y el Estado, el desvío de fondos específicos como fondos FONAVI, viales y otros, para gastos corrientes. Tercero, priorizar, junto al gasto social, el incremento en la inversión cuando se obtenga mayor superávit como consecuencia de gasto público más eficiente, de mayor actividad económica y de disminución de la evasión.

Con los organismos internacionales, utilizar los créditos BID y Banco Mundial para gastos de capital y no otros destinos. Asistir a los sectores más humildes con la inversión en obras de infraestructura social, saneamiento, viviendas, cloacas, más que con planes de asistencia. En las AFJP, limitar el financiamiento al sector público, invertir en fondos fiduciarios para la producción, en vivienda, toda una serie de acciones, que no quiero ahora detenerme, pero que las contempla el plan que estamos presentando a las autoridades.

En los sectores marginales y carenciados, proponemos subsidios a la oferta; en sectores de ingreso bajo y medio bajo, leasing; y en sectores de clase media, subsidios a la demanda. Y, además, en lo que respecta a servicios públicos, de una vez definir marcos regulatorios y tarifarios fomentando las inversiones.

INFRAESTRUCTURA

Infraestructura - El Plan Posible

Inversión en Construcción del Gobierno Nacional y AFJP

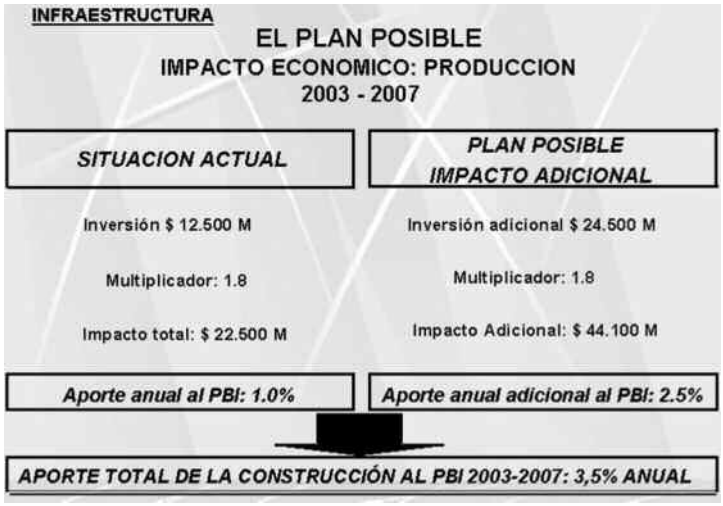
	Punto de Partida		Plan Posible	
	Teórico	*Real*	*2003-2005*	*2006-2007*
Sector Público Nacional				
Presupuesto	1300	950	1250	1600
Subsidio Viviendas	-	-	500	1000
Fondos Fiduciarios	1200	550	1250	1400
BID+BM	3500	1000	2500	3500
Subtotal	6000	2500	5500	7500
Fondos de Pensión				
Nuevos Flujos	-	-	500	500
Stock	-	-	1000	2000
Total	6000	2500	7000	10000
% PBI	1.6	0.7	1.8	2.3

¿Qué significa el plan posible? ¿Qué significa esta inversión? El punto de partida teórico para la inversión en infraestructura y viviendas, hablo en millones de pesos, junio 2002, por año, en todo lo que sigue hablo de esto, para gobierno nacional y AFJP, no estoy incluyendo provincias, municipios, empresas privatizadas de servicios públicos e inversiones privadas. Bueno, aquí vemos un plan que resume cuál es la situación teórica actual, donde con presupuesto, fondos fiduciarios, BID, Banco Mundial, se llega a un total de 6.000 millones de pesos factibles teóricos, de los cuales, luego de todos los recortes, desvíos, subejecuciones, etc., la realidad es que Argentina invierte 2.500 millones de pesos.

La realidad es que pudiendo invertir 1,6% del PBI, hoy se invierte 0,7%. El plan posible que estamos presentando, para el 2003-2005, establece una inversión total anual, de 5.500 millones de pesos al nivel del Estado, sumándole las AFJP para llegar en el 2003-2005 a 7.000 millones de pesos por año y en el 2006-2007, a 10.000 millones de pesos por año.

Esto representa, para la primera fase del plan posible, 1,8% del PBI y para la segunda 2,3% del PBI. No puedo entrar en detalles de cómo se obtienen estos fondos, pero son simplemente una correcta y adecuada utilización de fondos disponibles y la única hipótesis que contempla el plan es un crecimiento del 3,5% anual del PBI, que entendemos que, a partir de los niveles en que estamos, en un país que comience a desarrollarse, debería ser conservador. Obviamente, un mayor crecimiento de la economía, va a acelerar el plan.

¿Y cuál es el impacto que tiene en la producción, la aplicación del plan posible? En la situación actual, con una inversión de 2.500 millones de pesos por año y un factor multiplicador de la construcción de 1,8, el impacto es de 4.500 millones de pesos por año, aporte al PBI del 1%. Con el plan posible, el promedio de inversión adicional es de 4.900 millones de pesos por año, que con un efecto arrastre del 1,8, produce un impacto en la economía de 8.800 millones de pesos por año y un aporte adicional al PBI del 2,5. De esta forma, el total de la inversión en infraestructura aporta un 3,5% anual al PBI.



¿Y cuál es el impacto en el empleo? La situación actual ocupa 74.000 personas, el plan posible agrega 292.000 empleos por año. Este plan es posible pero, obviamente, muy escaso para lo que Argentina realmente necesita si quiere tener un crecimiento sostenido.

La siguiente pregunta es: ¿y dónde invertir? Hasta aquí vimos cuáles eran los fondos posibles de utilizar en la Argentina, sin alterar los equilibrios macro de la economía. Son fondos reducidos y aquí la importancia fundamental es saber dónde invertir. Y nosotros proponemos que las prioridades de inversión tengan tres ejes

Primero, la inversión en infraestructura social que garantice las necesidades básicas de la población y tenga como objetivo el aumento de la calidad de vida de todos los habitantes, priorizando las actuales urgencias. El segundo eje, es la inversión en infraestructura productiva para la industria; nuestra propuesta es que las prioridades surjan a partir del mapa industrial argentino que se está presentando en esta Conferencia, porque sólo la determinación de la necesidad de infraestructura de los núcleos industriales del interior, la necesidad de transportes, de puertos, etc., van a determinar las correctas prioridades de la inversión productiva. El tercer eje, es la inversión en infraestructura productiva para el agro, protección de inundaciones, protección de caminos y ferrocarriles, caminos rurales, caminos secundarios. Los tres ejes definirán las prioridades de inversión, optimizando los recursos disponibles.

Y en el largo plazo, del 2007 en adelante, el plan estratégico. Para ello necesitamos las siguientes condiciones: Argentina reinsertada en el mundo, habiendo renegociado su deuda externa, restablecido el crédito interno y externo; instituciones renovadas que garanticen la continuidad de las normas; protección de la propiedad privada; seguridad en el repago de los compromisos del Estado; equilibrio fiscal; economía estable y predecible. En este país normal se debe volver al concepto de planificación estratégica, que fue la base del Plan de Infraestructura Siglo XXI y el Plan Federal de Infraestructura. Sin un plan de este tipo no es factible el crecimiento sustentable. No podemos volver a los proyectos sin planificar, han costado mucho dinero y frustración a nuestro país, son parcialmente culpables de la deuda que hoy nos agobia. Es muy probable que, como ocurrió en las economías avanzadas, en la salida de las grandes crisis, este plan necesite una profunda ayuda económica externa.

Señores, soy optimista. Hay soluciones para volver a crecer; más aún, creo que si las aplicamos correctamente, creceremos a mucha mayor velocidad que dan los pronósticos más optimistas. Pero, para ello, esta planificación debe contar con apoyo político y con consenso. Esta propuesta debería ser un capítulo del modelo país productivo, una de las políticas de Estado. Muchas Gracias.

Luis Spanggemberch:
Gracias, Ingeniero Baglietto. Ahora va ha hacer uso de la palabra el Doctor Luis Beccaria, Investigador Docente de la Universidad Nacional de General Sarmiento.

Dr. Luis Beccaria:
Buenas tardes. Primero agradecer a la Unión Industrial, a los organizadores, la invitación.

Sin duda parece que debería haber un consenso respecto que algunos de los principales objetivos que debe tener cualquier estrategia de reconstrucción económica en la Argentina, es la de atender los graves problemas laborales que la vienen aquejando ya desde hace unos años, problemas que vienen aquejando a amplios sectores de la población y que se han agravado en los últimos tiempos. El mercado de trabajo, y con esto no digo nada nuevo, opera como una suerte de bisagra entre el mundo de la producción y la situación social por lo que estas serias dificultades laborales están en la base de la grave situación social y que, por lo tanto, en tanto no se mejoren estas condiciones laborales no se van a poder lograr avances sustanciales ni sostenibles en el campo social. La evolución de los 90, lejos de solucionar problemas ocupacionales y de ingresos y de distribución de ingresos, que ya estaban presentes al inicio de los 90, no hizo más que agudizar y, además, generar otras complicaciones que complejizaron en mucho el panorama ocupacional y derivaron, como dije, en una grave situación social. Grave situación social que no es la que solamente estamos observando en estos últimos meses sino que nos viene acompañando desde hace ya un tiempo.

¿Cómo se expresan, actualmente, estas dificultades laborales? Sin duda el desempleo aparece como el obvio candidato para encabezar esta lista de problemas y, sin duda, es el tema que mayor discusión concita, el que aparece encabezando el listado de preocupaciones de amplios sectores de la población. Yo quisiera, sin embargo, llamar la atención sobre que el desempleo me parece a mí que conviene verlo como la punta del iceberg, de un iceberg cuya base es mucha más amplia y que encubre situaciones más complejas, incluso, desde el punto de vista de su resolución.

	Distribución de los ocupados	Distribución de la PEA
Servicio doméstico	8.0	6.3
Asalariados no registrados	21.6	17.0
Trabajadores por cuenta propia no profesionales	22.8	17.9
Asalariados Registrados	43.2	34.0
Trabajadores por cuenta propia profesionales y patrones	4.4	3.5
Total ocupados	**100.0**	78.6
Desocupados		21.4
Toral población activa		**100.0**

¿Cuáles son estas otras evidencias, manifestaciones, de los problemas laborales? Bueno, la subocupación, o sea, casi una misma proporción de personas desocupadas están subocupadas en términos horarios; o sea, trabajan involuntariamente menos tiempo del que desean. El otro problema es la precariedad laboral, la elevada presencia de puestos precarios. Sólo el 43% de la población ocupada en las áreas urbanas, esto se refiere sólo a áreas urbanas, son asalariados registrados, o sea, asalariados con cobertura de la seguridad social. O sea, que, casi, un 60% de los ocupados lo están en aquellos puestos de trabajo que no tienen ningún tipo de cobertura y que, además, son potencialmente, al menos, muy inestables.

Y sí en vez de comparar con la ocupación total, tenemos en cuenta el conjunto de la población activa, vemos que sólo el 34% de las personas activas tienen un puesto con cobertura, con algún grado de estabilidad. Esta elevada presencia de puestos precarios, muchos de los cuales son de corta duración, implican subocupación horaria, o sea, subocupación involuntaria. Una cantidad de horas involuntariamente trabajadas, junto con el desempleo, lleva a lo que me parece es el rasgo central del mercado de trabajo argentino, que es un alto grado de inestabilidad. Lo que hoy estamos observando es la creciente presencia de trayectorias laborales inestables entre puestos de corta duración, un episodio de desempleo corto, otro puesto de corta duración; esto es lo que crecientemente está caracterizando especialmente a los sectores de bajos niveles de calificación.

Estos problemas han sido relativamente generalizados en el mercado de trabajo argentino, o sea, que han afectado a amplios segmentos de la población, pero, sin duda, aquellos con, como decía recién, menores niveles de recursos, menores niveles de calificación, son aquellos que han llevado la mayor parte en términos de tener puestos de menor calidad, ser más propensos a la desocupación y a la subocupación.

Yo les quiero mostrar tres indicadores que dan cuenta de esta situación. He clasificado, aquí, simplemente, a los individuos según su nivel educativo, y tenemos que el primer indicador, que es la tasa de salida, da idea de cuán estable es el puesto, cuál es la probabilidad que una persona tiene de permanecer en el mismo puesto durante 6 meses. Vemos como, a medida que mejora el nivel educativo, aumenta la probabilidad de permanecer, disminuye este indicador. También tenemos que la proporción de puestos

DIFERENCIAS ENTRE INDIVIDUOS CON DIFERENTE NIVEL EDUCACIONAL

	Hasta secundaria incompleta	Secundaria completa y universitaria completa	Universitaria completa
Tasa de salida de la ocupación	49,0	36,4	25,4
Proporción de asalariados registrados en el total de ocupados	30,9	52,3	62,7
Tasa de subocupación	25,1	15,1	15,4

precarios, medidos en este caso por la inversa, por la proporción de puestos registrados, o sea, de puestos con cobertura y potencialmente estables, también aumenta con el nivel educativo. Sólo el 30% de las personas con hasta educación secundaria incompleta tienen puestos estables, puestos con cobertura de la seguridad social. Y después tenemos la tasa de subocupación, el tema de las jornadas cortas involuntariamente trabajadas.

En términos del desempleo, éste está más generalizado, yo no la traje, si pusiésemos la cifra del desempleo veríamos que estaría más generalizado, sólo los profesionales tienen, aquellos con nivel terciario completo, tendrían menor tasa de desocupación; los otros dos grupos tienen tasas parecidas. Esto tiene que ver con que los grupos de menores recursos no pueden darse el lujo de permanecer desocupados y, por lo tanto, son más proclives a tomar puestos precarios.

Quiero señalar que estas cifras se refieren al 2001, no son cifras del 2002, las cifras del 2002 son todavía muchísimo más graves. Esto nos da una primera evidencia del efecto inequitativo que ha tenido el comportamiento del mercado de trabajo. No solo los problemas laborales son graves, sino que han afectado más a las personas de menores niveles de calificación y que, por lo tanto, sus hogares, seguramente, tienen los menores recursos. Precisamente, lo que yo quiero compartir con ustedes, es alguna información respecto a cómo esto ha pegado al nivel de hogares.

Ahora, lo que yo les voy a mostrar, la evolución de algunos indicadores entre los extremos de la década del 90 para hogares clasificados entre estrato bajo y estrato alto, no estoy en detalle ahora de la metodología. Pero aquí vemos que los hogares del estrato bajo, o sea, aquellos cuyos jefes tienen hasta nivel secundario incompleto, su ingreso, estamos hablando del ingreso de los hogares, ha caído cerca del 30% entre puntas; mientras que el estrato de hogares cuyos jefes tienen nivel secundario más, ha permanecido prácticamente estancado, estas son variaciones en el promedio.

O sea, tenemos, por un lado, un comportamiento insatisfactorio global pero una amplia brecha en el comportamiento entre estos estratos. Y no sólo en el nivel de ingresos sino, por ejemplo, cómo ha aumentado más la subocupación, cómo ha caído la proporción de hogares. El último indicador da idea de la cobertura, si en el hogar hay algún asalariado registrado, que daría la idea de alguna cobertura por obra social, cómo ha caído en ambos grupos de hogares y, en mayor medida, en los grupos de menores recursos.

Por lo tanto, lo que tenemos son problemas que se acumulan, hogares en donde hay más desocupados, son aquellos que contienen mayor propensión a tener trabajadores precarios y, por lo tanto, tienen menor cobertura. Yo quería llamar la atención sobre que, precisamente, aquellos hogares que tienen mayor inestabilidad de sus ingresos son aquellos que a su vez tienen menor cobertura de la seguridad social. Precisamente, aquellos hogares que los efectos de ciertos eventos que sufren, como aquellos que acontecen en el mercado de trabajo, la pérdida de algún empleo por parte de alguno de sus miembros o de otro tipo, irrupción de una enfermedad, etc., afecta en mayor medida a estos grupos, porque no sólo sus ingresos son más inestables sino que no cuentan con mecanismos de aseguramiento que les permitan hacer frente a estas coyunturas complicadas.

Pero no sólo lo que ha venido aconteciendo en los últimos años genera esta preocupación por la situación presente, sino que esta menor cobertura, por ejemplo, de la seguridad social de los miembros, augura menor cobertura en el futuro cuando estos miembros pasen al estado de la inactividad. O sea, que esto ya compromete y, de alguna manera cristaliza, una situación de falta de cobertura para el futuro.

Yo quisiera finalizar, volviendo a un comentario inicial que yo hice respecto a la estrategia de crecimiento. Como fue dicho en la mesa anterior, y como seguramente será enfatizado a lo largo de toda esta Conferencia, resulta insoslayable que cualquier diseño de estrategia de crecimiento procure asegurar un dinamismo productivo máximo. Este constituye una condición obvia para la mejora de la situación social y de la equidad, coincido en este sentido con las apreciaciones previas.

Los 90 nos muestran claramente cómo el crecimiento resulta necesario para lograr situaciones más razonables desde el punto de vista de la equidad. Lo voy a hacer mostrando al revés, qué pasó en las fases recesivas. En las fases recesivas, en la fase del tequila y en la fase del 98, no estoy diciendo que la fase haya concluido en el 91, simplemente la información es hasta el 91. Bueno, si queremos ver la primera línea, simplemente para simplificar, cómo, obviamente, en estas fases los ingresos han caído para todos los estratos con lo cual, globalmente, la sociedad ha visto disminuida su capacidad de generar recursos y como esto afectó en mayor medida a los grupos de menores recursos. O sea, la falta de crecimiento afectó a toda la sociedad y en particular a aquellos con menores recursos, y si viésemos los otros indicadores no harían más que enfatizar, profundizar, agudizar, esta pintura.

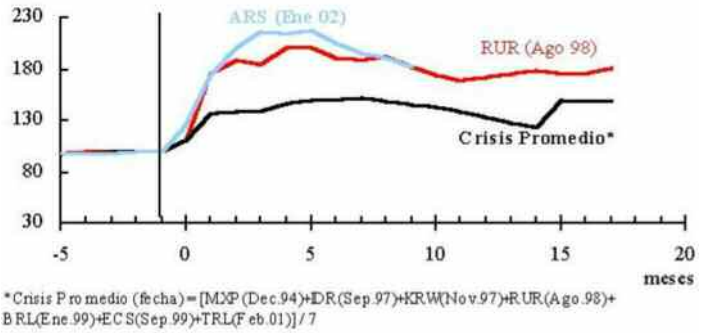
Ahora, de la misma manera que el crecimiento resulta imprescindible, igualmente relevante para procurar una mejora de la situación laboral y consecuentemente de la situación social, es la calidad del crecimiento, y me refiero con ello a la capacidad que este crecimiento tenga de generar empleos y empleos de calidad, como decía Kosacoff en su presentación.

Quizá valga la pena insistir en una frase remanida, sobre el carácter necesario pero no suficiente del crecimiento. Y nuevamente los 90 son un ejemplo en este sentido. Si vemos este mismo cuadro para las fases expansivas, lo que vemos es que aún en las fases de crecimiento a la sociedad en su conjunto le fue mejor que en las fases de recesión, en las fases de caída del nivel de actividad, pero al estrato bajo no le fue bien, su ingreso prácticamente no aumentó en ninguna de las dos fases y la calidad del empleo en esas fases cayó, especialmente, para los estratos de menos recursos.

Con eso quisiera, entonces, enfatizar sobre que cuando pensamos en programas, ideas, propuestas, para el crecimiento, la necesidad de maximizar la intensidad del crecimiento debe ir acompañada de reflexiones respecto a la calidad de dicho crecimiento. Muchas gracias.

Luis Spanggemberch:
Muchas gracias, Dr. Beccaria. Y ahora vamos a escuchar al Dr. Pedro Lacoste, Socio de APL Economía.

Dr. Pedro Lacoste:
Bueno, básicamente, la agenda es mostrar, primeramente, que no somos distintos como nos quiere hacer creer alguna gente del exterior, incluso de nuestro propio país, respecto a otros países que han pasado experiencias similares a la de Argentina en los últimos tiempos. Mostrar, después, el ajuste que ya se hizo, casi un sobre ajuste en muchos sectores de la economía, lo cual nos lleva al tercer punto, que va a ser mostrar que el punto de partida que tenemos hoy en la economía argentina muestra un piso que ya se tocó y una recuperación que es inevitable. El desafío es, convertir esa recuperación inevitable en un crecimiento sustentable, y eso nos va a llevar al cuarto punto de la agenda, que es la agenda, justamente, del próximo gobierno.



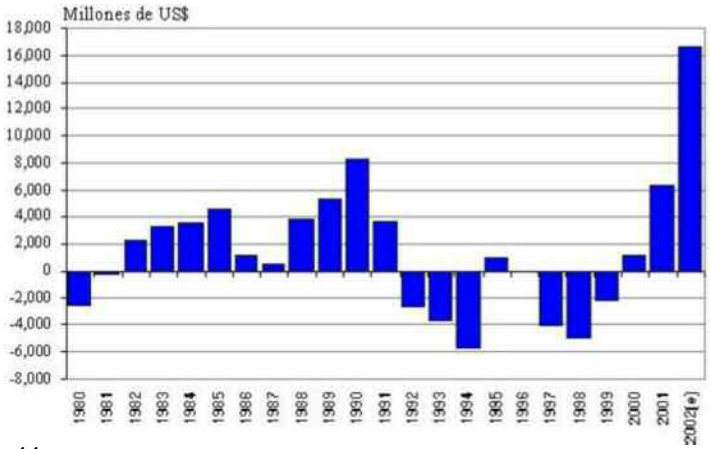
¿A qué refiero cuando digo que no somos distintos respecto a otros países? Básicamente, en este cuadro estamos mostrando, el tipo de cambio efectivo real de países que han salido de cambios fijos.

Acá estamos viendo, en el cuadro, que la experiencia argentina no es muy distinta a la experiencia que vimos en el caso de Rusia y para el promedio de la crisis de los países emergentes. Es decir, hay un primer over shuting en el tipo de cambio y después hay una revaluación en términos reales. El sendero que sigue el peso contra el dólar es muy parecido al de Rusia, por supuesto en el caso argentino y el de Rusia, pero especialmente el caso argentino, respecto a otros países promedios, el over shuting fue más grande porque salíamos de un tipo de cambio fijo mucho más rígido por lo que era el sistema de convertibilidad.

El segundo aspecto importante, para mencionar, es que aún la tan mentada pesificación existió y se hizo en los años 30 en Estados Unidos. Nadie puede acusar a Estados Unidos de ser un país donde se viola la propiedad privada. En todo caso, lo que confirmó lo que pasó en la época de Roosvelt, donde Roosvelt le saca la garantía oro a todos los contratos financieros cuando devalúa un 60% el dólar frente al oro, lo que se demuestra es que aún en ese tipo de países lo que hay que evitar es llegar a situaciones límites que obligan en tiempos anormales a romper las reglas de juego de los tiempos habituales, de los tiempos normales. Y esto también es importante, porque en aquel momento llegaron a la Corte Suprema juicios de los inversores contra al gobierno de Roosvelt y la Corte Suprema, por 5 votos a 4, avaló la pesificación que tuvo lugar en el año 35 en los Estados Unidos de Norteamérica.

Lo llamó pesificación, en realidad lo que fue, fue una especie de desororización, esto es, se sacó la garantía oro de los contratos financieros para evitar que los deudores afrontaran un 70% de devaluación en el costo de su deuda, cuando en realidad sus ingresos no habían cambiado y seguían siendo en dólares. O sea, que una primera conclusión es: no somos muy distintos a otras experiencias de otros países del mundo.

El segundo aspecto es el ajuste, o el sobreajuste, que ya se hizo. Fíjense en el cuadro el superávit comercial inédito que tiene Argentina en este año, 16.000 millones de dólares. Esto nos habla de una especie de sobreajuste en nuestro sector externo, casi 10 puntos de superávit en la cuenta corriente respecto al producto bruto interno.



Ni hablar del tipo de cambio ultra competitivo que también tenemos hoy y de la mejora en el régimen cambiario, que compartimos hoy con muchos países, frente a la excepción que éramos en los 90. En conclusión del sector externo, tenemos sin du-

das un sobreajuste y esto es un punto de partida importante para un sendero de recuperación de la economía.

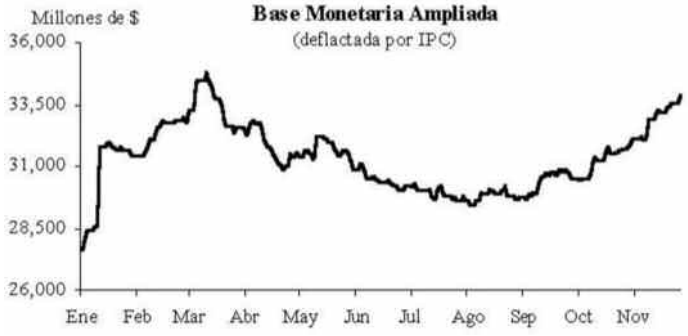
Sector Público Nacional

	% PBI		
	2001	2002	2003
Recursos	13.4	11.9	11.4
Gasto Primario	14.3	11.1	9.7
Resultado Primario	(0.9)	0.8	2.2
Intereses Deuda Pública	4.0	2.2	?
Resultado Financiero	(5.0)	(1.4)	?

En el sector fiscal pasa algo bastante similar. Si ustedes analizan este cuadro, estamos mostrando las principales cifras del sector público nacional para el año 2001, para el año 2002 y para el año 2003, donde, básicamente, lo que se nos está mostrando es que ha habido un tremendo ajuste en el gasto público, básicamente producto de salarios y de jubilaciones nominalmente fijas en un escenario de alta inflación y esto está permitiendo que, aún en un país que tiene 4 años de depresión económica, estamos previendo para el año 2003 un superávit primario que, al igual que lo que dice el Presupuesto que este Ejecutivo mandó al Congreso, muestra un 2,2% de superávit respecto al producto bruto. Pero aún incluyendo un tema importante, que es que dentro del gasto primario hay 0,6 puntos de producto que, en realidad, es un gasto contingente que se le deja libertad al próximo gobierno para decidir qué hace con eso durante la segunda parte del 2003.

Lo que esto diciendo es, que exante, en el peor año económico de nuestra historia, estamos capacitados a mostrar casi 3 puntos de resultado primario sobre el producto bruto. Se podría demostrar que con una renegociación realista y pragmática de la deuda externa, renegociación pendiente, Argentina puede lograr estar comprometiéndose a hacer pagos de entre 2,5 y 3 puntos del producto bruto de intereses en la deuda pública y que esto sea sustentable. Es decir, lograr un acuerdo realista y que permite despejar para el futuro, el mediano y el largo plazo, cualquier duda sobre la capacidad de pago de nuestro país.

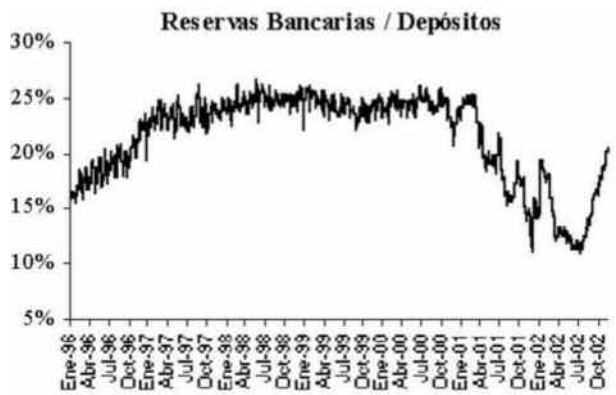
Repito, el punto de partida es inédito porque hay pocas experiencias en el mundo donde tras 4 años de depresión, un país pueda mostrar todavía un superávit primario de la dimensión de que está mostrando Argentina. Debería agregar que, si bien para el promedio del 2002, el resultado primario iba a estar por debajo del 1% del producto, en los últimos 4 meses ya hemos tenido anualizado un superávit primario de casi 2 puntos de producto y esto es realmente inédito.



El tercer sector es el sector monetario. Ustedes recuerdan todas las fantasías que tejían muchos colegas respecto a lo inevitable de la hiperinflación en la Argentina porque habíamos salido de la converti-bilidad. Lo que está mos-trando este cuadro es la demanda de dinero en términos reales.

Fíjense, es cierto y es lógico, que cuando en marzo y en abril hubo un pico de inflación, en los siguientes 90 días la demanda de dinero en términos reales cayó porque el costo de oportunidad de tener saldos monetarios en el bolsillo aumentaba. Una vez que se fue encarrilando la estabilidad se demuestra que los argentinos estamos bien dispuestos a demandar pesos.

Y esto es lo que está mostrando este cuadro y es, quizás, uno de los pocos subproductos favorables que nos dieron los años 90 en el sentido que, de alguna manera, esto es la renta de haber tenido 11 años de estabilidad y que la gente se haya acostumbrado a razonar en pesos y, por lo tanto, esto explica esta mayor y genuina demanda de dinero de nuestra economía.



Pasando al cuarto sector, el sistema financiero. Este cuadro es, creo que, de los favoritos que tenemos en la consultora porque es muy poco explicado, está muy poco hablado. En los últimos 4 o 5 meses, entre la recuperación de depósitos que han tenido los bancos, a pesar de que muchos decían que por dos décadas nadie iba a llevar un peso a los bancos, y a partir de que siguen recobrando préstamos del sector privado alentados por una mayor actividad en algunos sectores que les permite cancelar sus deudas, entre cobro de préstamos y recupero de depósitos los bancos han reconstituido tremendamente la liquidez que tienen en sus carteras. Si ustedes ven este cuadro, si se llega a ver, tenemos que, estamos casi en los niveles promedio de liquidez sobre depósitos que tenían los bancos entre el año 97 y el año 2001. Esto, lo que nos está diciendo, es que es inevitable, que los bancos van a tener que empezar a prestarle al sector privado. No al sector público porque no le hace falta en este momento, sí al sector privado porque hay un límite en cuanto a la liquidez que los bancos pueden estar dispuestos a acumular.

Lo que estoy planteando, entonces, es que todos los ajustes, en el sector externo, en el sector fiscal, en el sector monetario, en el sector financiero, han, básicamente, tenido lugar y esto es lo que hace que el sinceramiento de la economía, dificultoso, traumático, como siempre ocurre cuando se rompen inconsistencias macroeconómicas acumuladas durante mucho tiempo.

Este sinceramiento, hoy, nos está mostrando una estabilización e incluso recuperación en el ciclo económico, que es muy distinto a los amagos que habíamos visto en dos oportunidades desde que esta dramática depresión nos empezara a afectar, allá por mediados del 98.



En este cuadro, por si no se llega a ver, lo que estamos mostrando es la evolución de cuatro indicadores líderes del ciclo económico: la construcción, las importaciones, la producción industrial y la recaudación del IVA en términos reales, que es un buen aproximador a lo que son las ventas minoristas en términos reales.

Fíjense, hay tres eventos que les quiero comentar en este cuadro. Desde ya, arranca a mediados del 98, cuando arranca la depresión, como queda claro en el sendero de las líneas, pero fíjense que hacia el último trimestre del 99 y hacia diciembre del 2000, enero del 2001, hubo un amago de recuperación en esos indicadores.

Si ustedes recuerdan, esos amagos estuvieron basados en dos temas fundamentales. A fines del 99 fue la luna de miel, la expectativa que siempre genera un nuevo gobierno. De la Rúa había ganado las elecciones en octubre y esto produjo cierto mejoramiento de las perspectivas por parte de la gente. O sea, un hecho político alentó expectativas de salida de la recesión. Por las inconsistencias macroeconómicas, entre otros la falta de competitividad, esto, obviamente, resultó ser una falsa alarma.

La otra línea, la segunda línea, tiene que ver a fines del 2000, con el famoso megablindaje, esto es el anuncio de que había 40.000 millones de dólares de ayuda especial a Argentina y esto también influyó en las expectativas. Por supuesto, como no cambió la inconsistencia de las políticas macro, esto también resultó ser una falsa alarma. Fíjense que interesante es lo que ya lleva 6 meses de estabilización y recuperación en el cuadro. Esta vez la política, indiscutiblemente, nos juega en contra por toda la incertidumbre que genera.

Lejos de tener apoyo de los organismos internacionales hemos estado pagándoles 4.500 millones de dólares en forma neta en el peor año de crisis económica y social de nuestra historia. Lo que me está diciendo esto, es que esta vez el piso es genuino, la recuperación se está dando por las leyes naturales de la economía, una vez que las variables se han sincerado y se han puesto desde un punto de partida mucho más razonable. Y por eso creo que es importante esto de que el piso que ya se tocó en la economía argentina, allá por abril y mayo, en la mayoría de los sectores es un piso, esta vez, genuino y es lo que nos lleva a decir que, básicamente, la recuperación es inevitable.

Si uno analiza un rápido relevamiento de algunos sectores de la economía argentina, vemos que tenemos, desde el punto de vista cambiario, un tipo de cambio muy competitivo. Tenemos hoy tasas reales de interés para los depositantes, todavía no volvió el crédito, pero para los depositantes, que si bien están algo por arriba en promedio de lo que fue el promedio de la convertibilidad, están por debajo de un tercio de lo que estaban en la segunda mitad del 2001.

Tenemos, como dije antes, unas cuentas fiscales tremendamente consolidadas con un gasto público consolidado que ha caído del 30% al 23% de Producto Bruto Interno. Tenemos un superávit comercial récord.

Y por último, tenemos, y esto es muy importante, y esto es otro de los saldos positivos de los 90, y es que producto de la fuerte inversión que hubo en muchos sectores de infraestructura, del agro y de la industria, el aumento del Producto Bruto potencial de Argentina fue importante durante los últimos 10 años.



Y lo que ha pasado es que en los últimos 4 años de la mano de la depresión hemos creado una tremenda brecha entre el Producto Bruto que vemos y el Producto Bruto potencial, la frontera de producción a la cual podemos acceder. Lo que estoy diciendo es que hay una tremenda brecha entre el Producto Bruto potencial y el Producto Bruto actual, que hoy llega, como muestra el cuadro, a un 35%.

Para darles una idea de comparación histórica, cuando la hiperinflación del 89-90 provocó también 2 años de fuerte recesión, ahí solamente llegaba al 10% la brecha entre lo que podíamos producir y lo que estamos produciendo.

Entonces, creo, que lo que es el desafío para Argentina, es no solamente aceptar que la reactivación ya está porque, como dije, no hay que hacer nada para reactivar; el desafío es lograr convertir esa reactivación en un crecimiento sustentable para poder, entonces, tomar ventaja de este punto de partida.

brecha en
mos al 6%
romedio
2009)

Y acá lo que estamos haciendo es algo que creemos que es muy, muy, posible si se toman las medidas inteligentes para aprovechar este momento del ciclo. Lo que estamos mostrando en este cuadro es que entre hoy y el 2010, Argentina puede perfectamente crecer al 6% por año en su Producto Bruto Interno sin incurrir en cuellos de botella o restricciones en su aparato productivo. Y esto es un lujo que pocos países hoy en el mundo se pueden dar y esto es lo que tiene que ver con un punto de partida.



Sin embargo, cuando estamos hablando de un crecimiento sustentable, estamos hablando algo más que de una reactivación que obedece a que se han alineado las variables. Creemos que para realmente llegar a un crecimiento sustentable de la economía, hay una agenda importante para el próximo gobierno, que tiene que ver con mucho de lo que se haya dicho en lo que va del día por otros expositores.

En primer lugar, obviamente, la agenda lo que tenemos que encarar ya, que es curar lo social; esto es, por un lado, políticas sociales que ataquen la indigencia y, simultáneamente, políticas específicas para crear empleos. Se habló ya, hoy hace un rato, de propuestas específicas, se que más tarde también Carlos Tramutola va a estar hablando algo de esto, y creemos que es importante porque es la diferencia entre la subsistencia y la dignidad. Esa es la diferencia entre la indigencia y la falta de empleo.

El segundo punto, de la agenda importante del próximo gobierno, es la reinserción en el mundo. Todos coincidimos en que hay que reinsertarse en el mundo, en un mundo que claramente es más hostil hoy de lo que fue en los 90; esto es en materia de aversión al riesgo de los mercados de capitales para aventurarse en las llamadas economías emergentes, en materia de prioridades geopolíticas distintas en Estados Unidos hoy, que las que tenía en los 90, e incluso en el riesgo serio de una deflación global.

Pero, aún así, está muy claro que la globalización es un hecho y lo que no podemos hacer es ignorarla. Lo que hay que pensar es como aprovechar sus ventajas pero no tenemos que ser, obviamente, ingenuos en sus contras.

Es por esto, que en la agenda del próximo gobierno, consideramos que, por un lado, el Mercosur es un elemento clave para mejorar nuestra negociación estratégica respecto a los bloques desarrollados y también pensamos que cuando se de vuelta el ciclo de capitales va a ser importante pensar en las restricciones a los capitales financieros de cortísimo plazo, para no caer una vez más en las ciclotimias financieras que tanto daño nos han hecho.

También es importante, como estrategia de reinsertarse en este mundo más hostil, el tema de, y este es el tercer aspecto de la agenda, permanentemente estar atento a los instrumentos de política económica. Argentina no es un país con peso en las decisiones mundiales y esto nos garantiza que, como país emergente, somos tomadores permanentes de shocks externos adversos.

Para darles un solo ejemplo, cuando Bush le gana a Gore por pocos votos, si es que alguno, la elección para Estados Unidos, sin consulta, Estados Unidos decide cambiar el rol de prestamista de última instancia de los organismos multilaterales. No hubo consulta, ni siquiera, con los países más endeudados que eran quienes más se iban a ver perjudicados con esta política. Entonces, es muy importante tomar nota de esto, porque lo que estamos diciendo con esto es que es importantísimo preservar instrumentos de política económica porque permanentemente estamos destinados a convivir con shocks externos adversos.

Y esto implica, por supuesto, tener política monetaria propia, tener política cambiaria y monetaria propia, tener una política fiscal prudente, pero justamente para poder utilizarla anticíclicamente cuando sea necesaria. Y esto también es parte de la agenda. Obviamente, la propuesta absolutamente opuesta a lo que estoy diciendo es la propuesta que clama por la dolarización en la Argentina.

Y, por último, quería terminar con un aspecto que creo que es esencial porque hace mucho tiempo que los argentinos lo hemos olvidado en nuestra agenda de políticas públicas y creo que los economistas somos de los principales responsables por este olvido. Lo que estamos hablando es de consolidar la integración nacional. Creemos que es importante entender que como un objetivo explícito de las políticas públicas, la integración regional, la integración social, debe estar permanentemente a la cabeza de la agenda. Esto va a traer, entre otras cosas, un tremendo desafío que es tratar de llegar a un nuevo contrato federal.

Tenemos casi 200 años de historia, y con esto termino, y desde las épocas de los enfrentamientos de los Morenistas contra los Saavedristas, de los federales contra los unitarios, de los constitucionalistas contra los que querían liderazgos, hemos permanentemente estado enfrentados en cuanto al diseño de un contrato federal que nos ayude a ser un país más predecible, a tener un crecimiento más sustentable.

Creemos que es clave esto de privilegiar, entonces, la integración nacional y social porque esto es lo que va, finalmente, a permitir fluir genuinamente lo que sí son nuestras ventajas que es nuestra capacidad, nuestra creatividad, probado que tenemos las reglas de juego consistentes para lograr esto.

En síntesis, lo que estoy diciendo es que lo que necesitamos para pasar de la recuperación, que es inevitable, a un crecimiento sustentable integral es, ni más ni menos, que desarrollo. Muchas Gracias.

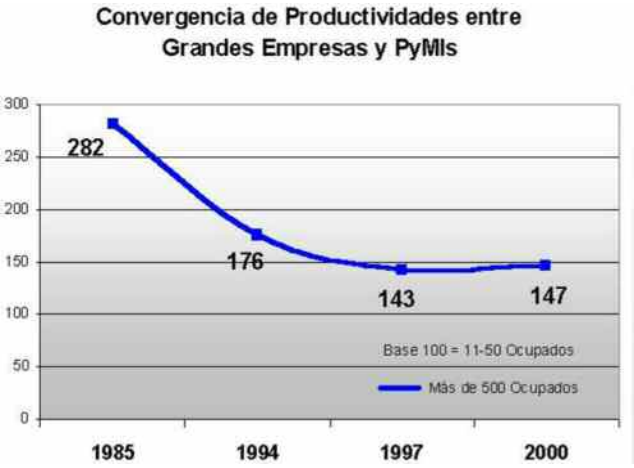
Luis Spanggemberch:
Muchas gracias, Doctor Lacoste.

La Competitividad en la Argentina: medición y diagnóstico.

Luis Spanggemberch:
Ahora vamos a iniciar el Panel sobre "La Competitividad en la Argentina: medición y diagnóstico". Lo voy a invitar al Dr. Vicente Donato, Vicedirector de la Universidad de Bologna en Buenos Aires, a hacer uso de la palabra.

Dr. Vicente Donato:
Buenas tardes a todos. Muchas Gracias. Voy a hablar de la situación actual y las perspectivas de las PyMEs en la Argentina. Me voy a referir como PyMEs, a todas aquellas empresas que ocupan menos de 200 ocupados, es una definición convencional, la voy a tomar para poder organizar los datos estadísticos que presento a continuación.

Antes de ir a las perspectivas, permítanme detenerme un minuto sobre dos rasgos estructurales de las empresas que se fueron conformando en Argentina, en los últimos 10 años, que creo que nos van a poder ayudar, usados, apoyándonos en estos rasgos estructurales adecuadamente, en un plan de desarrollo futuro. Los rasgos estructurales que quiero destacar son, obviamente, rasgos que se ocultan sistemáticamente a la visión monetaria y fiscal; son datos de la economía real.



Y el primero de ellos, es la convergencia de productividades entre grandes y pequeñas empresas que se fue logrando en los últimos 10 años en la Argentina. Este dato de la convergencia de productividades entre grandes y pequeñas empresas, es un dato que se refiere estadísticamente sólo al 20% de las empresas argentinas. Es un universo del 20% de las empresas argentinas pero que representan el 80% de la ocupación y el 90% del valor agregado industrial.

Quiero decir con esto, que esta convergencia a pesar de que es una convergencia entre el 20% de las empresas, es una convergencia que afecta a casi la totalidad de la mano de obra y casi la totalidad del valor agregado industrial.

La curva que vemos es una curva descendente que inicia, por datos del censo económico en 1985, y se detiene en el 2000 porque allí llegan las últimas estimaciones que hemos podido realizar. Lo que ustedes ven entre 1985 y 1994, esta enorme y rápida convergencia entre grandes empresas y PyMEs, esos son datos del censo, allí lo único que hicimos es organizar los datos del censo económico para ver la convergencia de productividad.

¿Cómo se logró esta convergencia tan veloz? Recuerden esto porque después vamos a volver. La convergencia se logró fundamentalmente a través del equipamiento, el reequipamiento, de las empresas pequeñas y medianas en Argentina que lograron ganar productividad, lograron ganar competitividad y productividad, con respecto a las grandes empresas que, obviamente, ya estaban muy cerca de la frontera ya en el 85, de manera que tenían poco espacio para ganancias de productividad a pesar de que hubo, como ustedes saben, reestructuraciones de grandes empresas muy importantes.

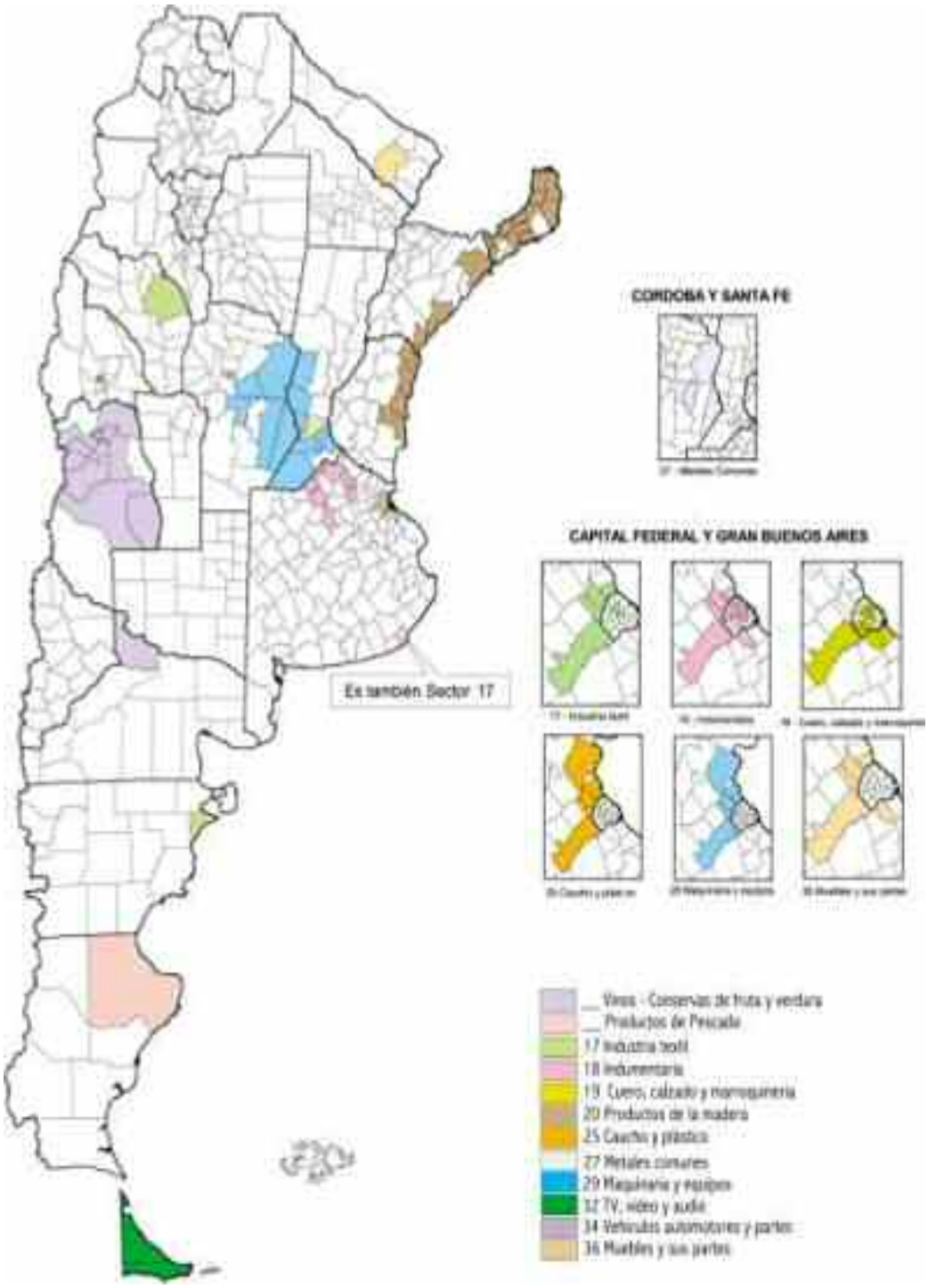
Pero en las PyMEs había un enorme desajuste que en esos años se fue logrando cerrar la brecha, a partir del equipamiento. Esta convergencia sigue hasta 1997 y allí, ustedes recuerden este dato porque después vamos a volver, se frena el proceso de convergencia. Es un proceso importantísimo, fíjense de 282 pasamos a 143, quiere decir que en 1997 un hombre ocupado en una pequeña empresa, y aquí pequeña empresa la base 100 es de 11, 50 ocupados como dice allí, un hombre ocupado en una gran empresa producía solo el 50% más que lo que producía ese mismo hombre en una empresa de estas dimensiones.

Quiere decir que hubo un saneamiento fenomenal del aparato industrial de la Argentina, un proceso importantísimo de reestructuración que se logró, básicamente, a partir del esfuerzo individual de los empresarios dado que, como ustedes saben, la restricción crediticia estuvo presente durante toda la década para estas empresas, mucho menos en la primera mitad que en la segunda, y también a partir del esfuerzo de reestructuración en el management de las empresas.

De manera que esto lo que está diciendo, es que hubo una ganancia de entrenamiento de los empresarios muy importante ayudada por el equipamiento, pero también una ganancia en técnicas de manejo de estas empresas.

El segundo rasgo que quiero destacar, que se fue consolidando en los 90, es la conformación de áreas territoriales en el país, de áreas territoriales que albergan una gran cantidad de empresas pequeñas especializadas en el mismo sector. Y otra vez, ahora aquí la estadística que estoy trabajando, que estamos trabajando, esta es una estadística que, a diferencia de la anterior, representa el 99% de las empresas del país.

Es decir, aquí estamos tomando todas las empresas, desde aquellas micro hasta aquellas empresas que ocupan 200 personas y estas son, evidentemente, el 99% de las empresas argentinas. Representan el 70% de la ocupación y también el 53% del valor agregado, la mitad del valor agregado industrial de la Argentina. En los años 90, lo que fuimos observando a través de los estudios, es que se fue consolidando esta aglomeración territorial-sectorial de las empresas.

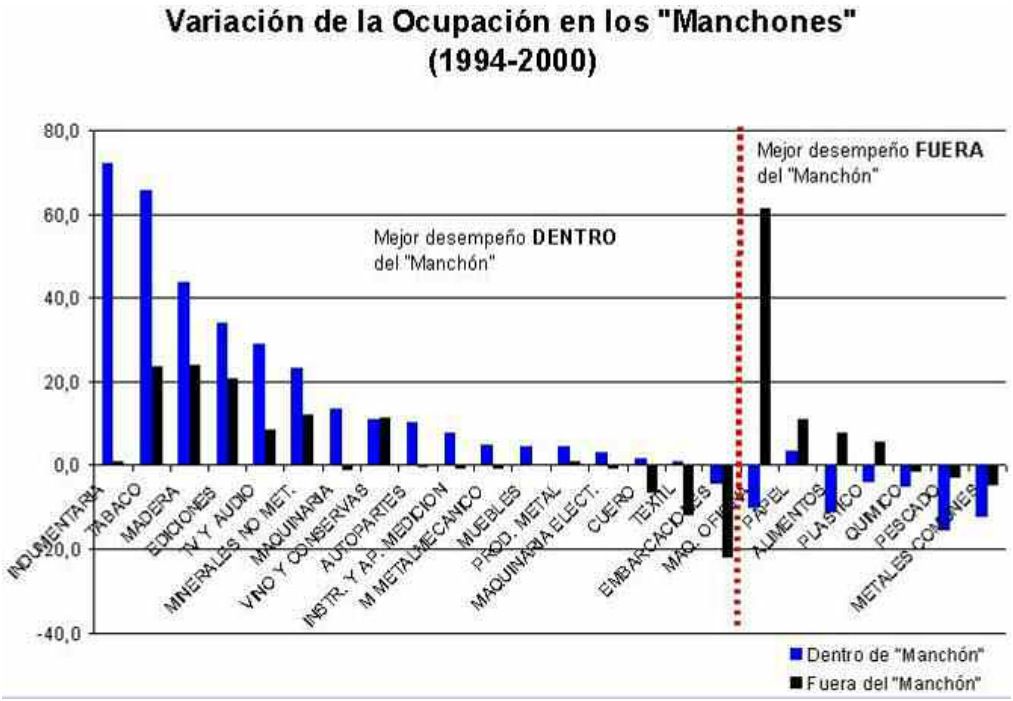


Para eso trazamos un mapa, que algunos ya conocen, es el mapa de los manchones territoriales-sectoriales de la Argentina. Llamamos manchones evocando un poco los límites irregulares que tienen los contornos de estos manchones sectoriales.

Y allí ustedes pueden ver, ese manchón azul en el centro de la Provincia de Córdoba y Santa Fe, es el manchón de la metalmecánica. El manchón que ustedes ven en la Provincia de Misiones, que desciende por la costa del Río Paraná, es el manchón de los aserraderos de la Argentina; esa U que hay color rosado que ustedes no ven, que hace epicentro en Pergamino y que tiene también un lugar importante en Capital Federal, es el sector de las confecciones y las prendas de vestir.

No voy a describir el resto porque está bien descripto en el trabajo que dejamos entre ustedes, pero lo importante aquí es mostrar qué pasó con estas áreas en los años 90.

Lo que pudimos ver, es que estas áreas territoriales que se conformaron aglomerando empresas del mismo sector han tenido un mejor desempeño ocupacional que aquellas empresas del mismo sector que se sitúan fuera de estas áreas. Es el clásico tema de los clusters o de los distritos industriales, lo que simplemente observamos en Argentina, que también en Argentina la dinámica de empresas que se aglomeran territorial y sectorialmente, logró resistir mucho mejor las fuertes presiones de la globalización de los últimos años en un ambiente de ausencia de financiamiento para las empresas.



Estos sectores, como ustedes ven allí, ahí están graficados cada uno de los manchones territoriales-sectoriales La línea roja divide aquellos sectores que tuvieron un mejor desempeño ocupacional dentro de esos manchones que describimos antes, de la parte derecha del gráfico, en la cual están los sectores que tuvieron un mejor desempeño fuera de los manchones.

Lo que quiero decir es, hubo muy pocos sectores que se difundieron territorialmente, y son estos que están a la derecha, el sector del papel, el sector químico, el sector de los metales comunes, mientras que la mayoría de los sectores que están ubicados a la izquierda lo que mostraron fue una concentración cada vez mayor de la ocupación en estas áreas territoriales bien restringidas. Esto es, digamos, de alguna manera, una comprobación práctica de lo que dicen algunos libros de texto que se pueden leer hoy, sobre las dinámicas de las economías de aglomeración. Estos dos rasgos me parecen que son importantes porque pueden ser el trampolín de lanzamiento de un plan de crecimiento de la Argentina, si son suficientemente apoyados con políticas públicas.

Voy ahora a las perspectivas. Vamos a mirar dos gráficos, uno que habla del corto plazo y el segundo del largo plazo. En el corto plazo, claramente, las expectativas y lo que declaran las empresas es, y los estudios que venimos realizando, muestran muy claramente, voy a mostrar algunos pocos números pero hay muchos más que apoyan esta conclusión, muestran que en el corto plazo hay una mayor perspectiva de ocupación y una mayor perspectiva de crecimiento.



Estaban bien mostrados, digamos, desde el punto de vista macroeconómico, esta inversión de tendencia, pero lo que medimos allí con respecto a la ocupación son los saldos de respuestas de las empresas que declararon que iban a disminuir la ocupación versus aquellas que declararon que iban a aumentar la ocupación. Lo que ustedes ven en ese gráfico es que toda la última mitad de la década de los 90, salvo en 1997, las perspectivas de la ocupación fueron totalmente negativas y cada vez mayor.

5% era positivo en 1997; descendió en 1998; en 1999 llegó a un máximo; 28 en el 2001. Y esas mismas empresas que nos contestaron nuestras encuestas que son, como ustedes saben, a un panel estadísticamente representativo de empresas, nos contestan ahora que en los próximos 3 años van a aumentar la ocupación. Y el número es muy importante, 25 es el porcentaje de empresas que superan a aquellas que han declarado que iban a disminuir la ocupación.

Alguien de ustedes puede pensar: bueno, las expectativas son las expectativas, las empresas se equivocan; jueguen con un error del 10%, del 20%, alrededor de ese 25% que está declarado aquí. De todas maneras, el salto es fenomenal, es muy importante y nos da la pauta de que algo está ocurriendo en el campo de la ocupación argentina. Y, además, estoy orientado a creerle a esta estadística porque se corroboró, con más o menos 10% de error, en el pasado.

De manera que, vuelvo a repetir, aún descontándole un 10%, 20%, de error, el número que está mostrando esta estadística es un número realmente importante e impactante, diría yo, que nosotros hemos recogido también a través de encuestas telefónicas, conversaciones con los empresarios individuales, pero cuando se procesa estadísticamente la información y uno ve estos números, son números realmente importantes.



Otro gráfico que muestra, y aquí voy al tema del crecimiento, a las mismas empresas del panel les preguntamos cómo estaban durante el 2000-2001 y cómo piensan que van a estar en el 2003-2005.

Observen el primer gráfico, el gráfico de la izquierda, le llamamos estancamiento-achicamiento. El 62% de las empresas, hoy declararon que en el 2000-2001 estaban en una situación de estancamiento-achicamiento, mientras que hoy, en el 2002, las empresas contestan que para el 2003-2005 solo el 30% de ellas contesta que va a estar en estancamiento-achicamiento. El gráfico se revierte totalmente.

En el gráfico de crecimiento las empresas que en el 2000-2001, el 30% de ellas declaraba que estaba en crecimiento, ahora ese porcentaje es el 60%. Obviamente, otra vez las expectativas, descuenten el 10%, 20%, de error y de todas maneras los números son muy importantes y yo creo que no dejan lugar a dudas para interpretar lo que está ocurriendo hoy.

Con respecto al largo plazo, hay una pregunta que yo me hago y es si la restricción financiera podrá ser compensada con la apertura de nuevos mercados y el crecimiento de las exportaciones? Es claro que hay una restricción financiera fenomenal en la Argentina, que la hubo y que se muestra en este gráfico, que quiero que ustedes vean ahora.



Permítanme detenerme un minuto en este gráfico para explicar, creo que es importante. Lo que se grafica allí, y la estadística es hasta el 99, porque hasta el 99 son las cifras del Banco Central, es una estadística que se discontinuó, es una estadística que mostraba como habían evolucionado los préstamos y los depósitos del sector privado, los depósitos que el sector privado había realizado en el sistema bancario argentino y los préstamos que el mismo sector había recibido.

Lo que ustedes ven allí es que, sobre la línea del cero, quiere decir que los préstamos recibidos por el sector privado fueron más importantes que los depósitos del mismo sector.

La línea de 6.000 millones de dólares que ustedes ven como promedio entre el 88 y el 97, quiere decir que el sector privado recibió 6.000 millones de dólares más de lo que depositó en las sucursales de bancos de todo el país. Hubo, lo que decimos, un saldo financiero positivo del sector privado de 6.000 millones de dólares constantes durante ese período.

Observen ustedes qué pasó después del tequila. Después del tequila hay una caída a pique del saldo financiero del sector privado y, a mi juicio, aquí está una gran parte de la explicación, junto con los problemas del tipo de cambio, una gran parte de la explicación del inicio de la recesión en la Argentina. El sector privado depositó recursos en el sistema bancario sin recibir préstamos, la línea es una caída descendente muy importante, y fíjense que en el 99 estábamos como en la época de la hiperinflación. En el 99 el sector privado recibió 8.000 millones de dólares menos de lo que depositó en el sistema financiero.

La línea que está abajo, que es la línea gris, es la misma estadística pero ahora para aquellos distritos industriales que les mostré antes en el mapa. Lo que hicimos es tomar las estadísticas de préstamos y depósitos para estas áreas territoriales. Lo que podemos observar allí es que el superávit del saldo financiero del sector privado de estos distritos industriales, observen que es sólo positivo entre el 91 y el 95, y comienza a caer ya en el 93. De manera que el sector industrial concentrado en estos territorios tuvo una restricción financiera enorme durante todo el período, que sólo fue, de alguna manera, paliada o por lo menos de alguna manera se benefició, sólo en un período muy breve. La caída comienza en el 95 y en el 99, que es el último dato de la estadística, de los 8.000 millones menos de préstamos que recibe el sector privado 4.000 menos los recibió este sector concentrado en este territorio.

Rápidamente las conclusiones, en un minuto, son cuatro. La curva se detuvo en la convergencia de productividad pero eso dejó, de alguna manera el enorme esfuerzo realizado durante la década, dejó un grupo de empresarios, los sobrevivientes tremendamente entrenados que han hecho enormes esfuerzos individuales para aumentar su productividad. El acervo de capital es bueno porque, como hemos visto, hubo un equipamiento en la primera década de los 90 que todavía tiene unos 2-3 años, calculo, de vida útil y el endeudamiento del sector de las pequeñas y medianas empresas es nulo, de manera que en el momento de volver a reequiparse las empresas están, desde el punto de vista financiero, saneadas completamente.

El segundo punto es que hay una adecuada organización territorial-sectorial de las empresas. Estas empresas, que se han conformado como grupos territoriales, hay que apoyarlas y ayudar, a través de la política pública, a que las economías de aglomeración que ahí se están generando sean acrecentadas cada vez más, de manera de, en algún sentido, disminuir las restricciones que pueden venir por el lado del sector financiero.

Hace falta un sistema financiero para el desarrollo de los distritos industriales. Pedro Lacoste decía recién que el sistema bancario ya está en condiciones de volver a prestar; yo digo que hay que mirar bien dónde se presta y que hay que copiar algunas de las regulaciones del sistema bancario de los Estados Unidos, que obligan al sistema bancario a prestar una proporción razonable de los depósitos que toman en un territorio, represtarlos en el mismo territorio. Invito a todos a ver las páginas de la Federal Reserve, el Acta Interestatal del 94, donde se especifican perfectamente los ratios que los bancos tienen que cumplir, bancos con casas matrices en un estado que van a abrir sucursales en otros estados. Tienen que cumplir algunos ratios iguales a una proporción del ratio que cumple la casa matriz que tiene sede en ese estado. De manera que hay algunas regulaciones que creo que con los nuevos préstamos, y no estoy haciendo, digamos, una profesión de regulacionismo; simplemente, vuelvo a repetir, hay que mirar lo que hace la Reserva Federal de los Estados Unidos.

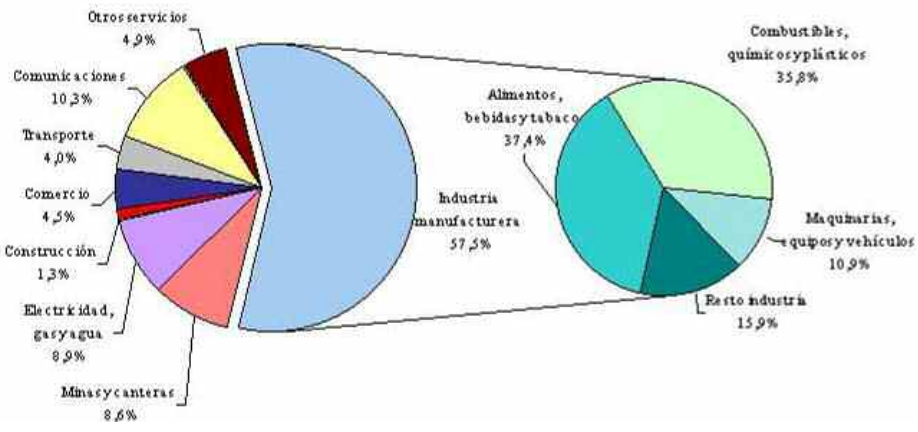
Y la última es la necesidad de una política comercial agresiva, porque en el sector financiero creo que van a continuar las restricciones financieras con los problemas que hay, y hay que, de alguna manera, tratar de incentivar la vía mexicana, si ustedes quieren. Los mexicanos se quedaron sin ninguna capacidad de financiamiento después del 95, pero tuvieron la suerte que existiera el Nafta que fue una aspiradora fenomenal para las exportaciones y las empresas se financiaron a través del giro propio de los negocios con las exportaciones.

En Argentina tenemos una perspectiva difícil desde el punto de vista de la integración regional, pero creo que una diplomacia comercial agresiva puede, de alguna manera, ayudar en esta perspectiva y balancear los problemas del sector financiero. Gracias.

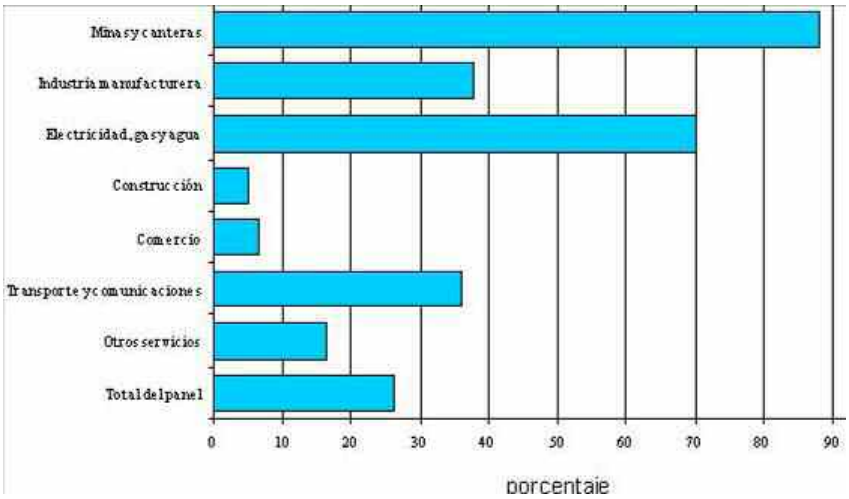
Luis Spanggemberch:
Gracias, Dr. Donato. Ahora la Licenciada María Angélica Barrientos, Coordinadora del INDEC, va ha hacer uso de la palabra.

Lic. María Angélica Barrientos:
Bueno, buenas tardes. El INDEC, desde el año 1993, ha iniciado la medición de las actividades económicas financieras de las grandes empresas. Ha abordado el panel de las 500 grandes empresas desde ese período hasta la actualidad.

Entonces lo que vamos a presentar es el resultado de los principales comportamientos empresarios, de esta cúpula empresaria, desde el 93 hasta el 2001, y Bernardo Kosacoff hablará sobre el año 2002 y las perspectivas para el 2003. En primer lugar, quiero comentarles que los resultados del 2001 todavía son preliminares, o sea, la encuesta no se ha terminado pero, bueno, ha sido complementado con los estados contables de las empresas, pero los resultados definitivos estarán al inicio del año que viene.

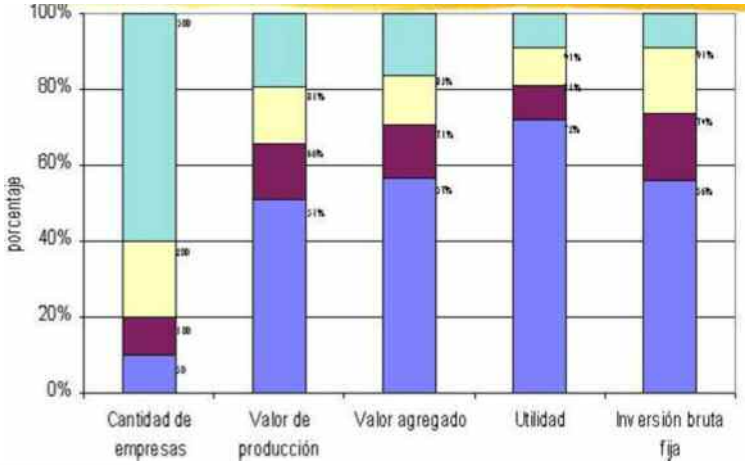


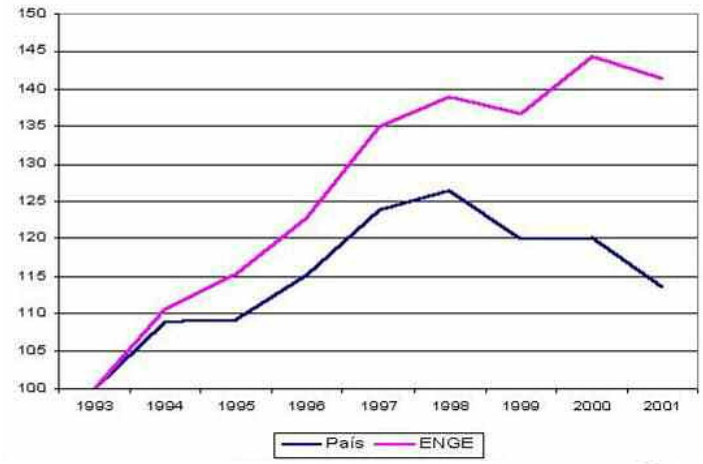
Voy a dar primero una breve síntesis de cómo está compuesto el panel de las 500 grandes empresas, en términos sectoriales. Vemos que la industria manufacturera tiene una participación del 57%; fundamentalmente, el 37% es de alimentos, bebidas y tabaco; el 35% de combustibles; el 11% de maquinarias, equipos y vehículos; y el 16% el resto de la industria. Luego, en importancia, el sector comunicaciones un 10% del valor de la producción del panel; electricidad, gas y agua con un 8,9%; y minas y canteras con un 8,6%, fundamentalmente del sector petróleo; el resto, alrededor de un 15%.



Ahora, voy a presentar la participación de las grandes empresas en la economía del país para los mismo sectores. El sector minero tiene una participación de alrededor del 90%, las grandes empresas tienen 90% en el total del sector en el país; la industria manufacturera alrededor de un 40%; el sector electricidad, gas y agua un 70%; el sector construcciones un 5%; comercio un 6%, 7%; el sector transporte y comunicaciones un 36%; otros servicios un 16%. O sea, para el total del panel, tiene una representatividad de alrededor de 29% del valor agregado de los mismos sectores a nivel nacional.

Ahora vamos a hablar de algunas características del panel. Vamos a hablar sobre la concentración al interior del panel. El color celeste más claro, representa las primeras 50 empresas. Las primeras 50 empresas explican el 51% del valor de producción del panel; el 57% del valor agregado del panel; el 72% de la utilidad; y el 56% de la inversión. Si vamos a las 200 empresas primeras del panel, de las 500, están explicando el 81% de la producción; el 83% del valor agregado; el 91% de la utilidad; y el 91% de la inversión del panel. Esto en cuanto a la concentración al interior de las grandes empresas.

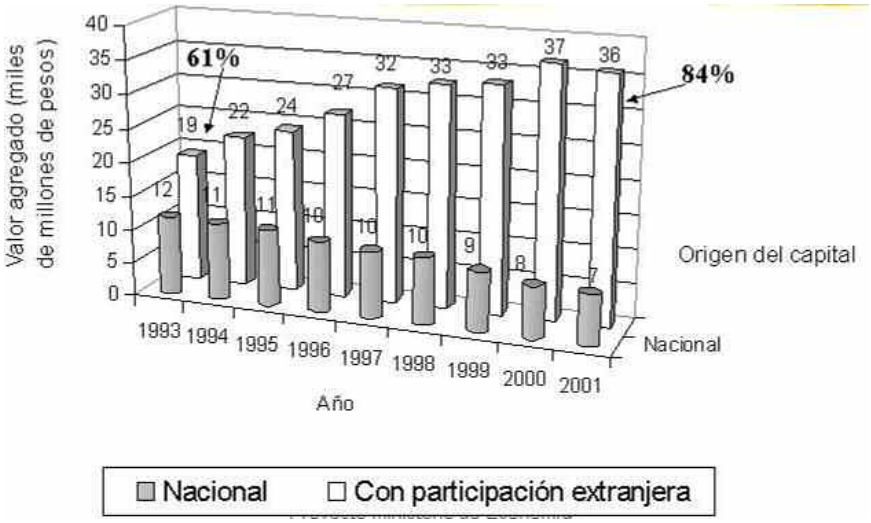




En este gráfico lo que podemos ver, en la primera curva, es que la tasa de crecimiento de la actividad de las grandes empresas ha sido superior a la de la economía en su conjunto a lo largo de la década, lo que ha generado un aumento de la participación de las grandes empresas en el total de la economía.

El siguiente tema es cómo ha ocurrido la participación de capital extranjero en el panel desde el año 93 hasta el año 2001. En el año 93, la cantidad de empresas de origen de capital extranjero era del 44% del panel y un 56% de origen nacional. Hacia el final del período vemos que las empresas de origen extranjero llegan al 65% del panel y un 35% las empresas de origen nacional.

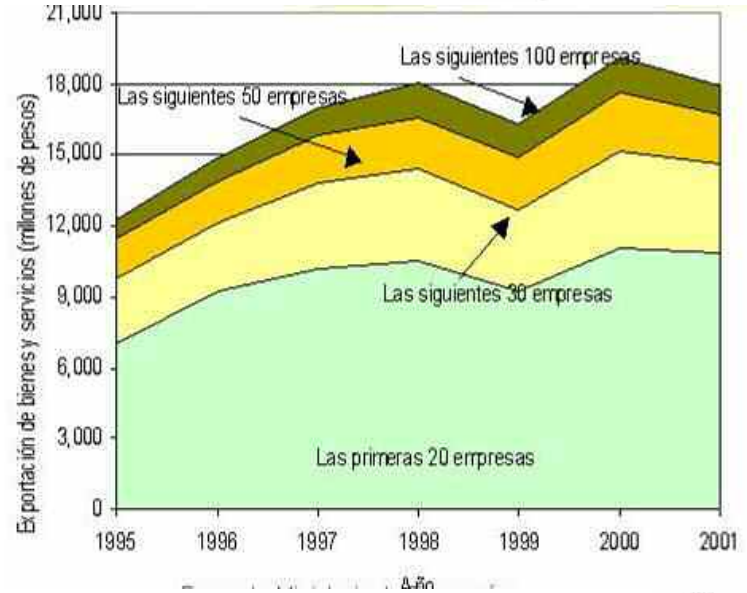




Esto nos permite visualizar, en términos de valor agregado, que en el año 93 las empresas extranjeras aportaban el 61% del valor agregado y al final del período, en el 2001, aportan el 84% del valor agregado del panel, siendo el 16% para las empresas de origen nacional.

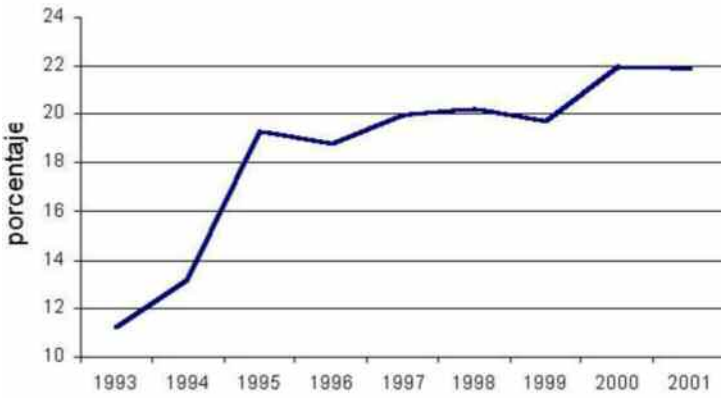
En este gráfico lo que podemos ver es la evolución de las exportaciones de las grandes empresas en el total del país. En el año 93, las exportaciones de las grandes empresas representaban el 55% de las exportaciones totales y en el año 2001 representan el 70% de las exportaciones del país.

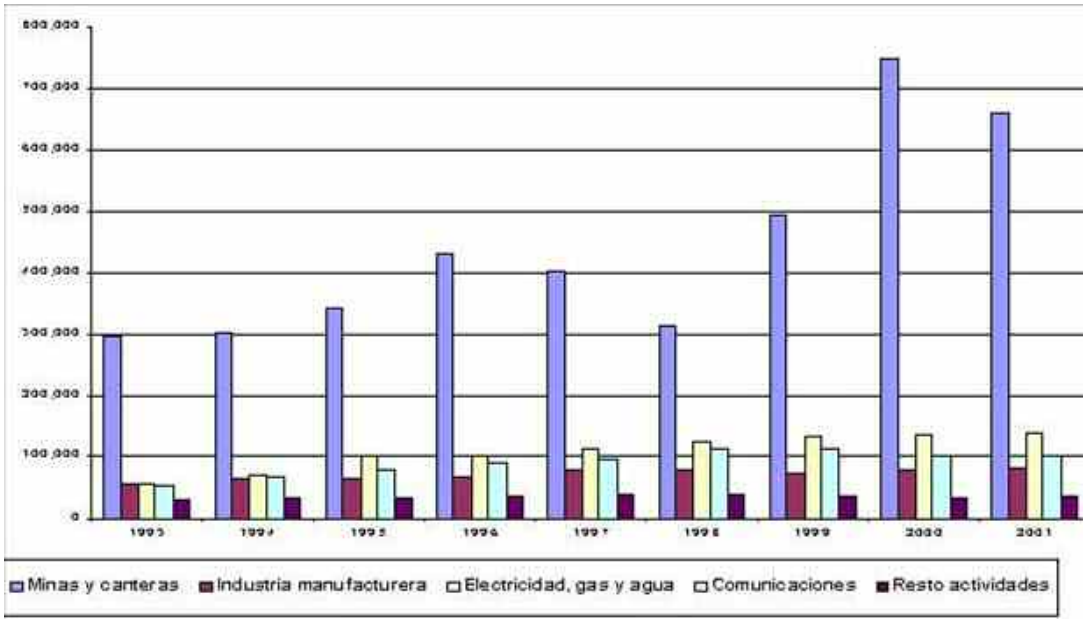




En este gráfico podemos ver la concentración de las exportaciones de bienes y servicios al interior del panel de las grandes empresas. Las 20 primeras empresas del panel, están explicando el 57% de las exportaciones del panel y un 40% de las exportaciones del país. Si sumamos unas 30 empresas, o sea, llegamos a las 50 empresas, explican el 78% de las exportaciones y el 55% de las exportaciones del país. Y, digamos, las 100 empresas más grandes del panel ya explican el 91% de las exportaciones totales del panel y el 64% de las exportaciones del país.

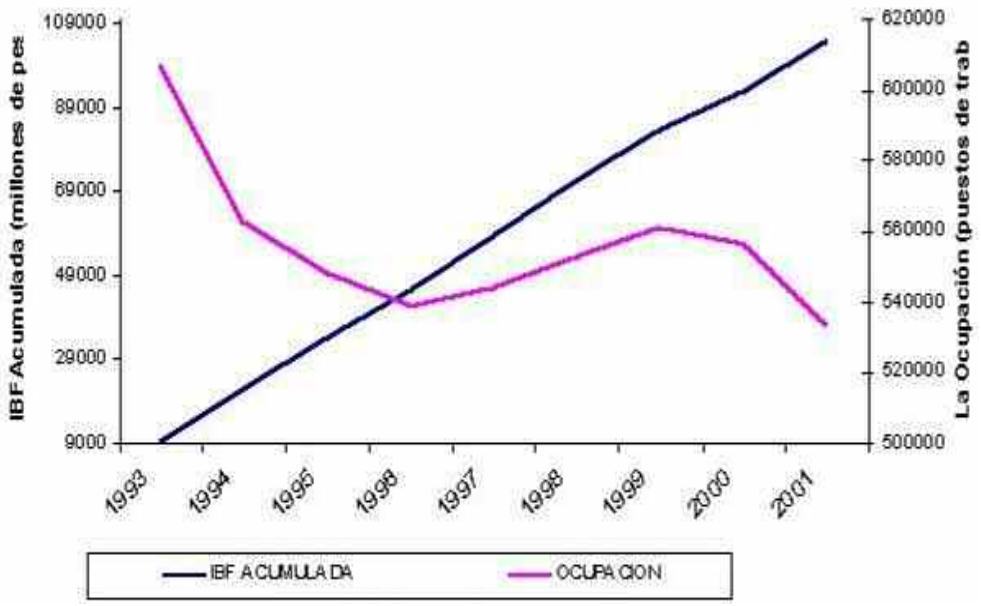
Este gráfico explica la evolución del coeficiente de exportación. El coeficiente de exportación es la relación de exportaciones sobre ventas y, claramente, se ha duplicado a lo largo del período. El coeficiente era de un 11% de exportaciones sobre ventas en el año 93 y pasa a ser del 22% en el 2001; o sea, se duplicó el coeficiente de apertura de las exportaciones del panel.

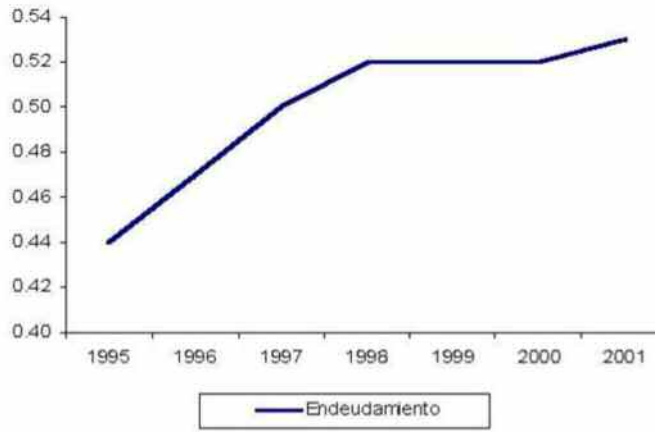




En el próximo gráfico vemos la evolución de la productividad. La productividad ha tenido un comportamiento diferencial por sector. El primer color explica la actividad del sector minería, fundamentalmente petróleo, y la productividad ha crecido 1,2 veces a lo largo del período. La segunda columna es el sector de la industria manufacturera, ha crecido 0,5 puntos a lo largo del período. La tercer tercera columna es el sector electricidad, gas y agua, creció 1,4 veces la productividad a lo largo del período. La quinta columna es el sector comunicaciones, se duplicó, o sea, creció 1 vez la productividad a lo largo del período. Y bueno, el resto de las actividades crecieron un 0,24 en términos de productividad.

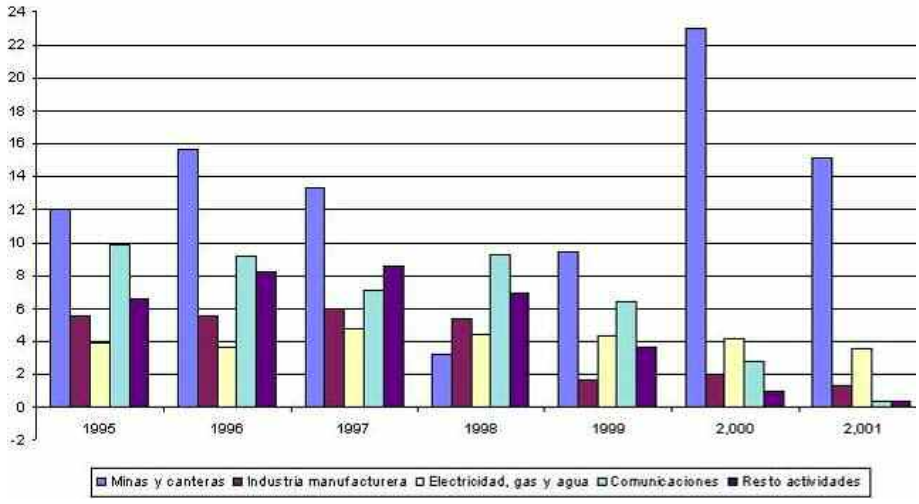
Esta productividad, de alguna manera, puede llegar a estar explicada en parte por el comportamiento de estas dos variables. Observamos que la ocupación ha tenido un comportamiento de disminución a lo largo del período. El panel de grandes empresas ha perdido 100.000 puestos de trabajo desde el 93 hasta el 2001 y la inversión ha tenido un crecimiento de 103.000 millones de pesos a lo largo del período. O sea, de alguna manera, ha habido una sustitución de trabajo y capital.



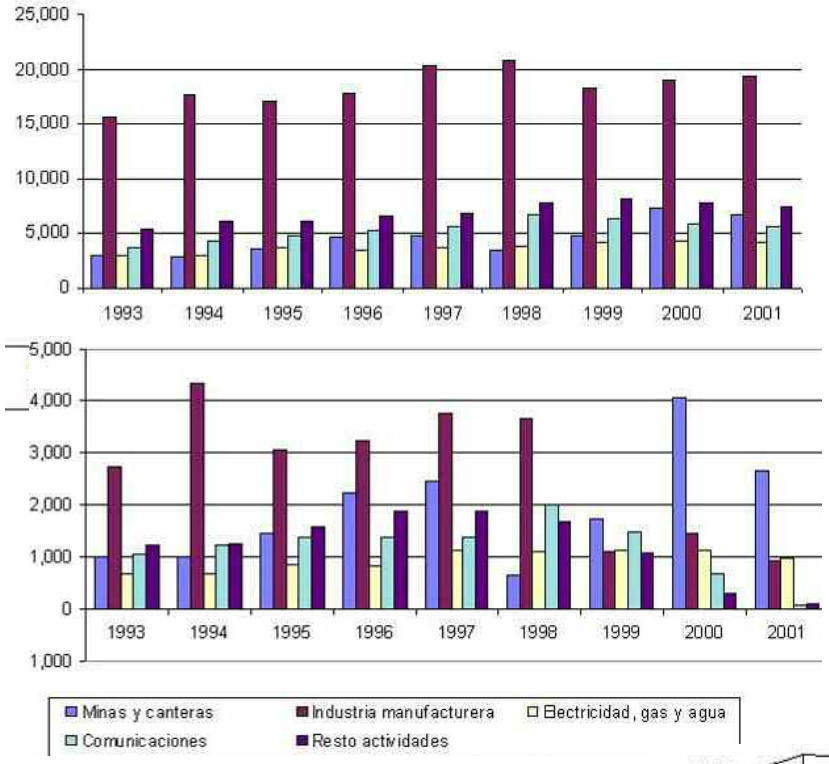


Este gráfico nos está explicando el endeudamiento en términos de pasivo sobre activo total. Y, lo que observamos es que el endeudamiento era de 0,44 en el año 95, aquí la serie empieza en el año 95, y llega a 0,53 en el año 2001 de pasivo sobre los activos totales del panel.

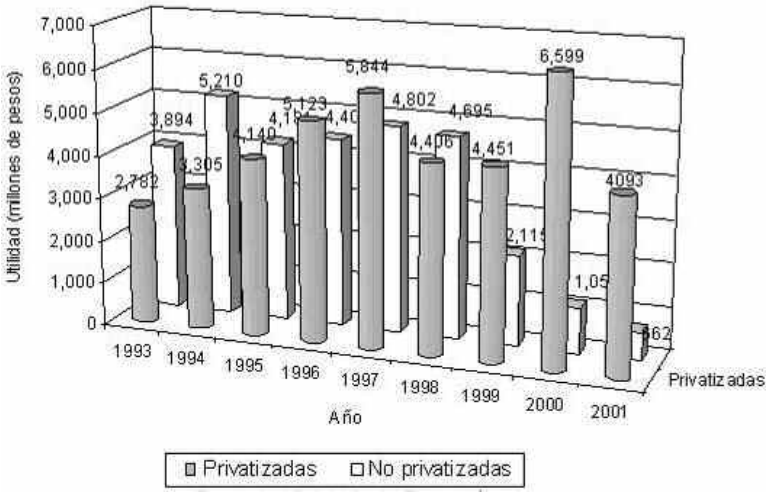
Con relación a la rentabilidad, podemos observar que la rentabilidad del panel en el período 95-98, en términos promedios del panel, a oscilado entre 6 y 7%; en el año 1999-2000 ha disminuido al 4%; y en el año 2001, 3%. Esto, con resultados preliminares para el último año. La rentabilidad del sector minero, en el año 95-97, se ubicaba alrededor del 14%. La caída en el año 98 es el 3%; en el año 99, 10%; en el 2000, 23%; y en el 2001, 15%. Con relación a la industria manufacturera, en el período 95-98, la rentabilidad oscila entre el 5 y el 6%; y en el año 99, 2000 y 2001, alrededor del 2%. Con relación al sector de electricidad, gas y agua, a lo largo de todo el período, la rentabilidad oscila entre el 4 y el 5%, desde el 93 hasta el año 2001. En el sector comunicaciones, la rentabilidad de los primeros años, del año 95 al 98, es de alrededor del 9%; luego el 6,5%; el 3% en el 2000; y menor al 1% en el año 2001. Estos son los principales sectores en términos de rentabilidad.



Con relación al tema del valor agregado sectorial y de la utilidad sectorial, lo que voy a presentar es el acumulado de la utilidad y del valor agregado por sector para toda la década, por sector. Para el sector minería, el acumulado del valor agregado, o sea, fundamentalmente petróleo, explica el 11,7% del valor agregado del panel, estoy hablando del acumulado de toda la década, y las utilidades representan el 24%, de las utilidades del panel. Con relación a la industria manufacturera, aportan el 47,3% del valor agregado del panel de las grandes y poseen el 34% de las utilidades del panel. Con relación al sector de electricidad, gas y agua, aporta el 10% del valor agregado del panel acumulado, y tiene el 12% de la utilidad acumulada. El sector comunicaciones, aporta el 14% del valor agregado del panel y tiene el 15% de las utilidades acumuladas. Esto como resumen, digamos, del comportamiento del período 93-2001.



Para finalizar, el comportamiento de las empresas privatizadas del panel y el resto de las empresas del panel. Claramente, lo que observamos, es que en el año 93 las empresas privatizadas aportaban alrededor del 40% de las utilidades del panel y en el año 2001 aportan alrededor del 80% de las utilidades del panel. En el mismo sentido, de las utilidades de todo el período y del valor agregado de todo el período de las empresas privatizadas, podemos decir que las empresas privatizadas aportaron el 38% del valor agregado del panel en el período y tienen el 57% de las utilidades del panel en la década. Las empresas no privatizadas aportan el 62% del valor agregado del panel acumulado de la década y tienen el 43% de las utilidades. Este es un panorama de los principales resultados del período 1993-2001.



Kosaccoff ahora va a hablar sobre el 2002 y el 2003. Les quería comentar que estos resultados los pueden tener en la página del INDEC y en la página de CEPAL de internet.

Luis Spanggemberch:
Gracias, Licenciada Barrientos. Ahora va a hacer uso de la palabra el Licenciado Bernardo Kosacoff, Director de CEPAL Naciones Unidas.

Lic. Bernardo Kosacoff:
Bueno, muchas gracias. Bueno, los datos que presentó recién la Licenciada Barrientos, creo que son contundentes sobre lo que pasó en la década de los 90. En realidad, nos muestran con bastante claridad la importancia de las grandes empresas en la economía argentina, su participación creciente durante el período, la participación creciente del capital extranjero, quizás exagerada.

Es decir, con este dato tan contundente que en el año 2001 pasaron a representar casi el 84% del valor agregado dentro de este panel. Nos muestran, también, el importante proceso de inversiones que se generó durante los años 90, pero que estuvo acompañado con una fuerte caída de la ocupación y eso explica el fuerte crecimiento de la productividad, y también nos muestra con bastante claridad la importancia decisiva que tienen en el patrón de especialización del país y la importancia creciente que tienen las exportaciones dentro de las estrategias de estas empresas.

Al mismo tiempo nos muestran, cómo, a partir de la crisis del 98, hay un notable proceso, inclusive que abarca a estas empresas, de exagerado endeudamiento asociado a la disminución de sus retornos y, al mismo tiempo, cómo la rentabilidad de estas firmas es absolutamente diferenciada por parte del sector de las empresas asociadas al proceso de privatizaciones y de servicios y los productores de bienes. Y en este contexto, vemos también cómo la participación en el valor agregado es distinta.

En relación a los datos del 2002 y del 2003, nosotros tenemos los resultados de estas empresas en donde nos dan información cuantitativa para el primer semestre del 2002, y en esta información cuantitativa les voy a mostrar algunos de los datos básicos de capacidad instalada, empleo, importaciones, exportaciones, etc.. Y, a su vez, hacia finales de este año nos dan respuesta a tres interrogantes, que son cualitativos y que abarcan no solamente la situación del 2002, sino cómo perciben la situación para el 2003 y están asociados a las dificultades que estas firmas perciben, a las razones por las cuales estas empresas no aumentan las exportaciones y, básicamente, cuáles son las estrategias que tienen previstas dentro de sus planes empresariales.

Pasamos al primer cuadro, y les repito lo que les dijo la licenciada Barrientos, toda esta información está disponible, a partir de mañana, en la página web del INDEC y en la página web de la oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

SECTOR	junio 01	dic 01	junio 02
Total del Panel	**76.5**	**71.6**	**71.2**
Productores de Bienes	**74.3**	**67.8**	**67.6**
Minas, Petróleo y Canteras	95.2	95.5	92.6
Alimentos, Bebidas y Tabaco	71.2	70.1	68.5
Combustibles, Químicos y Plásticos	81.8	72.8	72.6
Maquinaria, Equipos y Vehículos	48.4	33.1	33.7
Resto de Industria Manufacturera	75.0	67.5	70.6
Productores de Servicios	**80.6**	**78.8**	**77.9**
Electricidad, Gas y Agua	78.2	75.8	75.5
Comunicaciones	81.5	80.0	74.0
Resto de Actividades	81.4	79.7	82.3

En términos de la capacidad instalada, los datos que ustedes ven para junio del 2002, nos muestran una situación bastante parecida a la existente a diciembre del 2001; lo que nos está indicando que el 2001 es cuando se produce ya, con comparación con mediados del año, una fuerte caída en términos de la utilización de la capacidad instalada. Al mismo tiempo, si vemos para el conjunto, las empresas informan que tienen una capacidad ociosa casi cercana al 30% que, de alguna forma, ustedes pueden hacer algún tipo de asociación con los comentarios que hizo Lacoste en términos de que hay algún margen de posibilidad de utilizar mejor la capacidad para recuperar el crecimiento. A nivel sectorial, quizás el caso más llamativo es el de maquinarias, equipos y vehículos, muy influenciado por la industria automotriz, donde el nivel de capacidad instalada es sólo de un tercio de lo que poseen las plantas.

En términos de la variación del personal ocupado, las tendencias negativas continúan en el primer semestre del 2002. Pero, claramente, ha disminuido la expulsión de mano de obra dentro del panel de las empresas grandes y si comparamos los datos del primer semestre del 2002 comparado con los datos que teníamos en el año 2001, vamos a ver que para el conjunto en el 2001 había una caída del 4% de la ocupación, que ahora va a ser del 3%, y hay una gran diferencia entre los sectores productores de bienes y productores de servicios. Los productores de bienes en el 2001 eran los que

SECTOR	dic 01 / jun 01	jun 02 / dic 01
Total del Panel	**-4.16**	**-3.14**
Productores de Bienes	**-5.05**	**-2.21**
Minas, Petróleo y Canteras	-0.49	-0.31
Alimentos, Bebidas y Tabaco	-4.91	-0.09
Combustibles, Químicos y Plásticos	-1.88	-1.92
Maquinaria, Equipos y Vehículos	-9.83	-12.03
Resto de Industria Manufacturera	-6.15	-0.96
Productores de Servicios	**-3.38**	**-3.94**
Electricidad, Gas y Agua	-2.21	4.02
Comunicaciones	-2.48	-2.26

más expulsaban mano de obra y estaban en torno al 5%, en el 2001 cae esa relación al -2%; en el caso de los productores de servicio era -3% y esa relación, no sólo no cae, sino que aumenta y llega a casi el 4%. En particular, nuevamente, el sector automotriz es el que tiene la tasa más grande y los sectores de alimentos, bebidas y tabaco y el resto de las actividades manufactureras, prácticamente, han parado, detenido, este proceso de expulsión de mano de obra.

SECTOR	Exportaciones / Ventas Totales (%, jun 02)	Tasa de Variación (en %) 1er Sem. 02 / 1er Sem. 01
Total del Panel	**33.8**	**-7.54**
Productores de Bienes	**40.5**	**-7.56**
Minas, Petróleo y Canteras	52.1	-8.30
Alimentos, Bebidas y Tabaco	39.4	-1.28
Combustibles, Químicos y Plásticos	35.5	-8.95
Maquinaria, Equipos y Vehículos	51.1	-27.98
Resto de Industria Manufacturera	41.9	-1.71
Productores de Servicios	**9.1**	**-7.09**
Electricidad, Gas y Agua	18.2	-32.65
Comunicaciones	1.9	-26.69
Resto de Actividades	17.4	5.17

En el próximo cuadro van a ver cuál es la importancia y la evolución de las exportaciones y, en este sentido, los datos de las grandes empresas reflejan los datos a nivel global que vemos en la economía de la caída de las exportaciones en donde hay una explicación muy fuerte, vía caída de precios más que de volúmenes físicos; y la otra columna lo que nos muestra es algo que ya habíamos visto en el panel de las grandes empresas, es la importancia creciente de las exportaciones sobre las ventas totales de las empresas; en el caso de los sectores productores de bienes, el promedio de las exportaciones representa el 4% de las ventas totales de las empresas, con lo cual nos está indicando claramente su fuerte orientación exportadora.

En términos de la evolución de exportaciones hay un dato que es relativamente optimista y sobre todo está referido a lo que las empresas perciben de cuáles van a ser sus exportaciones en términos del año 2002, com-parado ahora, con el año 2003. Y en este sentido, para el conjunto de las empresas, prevén un incremento de las exportaciones para el año que viene, cercano al 28%; esto es generalizado prácticamente para todos los sectores productores de bienes, en donde todas las empresas, en forma generalizada, tienen alguna expectativa importante de crecimiento de sus exportaciones.

SECTOR	Coeficiente Exportaciones / Ventas Totales (en %)		Variación de Exportaciones 2003 / 2002 (en %) (proyectado)
	1er. semestre 02	1er. semestre 03 (proyectado)	
Total del Panel	**33.8**	**34.3**	**27.7**
Productores de Bienes	**40.5**	**41.0**	**28.1**
Minas, Petróleo y Canteras	52.1	52.2	30.2
Alimentos, Bebidas y Tabaco	39.4	41.9	33.3
Combustibles, Químicos y Plásticos	35.5	35.0	16.9
Maquinaria, Equipos y Vehículos	51.1	50.0	32.4
Resto de Industria Manufacturera	41.9	42.2	24.8
Productores de Servicios	**9.1**	**10.0**	**16.7**
Electricidad, Gas y Agua	18.1	18.1	13.2
Comunicaciones	1.9	2.3	2.3
Resto de Actividades	17.4	19.1	19.9

No así da en término de modificación importante, en término de sus coeficientes de importaciones sobre ventas, y de alguna forma, también esto está reflejando alguna expectativa favorable con respecto a alguna mejora en el mercado doméstico.

SECTOR	Exportaciones Mercosur / Exportaciones Totales (en %)		
	1er. sem. 01	1er. sem. 02	2003 (proyectado)
Total del Panel	**37.2**	**36.3**	**35.1**
Productores de Bienes	**38.8**	**36.4**	**35.7**
Minas, Petróleo y Canteras	22.7	19.1	17.2
Alimentos, Bebidas y Tabaco	31.8	29.2	26.1
Combustibles, Químicos y Plásticos	39.8	40.9	43.2
Maquinaria, Equipos y Vehículos	52.1	53.4	48.7
Resto de Industria Manufacturera	37.9	32.4	33.1
Productores de Servicios	**31.2**	**35.9**	**33.1**
Electricidad, Gas y Agua	53.2	76.9	61.8
Comunicaciones	28.3	34.3	31.1
Resto de Actividades	31.1	30.3	30.3

Este cuadro muestra lo mismo, pero relacionada con el Mercosur. Y acá el Mercosur aparece con una tendencia no creciente, y esto después vamos a tener alguna información en términos de la estrategias que plantean las empresas, en donde el incremento de las exportaciones en general está mucho más pensado en las áreas fuera del Mercosur; hay alguna especie de percepción del Mercosur como una zona en donde es muy difícil un crecimiento de las exportaciones para el año que viene.

Otra pregunta que le hacíamos a las empresas es en relación a la participación de los insumos importados dentro del conjunto de insumos que utilizan y esto está calculado a costos de nacionalización. Lo que aparece en la información es que la importancia de los insumos importados sigue siendo la misma de la que estaba en el 2001, pero claramente, todos sabemos que hubo un cambio en los precios relativos muy importantes, de conjunto el sector manufacturero, en promedio, aumentó el 70, 80% de los precios y la devaluación fue muchísimo mayor; lo que está indicando que mantener este coeficiente de importaciones, en principio, estaría mostrando alguna evidencia empírica donde existe un incipiente proceso de sustitución de importaciones y desarrollo de proveedores locales.

SECTOR	Insumos importados / Insumos totales (en %) (calculado a costo de nacionalización)		
	1er. sem. 01	1er. sem. 02	2003 (proyectado)
Total del Panel	**26.8**	**25.9**	**25.5**
Productores de Bienes	**27.7**	**26.9**	**26.6**
Minas, Petróleo y Canteras	25.7	24.4	23.5
Alimentos, Bebidas y Tabaco	10.0	7.9	7.4
Combustibles, Químicos y Plásticos	30.3	29.3	29.3
Maquinaria, Equipos y Vehículos	59.3	60.2	60.5
Resto de Industria Manufacturera	33.5	34.9	33.5
Productores de Servicios	**23.2**	**21.5**	**21.1**
Electricidad, Gas y Agua	18.4	20.7	19.9
Comunicaciones	33.6	15.7	15.5
Resto de Actividades	28.3	25.3	23.4

Obviamente, acá también puede haber algún fenómeno en términos de acumulación de stocks de insumos importados que se hayan utilizado. Las proyecciones para el 2003, en forma generalizada en todos los sectores, nos dicen que van a mantener los coeficientes de importación que tienen en el 2002, y esto no está hablando de que las empresas están viendo que tienen una función de producción asociada a una economía abierta y su percepción es seguir desarrollando la base de negocios dentro de ese contexto.

SECTOR	Productos importados / Ventas totales (en %) (calculado a costo de nacionalización)		
	1er. sem. 01	1er. sem. 02	2003 (proyectado)
Total del Panel	5.9	5.0	5.0
Productores de Bienes	7.0	5.9	6.2
Minas, Petróleo y Canteras	0.5	0.2	0.1
Alimentos, Bebidas y Tabaco	2.1	2.2	2.0
Combustibles, Químicos y Plásticos	7.0	6.2	6.9
Maquinaria, Equipos y Vehículos	26.9	21.1	22.7
Resto de Industria Manufacturera	3.0	2.2	1.9
Productores de Servicios	3.9	3.3	2.8
Electricidad, Gas y Agua	1.3	1.3	1.3
Comunicaciones	1.5	1.0	0.5
Resto de Actividades	7.5	6.3	5.5

La otra pregunta que le hicimos a las firmas está asociado a la importancia que tiene la reventa de productos importados dentro de su canal de comercialización. En este caso, las evidencias empíricas también nos están mostrando que, por suerte, se ha detenido este fenómeno tan creciente de la década del '90, de la participación creciente de productos importados finales, que las firmas comercializaban a través de sus canales propios de comercialización.

En el 2002 hay una caída en la importancia de este tipo de ventas. A su vez, recordemos que han subido notablemente los precios de estos productos, por los cuales en términos de volúmenes físicos las caídas son notablemente más importantes y las empresas no prevén para el 2003 ningún incremento en términos de la participación de los productos importados en sus canales de comercialización.

El próximo cuadro muestra la importancia del comercio intrafirma y, en este caso, creo que es un elemento sumamente importante para toda la negociación internacional. En el campo de las exportaciones el comercio intrafirma está en torno del 40% del total del comercio de las firmas y en el caso de las importaciones los valores son relativamente similares; en este caso vemos coeficientes altísimos, que creo que no nos debe llamar la atención en particular, cuando recordamos los números de la extranjerización de este panel de las grandes empresas y, en donde todos sabemos perfectamente, que dentro de la corriente de las empresas transnacionales, una parte sustantiva del comercio se genera alrededor de las propias redes corporativas.

SECTOR	Exportaciones intrafirma año 2001 (en %)	Importaciones intrafirma año 2001 (en %)
Total del Panel	40.6	37.1
Productores de Bienes	41.3	37.0
Minas, Petróleo y Canteras	0.3	100.0
Alimentos, Bebidas y Tabaco	37.9	51.4
Combustibles, Químicos y Plásticos	54.2	9.2
Maquinaria, Equipos y Vehículos	78.2	44.1
Resto de Industria Manufacturera	17.2	28.2
Productores de Servicios	26.1	38.0
Electricidad, Gas y Agua	68.8	0.0
Comunicaciones	13.0	44.0
Resto de Actividades	17.6	0.0

DESEMPEÑO	Variación de Capacidad Utilizada jun 02 / dic 01		
	Cantidad de Empresas	Participación en las Exportaciones (%)	Participación en el Valor de Producción (%)
Disminuyeron	219	26.7	40.3
Mantuvieron	138	27.3	26.1
Aumentaron	130	46.0	33.6

DESEMPEÑO	Variación Prevista Exportaciones 2003 / 2002		
	Cantidad de Empresas	Participación en las Exportaciones (%)	Participación en el Valor de Producción (%)
Sin exportaciones	148	0.0	19.0
Disminuirán	87	15.4	18.9
Mantendrán	22	13.1	6.6
Aumentarán	230	71.5	55.5

Acá paso muy rápido. Lo que vamos a ver es que estas respuestas que tenemos de las firmas no son homogéneas, y situaciones de gran heterogeneidad, dentro de este cuadro, quizás, lo que más llama la atención es que las empresas que tienen una fuerte participación en las exportaciones y que implican que alrededor del 75% de las exportaciones, son las que concentran las respuestas más positivas, en términos de un comportamiento positivo en el 2002 y expectativas muy favorables para el 2003.

FACTOR DE DIFICULTAD	Distribución por grado de dificultad (%s./total empresas)		
	FUERTE	MEDIA	DÉBIL
Caída de la demanda interna	66.3	13.6	20.1
Costo de insumos importados	62.6	12.7	24.6
Costo de partes y piezas para equipos	45.0	17.7	37.4
Recupero de cobranzas	44.4	23.6	32.0
Condiciones de pago a proveedores	40.0	24.6	35.3
Abastecimiento de insumos importados	35.5	18.5	46.0
Costo de insumos nacionales	34.5	25.9	39.6
Insuficiente prefinanciación de exportaciones	30.8	10.5	58.7
Abastecimiento de partes y piezas para equipos	26.1	18.1	55.9
Insuficiente disponibilidad de proveedores locales	17.7	23.0	59.3
Abastecimiento de insumos nacionales	15.0	22.6	62.4
Caída de la demanda externa	9.7	7.6	82.8
Disponibilidad de servicios de mantenimiento	9.2	14.0	76.8
Disponibilidad de recursos humanos calificados	1.4	4.3	94.3
Restricciones financieras	*9.4*		
Restricciones del contexto institucional	*4.1*		
Regulaciones comerciales y cambiarias	*3.7*		

Vamos a los datos más cualitativos, y acá lo que le preguntamos a las empresas es básicamente, qué dificultades ellos perciben y que enfrentan actualmente y es aquella que les impide desarrollar su base de los negocios. Bueno, no extraña que la respuesta más importante por parte de todas las firmas es la caída de la demanda interna, que es contestada como el elemento más restrictivo por casi dos tercios del panel de las empresas; el segundo elemento es el costo de los insumos importados; el tercero es el costo de las partes y piezas para equipos; el cuarto es el recupero de las cobranzas, y así sigo una lista de factores que no tenemos tiempo de explicar, pero que ustedes lo pueden ver cuando consulten la página web.

Yendo por los aspectos más positivos, por ejemplo, solo el 1,4% de las empresas dicen que enfrentan algún problema por disponibilidad de recursos humanos calificados, y así también podemos que hay algunos otros factores que no son restrictivos para las firmas.

FACTOR DE DIFICULTAD	Distribución por grado de dificultad (% s./total empresas)			
	TOTAL	BIENES	SERVICIOS	EXPORT.
Caída de la demanda interna	67.2	69.4	62.4	69.2
Costo de insumos importados	63.4	63.9	62.4	64.1
Costo de partes y piezas para maquinaria y equipos	45.5	43.2	50.3	45.0
Recupero de cobranzas	44.9	45.4	43.9	45.0
Condiciones de pago a proveedores	40.5	41.0	39.5	39.0
Abastecimiento de insumos importados	36.0	34.9	38.2	35.0
Costo de insumos nacionales	34.9	33.3	38.2	31.3
Prefinanciación de exportaciones	31.2	39.5	14.0	39.9
Abastecimiento de partes y piezas para maquinarias y equipos	26.4	24.7	29.9	24.8
Disponibilidad de proveedores locales	17.9	19.4	14.6	18.5
Abastecimiento de insumos nacionales	15.2	15.1	15.3	15.4
Caída de la demanda externa	9.8	12.7	3.8	13.1
Disponibilidad de servicios de mantenimiento de equipos	9.4	8.6	10.8	9.7
Disponibilidad de recursos humanos calificados	1.5	1.9	0.6	1.7

En este cuadro nosotros separamos esta información en términos de las empresas que son importadoras, de las empresas que son productoras de servicios y empresas productoras de bienes. Pueden ver con detalle algunos de los cuadros, pero no hay datos significativos que valgan la pena mencionar.

La próxima pregunta que le hacemos a las firmas es por qué no exportan mayores volúmenes al exterior? Y acá encabeza, como principal restricción, la falta de financiamiento, cosa que tampoco nos extraña, pero sólo abarca el 30% de las empresas, el dato es el 28,5, el 58,7 de la empresas, y en este caso recuerden que estamos hablando de las grandes empresas de la economía. No mencionan que el financiamiento sea lo que les impide aumentar sus exportaciones; acá también tenemos que recordar la fuerte presencia de las filiales de las corporaciones transnacionales.

FACTOR RESTRICTIVO	Distribución por grado de importancia (% s./total empresas)		
	FUERTE	MEDIA	DÉBIL
Insuficiente financiamiento	28.5	12.8	58.7
Precios no competitivos	16.8	14.4	68.8
Escala insuficiente	12.4	8.4	79.2
Estructura comercial insuficiente	7.4	10.1	82.6
Productos no apropiados	7.4	8.7	83.9
Insuficiente información sobre mercados	5.0	8.1	86.9
No está interesado	5.1	5.0	89.9
Calidad insuficiente	2.0	4.4	93.6
Restricciones del contexto institucional	*13.9*		
Restricciones en mercados de destino	*13.4*		
Restricciones corporativas	*11.8*	***(32.5% del total de X del panel)***	

El segundo elemento que mencionan las empresas son los precios no competitivos. Después, viene escala insuficiente, estructura comercial insuficiente, etc, etc., pero claramente el factor más importante es este problema del financiamiento.

TIPO DE ESTRATEGIA	Distribución por grado de interés (% s./total empresas)		
	FUERTE	MEDIA	DÉBIL
Aumento de sus exportaciones tradicionales	**38.0**	15.8	46.2
Búsqueda de mercados alternativos al Mercosur	**30.8**	19.2	50.0
Desarrollo de nuevos productos para exportación	**22.9**	14.5	62.6
Desarrollo de proveedores locales	**21.8**	25.6	52.6
Incorporación de nueva tecnología	**16.7**	23.7	59.6
Ampliación de la capacidad instalada	**16.7**	13.0	70.3
Concentración de las exportaciones en el Mercosur	**15.2**	17.7	67.1
Diversificación del mix de producción	**14.7**	19.4	65.8
Aumento del personal ocupado	6.0	12.2	81.8
Venta de la empresa	5.6	4.5	90.0
Incorporación de socios a la propiedad	5.1	6.4	88.5
Instalación de nueva planta	4.9	5.6	89.5
Integración vertical	4.1	8.1	87.8
Compra o ampliación de empresas en el exterior	2.8	3.6	93.6
Compra de otras empresas en el país	3.2	6.6	90.2
Reestructuración de costos y tarifas	*3.8*		
Reestructuración financiera	*2.7*		
Énfasis en el desarrollo comercial	*1.9*		

¿Cuáles son las estrategias probables que las firmas declaran para el año 2003? La primera que la encabeza es el aumento de sus exportaciones tradicionales, con el 38% de las respuestas; la segunda es la búsqueda de mercados alternativos al Mercosur, con el 30% de las respuestas; la tercera es el desarrollo de nuevos productos para la exportación, que es un valor en torno del 22%; y la cuarta es el desarrollo de proveedores locales, con el 22%. Fíjense que todos estos casos se están reflejando en fuertes procesos de cambios de precios relativos, en donde las importaciones y la sustitución de importaciones van a ocupar un lugar central. Quizás una noticia alentadora es que solo el 5% de las empresas mencionan algún interés de vender su posición de mercado; esto es absolutamente distinto del fuerte proceso de fusiones y adquisiciones que caracterizó a la economía argentina y, en particular, a las empresas después del tequila y hasta finales de la década del '90, en la cual se han vendido casi un millar de empresas, en particular de capital extranjero y algunos grupos locales importantes. También se menciona con un 5% la posibilidad de la incorporación de socios a su actual empresa; solo el 6% de las empresas menciona que el aumento de la ocupación va a ser un elemento importante dentro de su estrategia.

Cuando dividimos esta información entre las empresas productores de bienes y de productoras de servicios y de las empresas exportadoras, se agudiza en las empresas exportadoras de bienes esta tendencia a incrementar sus exportaciones tradicionales. Dentro de este incremento de las exportaciones tradicionales, el mercado destina a los que más se están previendo es el mercado fuera del Mercosur. Y, también, para las empresas productoras de bienes, el aumento del personal ocupado ocupa sólo el 7% de los casos, pero es claramente distinto de las productoras de servicios que esta en torno del 3%.

FACTOR DE DIFICULTAD	Distribución por grado de dificultad (% s./total empresas)			
	TOTAL	BIENES	SERVICIOS	EXPORT.
Aumento de sus exportaciones tradicionales	**38.0**	50.2	12.1	49.0
Aprovechamiento de otros mercados externos distintos al Mercosur	**30.8**	40.1	10.7	40.1
Desarrollo de nuevos productos para exportación	**22.9**	29.8	8.1	29.1
Desarrollo de proveedores locales	**21.8**	23.2	18.8	21.0
Incorporación de nueva tecnología	16.7	18.2	13.4	18.2
Ampliación de la capacidad instalada	16.7	18.8	12.1	18.4
Concentración de las exportaciones en el Mercosur	15.2	17.6	10.1	17.9
Diversificación del mix de producción	14.7	19.4	4.7	17.6
Aumento del personal ocupado	6.0	7.2	3.4	6.9
Venta de la firma a eventuales interesados	5.6	5.6	5.4	5.5
Asociación patrimonial con eventuales interesados	5.1	5.6	4.0	5.2
Instalación de una planta nueva en el país	4.9	6.0	2.7	5.8
Integración vertical hacia la producción de insumos	4.1	5.0	2.0	4.0
Adquisición de otras empresas en el país	3.2	2.8	4.0	2.9
Adquisición o realización de instalaciones en el exterior	2.8	2.2	4.0	3.2

Algunas pequeñas consideraciones finales. Además de esta encuesta y otros estudios que estamos haciendo, nosotros percibimos que la Argentina tiene, claramente, capacidades productivas latente en un entorno de alta incertidumbre económica y, evidentemente, es necesario requisitos de consistencia monetaria, fiscal y monetaria para que la gente tome decisiones de inversión, de ocupación, de nueva gente; debe tratar de acceder en forma estratégica y más agresiva a terceros mercados; y, obviamente, para hacer este tipo de cosas, no solamente hace falta tener consistencia en la microeconomía sino cómo incorporar en la agenda política - económica todos los aspectos microeconómicos e institucionales que recreen condiciones en donde, básicamente, no es solamente cuestión de confiar en los mercados, sino que el gran desafío que tiene la Argentina es la creación de mercados, el desarrollo de instituciones y de capacidades para poder vivir en una economía abierta.

Al mismo tiempo, y retomando los comentarios que hice al principio de la reunión, creo que es necesario revalorizar el rol de la empresa, fundamentalmente, como un elemento fundamental para recuperar la capacidad de crecer y ojalá que en la agenda de los próximos ministros de Economía, los temas microeconómicos, la consideración de la empresa y los aspectos institucionales que hacen a la competitividad y a la competencia, ocupen un lugar central.

Sin lugar a dudas, creo que para recuperar esta capacidad de crecer hay que superar muchos falsos dilemas, que nos han atado durante mucho tiempo y que creo que no representan ni los cambios de los '90, ni esta adaptación y este refugio que tienen las empresas en esta transición.

Creo que es necesario el desarrollo de políticas para construir los mercados y de políticas que, justamente, tengan en cuenta el fortalecimiento de las empresas, y al mismo tiempo la evaluación de los beneficios sociales.

Creo que es necesario generar encadenamientos productivos, destruyendo el falso dilema entre agroindustrias y servicios. Creo también, que este falso dilema entre empresas grandes y Pymes, debe ser superado por el desarrollo de economías de escala y de especialización simultánea que nos permitan la recomposición de los entramados productivos y que nos permitan, justamente, avanzar hacia la producción de bienes diferenciados.

Al mismo tiempo, creo que hay que eliminar este falso dilema entre mercado doméstico y mercado de las exportaciones, en donde el desarrollo de las capacidades son grandes procesos simultáneos y evolutivos, en los cuales, justamente, hay que tener estrategia competitivas integrales y atender simultáneamente ambos mercados.

Y, obviamente, como punto final, esta necesidad de tratar de generar modelos de organización de la producción, en donde no exista este dilema entre salarios altos y competitividad, sino, justamente, cómo desarrollemos la capacidad para aprovechar la alta calidad de nuestra mano de obra y avanzar en lo que planteaba con mucha claridad Luis Beccaria, que es tratar de generar la mayor cantidad de empleos formales; esto es, generar una mayor calidad dentro de nuestro empleo. Muchísimas gracias.

Luis Spanggemberch:
Muchas gracias Dr. Kosacoff. Vamos a iniciar el panel de "Aportes para un nuevo paradigma productivo. Propuestas para una agenda de reconversión".

Aportes para un nuevo paradigma productivo.
Propuestas para una agenda de reconversión.

Dr. Luis Spanggemberch:
Vamos a iniciar el panel de "Aportes para un nuevo paradigma productivo. Propuestas para una agenda de reconversión". Invito al Dr. Jorge Forteza, vicepresidente Senior de Booz Allen & Hamilton Inc.

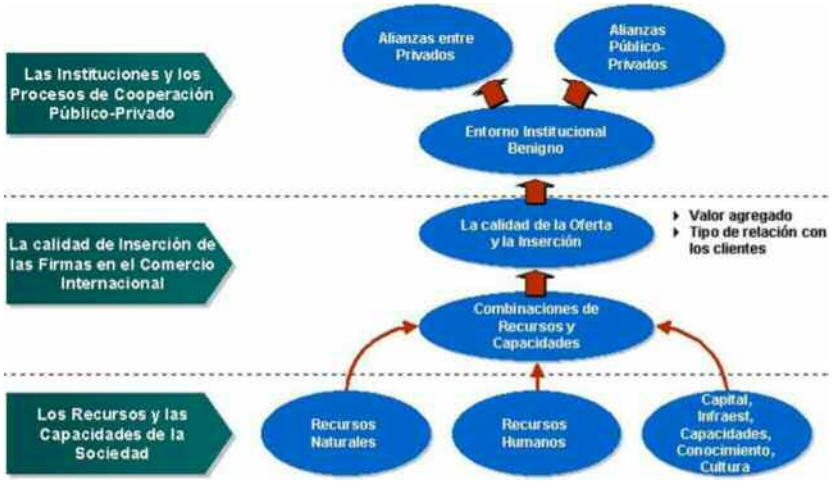
Dr. JorgeForteza:
Señoras y señores, buenas tardes, muchas gracias, muy agradecidos a la Unión Industrial, por habernos invitado en este momento que nos parece especialmente importante en la historia del país porque, como presentaron, creo de forma bastante coherente y contundente, los expositores del módulo anterior, el país está listo para volver a crecer y para empezar un nuevo ciclo de recuperación y es sobre, justamente, que queríamos contribuirles un poco con nuestras reflexiones en la tarde de hoy.

Esto es hoy producto, resultado de un trabajo que estamos haciendo, a nivel mundial, acerca de perspectivas para países en desarrollo y para países que han pasado crisis similares a las de la Argentina y que después lo estamos adaptando a la situación de los dos países más importantes acá, en el cono sur, con un estudio especial para el caso argentino y otro estudio similar para el caso brasileño.

Les proponemos trabajar este mensaje sobre tres temas fundamentales: qué hacen y cómo compiten los países exitosos; es decir, los países que han demostrado en los últimos 10 / 15 años tasas de crecimiento altas, tasas de generación de empleo interesantes, mejoras en su distribución del ingreso, pero, sobre todo, una inserción de valor agregado creciente en el mundo.

Segundo, recapitulemos un poquito qué es la Argentina hoy? Ustedes van a ver que tenemos todo un modo de pensar acerca de los países como una suma de recursos y de capacidades de la sociedad para combinar esos recursos en productos y prestaciones de valor agregado. Y, tercero, hacer alguna contribución a lo que puede ser una agenda de crecimiento futuro para el país.

El primer tema, cuando hablamos de estos países exitosos y esto lo que trata es de extraer de la experiencia de unos 15 a 20 países que desde los ’80 en adelante han tenido buen desempeño, o sea, los países europeos mediterráneos: España, Portugal, Irlanda; también algunas partes de la experiencia de Turquía; algunos de los países el este asiático, sobre todo después de la recuperación de la crisis del 97’;y algunos casos de países latinoamericanos donde, lamentablemente, no hay muchos países exitosos, pero si se puede decir que Chile cumple con muchas de estas condiciones y para un país que está en guerra permanente, el caso de Colombia, también es un caso bastante interesante en materia de desempeño económico.



Todos estos países empiezan un poco con lo que tienen, con lo que decimos, con los recursos la dotación de recursos que tienen, sus recursos naturales, su población con el nivel de educación que tiene y una serie de factores competitivos que podemos agrupar ahí a la derecha, como la cultura, las capacitaciones, los comportamientos, la capacidad de trabajo en conjunto y, por supuesto, la calidad de su infraestructura. Ahora una vez que uno tiene esto, como ustedes lo tienen en su empresa cuando empiezan con una dotación de recursos, el tema es combinarlo, el tema es combinarlo del modo más competitivo posible y esto tiene que ver justamente con cómo se combinan esos factores a través de los creadores de riqueza que son los empresarios y cómo esto se traduce en ofertas que, en general, tienen que ir a competir al mundo y que pueden ser ofertas muy baratas, muy caras de mayor o menor valor agregado y lo que vamos a ver es que, en general, cuanto más valor agregado uno le logra poner a estas ofertas como sociedad, mejor le va a uno.

Peor, lo que estamos aprendiendo en estos últimos años también que el tema de competitividad es un fenómeno de sociedad y un fenómeno sistémico.

Las empresas compiten en el mercado internacional pero nacen de determinados mercados internos y de determinadas sociedades y entonces el hecho de tener lo que podemos llamar un entorno institucional benigno, o sea, que no juegue en contra de los empresarios sino a favor de los empresarios.

El hecho de tener capacidades entre los empresarios de trabajar entre si, de generar racimos industriales, de generar cadenas de valor y la capacidad también de los empresarios de trabajar con el sector público. Cuando uno empieza a darle notas a los diferentes países con respecto a cuan bien hace de esto también se ve una correlación muy fuerte entre los países que le va mal y los países que le va bien.



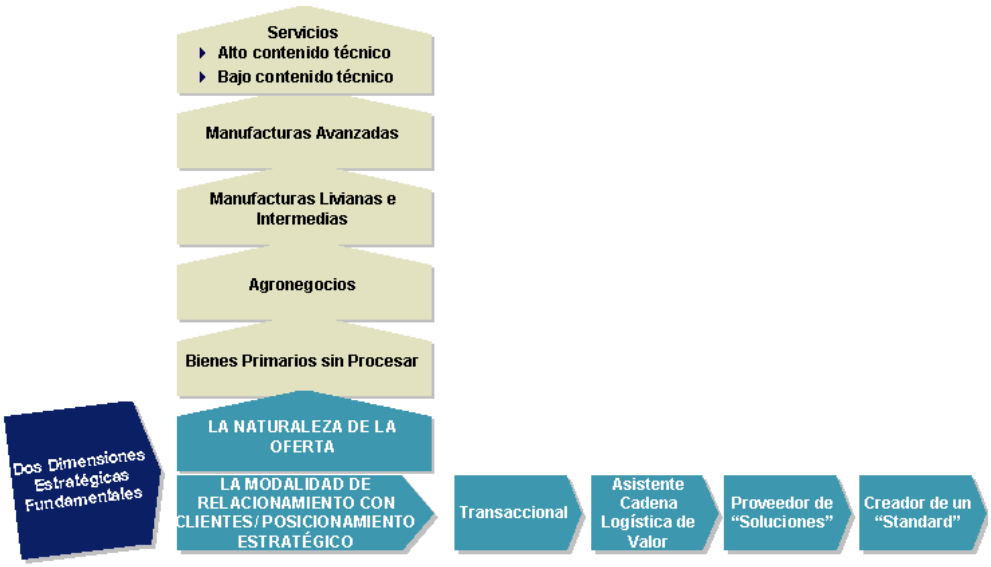
Veamos rápidamente algunos de estos temas. Dijimos, están los recursos. Del punto de partida tenemos los recursos naturales que tenemos, pero después está el hecho cómo los vamos empaquetando, cómo los vamos combinando.

Tenemos los recursos humanos que tenemos pero, sobre todo, cómo estamos invirtiendo a través de nuestro sistema educativo para mejorar su capacidad de aprendizaje y la flexibilidad que tienen para adaptarse a lo que es un mundo que está cambiando permanentemente.

Y después hay toda una serie de temas que tienen que ver con desde la calidad de infraestructura que uno tiene, a la acumulación de experiencia y al clima que hay en esa sociedad con respecto a los emprendedores y a los formadores de riqueza. Si es una sociedad que está en sospecha permanentemente con respecto a sus empresarios, eso tampoco es un predictor de buen desempeño. Las sociedades que respetan y que, de algún modo, también celebran los éxitos de sus empresarios, son, en general, sociedades altamente competitivas.

Todo esto se puede hacer y se combina a través de las empresas; o sea, que tienen como oferta las empresas que voluntad exportadora tienen y después, como en muchos otros casos, se van combinando estas empresas. Porque otros casos que hemos aprendido en materia de análisis de competitividad, es que, en muchos casos, los que ganan son grupos de empresas. O porque son un racimo de empresas que están en un mismo sector o porque son una cadena de empresas donde hay una empresa locomotora más sus clientes y sus proveedores, que están saliendo juntos al mundo.

Ahora bien, la calidad de inserción de las firmas; o sea, cuál es la calidad de los que le estamos vendiendo al mundo, es uno de los temas fundamentales y acá queremos, retomando un poco el tema de lo que decía Berni Kosacoff, de salir de algunas de las antinomias que tenemos en Argentina, en la naturaleza de la oferta que le vendemos al mundo podemos venderle cualquier cosa, bienes primarios sin procesar, bienes de agronegocios, manufacturas livianas con poco valor agregado, manufacturas de alto valor agregado y servicios, que pueden ser de alto o de bajo valor agregado.



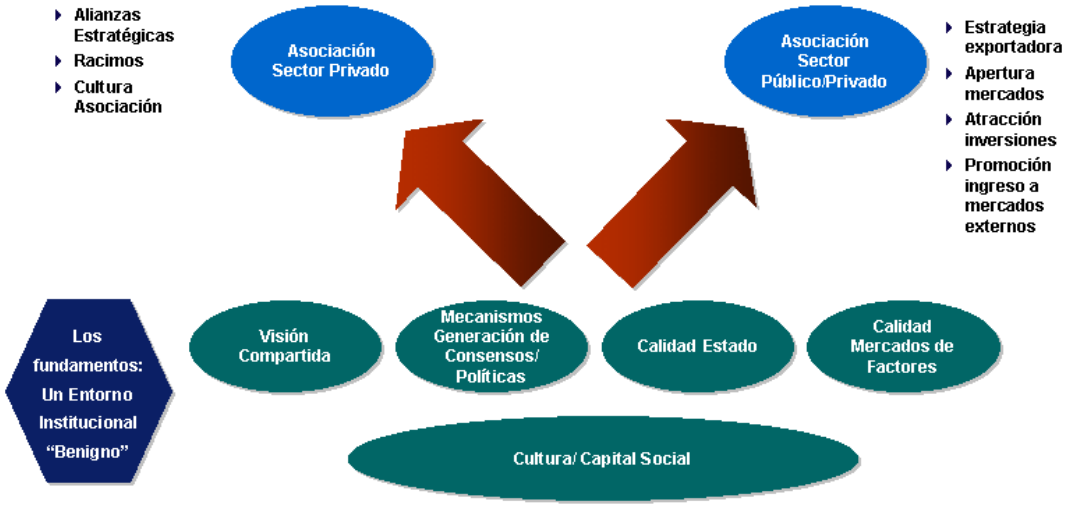
Lo importante, cuando uno ve en el mundo los países que le va bien, en general son países que exportan todo esto. O sea, no hay nada que dice que uno necesariamente tenga exclusivamente exportar bienes de alto valor agregado para crecer. Cuando vemos el desempeño exportador de Italia. Italia, es líder mundial en algunas frutas, en algunos bienes primarios, en textiles que parecería ser ya un segmento poco dinámico y a su vez es un participante muy competitivo en máquinas herramientas, en software, etc.

Francia lo mismo. Australia, que es un país bastante parecido a nosotros, ha logrado justamente salir a exportar al mundo desde bienes primarios sin procesar hasta servicios de logística y servicios de informática. A nosotros lo que nos parece es que realmente la variable fundamental es la siguiente: que es la calidad de la inserción de las firmas que exportan, cómo entran al mercado mundial.

Uno puede entrar al mercado mundial de un modo exclusivamente transaccional, vendiendo de vez en cuando a través de brokers, sin conocer al consumidor final, sin conocer a la empresa a la cual uno le está uno vendiendo. Todos sabemos por experiencia que esa es una posición bastante incómoda en el mundo.

Y por otro lado, si vamos entrando en la cadena logística de nuestros clientes, si vamos tomando una parte de sus componentes, una parte de la creación de valor total del cliente o hasta si vamos realmente creando un estándar, en el cual a nosotros se nos percibe como un producto que es bastante insustituible, sabemos que esas son situaciones mucho más defendibles, donde uno logra generar mucho más valor.

Porque siempre va a aparecer alguien que, en una transacción export, esté dispuesto a vender más barato que nosotros.
Y es justamente lo que nos parece es que si no estando el hecho de que si uno compite en bienes primarios o en servicios sino cuánto realmente de intimidad tiene uno y de inserción tiene uno en la cadena de valor de sus clientes o si uno mismo ya ha logrado establecerse una posición por una marca reconocida o por un estándar reconocida.



Después, de esto necesitamos algunos fundamentos que estamos todos tratando de construir de modo muy duro en Argentina, cultura, capital social, o sea la capacidad de los actores de las instituciones que trabajan entre ellos, una visión compartida de desarrollo de país.

España, Irlanda, Portugal, Colombia, en el medio de sus guerras todos han hecho un esfuerzo enorme entre sector público y sector privado para salir con una visión acerca del país deseado.

Mecanismo de generación de consensos, no sólo es necesario tener la visión sino estarla actualizando permanentemente, esta capacidad de asociación del sector privado, cuan buenos somos como empresarios para trabajar entre nosotros y a veces para salir juntos al mundo y además como logramos trabajar con el sector público, como ayudamos al sector público a que tenga las prioridades claras a que no haga desastres y a que nos ayude a pelear en el mundo, porque todos ustedes saben que cuando uno pelea contra Francia, contra Italia, cuando uno tiene negociaciones con Brasil, con México, etcétera uno siempre encuentra del otro lado un equipo integrado, sector público, sector privado que tienen muy clarito lo que quieren lograr y que sino están los empresarios en el cuarto de al lado para poder ajustar la negociación a medida que va a pasar. Eso significa un nivel de sofisticación en como uno está diseñando el juego que quiere jugar como país que vamos a tener que trabajar mucho sobre ese tema.

Veamos un poquito la Argentina hoy, qué es la Argentina? De esto se ha hablado mucho en las secciones anteriores, pero repasémoslo un poco.

Sabemos todo lo que tenemos en materia de tierra, de recursos minerales, de recursos energéticos y de paisajes como potencial de venta de turismo.

Recursos humanos. Hoy nuestros recursos humanos tienen costos muy competitivos, demasiados competitivos, porque sabemos que son nivel de salario en muchos casos no nos hacen falta para competir, se podría competir con un nivel de salario real mucho más alto.

Tenemos calidad, y ponemos todavía competitiva, porque en muchos casos estamos viviendo de la inversión en educación y en cultura que la Argentina hizo en los últimos 50 años.

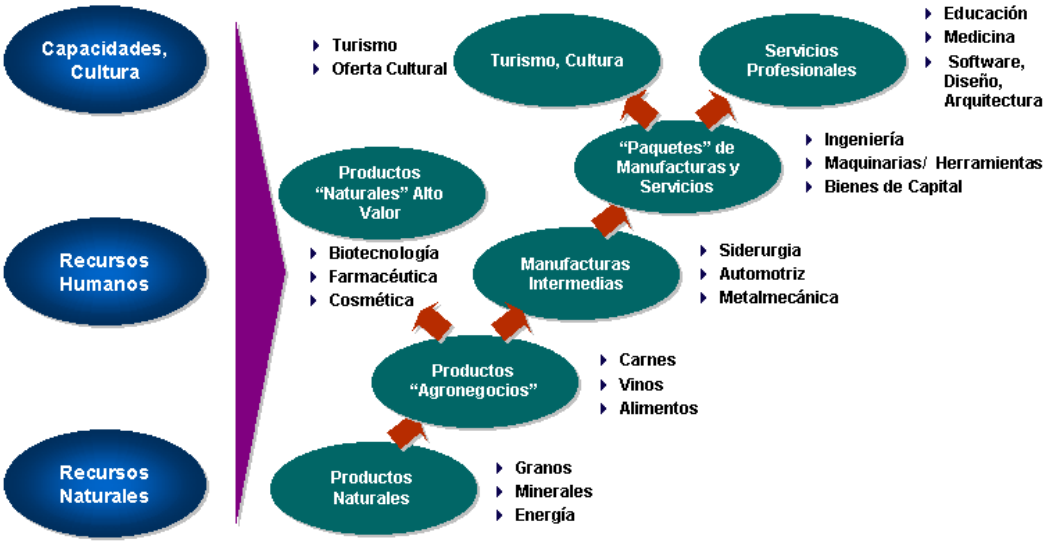


Entonces, nosotros somos productos de un sistema educativo que era probablemente el mejor de América Latina en aquel momento y entre los 20 mejores del mundo. Pero sabemos perfectamente bien que tenemos problemas de país de tercer mundo en nuestro sector educativo: chicos que no pueden ir a la escuela, chicos que van a la escuela a comer, chicos que están saliendo de la escuela secundaria hoy con graves deficiencias de aprendizaje. Quiere decir que todavía tenemos una ventaja de calidad de recursos humanos pero, por otro lado, tenemos que corregir rápidamente lo que está pasando en el sector educativo en los primeros años.

Capacidades y culturas. Tenemos la ventaja de haber sido un país rico temprano y eso se ve mirando Buenos Aires. Cuando ustedes ven el impacto que produce Buenos Aires sobre los extranjeros, porque tenemos aspiraciones, gustos, hasta hábitos alimentarios de país desarrollado y eso permite crear bienes de agronegocios, acá, de alta calidad.

Tenemos una población que sabemos que es curiosa, que tiene flexibilidad para aprender, para arreglársela, que por ahí tiene a veces una tendencia a buscar un poco el atajo y no la solución bien trabajada, pero que todo el mundo sabe que la mano de obra argentina tiene una capacidad de aprendizaje que todavía es de las mejores del continente. Tenemos una tradición industrial, Argentina de los años 20 estaba acumulando experiencia en materia de transformar productos y de procesos de alto valor agregado.

Y los ’90, nos han dejado una infraestructura reciente y de buena calidad en la mayor parte de sus componentes. El tema es que hacemos con esto, si logramos esta vez, como decían Pedro Lacoste antes y Berni Kosacoff, si esta vez logramos empezar a combinar estos recursos con una calidad institucional como para esta vez sí empezar a desarrollarnos en serio.



¿Cómo podemos combinar todos estos recursos y qué le podemos vender al mundo? Bueno, en resumen lo que les queremos decir es: Argentina hoy es competitiva en casi todo, todo lo que uno pueda imaginar. Por supuesto, que podemos vender productos naturales al mundo, somos un productor competitivo de granos, de minerales, de energía.

Cada vez más estamos teniendo posibilidades, a medida que estamos combinando recursos naturales con marketing, con comercialización externa, tenemos un potencial importantísimo en carnes, en vinos en alimentos, pero ahí podemos empezar a crear productos naturales de alto valor: biotecnología, farmacéutica, cosmética. Ninguno de estos son ejemplos teóricos, en cada uno de estos segmento hay una o dos firmas argentinas que en este momento ya están exportando y que está demostrando que lo pueden hacer.

Sabemos que en biotecnología estamos empezando a tener éxitos muy importantes; ya tenemos jugadores de clase mundial en farmacéutica; y en cosmética estamos empezando a tener empresas bastante competitivas. Pero esas empresas usan recursos, justamente, de lo que más tenemos. Sabemos que podemos ser competitivos en manufacturas de tecnología intermedia, siderurgia, automotriz, metalmecánica; en general, lo éramos competitivos antes de la devaluación, hoy lo somos mucho más y ya tenemos varios jugadores de clase mundial que realmente han creado redes mundiales de desarrollo acá.

Podemos empezar a crear paquetes de manufacturas y servicios, porque hasta ahora qué estamos combinando? Estamos combinando recursos naturales con experiencia industrial. Si le empezamos a poner los recursos humanos calificados que tenemos, los ingenieros, los analistas de sistemas, etc., le vendemos ingeniería al mundo. Le hemos vendido mucha ingeniería al mundo. Y en condiciones apropiadas, las empresas argentinas compiten y ganan en proyectos muy complejos de ingeniería en construcción.

Podemos vender mucho más maquinarias y herramientas y bienes de capital y ya lo hemos demostrado varias veces. Podemos vender el estilo de vida argentino, que se mezcla en turismo y cultura. Tenemos temas desde el tango hasta Buenos Aires, hasta la Patagonia, que son todos nombres que son, como decía aquí, son mágicos, despiertan imágenes en los consumidores de altos ingresos de todo el mundo. Y también lo sabemos, siempre lo hemos hecho, venderles servicios profesionales al mundo.

Las universidades argentinas. En los últimos 10 años hay, por lo menos, 4 ó 5 universidades privadas argentinas que se puede decir que son de clase mundial y ahora son mucho más baratas. Así que podemos retomar el tema de estudiantes latinoamericanos que vengan a estudiar a la Argentina.

Medicina. Sabemos que ya Buenos Aires se está transformando en un polo donde la gente viene a operarse, a realizarse tratamientos, con la mezcla de estar en Buenos Aires y, además, encontrar una calidad de medicina de clase mundial.

Y ya estamos empezando a vender software, diseño y arquitectura por todo el mundo. Así, que un poco el resumen es realmente: ya hoy estamos demostrando en cada uno de estos puntos hay dos o tres empresas que demuestran que desde el punto de vista micro-económico la combinación de factores, con los precios de factor que hay en la Argentina, permite competir.



Hay pocos países del mundo que pueden tener esta gama en servicios y vendérselas al mundo. El tema es si lo hacemos justamente, si vamos a vender cosas baratas y bajo un modo transaccional o si realmente vamos a tratar de crear productos diferenciados o productos que entran en la cadena de valor de nuestros clientes, en agronegocios, en vinos, en carnes, en frutas etcétera.

Si el posicionamiento es exclusivamente transaccional nosotros vamos a vender frutas, limones, etc. sin variedad, a brokers, y ese es un lugar muy poco simpático para estar; se gana, se pierde, no se construye nada, pero hay casos en la Argentina ya, y la cadena del limón es un caso ya bastante interesante, donde hay empresas que han podido salir de vender limones de modo transaccional a desarrollar variedades exclusivas para cadenas de supermercados europeos. A desarrollar marcas privadas, a hacer biotecnología sobre la base de los aceites esenciales del limón que van después a la industria, por ejemplo, de la cosmética y a crear variedades reconocidas, desde el cordero patagónico a toda una serie de frutas que sólo se pueden lograr en Argentina, en Chile. Y cuando uno ve Chile, está creando el estándar y nosotros todavía no.

Ustedes dirán: por qué hablar de esto en una reunión de la Unión Industrial? Porque todo esto, en el fondo uno ya no está más vendiendo un limón, está vendiendo un paquete donde hay máquinas argentinas, donde hay empleados argentinos, donde esto va a ser transformado con procesos industriales argentinos, etc.



Y quiere decir que la industria está en cualquiera de estas cadenas y puede crecer. También esta misma discusión se puede dar en productos industriales, autopartes por ejemplo. Si vamos a competir en el mercado de bloques de fundición de hierro, sin diferenciar también, es un lugar bastante aburrido para estar porque eso lo pueden hacer los chinos con salarios de 10 ó de 20 u$s la hora. Pero si empezamos a competir en bloques...el mes, perdón, esos son los chinos que viven en Estados Unidos.

Si vamos a empezar a trabajar en tecnología de aluminio, en vender válvulas de motores de alta competición, en entregarle esas válvulas a la planta de un productor que está en Europa, en modo de tiempo real o realmente empezar nosotros a ser ensambladores de módulos de la industria automotriz, claramente es un juego completamente diferente.

Los ejemplos son similares para otros temas, servicios profesionales, vender software por si mismo no tiene nada, especialmente interesante.



Lo que sí, es importante es ver si, primero, podemos empezar a posicionarnos como ya lo está haciendo IBM, por ejemplo; acá, en aplicaciones criticas. O sea, aplicaciones donde los ingenieros de software hindúes no se comparan con un ingeniero argentino. Después está el tema de que empiecen a aparecer acá, que ya hay algunas, pero consolidarlas, empresas de software argentinas que puedan producir módulos para empresas mundiales que puedan producir ellos mismos o prestar servicios acá de call centres, de desarrollo, de mantenimiento, de servicios e, idealmente, llegar a tener marcas que se puedan vender en el mundo. Acá también sabemos que todo esto va a generar una demanda inducida para bienes exclusivamente industriales.



Lo mismo en turismo, si vamos a vender playas, sol, etc. Tampoco es un lugar muy interesante para estar primero, porque tampoco tenemos una ventaja comparativa muy buena ahí; pero ese es uno de los segmentos más satu-rados en el mundo.

Ahora, si vamos a empezar a vender programas de pesca de trucha en la Patagonia; programas de descubrimiento de civilizaciones precolombinas, vendiéndolo junto con Perú; programas de turismo ecológico, vendiéndolo con el pantanal de Brasil, si es único.

Si vamos a tratar de atraer la mayor cantidad posible de mercados de convenciones y de cruceros a la Argentina, eso también es un posicionamiento de alto valor agregado.

Y si logramos consolidar a la Patagonia, el tango, el cono sur en muchos casos, aliándonos con Chile, aliándonos con Brasil, como marcas deseables. A la izquierda, la gente gasta 100 / 200 u$s por día de turismo; a la derecha, la gente gasta 1.000 u$s al día en un programa muy diversificado de turismo. Entonces, todo el tema es que cuanto más a la derecha nos vayamos, más valor agregado, más inserción en las cadenas de valor de los grandes jugadores mundiales o si logramos crear estándares propios, mejor nos va a ir.



¿Cómo podemos hacerlo a esto? Bueno, repasemos rápidamente algunos temas que todos los países exitosos han hecho. Está el tema este de la promoción de la cultura exportadora y la defensa de acceso a mercados. Tenemos ahora una oportunidad como decía Berni, si hoy las empresas están exportando el 30 / 40% de producción, es porque se ha caído el mercado interno.

Pero aprovechemos esta vez, porque ya lo hicimos varias veces, pero esta vez sí, crear relaciones profundas en los mercados internacionales para que nos quedemos en los mercados internacionales y no cuando se empiece a recuperar el mercado interno volvamos al mercado interno. Nos hace falta generar una mayor orientación exportadora de las multinacionales. Hay una gran parte de las multinacionales que vinieron sobre todo a aprovechar las ventajas del Mercosur y a servir el mercado argentino y el mercado brasileño.

Esas mismas multinacionales hoy se dan cuenta que hoy con eso no les alcanza porque el mercado argentino y el mercado brasileño no resultaron tener el potencial que se pensaba que iban a tener. Hay que llegar a un nuevo contrato con las multinacionales para ayudarlas y lograr que ellas le empiecen a exportar a sus propias casas motrices.

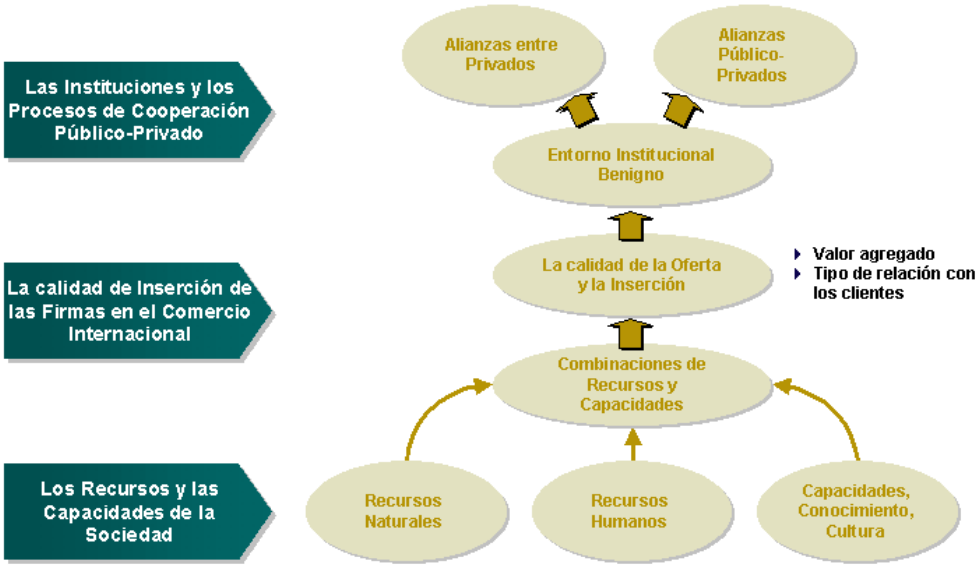
Tenemos que favorecer el desarrollo de los grandes grupos nacionales. Todos los países exitosos también han construido sobre la base de 4 ó 5 grandes locomotoras de grupos nacionales que han ido al mercado internacional y han llevado consigo sus proveedores.

Está todo el tema de desarrollo de distritos exportadores que ustedes lo van a ver después y este tema de promoción de exportación de servicios donde Argentina le puede vender 5.000 6.000 mil millones de u$s de turismo al mundo y le puede vender pensamos, por lo menos, 2.000 / 3.000 millones de u$s de servicios profesionales al mundo.

¿Qué podemos concluir? Bueno, tenemos suerte de estar acá en este país, con esta dotación de recursos y con lo que se construyó en este país en materia de calidad de recursos humanos y de cierto nivel de sofisticación de nuestra vida en común.

Le podemos ofrecer a todo al mundo, el potencial es interesante, hace varios años que se viene trabajando, sobre esto lo hemos trabajado también con Carlos Tramutola y sus equipos. Por donde lo miremos, la Argentina puede exportar 60 / 70 mil millones de u$s, es una cifra que está al alcance de nuestras posibilidades, el tema es justamente tratar de exportar de esos 60 mil, 70 mil que sean con el mayor valor agregado disponible a través de todas estas gamas de servicios.

Y quería terminar con una reflexión un poco personal, acerca de qué podemos hacer nosotros, los empresarios, la Unión Industrial? Porque yo no se si a ustedes les pasa lo mismo que a mi, pero escuchamos toda la tarde y hemos escuchado mensajes muy convergentes, muy similares de las reuniones anteriores, de lo que están diciendo los expositores, y un observador externo diría qué está pasando en este país, porque si toda la gente está diciendo lo mismo, pero no se logra hacer, es porque pasa algo acá. Es porque esta clase dirigente de este país tiene que terminar de ponerse de acuerdo y pasar a la acción. Y entonces, es por ahí donde una pequeña contribución acerca de qué pueden hacer los empresarios y los creadores de riqueza para que esta vez sí entremos en un sendero de desarrollo.



Los empresarios pueden contribuir a que, de una vez por todas, se instale una cultura de la producción en la Argentina.

La Argentina tiene fuertes componentes de cultura rentística; no vamos a salir nunca con un país con una cultura rentística, Tenemos que terminar de consolidar que el empresario sea percibido como un héroe, como un actor social importante; para eso necesitamos empresarios con comportamientos ejemplares también.

O sea, que creen riquezas, que paguen impuestos, que generen empleos de alta calidad, que salgan al mundo a vender, etc.

Pero tenemos muchos de esos. El tema es cómo lograrlos?

Recursos humanos. Está demostrado desde la experiencia alemana en adelante, que gran parte del desarrollo de los recursos humanos de los países se hace primero en la escuela, pero después en el trabajo, los sistemas de aprendizaje alemanes, etc.

Los empresarios tienen un rol clave en desarrollar esa mano de obra de alta calidad para servicios, para agronegocios, etc., para que siempre estemos un paso adelante de los competidores más baratos.

Son los empresarios los que, finalmente, van a decidir si venden sobre bases post transaccionales cuando no pueden vender en el mercado interno o si se logran insertar en una cadena de valor mundial o si logran crear un estándar mundial, una marca mundial, que les permita realizar mayores precios. Son los empresarios también que en todos lados en este momento, y esto lo veníamos discutiendo en los últimos pensamientos en materia de competitividad, son unos de los actores fundamentales en hacer que el sector público cree un entorno institucional benigno, no un entorno institucional que le garantice ventajas a unos en desmedro de otros, protecciones, etc., sino un entorno institucional que nos juegue a favor para ampliar el mercado interno y para salir a competir al mundo.

Son los empresarios que tienen que demostrar calidad de trabajo conjunto. La calidad de la vida asociativa en la Argentina todavía tiene que avanzar mucho; tenemos que avanzar en la creación de estos clusters, de esta capacidad de trabajo a nivel local. Vamos a ver muchos ejemplos interesantes con las universidades, con los gobiernos locales, etc.

Y tenemos que poder aprender y desarrollar una mejor capacidad de trabajo entre el sector público y el sector privado para, finalmente, defender lo que tenemos que defender todos, que se supone que es el país que le queremos dejar a nuestros hijos y a nuestros nietos.

Bueno, ésta era una contribución para nuestra reflexión. Gracias.

Dr. Luis Spanggemberch:
Muchas gracias, Dr. Jorge Forteza. Y ahora, va a tomar la palabra el Ing. Carlos Tramutola, Presidente de la STRAT Consulting

Ing. Carlos Tramutola:
Gracias, buenas tardes a todos. Dada la extensión del horario que hemos tenido, voy a tratar de ser sintético e ir directamente a los puntos centrales de la presentación que yo tengo para ustedes hoy.

Realmente, a esta altura de la tarde, me pregunté varias veces lo que recién planteaba Forteza: ¿Qué es lo que falta?.

Cuando Gotelli abre la jornada de hoy en este bloque, uno nos planteábamos qué es lo que tenemos y qué es lo que nos falta. Y escuché cualquier cantidad de cosas sobre todo lo que tenemos, de recursos naturales, humanos, también para el corto plazo, capacidad ociosa instalada, infraestructura modernizada, el tango, la Patagonia, todo.

Entonces, de eso no voy a hablar, francamente. Y sí me planteo la pregunta de qué es lo que nos falta y ya escuché algunas respuestas. Algunos hablaron de un reordenamiento de las instituciones, y en la primera parte de esta Conferencia Industrial tocó esos temas precisamente y otros de los foros que expusieron en la apertura de esta tarde.

También nos hace falta un entorno del funcionamiento de la macroeconomía en lo que hace a lo cambiario, a lo financiero, a lo monetario, lo fiscal razonablemente ordenado. Me quedo con la exposición de Pedro Lacoste, que me parece que da respuesta para todo y puede haber alguno que tenga una posición distinta o no; muchas de esas son por aferrarse a viejos preconceptos o no querer cambiar de opinión, pero por ahí está, aproximadamente, la respuesta.

Y yo, entonces, me centro en lo que me parece que falta, lo tercero, que es también un requerimiento que planteó Assefh en la presentación de la ONUDI, una estrategia de desarrollo productivo. Que coincido con ese dictamen de la ONUDI, después de la investigación en ochenta y pico de países que no surge espontáneamente del mercado, sino que necesita algunos tipos de incentivos, alicientes y acciones específicas por parte del Estado.

Y entonces en esta exposición voy a ir de mayor a menor, siempre en forma muy sintética, y me planteo un índice que, primero, con un solo gráfico, voy a presentar un enfoque posible para desarrollar una estrategia de desarrollo productivo después nos planteamos algunos objetivos conseguibles en los próximos años concretos. Después, cuáles son las líneas de política, cuáles son los conceptos rectores que deberían orientar las decisiones que tengamos en cada uno de los campos de acción. Y, por último, bajar a los programas específicos de acción; con esto los podría matar.

En el grupo de trabajo que hemos desarrollado, en el grupo Unidos del Sud, hemos desarrollado como un centenar de programas de acción que voy a presentar, unos veinte títulos nomás, porque obviamente el tiempo es muy escaso, y voy a presentar, por último, algunos ejemplos que permitan visualizar mejor los conceptos que he vertido anteriormente.

Había planteado en el índice, como ustedes ven allí, también el "dónde estamos", lo voy a saltear, y si me voy a atrever a decir al final algunas cosas que creo que podemos lograr, o de las cuales yo, por lo menos, estoy convencido.



Comienzo con un enfoque posible, que nosotros planteamos para el desarrollo del modelo productivo, conjugando y articulando tres dimensiones, comenzando por la inserción comercial argentina en el mundo, punto de partida elemental en todo los enfoques que nos vean como un país que está integrado al mundo y no aislado del mismo. Ahora vemos la necesidad de articular esa visión del mundo y de la posible inserción comercial de nuestro país con un enfoque sectorial de análisis de cadenas de valor desde lo micro, porque hay muchas veces que se enfoca este tema de la inserción comercial con modelos econométricos que ayudan a cuantificar y a entender los temas, pero hay muchas veces que hay que analizar cada uno de los eslabones de una cadena de valor para ver cómo de puede comportar en el mundo, cuáles son las oportunidades que puede explotar y cuáles son las líneas defensivas que tiene que tirar frente a eventuales distorsiones en el comercio mundial. También en el informe de la ONUDI estaba este punto de la globalización de las cadenas de valor.

Y la tercera dimensión que agregamos es el desarrollo de las economías regionales, porque ahora, nuevamente si lo analizamos desde el sector, la cadena de valor, la familia de productos, como la quieran llamar, tiene una enorme ligazón con la región que produce alguno de los eslabones de la cadena de valor, y cómo ésta se integra al mundo, por la positiva, agrediendo, llegando, o por la negativa, si hay que abandonar determinados rubros de la producción, pero en ese caso también habrá que desarrollar las producciones sustitutas.

De modo que vemos este círculo virtuoso de las tres dimensiones como el enfoque que nos lleva a pensar un modelo productivo, y con ese enfoque nos planteamos cinco objetivos prioritarios, que se refieren al crecimiento del valor agregado. No voy a hablarlo cualitativamente porque fueron muchas las exposiciones y la de Jorge de recién fue explícita; solamente quiero citar un número para tener idea lo que nos falta, nos planteamos un objetivo, que las exportaciones de agroalimentos argentinos, que hoy tienen un promedio, precio promedio, de 250 dólares por cada tonelada exportada alcancen, en un lapso de unos pocos años un, promedio de 400 dólares por tonelada, que todavía es un trecho bastante corto con respecto a los 600 dólares por tonelada que tienen de precio promedio Australia en el mismo renglón de alimentos y ni que decir con los 1200 dólares que alcanza Nueva Zelanda.

El segundo objetivo se refiere a la tasa de inversión, sustento de crecimiento; sin inversión, no vamos a ir muy lejos, vamos a utilizar las capacidades instaladas y allí nos quedaremos dentro de poco tiempo, probablemente retrocediendo nuevamente. Nos planteamos recuperar, como mínimo, una tasa de inversión sobre producto bruto a la cual alcanzamos a mediados de la década pasada, del orden del 20%; nuevamente es un objetivo mediano. Pensemos, es más o menos la tasa por la cual ha andado Brasil en los últimos años, es la tasa que hoy tiene Chile, pero después de varios años de rondar el 30% de tasas de inversión, ni que contar con el 35, 40 por ciento que tienen los países asiáticos.

Un tercer objetivo que nos planteamos se refiere a la desocupación, este flagelo, esta plaga. Yo me acuerdo tristemente, me angustio cuando me acuerdo que, en el año 1987, escribieron un artículo en la Nación que se tituló, en realidad no lo titulé yo, lo tituló el gran Germán Sopeña cuando vio el artículo dijo: "pero no, el título de esto es: 'Para evitar la plaga del desempleo", 1987. Esto que califico todavía, bueno, recién escuché, hace unos días, una semana más o menos, una carta que yo no conocía de Enrique Shaw, el fundador de la Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresas, dirigida a los empleados de su empresa, en la cual hablaba de la necesidad de crear empleos para evitar ese mal moral, que es la desocupación, y ¿saben de cuándo era esa carta? De 1959.

Bueno, volviendo a la tasa de ocupación, nos planteamos un objetivo de reducirla a un dígito antes del final de la década y un brusco descenso rápidamente los primeros años.

En materia de exportaciones, van a tener que ser una consecuencia de todo lo anterior, inversiones bien dirigidas, el accionar empresarial, el accionar de la mano de obra, etc., seguramente hará crecer las exportaciones, pero creemos que el nivel de aspiración posible es el tope de máximo, Jorge, de lo que vos planteabas, nosotros planteamos 70 mil millones de dólares hacia el final de la década, y probablemente un nivel doble del actual en no muchos años.

Y por ultimo, como complemento de esto, obviamente, mejorar el acceso a los mercados existentes y a los nuevos mercados, lo cual implica abrirse en dos grandes ramas: las negociaciones para mejorar el acceso a los mercados existentes y toda la promoción comercial para acceder a los nuevos merados.



Con vistas de ver si estos objetivos serían cumplibles trabajamos, prácticamente, todo este año, coordinando y trabajando en forma de concepto integral, cuatro grandes áreas de acción: producción, con esto me refiero a agroindustria, minería, turismo incluido, etc.; comercio; infraestructura; y ciencia y tecnología. Porque pensamos que estas cuatro grandes áreas de acción tienen conceptos muy entrelazados, muy absolutamente ligados.

En la exposición de hoy de infraestructura que desarrolló Baglieto, hablaba de la infraestructura que satisfaga el mapa industrial, eso es lo que hicimos. La priorización de la infraestructura que satisfaga no solo al mapa industrial, yo diría el mapa productivo, en general.

Estas cuatro áreas que trabajamos en conjunto nos llevaron a definir, primero, políticas, conceptos rectores para cada una de ellas, de lo que pensamos que tiene que ser una política para nuestro país, en este momento. Y, derivado, consecuentemente de ello, programas de acción, programas de acción de dos tipos: aquellos estructurales que están destinados a crear las condiciones por las cuales se regenere el proceso de inversión y de crecimiento, y aquellos con impacto en el corto plazo, que permitan una reactivación inmediata de la economía, y, por lo tanto, un descenso de la desocupación.

Y me refiero a estos últimos, a los de impactos de corto plazo, porque es evidente que aunque creemos aquellas estructuras y marcos adecuados, el proceso de inversión será naturalmente lento.

Cuáles son esas políticas que nos planteamos en el gráfico anterior, o conceptos rectores como lo defino más complicadamente, en relación a la de la producción? Las de las otras áreas las voy a pasar más rápidamente; en relación a la producción, seis: crecimiento del valor agregado de la producción y de las exportaciones, tema sobre el cual no me extiendo, pero solamente señalo el punto de partida; señalé antes, solamente, un objetivo específico que era el sector agroalimentario; ahora señalo para el conjunto de la economía argentina, el punto de partida. Importamos por 1300 dólares por tonelada importada, exportamos a un valor promedio de 370 dólares por tonelada en conjunto de la economía. El promedio del Mercosur, incluido los cuatro países del Mercosur, es claramente más alto que estos 370, por supuesto los países europeos son mil y pico, deben ser 5, 6, 7 veces, Japón y Alemania 10 veces el precio promedio en nuestras exportaciones.

Segundo driver de política, la integración de las cadenas productivas e incorporación de tecnología. Este tema de la tecnología, que también estuvo bien desarrollado en el informe de la ONUDI, lo entendemos no como un divertimento, no como una cosa que es lindo tener tecnología, lo entendemos como un factor estratégico de la producción; la ciencia y la tecnología son una estrategia para la producción.

Tercer marco de política, fomento de las exportaciones y desarrollo de los mercados. Esto, elemental, es la forma de validar nuestra competitividad y es la forma de lograr un crecimiento sustentable.

Cuarto, reducción de costos, que no lo puse al principio por aburrido, si queremos, pero cuidado, reducción de costos en un panorama de disminución del tipo de cambio real, como naturalmente se debería presentar, como vimos los ejemplos, en la exposición de Pedro Lacoste, de los países que tuvieron cesación de pagos y devaluaciones abruptas, después se van acomodando a ciertos ritmos; atención, el problema de reducción de costos puede empezar a aparecer como una necesidad rápidamente.

Quinto, promoción de las Pymes. Nuevamente, sobre las Pymes, qué se dice siempre y por qué lo pusimos como una de las seis marcos de política? Son las que generan la mayor cantidad de empleo, está probado en todo el mundo; son un factor de movilidad social muy importante, bastante perdido en el país; hoy, inclusive, en estos chicos que se señalaba antes, que desertan de la escuela y que después no podrán progresar en la escala social, pero son también, desde mi punto de vista, una de las posibilidades de regenerar un mayor equilibrio en la sociedad argentina, con mayor presencia del empresariado nacional.

No se si a ustedes los impactó como a mi, las cifras que citó Kosacoff hoy sobre la participación de empresas extranjeras en las exportaciones y en el valor agregado y en el desarrollo económico del país. Bienvenidas, obviamente, pero necesariamente están llamando a la necesidad de un empresariado nacional mucho más voluminoso, que tengan una participación mucho más importante en la producción nacional.

Y último objetivo, descentralización de la producción industrial y desarrollo regional. Otro factor al que le dimos mucho peso en nuestro análisis, porque, de otra manera, nuestro país llamado federal, es federal en los papeles y está muy lejos de serlo en el desarrollo económico, en los distintos grados de desarrollo económico; y menos aún en la distribución de la población.



Para las otras tres grandes áreas que señalé, ciencia y tecnología, infraestructura y comercio, también desarrollamos marcos de política que los voy a citar más rápidamente para cumplir el horario establecido.

Solamente me voy a detener en ciencia y tecnología, en el primer renglón, y después los voy a pasar rápidamente, y que le llamamos el fomento de la investigación y desarrollo en el sector privado y de las empresas de conocimiento propio agregado, acá uso una sigla que usa Mario Mariscotti, quien nos ayudó en la elaboración de todas estas ideas, y que tiene mucho que ver, también, con lo que se señaló en el informe de la ONUDI.

Es decir, esto de que aún cuando uno compre, o al extremo copie, si está permitido, tecnología, tiene que tener en el receptor, en la empresa privada, un conocimiento propio agregado, que lo haga ser poseedor de esa tecnología; hablamos también de una política de ciencia y tecnología en materia de innovación y respaldo al sector productivo, desarrollo de los recursos humanos.

Acá pusimos mucho énfasis en los recursos humanos que hoy andan dando vuelta por el exterior, no tanto en la repatriación, pero en la utilización de los mismos, y en los proyectos estratégicos. Usamos siempre para este renglón, una frase de un ex ministro de Ciencia y Tecnología de Corea, que decía: "ciencia y tecnología, ¿cómo crecer 4000 veces en 30 años?".

En comercio, nuevamente como soporte a toda la estructura del sistema productivo, una política comercial que sea política de Estado y en conexión intima con la producción, íntima con la producción; un estrategia comercial, propugnamos, multipolar con foco en el Mercosur, aprovechando todas las oportunidades disponibles y con la mejor negociación posible desde el Mercosur. Una negociación con todo, bloques y países, basadas en los principios de reciprocidad; equipos de negociación competentes, estables y voluminosos, al estilo de los que está teniendo Chile, ahora, para negociar con Estados Unidos; y una política de defensa de la competencia en el mercado local; en cuanto a infraestructura, como ya constituyó un tema específico de desarrollo hoy.

Solamente marco que para favorecer al sector productivo son necesarias desarrollos e inversiones importantes en materia de transporte, recursos hídricos, energía, telecomunicaciones, y también pongo dentro de ese sector el desarrollo digital, tanto del sector público y del sector privado como una gran contribución a la eficiencia de todos.

De todas estas definiciones de política que cité para las cuatro grandes áreas, derivaron una cantidad de programas de acción que voy a citar en los títulos muy rápidamente.



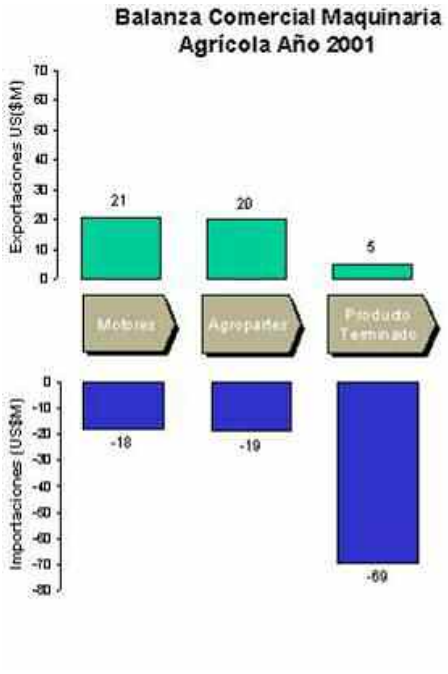
En cuanto al sector productivo propiamente dicho, la racionalización de los regímenes de promoción industrial y su correlación con los esquemas de coparticipación, acá está todo el enfoque de federalismo, la promoción de la creación de empresas es el único en que me detengo un minuto, porque hay unas cifras que ha sacado recientemente el IAE, después de una investigación que realmente son sorprendentes. Necesitamos muchas más empresas, muchos más empresarios, qué pasa? En la Argentina hacen falta 70 días, si uno es eficiente, para crear una empresa; en Canadá, dos días, en Nueva Zelanda, diecisiete días, pero en la Argentina para crear una empresa hay que gastar un monto tal que representa el 40% del Producto Bruto per cápita; en Canadá es el 1% lo que hay que gastar, en Nueva Zelanda el 3%, por eso me detuve en este renglón.

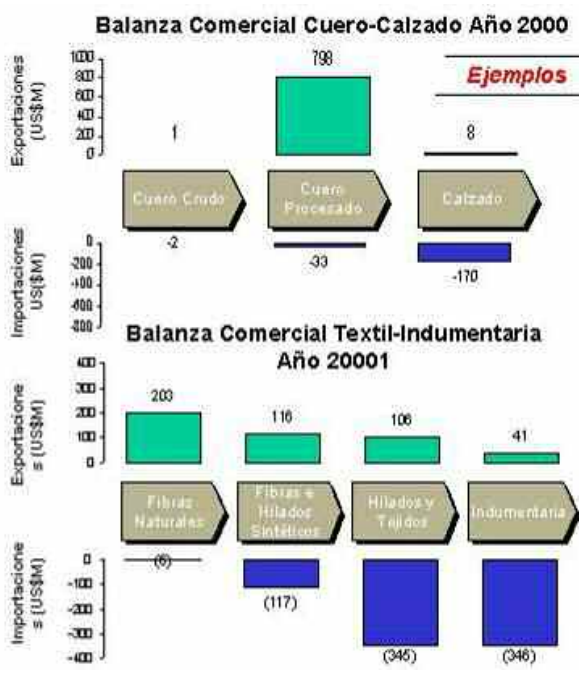
Tercero, aliento y desgravación de la inversión. Cuarto, reestructuración de organismos descentralizados, tipo SENASA, INTI etc., etc.. Quinto, desarrollo de estrategia puntuales por cadenas de valor, después voy a plantear algunos ejemplos, y financiamiento de la producción, tanto a través del mercado financiero como del mercado de capital.

En materia de ciencia y tecnología, programas sobre incubación de empresas, formación de emprendedores tecnológicos, incentivos fiscales para la inversión en investigación y desarrollo, contratos de operación con los organismos que los desarrollan, fondos promocionales para la investigación por concurso, y créditos para modernización.

En materia de comercio, la reforma del sistema arancelario, homogeneizando su estructura, la racionalización de los regímenes de retenciones y su paulatina eliminación, establecimiento de una posición negociadora frente a la Organización Mundial del Comercio y acuerdos bilaterales, instrumentos de mecanismos eficaces de defensa del consumidor y potenciación de los mecanismos de promoción de exportaciones, incluido el turismo, separándolos de la burocracia. Y en infraestructura ya cité la necesidad de planes maestros en materia de transporte, recursos hídricos, desarrollo digital, y seguramente, una actualización del marco legal en materia energética.







Cito algunos ejemplos para que se vea mejor lo que he expresado. Fíjense lo que pasa con la maquinaria agrícola, cuando uno lo divide en los tres segmentos, o tres eslabones: motores, agropartes y producto terminado.

La parte superior del gráfico son las exportaciones, la parte interior son las importaciones de cada uno de esos segmentos; esto es parte del trabajo que mencionaba antes Forteza, realizado sobre varias cadenas de valor. Esto no quiere decir que, a lo mejor, dentro de motores en particular, pudiera igual haber un hecho con diseño, desarrollo, etc., etc., pero el conjunto no hace pensar muy bien sobre lo que hemos hecho en materia de desarrollo de esta industria, donde Argentina es pionero en muchos casos, como la siembra directa. Pero fíjense lo que pasa en el calzado, y después veamos los textiles: el cuero crudo es el primer eslabón, el cuero procesado el segundo, el calzado es el tercero, y exportaciones arriba, importaciones abajo; fíjense lo que pasa en textiles: fibras naturales es el primer eslabón, hilado es el segundo, tejido es el tercero, indumentaria el cuarto, exportaciones arriba, importaciones en azul, me parece que esto ejemplifica bastante bien.

Tenemos algunas ideas que va a ser muy largo desarrollar, sobre cómo aprovechar las oportunidades existentes, que las voy a pasar para tratar de llegar inmediatamente, por límite de tiempo, a mi conclusión personal.

Repito, aunque a ustedes los canse, Argentina tiene un alto potencial, en infraestructura, capacidad ociosa, etc., etc.. Creemos que la agenda de desarrollo debe ser pensada en forma armónica entre los sectores y sus cadenas, las regiones y su inserción en el mundo. Obviamente, es necesario un marco económico institucional con incentivos adecuados y estoy absolutamente convencido, después de todo este trabajo realizado, que en este marco hay modelos posibles de desarrollo de la producción y se pueden alcanzar resultados sumamente auspiciosos.

Mencionaba Lacoste en su presentación una brecha entre el Producto Bruto real y el Producto Bruto potencial; creemos que esa brecha puede ser cubrible con un crecimiento de la producción muy rápidamente, para decir algo, en dos o tres años; y al mismo tiempo, producir una significativa reducción de la tasa de desempleo en ese mismo período, lo cual realmente podría ser un resultado sumamente auspicioso.

Pienso, como mensaje en esta Conferencia Industrial, que los industriales tienen un rol muy importante en todo este proceso y realmente aliento a que todos los pensamientos, entre hoy y mañana, puedan generar expectativas tan positivas como las que se empiezan a insinuar en las encuestas ya presentadas y que permitan, efectivamente, plasmar un crecimiento de las inversiones y de la economía. Gracias.

Locutor:
Nuestro agradecimiento al Dr. Jorge Forteza, al Ing. Carlos Tramutola y al Sr. Moderador, Dr. Luis Spanggemberch.

BLOQUE II – Las empresas y la sociedad: desde la región a la Nación.

Aunando esfuerzos en el desarrollo local: Testimonios empresariales y de la sociedad civil.

Locutor:
Ya inmediatamente convoco para el bloque: Aunando esfuerzos en el desarrollo local: Testimonios empresariales y de la sociedad civil, al Ing. Guillermo Noriega, al Ing. Ernesto Altea, al Dr. Emilio Martínez Garbino, está también en la lista el Dip. Alberto Piccinini; el moderador es el Dr. Juan C. Lascurain.

Dr. Juan C. Lascurain:
Buenas tardes. Vamos a habilitar, al cierre de la exposición de los cuatro invitados, a quienes les damos la bienvenida, si ustedes lo desean una serie de preguntas, porque en este panel vamos a pasar un poco a lo que es la realidad, digamos. No es que lo que vimos hasta ahora no era la realidad, sino que acá están actores que están trabajando, en este momento, en distintas regiones del país, en casos absolutamente concretos.

En el caso de Guillermo Noriega, Director General de Siderca en Zárate - Campana; en el caso del Dr. Emilio Martínez Garbino, Intendente de Gualeguaychú, en su lugar como intendente, con su parque industrial y con la realidad de la región; el Ing. Altea es el Director de la Fundación de Jujuy -esta Fundación es un emprendimiento regional que lo estamos haciendo en el marco del convenio que tiene la Unión Industrial Argentina con el Banco interamericano de desarrollo y que ya ha trascendido a Jujuy, él ya lo va explicar-; y en el caso del Dip. Piccinini, hoy diputado, antes con una trayectoria dentro del gremialismo de la Unión Obrera Metalúrgica, también nos va a explicar cuál fue su accionar en una comunidad como la de Villa Constitución y las transformaciones que se dieron dentro de su ámbito. Así que si a ustedes les parece, pasamos a escucharlos y después habilitamos para hacer una serie de preguntas.

Ing. Guillermo Noriega
Bueno, buenas tardes a todos. A modo de muy breve introducción para los que no conocen SIDERCA, SIDERCA está en Campana hace casi 50 años, producimos tubos de acero sin costura para casi todo el mundo, es una empresa que emplea 3.500 personas, de las cuales alrededor de 2.500 están sindicalizados y el resto son empleados fuera de convenio.

La idea de participar en este panel es, de alguna forma, transmitir nuestra visión sobre el rol del empresario y compartir nuestras experiencias en más de 10 años o 15 años de actividad comunitaria intensa y, sobre todo, compartir con ustedes una última experiencia que hemos hecho en los últimos meses, que hemos llamado el Plan Alentar, que es una respuesta a la crisis, que hemos tratado de armar en Campana.

Entonces, nosotros visualizamos una Argentina posible desde la reconstrucción del tejido social, donde la empresa se compromete como actor social, participa activamente en la mejora del capital humano y coacciona con las organizaciones existentes en la definición de los objetivos y la implementación.

Creo que está fuera de discusión que el rol de las empresas no es para nada solamente generar beneficios, sino que es integrarse a la comunidad y compartir con la comunidad un montón de vivencias y de beneficios también. Entonces, dónde están las oportunidades para generar un incremento del capital social de la trama social?

En nuestra experiencia no hay que ir muy lejos, tenemos que mirar a nuestros trabajadores, tenemos que mirar a nuestros clientes, tenemos que mirar a nuestros proveedores, tenemos que mirar a las entidades públicas o privadas que están en la comunidad donde nosotros estamos. Y nosotros vemos que es, tal vez, lo más importante que buscamos en nuestra labor con todos estos actores sociales, es tratar de dinamizar o sinergizar las relaciones existentes entre ellos, de forma tal que se logre una mejora del bienestar, una mayor sincronización entre todos estos actores sociales.

La filosofía del Grupo Techint, básicamente la podemos sintetizar en que la fuerza de las empresas proviene de su integración con la comunidad, considerar al hombre sujeto activo de su propio trabajo, de su desarrollo, la empresa como creadora de oportunidades y factor de desarrollo.

Yo para ser un poco más concreto voy a leer algo que dijo Paolo Rocca, hace 7 u 8 años, es decir, en la época en que la Argentina no estaba pasando por una situación tan crítica como está pasando hoy. Decía él en su momento: “no creemos que una empresa pueda crear especies de islas felices encapsulándose con sus trabajadores, en medio de una comunidad que sufre”. Es decir, claramente el objetivo de la empresa es compartir con la comunidad los éxitos y también que la comunidad comparta con la empresa cuando, a veces, la situación no es tan buena.

Nosotros tenemos la convicción de que la empresa existe no sólo para construir su negocio sino también para integrar a quienes quedaron afuera y a quienes quieren progresar o ayudar a quien se ayuda. Es decir, nosotros firmemente apoyamos a aquel que hace un esfuerzo y el que se ayuda a sí mismo.

La crisis económica impulsó interesantes iniciativas de solidaridad de distintos ámbitos sociales. Yo creo que en este momento, según algunas encuestas que se han hecho, se habla de que hay alrededor de 400.000 personas en Argentina que están colaborando en distintos tipos de programas de ayuda social y esto creo que, de alguna forma, nos muestra que en la Argentina hay un cambio cultural; es decir, la cantidad de gente que todos vemos que está preocupada y está participando en distinto tipo de iniciativas es muy grande tal vez, ahora, lo importante sea poder lograr que ese esfuerzo, que esa energía, llegue a definirse en cosas concretas y efectivas. O sea, de vuelta, volvemos hay que mirar el cómo, cómo llegar a que las empresas puedan canalizar efectivamente también los esfuerzos hacia la comunidad.

Como les decía antes, nosotros estamos en Campana. Entonces, el Plan Alentar, del cual vamos a hablar, está circunscripto básicamente a Campana y en menor medida a Zárate.

Campana es una ciudad del Gran Buenos Aires, está a 80 km en el tercer conurbano, tercer cordón, con 90.000 habitantes; el 70 % de los empleados de SIDERCA trabajan en Campana y el segundo empleador de Campana es la Municipalidad que emplea 800 personas. En Campana, en este momento, se están asentando entre una familia y una familia y medio por día, por lo cual la población está creciendo a razón de 3.000 personas por año. El presupuesto municipal es del orden de los 25 ó 26 millones de pesos por año y está prácticamente totalmente absorbido por los sueldos y por los gastos primarios, por lo cual la capacidad que tiene la municipalidad de hacer obras y de ayudar a los necesitados es bastante baja.

Tenemos cifras de desempleo. El desempleo es ligeramente menor que en otros lugares del Gran Buenos Aires, estamos alrededor del 20%. En Campana y Zárate hay un grupo de empresas importantes también como Toyota, Esso, Isembeck, Minetti y otras más, lo cual hace que haya una especie de polo de desarrollo que aglutina también a muchas pymes que dan también bastante trabajo.

Tenemos acá algunos datos de escolaridad primaria y secundaria pero, en general, son los mismos que en el resto del país y acá hay un punto que habla de las sociedades de fomento. Quiero hacer una especial mención a las sociedades de fomento, ya que Campana tiene 36 sociedades de fomento; yo personalmente he visitado 10 ó 12 y la verdad que hemos detectado la importancia que tienen en el tejido social en el capital social de Campana las sociedades de fomento. Que, básicamente, son lugares casi galpones, donde la gente se junta y festeja desde cumpleaños, bautismos, casamientos, velorios, enseña computación, cocina, lo que sea.

Entonces, estos lugares nosotros valoramos mucho, hemos tratado de colaborar mucho con ellos, ayudándolos a que puedan manejar una contabilidad primaria, a que puedan tener personería jurídica, a que aprendan a hacer una carta para pedir, etc., etc. Lo menciono porque todo el tejido social, la ayuda social que nosotros podemos dar valoriza mucho y se hace a través, en muchos casos, de estas sociedades de fomento.

Bueno, el Plan Alentar es un plan que hemos generado en SIDERCA, como respuesta a la crisis. El mismo nombre lo dice, es un plan que tiende a alentar, a animar, a generar actitudes y comportamientos que refuercen el tejido social. Algunas cosas, que tal vez son particulares de este plan, lo hemos generado en un consenso total con las fuerzas vivas locales. El lanzamiento del plan se hizo en el Consejo Deliberante con 400, 500 personas, después de haber participado todos en la elaboración de los planes que llevamos a cabo.

Entonces, además, la gestión es totalmente independiente de la política; o sea, en este plan los recursos los aporta SIDERCA, pero la gestión, el seguimiento y el control también es de SIDERCA, lo cual no quiere decir que no colaboremos y no estemos muy mancomunados con todos los entes públicos, las municipalidades, los consejos escolares, etc.

	Miles $	Miles $
Asistencia	**1,155**	
Alimentos	780	
Medicamentos	140	
Útiles	110	
Abrigo	125	
Empleo	**1,725**	
Autoempleo	100	
PyMES	300	
Obra Pública	1,325	
Total inversión 2002	**2,880**	
Total inversión 2003 (programas a definir)	**2,120**	
Total inversión		**5,000**
Etapa III Barrio Siderca		**4,600**
Gran Total 2002/2003		**9,600**
Creación de 400 oportunidades de trabajo		

Los recursos asignados al plan, muy sintéticamente, son del orden de los 5 millones de pesos de los cuales hay destinados a asistencia aproximadamente un 40%; son programas más primarios ya sean de alimentos, medicamentos, útiles y abrigos y programas con ya mayor nivel de sustentabilidad, como pueden ser los de empleos, Pymes y obra pública. Entonces, a estos 5 millones de pesos agregamos un barrio de 80 viviendas, que se agregan a las 350 viviendas que ya hizo SIDERCA en los últimos años, que también van a generar trabajo para la gente de la localidad.

En el último punto, si ustedes pueden ver, estamos hablando de la creación de 400 oportunidades de trabajo, porque una de las ideas del Plan y que estamos llevando adelante, es que se emplea gente de los Planes Trabajar y de los Planes Jefas y Jefes de Hogar que la Municipalidad va aportando a los mismos.

De vuelta, menciono el Comité de apoyo del plan, que es la Municipalidad de Campana, Caritas, que a la larga creo que es por todos conocida la eficiencia que tiene Caritas, como conoce el entramado social y creo que en este caso hemos elegido sin dudar a Caritas para que haga llegar los alimentos a la gente más carenciada. Después, hemos generado también una relación también con una sociedad de fomento que se ha ocupado de los microemprendimientos, una sociedad de fomento como decía antes y las organizaciones para el desarrollo sostenible, que es un eje que se ha ocupado de los microemprendimientos; también, obviamente, la Cooperadora del Hospital de Campana, cooperadoras escolares, consejos escolares, etc.

Bueno, paso a detallar entonces, muy sintéticamente, los programas del Plan Alentar. Lo que es alimentos y salud, nosotros hemos armado un plan por el cual llega, a través de Caritas, alimentos a 1.000 familias y a 41 comedores. Lo interesante y tal vez novedoso de este plan es que hemos generado con una cadena de supermercados tarjetas magnéticas por lo cual la gente automáticamente va al supermercado y ahí compra los alimentos y cada primero de mes tiene la tarjeta habilitada para hacer el gasto. Esto nos permite hacer un seguimiento y un control muy eficiente; además nos permite controlar los tipos de alimentos, los precios, etc., para que esta ayuda se canalice de la forma más eficiente.

En cuanto, al tema salud, nosotros estamos colaborando con el Hospital de Campana, con el 30% de los medicamentos y decidimos colaborar con el 30% y no con más porque pensamos que, en la medida que nosotros hacemos colaboraciones mayores, es probable que se destruyan alguna forma, por la cual están llegando ayudas y fondos al hospital desde hace tiempo. Entonces, de esta forma pensamos que la ayuda nuestra contribuye pero no es la única y que esas formas, de las cuales estaba manejándose el hospital, van a seguir coexistiendo.

En educación, hemos trabajado con los Consejos Escolares y hemos definido 11.000 becas de equipamiento, básicamente son equipos para ir al colegio, kit escolares y hay un tema importante que hemos iniciado hace un tiempo, que es el tema de la red de escuelas. Estamos trabajando con la UNESCO; Campana es la tercera localidad en el mundo donde se está haciendo este programa que en otros países son India, Nueva Delhi y Kosovo y este es un programa muy interesante en el cual se trata que los docentes entiendan ellos mismos y resuelvan la problemática de cómo enseñar mejor, encuentren, identifiquen sus problemas y los resuelvan. Entonces, yo he visto hace un par de semanas cuadernos que han elaborado cómo enseñar matemáticas, cómo enseñar lenguaje, cosas que parecen muy sencillas pero si uno mira los índices de educación y lo que aprenden los chicos en las escuelas, realmente nos damos cuenta que hoy tenemos mucha deficiencia. Estos cuadernos que se han hecho en Campana en colaboración con la UNESCO, están llegando a la provincia de Buenos Aires y entiendo que en poco tiempo se van a empezar a usar en toda la provincia.

El Plan Campana Verde, es un plan insignia de Campana, es un plan que se inició hace 11 años con la hiperinflación del ’89 y básicamente consiste en ayudar a la gente a que tenga sus propias huertas. Esto, más allá de dar un sustento un alimento, obviamente genera también una actitud en las familias de cuidar y de hacer cosas en conjunto y de producir cosas, lo cual es muy importante, sobre todo en las familias donde no hay un nivel de educación importante. Entonces, tal vez el distingo del equipo de huertas que está llevando adelante SIDERCA respecto de otros, es que hay mucha dedicación en esto para que sea exitoso; hay que ir a visitar a la gente, hay que ver qué tipo de tierra tienen, hay que ver dónde está, etcétera, etcétera.

Entonces, en general, hemos logrado un alto porcentaje de que todas estas huertas y estos emprendimientos sean exitosos y que la gente no se desmoralice.

El Plan Alentar en lo que es obra pública. Nos hemos juntado con el Intendente y con la Secretaría de Obras Públicas y directamente agarramos las 40 obras públicas más importantes que tenía la municipalidad y que no se llevaban adelante porque no tenían medios para hacerlo. Entonces, de un consenso, de una discusión de ideas, surgieron 40 obras de las cuales ya hemos hecho aproximadamente 19 / 20 y que básicamente consiste en hacer plazas donde obviamente no hay, en ayuda a las escuelas, reparaciones, repavimentaciones; una de las obras más importantes y que hemos inaugurado ayer, es la construcción de consultorios externos en el Hospital San José de Campana, que es donde se están atendiendo el 60% de la gente, pero están pasando 800 personas por día.

Autoempleo es otra área donde hemos trabajado mediante una ONG, hemos hecho reuniones aproximadamente con 350 personas y se ha buscado que esta gente, que está un poco descorazonada, pudiera en estas charlas encontrar, digamos dentro de las ideas que tenía como forma de microemprendimiento, ordenarlas y ver la sustentabilidad y la posibilidad de llevar adelante esto.

Hemos generado 40 microemprendimientos de todas estas charlas que están funcionando con un estilo tipo estilo el gran Bangladesh, el cual estamos dando créditos a la gente, digamos créditos de 200, 500, 800 pesos, para que se inicie y pueda generar actividades, a diferencia de otros programas de este tipo cuando la gente del microemprendimiento está funcionando lo que le pedimos es que vuelva a la producción del microemprendimiento a entes, ya sea a Caritas, a las Iglesias, a las sociedades de fomento y no que le devuelva el crédito a SIDERCA. Entonces, esto también genera un alcance positivo.

Y por último, estamos trabajando con las Pymes. En Campana hemos relevado 30 Pymes que trabajan algunas con SIDERCA y otras no. De este relevamiento hemos encontrado que las necesidades y la situación de cada una es bastante diferente, por eso hemos armado programas diferentes para cada una de ellos.

El más básico tal vez es el de estructuración empresaria y mejora de gestión, donde se visita a la pyme y directamente se hace un relevamiento de qué tiene, qué mejor, qué le anda bien, qué no le anda, dónde le faltan recursos humanos, dónde un equipo, etc., etc.

El segundo programa, que ya tiene otro nivel, es para aquellas empresas que ya están más constituidas, pero que no tienen la norma ISO. Como ustedes saben, internacionalmente y también localmente, para vender, se hace necesario tener la Norma ISO 9.000, para lo cual hemos generado programas para que estas empresas, en estos meses que terminan de acá a fin de año, hay 11 Pymes que están sacando las normas ISO a un costo de 10 a 15 mil pesos por empresa.

Otro punto es las exportaciones. Es decir, estamos trabajando con 7 pymes para generar exportaciones. En general, las exportaciones que hemos generado son a otras empresas aliadas con SIDERCA, otras empresas de tubos de aceros del Grupo Tenaris en el mundo y las exportaciones que se han generado en estos meses son del orden de los 800 ó 900 mil u$s.

Un punto que me parece también importante mencionar, que en todo este apoyo que le damos a las empresas nosotros participamos con el 75 % de los gastos; deliberadamente no queremos participar con un 100%, porque el hecho de que las empresas participen con un 25% nos asegura, en muchos casos, que el interés y las ganas que pongan sea importante.

Bueno, entonces esto es una síntesis de lo que estamos haciendo en Campana. Es algo concreto, es algo que está funcionando bien. Ayer tuvimos una reunión con el Intendente, con el Obispo de la Diócesis y realmente los dos nos transmitían que de la crisis que vivíamos hace 6 meses, la situación realmente ha mejorado mucho y también nos ha hecho un comentario muy interesante y que es que, a raíz de la difusión que ha tenido el Plan Alentar en Campana y en Zárate, hay 3 ó 4 empresas más que nunca se habían acercado a la Intendencia para ver qué necesidades había en la comunidad y que lo habían hecho y que ya lo han hecho y están colaborando con la Intendencia, lo cual demuestra que todos estos planes, además de lo que generan por si mismo, sirven de catalizadores de la acción comunitaria.

Ing. Ernesto Altea:
Buenas tardes a todos. Primero, agradecer a Unión Industrial Argentina por habernos invitado.

Segundo, muy brevemente, contarles que la Fundación de la que soy director, es una fundación empresaria, creada por la Unión Industrial de Jujuy, la Unión Empresaria de Jujuy, y que nuestra tarea fundamentalmente está ligada a acciones directas del sector empresario, en dirección del conjunto de la comunidad.

Bueno, yo tenía un cuento mucho más largo para contarle a ustedes, como verán, pero en honor en que nos han acortado los tiempos, vamos a hacer como hacemos los norteños, cuentos cortos, digamos.

Me han pedido que les cuente un poco la experiencia nuestra en cuanto a la formación de, o a la creación de un Centro de Competitividad Regional. Suena quizá un poco extraño escuchar la palabra competitividad regional viniendo del norte de la Argentina.

Bueno, yo tengo que explicarles de dónde, cómo se origina esta idea, quiénes son los apoyos, cómo se va concretando y hacia dónde estamos yendo. A fines de hacerlo sintético, como decía, les voy a contar, primero, a los fines de que ustedes entiendan cuál es la razón de fondo, por lo cual nosotros nos involucramos en un proceso de esta naturaleza; contar anécdotas cortas que van a sintetizar creo el pensamiento de o las razones o fundamentos principales para habernos involucrado.

La primera anécdota tiene que ver con un amigo, que es un médico jujeño, que trabaja hace 10 años, estaba trabajando en la Puna y se llama Jorge Gonda y salió en los diarios que estaba haciendo su trabajo sobre cáncer de cuello de útero, prevención de cáncer de cuello de útero; que, como sabrán ustedes, es uno de los índices más altos del mundo, lamentablemente. Entonces, ha salido, me parece, en algunos diarios de Capital y fue un empresario que tiene una fundación, de visita a la zona, a ver cómo podía ayudar.

El empresario le aclaró de entrada de que él no hacía asistencialismo, él lo que hacía era apoyar ideas sustentables, pero una vez que visitó el lugar, vio la gente, en fin, la situación en la que vive y lo separó y le dijo: mirá tengo 15.000 dólares, yo quisiera dártelos para que hagas algo con eso. Y él le dijo: pero no era que no estabas haciendo asistencialismo. No, no, le dijo el otro; mirá, creo que es un tranquilizador de conciencia, pero por lo menos agarralo y hace algo. Bueno, él lo agarró, lo uso muy bien, así que compró una cantidad muy importante de mercadería y la llevó a la Puna, hay una ciudad llamada Pampa, una señora, una líder muy importante que se llama Rosario de Quispe, y le pidió a Rosario que distribuyese esa mercadería. Entonces, Rosario la puso en una bolsita y partió al campo de la gente local.

Cuando llegó al campo, y esto cuando lo cuenta la persona que le toco vivir la anécdota, se le llenan los ojos de lágrimas, ella dice: era como si fuese mi abuelo que estaba pasteando sus llamitas, un anciano, así que me acerque y le dije: tome, abuelo, esto es para usted. Bueno, el abuelo se arrodilló y me besó la mano y me dijo: por quién tengo que votar".

Esa anécdota pinta claramente de qué estamos hablando cuando hablamos de cultura, de asistencialismo, cuando hablamos de cultura, de haber perdido la cultura de resolver los problemas por nosotros mismos y de vender la dignidad a cambio, en este caso, de una bolsa de alimento o lo que puede ser, eventualmente, un plan jefe o jefa de hogar.

La otra pequeña anécdota. Estaba yo en Humahuaca, haciendo una charla de estas cosas que uno le toca hacer en función de este trabajo, y estaba en un foro con no sé, 50 ó 60 emprendedores locales; entonces, llega el momento de las amenazas; entonces yo digo. A ver la principal amenaza que ustedes tienen, cuál es? Salta, dicen. Cómo Salta, digo yo? Cuál es la razón para que hablemos de Salta como amenaza? Y dicen: usted no ha visto en los diarios la propaganda del turismo de Salta? La propaganda del turismo de Salta dice: Visite Salta, conozca la Quebrada de Humahuaca.

Entonces, yo digo: bueno está bien, si la amenaza principal es Salta, de la cantidad de colectivos que llegan con turistas a Humahuaca; qué porcentaje son los que vienen de Salta? El 80 %.

Entonces, yo dije: bueno, me comprometo ha hablar con el gobernador para que se prohíba la entrada de los colectivos de Salta y hemos resuelto el 80 % de los problemas que ustedes tienen, es decir, tenemos la tendencia, por lo menos en el Norte; no se acá, tenemos la tendencia de adjudicar la responsabilidad de lo que nos pasa o la culpa de lo que nos pasa a los demás.

Hemos tendido ha hacer responsable y culpable de lo que nos pasa a afuera. Nosotros también, desde el mundo empresario, por supuesto, no somos muy distintos de los demás, tenemos nuestro listado de culpables.

Lo primero, lo culpable de todo lo macro que nos pasa, quiénes son? son los yanquis, por supuesto. Lo segundo, los porteños, que también aportan lo suyo a lo que nos pasa; después venían los bolivianos, los salteños, los políticos y así sucesivamente.

Pero lo concreto es que cuando avanzábamos en la búsqueda de la solución de los problemas, no la encontrábamos. Hicimos una serie de programas, propios, de los que hacemos las organizaciones empresarias, apoyo a los emprendedores, capacitaciones, etc., etc., que eran positivos, que eran buenos. Inclusive, hicimos un trabajo bastante sistémico que fue crear un Instituto de Calidad de la Provincia, que gracias a Dios se va consolidando; que también fue una cosa positiva, porque va metiendo en el conjunto de la sociedad, la idea de calidad como mejora continua. Me refiero la sociedad como, digo, el sector empresario, sociedad civil y gobierno.

Pero la cosa no mejoraba, no avanzábamos. Nosotros decíamos: bueno, ya se van a ir estos políticos y los próximos que vengan van a ser amigos nuestros y entonces la cosa va a mejorar; bueno, tampoco pasó eso.

Recambiaron, fueron los amigos, pero tampoco funcionó. Entonces, dijimos: lo que nos está pasando es una cosa más profunda y tiene que ver con la calidad del liderazgo de la sociedad, incluidos nosotros.

Empezamos a buscar alternativas diferentes. Primero, dentro del país buscamos programas, proyectos, ideas, políticas, y en esto quiero ser franco, nada servía; los programas que venían de la Nación, excepto poquísimos casos, que no los voy a enumerar para que no se agranden, todos lo demás estaban hechos, programados y pensados para justificar la existencia de esos ministerios, esas secretarías, esas reparticiones públicas; pero nunca pensadas en función de las verdaderas necesidades que teníamos en la región.

Entonces, como a nosotros nos toca una parte compleja de la historia argentina, que tiene que ver con la diversidad, evidentemente Argentina es un país diverso, ojalá fuese ese país rico que todos pensamos que es; nuestra región nunca fue un país rico, nuestra región fue siempre un país pobre; estoy diciendo un dato objetivo, hay que ver los números y los demás, que, por supuesto, no lo traje, pero que ustedes ya lo conocen.

Nuestra región fue siempre Latinoamérica, entonces la solución tenía que ser una solución, según nuestra visión, latinoamericana, y empezamos a buscarla efectivamente, salimos a buscarla, por una casualidad la Unión Industrial Argentina me invitó a un seminario que hace en Costa Rica la OIT y la OIE, al cual, por ejemplo, Jorge Pegoraro también ha asistido y conocimos allá INCAE, que es una escuela de negocios centroamericana, pero sobretodo conocimos lo que se llama la Agenda de Desarrollo Centroamericana para el 2020.

Bueno, a nosotros nos sorprendió mucho, primero, el parecido que teníamos; los mismos colores, sabores, olores, que nosotros; la misma variedad, diversidad, los mismos problemas. Y ellos estaban trabajando a partir de una visión que nos pareció muy interesante, porque al margen de que los problemas del Fondo Monetario Internacional les toca a ellos también, al margen de que todos los problemas macro les toca a ellos, la protección de la Unión Europea, etc., ellos estaban muy concentrados en trabajar en los temas micro, los temas de desarrollo local, en los temas que tenía que ver con crear un clima de negocios mejor, en vincularse más fuertemente las distintas partes de la comunidad, trabajar de común acuerdo gobierno y sector privado, en avanzar en mejorar la competitividad de las empresas; bueno, a nosotros nos pareció una buena propuesta. Tomamos la idea de desarrollo sistémico, tomamos la idea de desarrollo sustentable y tratamos de traerla y adaptarla.

Para ello, evidentemente, era una camisa que nos quedaba grande a los empresarios solamente, así que empezamos a trabajar también vinculados a otras organizaciones de la sociedad civil; primero, personas, en este caso de Jorge Grondar, este médico que mencioné primero, con él empezamos juntos a sumar líderes porque en último término lo que teníamos que hacer; si queremos cambiar la sociedad, es conseguir personas que tuviesen esa capacidad, esa visión y la capacidad de inducir a otras personas a cambiar la sociedad. Líderes para bien, digamos, no para mal.

Entonces, empezamos a sumar, primero, a organizaciones que tenían que ver con lo institucional; después, organizaciones que tenían que ver con lo cultural, lo educacional, otras organizaciones empresarias.

Y empezamos a trabajar. Primero, tratamos de unificar una visión, hacíamos una serie de reuniones que llamábamos *sinérgica*, de las cuales en una de ellas a Juan Moravek le tocó participar en Promomarca en algún momento. Y fuimos, poco a poco, sumando actores a está idea de cambiar la región por algo mejor, a algo que tuviese que ver, que tuviese una visión más sistémica, que no fuese para un pedacito de la sociedad, sino para el conjunto de la sociedad.

En eso nos ayudó, evidentemente, en aquel momento, la Fundación AVINA, que es la fundación de un suizo, Stephan Schmidjaimi, y nos permitió catalizar este proceso e irlo acelerándolo al proceso y a nosotros nos decían: y ustedes, como empresarios, por qué están haciendo esto? Qué pasó? Les atacó el virus de la solidaridad? Les vino hoy día la bondad? Qué les pasó? No, a nosotros lo que nos atacó, fue la realidad y de ninguna manera, lo que hacemos y esto quiero dejarlo muy en claro porque siempre lo hago, es solidaridad. Nosotros, lo que hacemos y entendemos así; es reciprocidad; nosotros entendemos que estamos haciendo un aporte hacia la sociedad porque necesitamos que a la sociedad le vaya mejor, necesitamos que la sociedad devuelva ese aporte que nosotros estamos haciendo de alguna manera.

Entonces, con toda certeza nos va a ir mejor, si a la sociedad le va mejor. En ese sentido, primero, trabajamos como decía, dentro de la provincia por supuesto. Nosotros seguimos trabajando con nuestras cosas simultáneamente dentro del ámbito empresario y en eso tuve la suerte de conseguir el apoyo de BID - UIA en su momento, el programa de BID – UIA, así que nos queda un Centro de Desarrollo Empresarial, donde estamos trabajando con 40 empresas en la provincia, con mayor o menor éxito por supuesto, como es propio del momento; pero, bueno, avanzando; empresas chicas tratando de un programa de desarrollo de proveedores. Así que tratando de fortalecer los vínculos entre las empresa chicas y las empresas grandes, de que de las empresas chicas vayan ascendiendo en escala de competitividad a partir del sistema de calidad, de poner sistema de calidad, a partir de mejorar su gestión, a partir de mejorar su comercialización, etcétera. Y siempre tratando de poner esta visión de responsabilidad social empresaria que, reitero, es la visión, según nosotros, la reciprocidad, es lo que Schmidjaimi llama el egoísmo solidario, digamos. Yo doy por que estoy convencido de que, en una forma u otra, esto va a volver.

Así que seguimos creciendo y avanzando dentro de la provincia primero y después hacía la región. En esto nos ayuda mucho Fundación de Tucumán que, por supuesto, ustedes la conocen y que tiene una visión regional antes que nosotros, pero que le faltaba esa visión sistémica que nosotros fuimos aportando también. Seguimos avanzando y hoy a esta altura del siglo, no se qué cosa ya, de los problemas que tenemos los argentinos; hemos logrado que Jujuy, Tucumán, Catamarca y Salta estén dispuestos a integrarse de una manera tripartita, digamos de alguna forma; es decir, el sector privado, o sea las empresas, las organizaciones de la sociedad civil, universidades, ONGs, colegios profesionales y la mala palabra por supuesto, los políticos.

Por qué los políticos? Porque entendemos que, de ninguna manera, podemos construir una sociedad al margen de lo que es, podemos mejorar la sociedad; al margen de lo que es, son las organizaciones del Estado y naturalmente los políticos.

Así que en esta dirección y en este sentido hemos venido trabajando, tratando de armar esa mesa de tres patas, digamos así, fortaleciendo la vinculación entre las partes, convencidos de que los políticos son lo mismo que somos nosotros, son jujeños, norteños, gente que tienen las mismas dificultades, los mismos problemas, que quieren aportan también sus soluciones y hemos venido avanzando, realizando reuniones regionales y comprometiendo, poco a poco, a las partes sobre programas concretos; programas que por el bendito reloj no voy a poder mencionarles pero que tiene que ver con la salud, con el desarrollo de la economía, la educación, con todas estas cuestiones que hemos estado hablando ayer, y el medio ambiente por supuesto, y que hoy nos pone en situación de pensar que la creación del Centro de Competitividad Regional, con el apoyo naturalmente del INCAE de Costa Rica y también del programa BID UIA y de los gobiernos provinciales, por supuesto.

Es una posibilidad muy concreta que está muy cerca y que se está llevando adelante; así que esperamos poder avanzar en esto por que esa es la sociedad que nosotros queremos, una sociedad más equitativa, una sociedad en que la riqueza sea creada, no esté dada sino sea creada, y en la que avancemos por el bien de nuestra región y, por supuesto, por el bien de nuestro país. Muchas gracias.

Dr. Juan C Lascurain:
Gracias, Ingeniero. Diputado Piccinini.

Dip. Alberto Piccinini:
Buenas tardes a todos. Quisiera agregar que hace menos de un año que soy diputado y que la mayor parte de mi vida ha transcurrido siendo obrero metalúrgico y dirigente sindical de los metalúrgicos de Villa Constitución y es por eso que quiero apuntar a ese tema.

Yo creo que es importante que los argentinos tengamos en cuenta cuanto tenemos de responsabilidad sobre la situación que estamos viviendo y también que veamos de que cómo se componen los proyectos y creo que es muy importante contarles la experiencia que vivimos los metalúrgicos en Villa Constitución, porque creo que muestra un grado de madurez y de sentido común, en la función que cumplimos cada uno de nosotros, y yo esto lo quiero recalcar porque en cada gobierno que hemos vivido, o hemos sufrido no sé, de acuerdo a los criterios.

Hay una confluencia de distintos sectores, por que por ahí algunos fácilmente dicen los políticos no, o que se vayan todos; bueno, yo creo que la sociedad argentina tiene que preguntarse qué grado de responsabilidad tiene en lo que nos está pasando y a mí me parece que es importante tener en cuenta qué es lo que hemos hecho cada uno de nosotros, como sector o como persona, en las cosas que han pasado en nuestro país.

Y yo quiero remarcar, fundamentalmente, el papel del sindicalismo en nuestro país. Quienes me conocen saben que mí vida ha transcurrido luchando por un sindicalismo más democrático, por un sindicalismo antiburocrático, un sindicalismo que no es solamente obra de los sindicalistas, si no, se los quiero decir con mucho respeto y mucho cuidado, también que es responsabilidad de los señores empresarios.

Por eso, yo quiero remarcar la experiencia que nosotros vivimos en Villa Constitución y que es alentadora en función de todo lo que vivimos. Allá, por los años ´75, nosotros habíamos ganado la seccional Villa Constitución de la Unión Obrera Metalúrgica y alcanzamos a tener tres meses y medio el sindicato y en el gobierno de Isabel Perón vino una represión tremenda hacía toda la población que, aparte de los dos meses de huelga y cientos de presos, hubo más de 20 muertos.

Y hubo un retraso para toda la sociedad y hubo una responsabilidad, la excusa era que en Villa Constitución había muchos subversivos, muchos guerrilleros, y que por eso hubo la represión.

Pero como tengo poco tiempo, voy a sintetizar. Nosotros vivimos esa etapa de represión, en muchos casos pasamos largos años en la cárcel, pero volvimos a reinsertarnos en la sociedad y volvimos a recuperar el sindicato de Villa Constitución en el año 1984; y con toda esa experiencia vivida, con todos los conflictos que tuvimos, tuvimos una relación de armonía hasta el año ´91, en donde se hizo la reconversión industrial, y ACINDAR volvió a apelar a la vieja política.

Hubo un conflicto de 3 ó 4 meses que nos hizo perder a todos; pero que felizmente permitió para que todos pudiéramos pensar cuál era la responsabilidad que teníamos en esos conflictos y cómo nos perjudicamos todos, tanto los trabajadores como la empresa, como la ciudad. Y aquí es donde yo creo que hubo mucha inteligencia de parte la empresa ACINDAR y decidió cambiar su política.

Contrató una consultora, una consultora que hizo un trabajo muy bueno, que permitió que nos pudiéramos comprender, por un lado los sindicalistas, por otro lado los señores empresarios, y que nos permitió madurar y darnos cuenta y tener la inteligencia de que era mejor, para todos, poner la energía para el mismo lado.

Bueno, felizmente yo quiero decir que ya llevamos 11 años en Villa Constitución, que no tenemos conflictos de importancia y que, además, cambió, no solamente la situación en la empresa, en la producción, en la calidad, en el sueldo de los trabajadores, en la obra social, sino también hasta en el trato humano.

Porque estaba hoy escuchando alguna propuesta en cuanto a cambiar la economía, a mejorar la situación de las empresas, y pude observar que se habló poco de los trabajadores; o sea, que me parece que es importante que todos somos seres humanos y yo trato de resaltar que, en esta oportunidad, la relación que nosotros tenemos en el día de la fecha, digamos; entre la empresa, los trabajadores y el sindicato es una relación de seres humanos que se tratan como tal.

Y eso permitió muchos beneficios, a la empresa y también al gremio. Nosotros somos de las pocas seccionales que todavía podemos mantener una obra social, somos de las pocas seccionales que estamos trabajando con una farmacia propia y desde hace muchos años ya nosotros hemos instalado la cuestión del remedio genérico. Y, entonces, podemos ver como que en esta armonía, sin negar que hay discusiones o inconvenientes, nosotros pudimos mejorar la situación y nadie dejó de ser lo que es; nosotros no perdimos la dignidad y la empresa no perdió sus derechos o su autoridad.

Entonces, yo creo que es importante analizar, y esto se lo digo a los señores empresarios, que piensen qué importancia tiene la ley de asociaciones profesionales en la organización de un sindicalismo democrático, en la posibilidad de que los trabajadores puedan elegir a sus dirigentes libremente y en la posibilidad de tener una relación madura, que nos permita discutir cuál es el camino más adecuado para salvar la industria argentina, para salvar la fuente de trabajo.

Y ahí es donde yo creo que tenemos que ver qué es lo que nos corresponde a cada uno, cuál es la responsabilidad que tenemos; porque en todos los gobiernos ha habido, los gobernantes, los dirigentes sindicales, los políticos, los empresarios, y yo creo que nadie puede negar que en todos los sectores hay personas buenas y personas que no son tan buenas, que nosotros no podemos decir los políticos, los sindicalistas, los empresarios. Acá la crisis es una crisis total de nuestro país y es importante que nosotros hagamos lo que tenemos que hacer cada uno de nosotros en la tarea que nos compete.

Por eso quiero agradecer a la gente de la UIA que me hayan invitado a esta actividad. Tal vez algunos años atrás era imposible que ello sucediera por el lado empresario y por el lado mío también; sea porque muchas veces tenemos muchos prejuicios, muchas veces no tenemos confianza y creo que acá hay que discutir cuál es el modelo de país que queremos y que nosotros tenemos la posibilidad y la inteligencia de nuestra gente de ser capaces de tener una propuesta para nuestra sociedad. Pero creo que es importante que también, y lo digo después que tal vez tengamos que conversar a fondo, en que nosotros tenemos que discutir.

Que me parece bien que haya caridad y haya solidaridad en mucha gente; me parece bueno, pero me parece también que nosotros tenemos que apuntar a construir una sociedad que nos confiera derechos y no favores. O sea, que la distribución de los recursos sea repartida en forma más equitativa, no se asusten, no voy a discutir, digamos, el derecho de la propiedad, pero si podemos discutir de cómo se distribuyen los recursos.

Aquí nosotros, si observamos los países más desarrollados, vamos a notar, y eso lo pude comprobar yo a través de algunos viajes que he realizado a otros países, como los países siendo capitalistas, se encargan de los problemas sociales; como en los países desarrollados hay buena salud y buena educación para todos los ciudadanos. Después, el que tiene dinero, tal vez tenga una mejor atención o una mejor educación y yo creo que los argentinos tenemos que preocuparnos en ser capaces de crear un Estado que garantice que ningún ciudadano argentino pierda la dignidad. Porque en estos momentos, nosotros no podemos esperar de esta sociedad que se termine la violencia, los delitos, los crímenes, si nosotros somos responsables que se mueran los niños desnutridos como se están muriendo, y no solamente en la provincia de Tucumán, sino hasta en el conurbano bonaerense.

Entonces, ahí es donde tenemos que pensar cuál es el tipo de sociedad que queremos y yo sé que se puede armar una discusión profunda, pero por qué no nos ponemos de acuerdo en las cosas más elementales? Y aquí yo quiero reivindicar la relación que tenemos con la empresa ACINDAR, en Villa Constitución, que hemos encontrado el camino del sentido común y del interés común y que hemos encontrado los resultados.

Si nosotros somos capaces de garantizar un Estado que garantice que las personas no pierdan la dignidad con 4 ó 5 puntos: que pueden comer, que puedan atender su salud, que puedan educarse, que puedan tener un techo y un trabajo, les puedo asegurar que tendríamos otro tipo de sociedad.

Pero ese es el compromiso que tenemos que elaborar los argentinos y para eso, primero, tenemos que aprender a sentarnos a conversar, a ser personas civilizadas y a no creer que somos dueños de la verdad absoluta y aceptar que somos diferentes, que no somos iguales, que no podemos ser iguales, a tener la paciencia y la tolerancia necesaria como para poder unir el esfuerzo en una sola dirección. Si nosotros no somos capaces de entender ésto, no vamos a cambiar esta difícil situación.

Creo que hay algunos síntomas de recomposición, pero creo que si nosotros no discutimos a fondo una justa distribución de los recursos, si nosotros, como seres humanos, no nos encargamos de palear las necesidades más elementales, nos va a costar mucho salir de esta situación.

Por eso, señores y señoras, yo creo que cada uno de nosotros tiene que tomar la responsabilidad que nos corresponde. Nosotros vamos a vivir en el mundo que sepamos construir y es necesario que, para construir ese mundo mejor, pongamos toda nuestra paciencia, nuestra tolerancia y todo nuestro afecto hacia el ser humano. Muchas gracias.

Dr. Emilio Martínez Garbino:
Bueno, agradezco esta invitación de la Unión Industrial. En primer lugar, voy a presentarme. Soy el intendente de la ciudad de Gualeguaychú, una ciudad ubicada a escasos 220 kilómetros de la ciudad de Buenos Aires; que próximamente vamos a estar ubicados también a idéntica distancia de Rosario, cuando se inaugure Victoria - Rosario.

Es una ciudad de 82.000 habitantes, que tenía un presupuesto municipal al año 2001, ejecutado, de 22.000.000 de dólares y que hoy, en el 2002, apenas vamos a llegar a $ 18.000.000, de los cuales gran parte de esos 18.000.000 están en el ya famoso bono federal.

Que en el año ´83, cuando volvió la democracia, tenía 620 empleados permanentes hoy tiene 388 y que tiene una marca que nos conoce en todo el país y que es el carnaval, pero que a su vez tiene dos facetas muy claras, muy nítidas: un desarrollo industrial, quizá el más importante de la provincia, y por otro lado, un sector de la población que vive por debajo del nivel de pobreza, importante sector por su número.

Esto a partir de que asumimos en el 99. Si había que enfrentar una situación con la clásica forma de gestionar municipalmente que tenemos en nuestra Provincia de Entre Ríos, donde el Intendente solamente hace luz, cloaca, agua, pavimento y arregla las plazas; no tiene ninguna competencia, no tiene voz ni voto en temas esenciales que hacen a la calidad de vida, como son la seguridad, la educación y la salud, que son temas de competencia exclusiva de la provincia, a pesar de que esos 3 andariveles se manejan y se controlan a 320 kilómetros. Esto obvia cualquier comentario.

Se inicia una profunda crisis en la Argentina y eso mérito de que frente a esa crisis había dos opciones: o quedarnos sumergidos en lo tradicional esperando que el solo transcurrir del tiempo solucionara todos estos problemas, hubiese, como decimos nosotros, un último pagador, porque siempre viene esa mano salvadora, o la solución mágica o utilizábamos la crisis como una oportunidad.

Una oportunidad para rever lo que es una gestión municipal, cuál es el rol del municipio, y a partir de allí, no solamente enfrentar la crisis sino decir: bueno, cómo empezamos a construir una comunidad que rehuye, o mejor dicho no renuncia a la posibilidad de ser constructora de su propio destino.

A partir de allí nace la conciencia de que, qué es el desarrollo? Y qué podemos apetecer como desarrollo? Y la visión nuestra es que los desarrollos que podemos dar o podemos alcanzar son los desarrollos locales, o con una dimensión mayor que pueden ser lo regional.

Para eso se necesita, fundamentalmente, articular esa comunidad y articularla a partir de esa idea. La comunidad genera su propio desarrollo, no podemos esperar nada de afuera; en nuestras propias fuerzas tenemos que encontrar la riqueza para salir de ese pozo, de esta crisis.

Y hay 3 elementos básicos acá: por un lado, los empresarios que son los generadores de riquezas. Por otro lado, dónde se generan hoy ideas en Argentina. Los pocos lugares que todavía se generan ideas es, se arman programas, se capacita gente, en la Universidad, más allá de que esté devaluada nuestra educación y por ende la Universidad Argentina, pero es de los pocos reductos donde todavía se generan ideas. Esto implica una amplía convocatoria, una generosa convocatoria a la Universidad.

Y, por otro lado, lo que es la gestión municipal como el articulador, como el que puede, de alguna manera, unir fuerzas, tiene la información comunitaria, es un aval institucional muy importante.

Con estos 3 elementos comenzamos a generar algunas acciones totalmente distintas a lo que había sido antes a la crisis. Por un lado, pensar en la ciudad a pesar de la crisis, a mediano y largo plazo. Esto generó lo que nosotros hemos denominado, y que es muy común en muchas comunidades de la Argentina hoy, los planes estratégicos. Ya llevamos cerca de 2 años trabajando en esa idea.

Ese desarrollo local, por otro lado, tenía que hacerse sustentable y para hacerse sustentable en una comunidad, con las características de la nuestra, está el medio ambiente.

El medio ambiente, en definitiva, es el resguardo, la garantía de una calidad de vida que es una de las grandes riquezas que tiene el interior del país y que nosotros lo veíamos como una gran fortaleza.

En el caso concreto de Gualeguaychú, se generó lo que se llama un programa río – vida, pensando que el medio ambiente no lo vamos a mejorar a partir de grandes acciones o de grandes pretensiones que son de inversiones fenomenales y, por lo tanto, inalcanzables y, por lo tanto, paralizantes.

A partir de acciones pequeñas, acciones concretas, que sirven para de alguna manera alimentar la confianza, a partir de allí, generamos algunos emprendimientos vinculados a como descontaminamos, fundamentalmente, lo que es el rótulo de nuestra ciudad, que es el río, en acciones vinculadas a cuál eran los elementos más contaminantes.

Y encontrábamos, después de encuestas y estudios realizado,s que los aceites comestibles en desuso que se iban por las cloacas, porque lo hacemos todos, los aceites de las estaciones de servicios, los aceites de los motores de los talleres, el plástico, el papel.

Y a partir de esa definición y de encontrar esos 3 elementos básicos, generamos 3 unidades, que hoy han alcanzado un desarrollo bastante importante que es el reciclado del papel, que es la elaboración de jabones y que es la utilización del plástico en la generación de madera plástica.

Tres elementos que se están desarrollando, que han alcanzado un nivel importante, algunos que ya en posibilidades de una comercialización interesante, pero no con la idea de que esto quede en el poder del municipio, sino que, en definitiva, quede en propiedad de la comunidad, generando unidades productivas por la gente que, de alguna manera, hoy lamentablemente carece de trabajo.

En esto hay que rescatar lo que decíamos al comienzo, la presencia de la Universidad a través de la investigación, del estudio y de la capacitación.

Con el sector privado, uno de los temas fundamentales fue el impulso, sobre todo con nuestros empresarios y nuestros industriales, el impulso del parque industrial de nuestra ciudad, que si bien tiene varios años y el jueves pasado acá, en el Hilton Hotel, hicimos un relanzamiento del mismo, buscando inversiones, buscando radicar nuevas industrias.

Pero, fundamentalmente, hemos hecho previamente un trabajo con los industriales que no están relocalizados en el parque industrial para que vayan a esa relocalización, dándole a nuestra propia gente la ventaja de estar compartiendo un parque industrial con toda la infraestructura necesaria y que la hace más altamente competitiva.

Estamos trabajando con la Universidad de Concepción del Uruguay en el armado del departamento de comercio exterior, porque entendemos que tenemos allí una ventaja comparativa, tenemos una carrera allí que no se utilizaba en la faz práctica y estamos trabajando, junto con nuestros empresarios, y hemos logrado que ya más de 9 ó 10 empresas locales estén vinculados fuertemente al comercio exterior.

Y a partir de allí hemos lanzado a su vez un programa que está en su primera etapa, que es una encuesta a las empresas en sobre cuál son los insumos más corrientes que usa y cuáles creen, en su opinión y su visión, que se pueden lograr a escala a nivel local o regional. Para, a partir de allí, en una segunda etapa, empezar a interesar a quienes pueden proveer esos insumos locales o generar directamente esas unidades productivas.

Estamos también, a través de las ventajas naturales comparativas de nuestras producción primaria, como es la agricultura, la agroalimentaria, le estamos dando un impulso interesante y estamos trabajando en estos momentos, ya en condiciones previas al lanzamiento, ya de un trabajo de producción comercial a través de la Universidad, con UNICEF, con una empresa local de harinas fortificadas, harinas de maíz fortificadas, y estamos en estos momentos trabajando a nivel del Congreso para que pueda ser incorporada como obligatoria la fortificación de harinas de maíz en el Código Alimentario Argentino.

Hace un año que estamos con esta investigación, ya el producto está, ya la empresa está comenzando a realizar las inversiones necesarias y esto va a tener el aval y el rótulo de UNICEF y de la Universidad de Entre Ríos, la Facultad de Dermatología y el Municipio de Gualeguaychú. Pero el producto, en definitiva, va a ser propiedad de un empresario local.

Estamos trabajando a nivel del Mercosur, y acá hago un comentario colateral, entendemos que el Mercosur así como se entendió tradicionalmente no es el deseable, tiene que haber una integración de los pueblos y nosotros hace 3 años estamos trabajando, más de 400 intendencias, fundamentalmente la de Río Grande Do Sul, con intendencias de la Provincia de Entre Ríos, de República Oriental del Uruguay, en proyectos comunes.

Hace 3 años que en el mes de julio nos reunimos y estamos ahora, con el apoyo de la FAO, impulsando la creación de una cadena de laboratorios de remedios fitoterapéuticos a través de un relevamiento de las hierbas medicinales que hay en toda la región. Es un proyecto que de ser factible, va a tener fuerte apoyo de la FAO.

También tenemos en Entre Ríos la Facultad de Bioingeniería de la Universidad de la UNER, que está en Oro Verde, Paraná, que ha generado muchos profesionales, muchos ingenieros, pero que todos sus proyectos, muy pocos se han concretado en nuestra provincia, prácticamente ninguno, muy poco en el país. Pero que gran parte de esa materia gris que ha generado la Argentina, hoy está radicada en España, Japón y Brasil.

Por el cual hemos firmado un convenio recientemente, hace unos meses, junto con la Corporación del Desarrollo, que es la entidad que nuclea a las entidades intermedias de nuestra ciudad y fundamentalmente las empresariales, la UNER o la Facultad de Bioingeniería y el municipio para generar una incubadora de empresas en nuestro parque industrial para los proyectos factible de esta Facultad de Bioingeniería.

Es decir, nosotros entendemos que la necesidad de buscar las alianzas entre el sector público y el privado es el gran desafío, que esto se tiene que construir en base a fuertes consensos, que no quiere decir unanimidad, pero que deben existir esos fuertes consensos.

Pero, por sobre todo esto, y voy terminando, necesitamos para esto perdurabilidad, necesitamos tiempo. La perdurabilidad, la sustentabilidad y el tiempo para poder desarrollar todos estos programas que impulsan al desarrollo local, necesitan asentarse en la menor conflictividad social posible. Hoy la Argentina vive una alta conflictividad.

Cuál es el rol? De alguna manera, cuál es el motor o el principal protagonista para generar la distensión social en la Argentina? Creo que es la propia sociedad, donde el Estado cumple un rol fundamental pero no único.

En el caso nuestro, frente a esto desarrollos, hemos impulsado programas alimentarios, que hoy llegan a 9000 beneficiarios, que trabajamos juntos con organizaciones intermedias. Hemos generado un plan de construcción de 1000 viviendas, donde el 80% son desocupados y pagan una cuota de $ 15 por mes y que ya nos faltan entregar, de acá a marzo, 350 viviendas; se han entregado más de 600 viviendas.

Pero no podemos pretender políticas de desarrollo si estamos sentados sobre un volcán. Es necesario para ello el fuerte compromiso de la sociedad sobre aquellos sectores extremadamente numerosos que hoy están por debajo de la línea de pobreza y también están en la marginalidad. Si no logramos dar solución a esto, es difícil lograr perdurabilidad en nuestras políticas.

Y hago un comentario final. Uno ve, a través de la información, de lo que uno conoce que se van direccionando muchos fondos para los programas sociales del Estado. Creo que es bueno, pero guarda si esos fondos provienen de los financiamientos externos que estaban destinados para obras de infraestructura.

Porque podemos llegar a la situación en que esas obras tan necesarias en el país, a lo largo y ancho de nuestra geografía, tan esperadas, sean postergadas por decisiones por allí apresuradas o que meditan un mayor razonamiento, una mayor profundización en los consensos para tomar esa decisiones.

Porque el conflicto social lo vamos a resolver entre todos, no lo vamos a resolver si, de alguna manera, despojamos, y sobre todo en el interior del país, de obras tan necesarias, que hacen a la calidad de vida y hacen a la sustentabilidad de sus propias política para lograr un desarrollo más armónico y para que sea, de alguna manera, ese futuro argentino nos empape por igual a lo largo y ancho del país.

Muchas gracias.

Lascurain:
Nosotros, con este panel queríamos, sintetizo lo que queríamos mostrar, y que uno puede, cuando analiza cuál fue el desempeño de las pequeñas y medianas empresas en distintos países, ve como los 4 ítems que nosotros hemos mostrado están representados.

Es decir, lo que planteó Guillermo, el compromiso de las grandes empresas con su sociedad local y, por supuesto, en programas con sus pequeñas y medianas.

En el caso que planteo el Ing. Altea, ese comienzo, ese desarrollo, él no lo comentó pero de esa anécdota de por quién tengo que votar, a reuniones donde se han reunido empresarios, en lugares donde el piso es de tierra y reuniones importantes, de alrededor de 60, 70 personas, te digo que hay un trayecto grande que viene recorriendo la Fundación sumamente importante y regionalmente.

En el caso de lo que ha logrado España con su reconversión industrial, esa reconversión industrial participó y esa ley de reconversión industrial participaron evidentemente los sindicatos, es lo que quisimos mostrar en el ejemplo; no es cierto la historia que hemos tenido y por suerte hemos superado.

Y finalmente quisimos mostrar este ejemplo de administración. Yo he visitado la ciudad de Gualeguaychú y he podido ver estos emprendimientos que comentaba Emilio Martínez Garbino y que tienen un desarrollo, que si bien es artesanal, ya se tornan en desarrollos sumamente importantes.

Esto fue lo que quisimos mostrar, saliendo de lo que eran los cuadros estadísticos, las exposiciones que nos han hecho durante toda la tarde y bajarlos a estos 4 ejemplos concretos y en que cualquier manual de cómo se da el desarrollo PyMI, en cualquier país desarrollado, ustedes lo van a encontrar.

Gracias.

Desarrollo productivo y la cohesión social. Experiencia de la UE. Oportunidades e implicancias para la Argentina.

Locutor:
A continuación, presentaremos el panel: Desarrollo productivo y la cohesión social. Experiencia de la UE. Oportunidades e implicancias para la Argentina. Quien expondrá es el Dr. Fabricio Barca, actuando como moderador el Sr. Israel Mahler.

La conferencia del Doctor Fabrizio Barca será en el idioma italiano; en el ingreso de este salón podrían o pueden ustedes pedir los equipos receptores.

Dn. Israel Mahler:
Bien, estimados colegas, amigos, tengo el honor de presentarles a Fabrizio Barca, con el aporte de la experiencia de Italia. Fabrizio Barca tiene un extenso currículum pero quiero, en honor al breve tiempo que tenemos, solo decirles que acredita en extenso calidades y cualidades como para poder traernos un mensaje tan importante que como el desarrollo productivo y la cohesión social.

Con una experiencia de la Unión Europea que, a diferencia de otras regiones del planeta, viene cuidando como un acervo histórico importante el equilibrio social y la defensa de los sistemas sociales de protección a la comunidad, que no son cuestionados bajo ningún punto de vista y cuando alguien pretende modificar alguna situación de esa naturaleza, esta cohesión social se manifiesta con suficiente fuerza como para hacerle perder las ganas de eso. Fabrizio.

Dr. Fabrizio Barca:
Agradezco mucho. Me da mucha lástima no poder hablar en su idioma, aunque ya es la tercera vez que vengo a este país, pero no tengo nunca un tiempo suficiente para quedarme, para poder aprenderlo. Tengo mucho placer de estar aquí, porque las ganas y la capacidad de protagonismo, como dice el título de este Congreso, y con las cosas que yo escuché en esta jornada, me hace sentir mil años lejos de esa espera de protagonismo que vi hace 12 meses atrás en este mismo país.

Y llena también a estas palabras mías de una cierta responsabilidad: cuál puede ser mi utilidad para ustedes hoy? Muchos podrán decir, es tarde pero son ideas importantes, muestran una fuerte claridad sobre lo que hay que hacer. Podría traer en esto el mensaje de un experimento europeo que se refiere a un punto que a vuelto y vuelto y vuelto en cada uno de los discursos de ustedes, un poco como un fantasma y es el del Estado.

El rol del Estado, todo lo que ustedes dijeron al final necesita un problema de implementación, de actuación, de credibilidad de la máquina del estado nacional, provincial, de la administración pública; de saber hacer, que es lo que ustedes le están pidiendo que haga, y esto es lo que en este sentido creo que Europa puede dar una idea, alguna idea.

En este momento se encuentra en curso en el área más atrasada del país un experimento que se encuentra lleno de oposiciones y de problemas, de una política de tipo regional o provincial que, al mismo tiempo, es una política de desarrollo y también política de cohesión. Es una política que se aleja del viejo planteo de los subsidios, de las transferencias de fondos a las empresas y a las familias, como medio para poder reducir las diferencias de desarrollo. Es una política en cambio, que tiene un objetivo, el de mejorar la oferta de servicios públicos, los servicios judiciales, de seguridad, servicios de infraestructuras, servicios de comunicación, de formación, de investigación; pero también, como ustedes dijeron hoy, servicios que incentiven a las empresas para que puedan cooperar entre ellas, para poder proponer proyectos locales, para poder expresar de una manera organizada las necesidades a nivel local.

Son estos servicios que la experiencia europea nos puede exponer, nos puede mostrar y que sirven para la aglomeración de las empresas pequeñas, medianas y grandes empresas, porque cuando las aglomeraciones industriales o turísticas o terciarias tienen o le faltan elevados servicios públicos de calidad, las aglomeraciones no funcionan. Se quedan como simples proximidades físicas de empresas que no interactúan entre sí y no exteriorizan su producción.

Una política que produce servicios públicos está cercana a todo lo que se ha llamado hoy un plan posible, esa está muy cercana a ello; pero con dos cualidades importantes: no es un plan de infraestructura sino un plan de servicios. Es decir, una política que considera la infraestructura un instrumento no el fin de la intervención en sí; una infraestructura tiene que enfatizar infraestructura y no como un efecto Keynesiano de cantera, de ocupación, que también es muy importante en las fases de crisis, sino enfatizar infraestructuras, el servicio que se brinda a las empresas y a los ciudadanos y mejorar la rentabilidad de la empresa, reducir los costos de la empresa, mejorar el bienestar de los trabajadores que viven en un área que tiene buenos servicios. Esta es la primera, calificación de la política a la que yo me he referido.

La segunda calificación, es que esta es una política en la que los servicios tienen una fuerte connotación de tipo territorial; es decir, servicios muy localizados cuyas características y especificidades se encuentran muy diferenciadas de un lugar a otro. Porqué construir un camino o un puente aquí? Es muy diferente a construir un camino o un puente allá por que el impacto territorial es muy diferente; pero con estas dos calificaciones la política que se está abriendo paso en este momento en Europa no es muy diferente a la que discutieron hoy ustedes Es una política y pondría, para que ustedes lo vean, el primer gráfico que deriva de las fallas del primer sistema. Este es el mapa de las variaciones de renta per cápita, las variaciones que hay de renta per cápita en Europa con respecto a Estados Unidos son altísimas, los colores van indicando las diferencias.

El verde oscuro es el 130 % de la renta per cápita europeo; el color violeta que está en Rumania es el 30 % de la renta per cápita europea. Europa, vista en su totalidad, Europa de diferencias innumerables a nivel territorial. Miren los países, las zonas en que se presentan las zonas más ricas de Europa y las zonas pobres, hay una diferencia enorme entre ellas.

La política del pasado, evidentemente, no funcionó. Entonces, la política de hoy, los intentos de experimento hoy en Europa derivan de la constatación de los errores que se cometieron en el pasado y sobre todo del excesivo peso que tuvieron las políticas de incentivos industriales, de transferencias de fondos, de subsidios a las empresas y a las familias.

Por qué estas políticas no funcionaron? Por los motivos que ustedes ya conocen, pero también por uno más, por que son políticas en las que las provincias combaten batallas para acaparar empresas, reduciendo impuestos o aumentando los incentivos y son batallas que tienen un resultado, en su conjunto, negativo, negativo, por que van determinando alteraciones en los precios, distorsiones de los precios del mercado y no aumentan el bienestar del conjunto de todas las regiones de Europa.

Estas son políticas negativas.

El otro error del pasado fue un error que muchas veces se encuentran un liberalismo solidario; es decir, las políticas de cohesión son políticas de redistribución. No pensemos en la eficiencia, la eficiencia se hace de otro modo, entonces hay una tendencia a separar un área redistributiva de otra área de intervención para el desarrollo y esto también produjo daños; porque en las políticas redistributivas no se prestó atención a los efectos y a la eficiencia y en las políticas de desarrollo no se prestó atención a los efectos de aumento de las diferencias.

Entonces, el intento y el experimento que se está haciendo ahora en Europa y que se está intentando, sobre todo en la zona sur, el mezzo giorno de mi país, y por lo que yo me encuentro involucrado es el siguiente: Cuáles son las principales ideas de esta solución europea? Digamos que son cuatro, los tres principios y un instrumento. Tres principios que sirven y que tienden a realizar servicios públicos locales mejores, a realizar proyectos de un plan posible que sean efectivamente no solo lugares donde hay cemento, minas, sino que hay productos, servicios, y en esto Europa está probando hacerlo, implementarlo en estos años, y sobre todo hacerlo en donde hay más diferencias, en aquellas áreas en donde hay más diferencias.

A partir del 2007, en donde ellas van a ser directamente beneficiadas, las políticas regionales europeas; el primer principio es muy banal, es el de evaluación. Los proyectos locales de desarrollo deben ser evaluados porque, y deben ser evaluados el porqué se deben hacer también, las necesidades, los costos, se debe evaluar los beneficios.

No piensen necesariamente en la ley costos-beneficios, piensen que a veces los costos y beneficios no se pueden cuantificar. El análisis económico tiene límites pero es necesario que la política, la política de la que estábamos hablando en el panel anterior, la política cuando se asume la responsabilidad de decir si a un proyecto y no a otro; que diga porqué dijo que si o no.

Aún en un modo simplificado, esto en Europa es fundamental porque quiere decir que se eligió y por lo tanto evaluación.

El segundo punto es muy simple y yo lo llamaría contractualización. Las relaciones entre el Estado Central y las provincias, entre las provincias y los municipios, los municipios y los sujetos privados, deben en todos los casos posibles contractualizarlos, no se deben dejar en un área vaga, en promesas, en indicaciones, en aseguraciones; deben ser traducidos en contratos. Estamos aprendiendo, sobre todo en Italia, a abandonar viejas prácticas administrativas en las que se escriben protocolos administrativos en donde no existe ningún tipo de sanción y ningún tipo de premio; estamos privatizando las relaciones contractuales, entre las administraciones. Somos afortunados porque estamos llegando tarde y quien llega tarde puede aprender de los errores que llegaron antes.

La contractrualización de las relaciones entre, las relaciones entre administración pública ya fueron probadas en Nueva Zelanda, en Holanda y fue muy adelante; en Europa estamos entendiendo que había una ilusión iluminista-racionalista en un exceso de contractualización, por lo tanto, los otros países del sur de Europa, debemos contractualizar y al mismo tiempo tenemos que entender que la contractualización tiene límites, y qué quiero decir? Que entre una provincia y un municipio, un municipio y una asociación privada, se pueden escribir acuerdos, pero los acuerdos no pueden ser nunca tan específicos sobre cada cosa que se debe hacer; por que cuando se comienza con un proyecto nunca se sabe qué se quiere hacer, porque una provincia que da un mandato a municipio, no sabe exactamente qué mandato le tiene que dar, por que un Estado Central que les da fondos a las provincias y se los da para hacer buenas calles, buenos caminos, no sabe lo que quiere decir bueno.

Entonces, la especificación de la calidad es compleja. Por lo tanto, en Europa estamos entendiendo que la contractualización si pero no es suficiente, se necesita la relación entre los niveles de gobierno y entre público y privado. No puede ser dejado solo a la contractualización y entonces esta palabra europea que en Bruselas difundió por toda Europa y se volvió prácticamente un clisé pant not ship es el tercer principio; escribamos un acuerdo, un contrato, contractualicemos los protocolos que quedan vagos, pero luego sentémonos alrededor de una mesa y entendamos y llenemos de contenido ese contrato. Esto es cierto entre el gobierno Central y provincial, provincial y municipal, municipal y asociaciones privadas, se deben hacer cuando se hacen proyectos, no se puede pensar sólo que se pueda trabajar a través de mandatos o acuerdos contractuales, por lo tanto partenariado.

Y el último principio de la política europea es, y creo que es interesante para este país, que estas relaciones necesitan una credibilidad. Y muchas veces los Estados, los Estados que atraviesan fases de crisis, han perdido la credibilidad. En Italia en particular, en el mezzo giorno de Italia, el Estado a través de 50 y 60 años de mal gobierno, perdió credibilidad y si no hay credibilidad es inútil escribir contratos, porque luego sabemos que el contrato va a ser revisionado y es inútil dar sanciones, es inútil fijar criterios rígidos para poder evaluar los proyectos. Si no hay credibilidad, todos sabemos que luego va ha haber otro, que los proyectos se van a elegir con el viejo método y entonces no habrá un incentivo para poder construir modos de relaciones nuevas.

Por lo tanto, es necesaria la credibilidad y en Europa esta credibilidad viene de Bruselas. Es decir, una institución supranacional en cuya caja fuerte se cierran todas las reglas que luego no se pueden cambiar más; dicho en otros términos, el mecanismo de la condicionalidad que ustedes conocen, que está hostilizado por organismos supranacionales, que puede ser usado por el Banco Mundial, el Fondo Monetario, pero, atención,, las condiciones no son decididas por el organismo supranacional, las condiciones deben ser decididas en interés de la política de desarrollo nacional. Es el Estado, es la provincia, que decide qué vínculo, cómo me quiero yo atar las manos atrás de la espalda, qué vínculo necesito yo para poder luego decir: no puedo cambiarlo más.

Esta es la invención principal de la Unión Europea. Si ustedes me preguntan: la principal idea de estos últimos 10 años de la Unión Europea? Y es la de haber descubierto una manera en la cual se puede resolver el problema que Joseph Siglis describe en su libro, que escribió al final de su experiencia en el Departamento de Estado americano y es la falta de credibilidad de los gobiernos nacionales; Europa, los gobiernos nacionales europeos, encontraron un modo para poder fijar reglas que les sirven y para hacer de cuenta que las fijó Bruselas.

Estos son los 4 ingredientes: evaluación, contractualización, partenariado y credibilidad. Es claro que la única contribución que yo les puedo dar a ustedes de la Unión Europea, se refiere a un punto solo y lo anticipé, el de la modernización del Estado.

No hay hoy proyectos de desarrollo regional y territorial, no hay plan posible que se pueda actuar sin pasar a través del protagonismo, no solamente del sistema privado sino a través de un nuevo protagonismo del Estado.

Los 4 ingredientes que mencioné: evaluación, contractualización, partenariado y credibilidad, son 4 principios con los cuales hay que reconstruir un Estado moderno; pero quiero ser aún más concreto y para serlo voy a hablar de la experiencia en la cual estoy comprometido en mi país en los últimos 10 minutos de mi exposición.

Cuál esquema organizativo, cuál sistema de gobernación, como se dijo hoy, tenemos en Italia, hemos construido en Italia, para tratar de realizar la política europea y para mejorar la oferta de servicio público en el sur? El mediodía italiano tiene características similares a las que han discutido ustedes hoy, está atrasado, tiene escasa confianza de los ciudadanos en las regiones, tiene un sistema centralizado de intervención del Estado a través de subsidios hasta 1992/93, pero muy vivaces aglomeraciones de empresas sobre todo pequeñas en muchas áreas del mediodía italiano, que no consiguen dar un salto de calidad porque el aeropuerto no funciona, las rutas no llegan hasta donde deberían, la electricidad es irregular, los servicios de obras sanitarias también, cada vez que llueve se derrumban los caminos, no hay un sistema de intermediación turística de alto nivel; todo lo que ustedes de algún modo ya han descripto.

Cuál aspecto de gobierno, cuál enfoque, hemos dado a nuestro enfoque que hemos iniciado en 1998 y que tiene por lo tanto 4 años de vida? Hemos dividido la responsabilidades entre los cuatro niveles de gobierno: el nivel de gobierno local, los municipios, el partenariado con los objetos privados que proponen los proyectos menos algún gran proyecto nacional que proviene de la nación, la gran parte de los proyectos del servicio público sin infraestructura, se deciden por coaliciones de municipalidades. El nivel regional decide todo o casi todo; es la región la que dispone de los fondos, es la región la que dice si o no a los proyectos, menos para algunos grandes proyectos nacionales de investigación, de grandes autopistas, algunas medidas para la reducción del abandono de la escuela que tenía el sur y suficiente con esto, todo lo demás es decidido por las regiones.

El Estado Central fija las reglas del juego, establece sanciones, vencimientos, condiciones, criterios, en base a los cuales las regiones deben, pueden decir si o no, no dicen si y no; sino que permite a la región gastar los fondos solamente si las reglas con las cuales dice que si o no son las fijadas por el Estado, y Bruselas tiene la llave de la caja fuerte de las reglas nacionales, es decir, garantiza, me garantiza a mí como administrador del Estado, como ministro de economía que yo, que bajo la fortísima presión de la región X o Z, que me va a decir ahora la regla deberíamos cambiarla y desde mañana, me permite decirles: yo. Señores. no puedo, no puedo. Los fondos que estás utilizando son fondos incluso europeos y yo estoy condicionado, las reglas no las puedo cambiar.

Esta es la división de las responsabilidades que nosotros hemos construido. Esta división trae aparejado problemas y voy a mencionar dos o tres de manera concreta. Obviamente, para hacer esto hemos transferido a las regiones más o menos el 70, 75 por ciento de todos los fondos para gastos a cuentas de capital, incentivos e inversiones publicas de infraestructura, infraestructuras materiales y los materiales.

Cuando lo hemos hecho, sin embargo, teníamos un problema, las regiones del sur estaban en un gravísimo estado de atraso; la crítica que recibimos fue: cómo piensan ustedes que esta región les puedan tener la fuerza institucional para poder elegir bien los proyectos? Entonces, nosotros, qué hicimos? Acompañamos el programa con una actividad de modernización de las regiones; voy a darles cuatro elementos que hemos utilizado, hoy no interesan los detalles pero sí creo que es útil darles el sentido de los instrumentos que utilizamos.

Primero, si podemos tener el cuadro, hemos construido un sistema de premios y sanciones, no importa el detalle, vemos diez indicadores, alegres, tristes o muy tristes, hemos tomado al 10% de los recursos que habíamos dado a las regiones; no se lo dimos anticipadamente, les dijimos este 10% permanece en una caja fuerte y lo hemos ligado con la realización por parte de las regiones de algunas reformas administrativas internas o algunas reformas necesarias para liberalizar los mercados locales de los servicios públicos, porque es inútil construir una ruta si se hace mal o un hospital si se hace mal; es inútil mejorar el sistema de obras sanitarias si se hace mal. Hemos localizado diez puntos; este es un ejemplo de contractualización.

Hicimos un contrato con la región y el presidente de la región del mediodía, son grandes regiones estas, son cinco millones de habitantes o tres millones de habitantes o un millón y medio de habitantes cada región, y frente a sus electores ellos saben que dentro de dos meses, porque la licitación termina en dos meses, en dos meses van a tener que explicar a sus ciudadanos, por qué perdieron 150 millones de Euros, por qué perdieron sumas de notable importancia, perdón, por qué perdieron 150 mil millones de Euros para algunos de esos puntos, por qué no realizaron innovaciones administrativas en el seno de sus regiones. Ustedes, me dirán: por lo tanto, ustedes establecieron contratos.

Hagamos un ejemplo. Tenemos, entre estos objetivos, le hemos dicho a las regiones: ustedes tienen que constituir una unidad técnica de evaluación de los proyectos, porque sino cuando la municipalidad presenta los proyectos, ustedes cómo lo van a evaluar, cómo hacen para evaluar costos y beneficios si no tienen estructuras técnicas adecuadas. Y aquí ustedes me podrán preguntar: qué quiere decir construir una unidad técnica de evaluación? Si el presidente de la región, de la unidad de evaluación pone a los sobrinos, a los amigos, personas incapaces profesionalmente, se va a reproducir el viejo sistema, podíamos quizás haber establecido un contrato escrito, preciso, para decir que construir la unidad de evaluación seleccionada de tal manera y compuesta de tal manera con estos problemas. Esto no tenía sentido, porque cada región debía construir una pequeña unidad de cambio, digamos, de cambio en cuanto a la administración, que fuera diseñada según el perfil del presidente de la región, porque era una elección de él, un desafío político de él.

Entonces, qué hicimos? Hicimos partenariados, contractualizaciones partenariados, es decir, formamos un comité técnico con dos miembros de la región, dos miembros del Estado de mi departamento del Ministerio de Economía y dijimos que la región podía hacer la unidad de evaluación, luego vamos a evaluar en conjunto si responde a los objetivos; por lo tanto, fijamos objetivos, pero no caímos en el error en el cual cayó el Estado en Europa, sobre todo el Estado inglés, piensen, para los que conocen el sector, a las reformas del sistema de la educación en Inglaterra que introdujo en el seno del sistema, muchos target de out put que determinan graves problemas en el sistema de educación británico, porque es difícil fijar un out put, hacerlo de manera independiente a las condiciones.

Entonces, nosotros fijamos los objetivos, pero aceptamos negociar la verificación junto con la contractualización y partenariado. Luego, además, hicimos otras cosas, construimos una red, por ejemplo, de los responsables de los departamentos de programación de las regiones y del Estado central, cosas muy simples. Yo soy el jefe de la estructura de programación del Ministerio de Economía que gobierna estos fondos, yo no hago la gestión, yo soy responsable de la aplicación de las reglas, yo reviso cada veinte días cada uno de las programaciones de las ocho regiones del mediodía de Italia, me encuentro con los jefes, me reuní con ellos, los dejé a las siete de la tarde del otro día y discutimos nueve horas seguidas para ver cómo funcionaba el programa.

Mi departamento central, mi personal, presentó un documento durísimo diciendo que muchas medidas están funcionando mal, pero lo hicimos de manera reservada; nos peleamos adentro. Esto es el partenariado técnico, no es un juicio alejado y burocrático en el cual yo juzgo la realización de un programa, porque yo no puedo, no tengo los elementos y el conocimiento para juzgar programas de la región de Sicilia, por ejemplo; yo puedo discutirlo.

Esta modalidad administrativa, si quieren que les de un ejemplo, en Europa, el país que está más avanzado es Austria, en este sentido. Austria tiene un modelo, para los que están interesados en las transferencias culturales, tiene un modelo no iluminista, muy institucionalista, muy ligado a la figura de Von Haieg; el modelo administrativo austriaco es un modelo de muy fuerte cooperación entre los diferentes niveles del Gobierno. Si ustedes quieren, en el caso del mediodía italiano miramos más hacia Austria que hacia Inglaterra.

Termino con la lista de ejemplos, hemos tratado de relanzar, de volver a darle dignidad a un instrumento que es fundamental para decidir los proyectos de inversión pública, los planos posibles, y es el instrumento del estudio de factibilidad. En mi país era un instrumento que causaba gracia, puesto que todos sabían que era el instrumento con el cual todos los Gobiernos públicos pagaban las consultorías para hacerse justificar luego lo que ya habían decidido anteriormente.

Entonces, cuando hace cuatro años atrás lanzamos este proyecto, el cinismo de mi país era absoluto; decían: está bien, Barca, entendimos cuáles académicos, cuáles universidades, vamos a financiar con estos fondos. Obviamente, nuestra idea era hacerlo con una administración pública rígida con los consultores privados, para que no se llevaran a su casa los estudios de factibilidad, sino que mantuvieran una relación con la consultoría privada que fuera paritaria; y esto para la administración pública es un punto importantísimo.

Ustedes son empresarios, ustedes tienen un buen proyecto muchas veces, el administrador público que es honesto, pero el que es débil tiene miedo de mantener relaciones con ustedes, tiene miedo porque tiene miedo de ser capturado por vuestras ideas. Si es honesto los mantiene a distancia porque tiene miedo de esto, pero si es fuerte, si tiene un equipo fuerte los va a recibir porque va a poder recibir las ideas de ustedes y va a poder evaluarlas; es decir, va reforzar la comitencia pública para poder recuperar la relación con los objetos privados, y esta es una condición fundamental.

Estas son las medidas que nosotros hemos puesto en marcha, son las institution building, que dicen los ingleses, del 90% del trabajo que hicimos es la reconstrucción del Estado, reconstrucción de las capacidades técnicas de los niveles de Gobierno, destrucción de las relaciones burocráticas entre el Estado Central y las regiones y construcción de una relación técnica de contractualización y partenariado.

Con esto termino, tuve ya ocasión, no en un momento tan importante creo para vuestro país, no en un momento de protagonismo tan vivaz y tan alentador, tuve oportunidad de describir acá en Argentina el proyecto en el cual trabajo, no es un proyecto sencillo, es un placer para mi poder estar aquí para seguir contando algo que es un proyecto vivo, pero es un proyecto que tuvo muchas dificultades. De las ocho regiones, funcionan bien tres, pero esto es normal, va a depender de la capacidad política de los presidentes, de lo que los presidentes consigan jugarse para reforzar la situación y para pegar el salto, otros no lo consiguen, pero esto es normal.

Creo que después de mucho ajetreo, lo que es evidente es lo siguiente: que el punto esencial de lo que está pasando es que se está produciendo una renovación de los cuadros de la administración pública y, en el fondo, lo leí en la introducción de este Congreso, creo que el elemento más interesante es que la renovación de los cuadros del sistema privado debe estar acompañado con una renovación de los fondos de la administración pública. Si esto sucede, van a avanzar ustedes como hicimos nosotros en el sur de Italia.

Israel Mahler:
Primer gran mérito es el cumplimiento de la experiencia de la antigua Europa, que evidentemente se ha tenido que renovar y se ha renovado creando o recreando al Estado, siempre poniendo al Estado el servicio de las necesidades del país.

Han interpretado la infraestructura como un servicio, no como un elemento en sí mismo con identidad, valoran los proyectos, establecen premios y castigos para la forma de afrontar los proyectos y creo que ha sido muy

interesante esta apreciación última que hizo nuestro visitante sobre las dudas existenciales de los funcionarios débiles frente a un proyecto privado, por la sencilla razón de temer verse envuelto en el mismo.

Por supuesto, nuestra experiencia, y creo que en Italia también, hay bastante experiencia acostumbrada de aquellos funcionarios que no tienen dudas existenciales, se involucran demasiado en los proyectos, terminan enredados en los mismos.

Creo que es importante el énfasis y el hincapié que se ha hecho en la necesidad de que exista consenso en la toma de las decisiones que hacen al crecimiento; pero lo que es mucho más importante es el haber establecido de que las pautas vienen dadas de abajo hacia arriba, o sea, que en la medida en que se sube hacia la cúpula de la gestión, esta tiene que convertirse más en una dadora y vigilante y no meramente en la indicadora y ejecutora, eso se hace abajo; ahora, bajo determinadas reglas, y evidentemente, que la cúpula tiene, en el caso de los europeos, el paraguas de todas las reglamentaciones de la Unión Europea.

Pero no es casual que se haya terminado por lograr un entendimiento de tal magnitud como hoy constituye la Unión Europea, sino que es, efectivamente, un largo camino de más de 50 años para consolidar un modelo de esta naturaleza; evidentemente, existen las diferencias idiosincrásicas, el mero hecho de haber citado Austria como un país donde existe una fuerte cooperación sectorial para la toma de decisiones no es casual, y las diferencias profundas que se mostraron en el mapa de Europa, en lo que hace al desarrollo y a la participación en el producto, también muestran un desafío importante para el futuro.

Cuál es la conclusión que debemos de sacar nosotros, que nos encontramos en una etapa en que no sabemos si estamos reconstruyendo, si es que lo que vamos a hacer, es construir todo nuevamente desde abajo o simplemente vamos a emprender un camino que, desgraciadamente, y por momentos muchos hemos considerado como mediocres? Creo que la gran enseñanza es que tiene que existir en la sociedad argentina algo que fue destacado al comienzo, credibilidad; si nosotros logramos reconstruir la credibilidad hoy, muchos nos han enseñado que tenemos muy buenas posibilidades de un crecimiento con equidad.

Crecer sin equidad no tiene sentido, ya nos lo han demostrado. Lo que tenemos que aprender es a crecer con equidad; y vuelvo al ejemplo europeo, si algo sostiene el fuerte crecimiento de Europa, ha sido que ha sabido crecer con equidad. Y es más, algo que nuestro visitante no mencionó, es que una de las preocupaciones de la Unión Europea ha sido asistir económicamente a los menores desarrollos relativos para que en el menor tiempo posible alcanzaran los niveles de crecimiento de los países más desarrollados. Esto no lo han hecho como una dádiva, sino que lo han hecho con el pleno conocimiento, convencimiento, de que no era posible crecer en forma despareja.

Nosotros, desafortunadamente, durante estos últimos años hemos generado un crecimiento interno muy desparejo. Hoy tenemos marginados, tenemos gente que está en la miseria más absoluta y esto daña tremendamente la posibilidad del desarrollo.

Yo quiero agradecer la oportunidad que me dieron de moderar esta brillante exposición de nuestro visitante y agradecerle por haber dejado sus cosas en Europa; haber llegado hoy a la mañana y compartir hoy con nosotros esta mesa. Muchas gracias.

Locutor:
Señor moderador, Don Israel Mahler, muchísimas gracias. Vamos a convocar al Sr, Presidente de este encuentro, el Ing Guillermo Gotelli, que va ha hacer entrega de un presente a nuestro visitante, es decir al Dr. Fabrizio Barca.

Guillermo Gotelli:
Le queríamos agradecer, en nombre del Comité Ejecutivo de la Unión Industrial, su presencia acá. Estamos muy honrados por sus contenidos, sabemos lo que vale, lo que viene siguiendo este trabajo, Vicente nos ha estado contando y, bueno, esto es un símbolo, es un símbolo de amistad, a pesar de que es un cuchillo, pero es un símbolo de amistad en Argentina y nuevamente muchísimas gracias.

Locutor:
Muchas gracias, les pido por favor que no dejen sus lugares, en cinco minutos aquí esta el Ministro de Economía. Va a ingresar la prensa, por lo tanto para evitar todo un alboroto les pido, por favor, que permanezcan en sus lugares, muy amables. Gracias.

Cierre del Día.
Discurso del Ministro de Economía de la Nación.

Locutor:
Señores, está ingresando a este salón el señor Ministro de Economía de la Nación. Tomen asiento, por favor.

Señoras, señores, en esta Segunda Fase de la Octava Conferencia Industrial Argentina, reunida aquí bajo el título "El protagonismo de la industria en la reconstrucción social", vamos a escuchar, a continuación, las palabras del señor Ministro de Economía de la Nación, Dr. Don Roberto Lavagna. Antes, va a pronunciar unas palabras el señor Presidente de este Segundo Encuentro.

Ing. Guillermo Gotelli:
En nombre de todos los industriales, en nombre del Comité Ejecutivo, de todos los industriales acá reunidos, es un gusto recibir acá al Ministro Lavagna. Es un gusto también decirle que estamos trabajando muy fuertemente en esta Conferencia, esta es la Segunda Fase de la Octava Conferencia, tratando de entender y poder mostrar exactamente donde está la industria nacional.

Queremos hacer nuestros aportes, sabemos que están nuestras brechas y también cuáles son nuestras potencialidades. Ha sido un gusto ver hoy, que hemos visto una reversión de tendencias, muchas incluyen gestiones propias del Gobierno que nosotros aplaudimos y tenemos datos agregados relevantes que creemos que son coincidentes justamente con esta reversión de tendencias y que pretendemos aportarlos luego al Gobierno para poder colaborar con un plan de crecimiento. Así que, nuevamente, muchas gracias por estar acá con nosotros.

Dr. Roberto Lavagna:
Buenas tardes a todos. Sr. Presidente de la Unión industrial, Sr. Presidente de la Conferencia, gracias por la introducción, gracias por la invitación, gracias por darme la oportunidad de hacer algunas reflexiones de orden general.

Pienso que vale la pena dedicarle un tiempo a algunas cuestiones del pasado, porque del pasado se aprende, dedicarle algunas al futuro y, simplemente, voy a poner algunos pié de pagina referidas al presente.

El Presidente de la Unión Industrial, en su discurso que acabo de ver, sugiere que la crisis debe inducirnos a reflexionar sobre lo que ha sucedido en nuestro país. Comparto plenamente esa idea, pero al mismo tiempo creo que debe quedar claro que para que la reflexión sea realmente útil tenemos que estar dispuestos a plantearnos las cosas con dureza, y quizás a decirnos cosas que no nos gusta oír. Lo cierto es que si no procedemos de esta manera, la reflexión no sirve para nada y seria un escapismo más, y si algo de lo que puede diferenciar el momento actual es la capacidad, esta vez en serio, hacer un auto análisis.

Si juzgamos por los resultados, no más que por los resultados que están ahí, que son objetivos, está claro que desde mediados de la década del '70 nuestras conductas no han sido las correctas; no quiero con esto decir que todo lo que ocurrió antes lo fuera pero, en todo caso, comparado con todo lo que ha venido ocurriendo desde la década del '70, claramente hay un diferencial negativo para estas ultimas décadas.

Hay pocas sociedades en el mundo, y lamento si me repito, porque en algún momento lo dije, pero hay que repetirlo, hay pocas sociedades en el mundo que hayan sido capaces de producir por la acción o por omisión una desarticulación de las bases sociales y productivas más fuerte que la que se ha producido en la Argentina.

Eramos una sociedad seguramente con problemas, como ocurre en toda sociedad en desarrollo, pero teníamos un aceptable grado de integración social, había movilidad social ascendente y de esa situación nos hemos ido desplazando hacia una sociedad fracturada, a una sociedad con un sector creciente de excluidos, con una impensable, en el caso de Argentina, movilidad hacia abajo en la escala socioeconómica, con un sector no menos importante que el anterior, que yo suelo llamar de recluidos, de quienes han quedado, en definitiva, encerrados en su propia condición social, habiendo perdido la esperanza de la movilidad social ascendente, y al mismo tiempo con un millón de familias con ingresos similares a los del mundo desarrollado.

Este es el resultado final, estos son los objetivos, frutos de ciertos hechos, de ciertas circunstancias, de ciertas decisiones, y quisiera por lo menos recordar tres. Durante 17 de los últimos 27 años, es decir, durante las dos terceras partes de los últimos tiempos, hemos tenido modelos basados en el retraso cambiario, no solo basados en el retraso cambiario, sino completamente a contramano de lo que eran las tendencias internacionales. Si a esos 17 años se le agregan los años de las crisis agudas y de reordenamiento que se produce precisamente en el momento en que se sale de esos modelos, y generalmente se sale de manera tardía, desordenada y traumática, si agregamos a los 17 años de crisis aguda de salida, estaríamos hablando de 22 años sobre 27, esto es habiendo perdido más del 80% del tiempo de este período.

Por eso, creo que la productividad como dato físico es absolutamente fundamental en términos de definir la capacidad competitiva de un país, pero al mismo tiempo hay que recordar que el tipo de cambio es el que convierte mal o bien en el resultado final sobre la competitividad.

Segundo hecho que vale la pena señalar es que a mediados de la década del '70 la deuda externa argentina era de siete mil millones de dólares, si no me equivoqué ni me olvidé de algún cero, siete mil millones de dólares. Hoy es del orden de los ciento veinte mil millones, y, obviamente, no estoy acá incluyendo la deuda privada. Precisamente, por este dato es que hemos planteado una negociación diferente con el exterior, una negociación que parece desconcertar a muchos y que consiste en no pedir recursos frescos. Estamos sobreendeudados como para insistir en un camino de endeudamiento adicional, aun cuando hubiera disposición externa para hacerlo.

Tercer factor, que me parece vale la pena señalar, es que en los diez años de la década del '90, que muchos consideraron exitosos, tuvimos un déficit presupuestario todos los años, con excepción de dos, el '92 y el '93, en que las privatizaciones y las liquidaciones de activos permitieron terminar el año con un pequeñísimo superávit que, obviamente, fue tan pequeño como transitorio. No podemos definir un esquema sostenible para el futuro si no aceptamos que hay que generar un superávit primario que combine la capacidad de crecimiento con el relacionamiento externo.

¿Cómo se relacionan entre sí estos tres datos? El dato sobre el retraso cambiario, el dato sobre endeudamiento y el dato sobre nuestra situación fiscal, ¿cuál es la relación causa - efecto que existe entre ellos? Yo creo que no hace falta ser economista para comprenderlo. Un modelo macro fuera de las tendencias mundiales y con atraso cambiario, o lo que es lo mismo, con sobre valorización artificial de la moneda nacional, convierte a la importación y a la colocación de dinero en las únicas actividades rentables.

Toda industria, todo sector de servicios transables, se torna no competitivo; se empieza por resignar los mercados externos, en una primera etapa, y se termina cediendo posiciones en el propio mercado interno. Las actividades financieras e importadoras, que generalmente están concentradas, por ende, no aportan en términos de distribución del ingreso ni de empleo; el desempleo y la baja de salarios se expanden y retroalimentan el estancamiento, de allí a la crisis social en la cual estamos hay un solo paso. El desempleo y la baja de salarios se distribuyen de manera desigual, en contra de los sectores menos favorecidos y ambos efectos, por supuesto, no hacen más que facilitar una creciente concentración del ingreso nacional; no solo concentración funcional, esto es entre los diferentes sectores de la sociedad, sino también concentración espacial, en el sentido de que las economías del interior del país, y en alguna medida eso está fuertemente ligado o relacionado al papel de las pequeñas y medianas empresas, esas economías del interior y esas economías de las PyMES son particularmente perjudicadas.

Este tipo de modelos, no importa mucho que se lo llame de tablita cambiaria o de convertibilidad, solo pueden mantenerse en el tiempo con un respirador artificial, y ese respirador artificial no es otra cosa que el creciente endeudamiento externo, cuyas cifras acabamos de ver. Lo que no se produce es reemplazado por interminables colocaciones financieras, o reestructuraciones, por blindajes, por megacanjes. Como no puede ser de otra manera, a su vez, ello lleva a déficit fiscales crecientes, menos ingresos de impuestos por menor actividad económica, más gasto por el creciente peso de los intereses de la deuda dentro del presupuesto y más gastos de emergencia cuando las reacciones sociales se tornan agudas. Estancamiento, endeudamiento y desarticulación social son el resultado de este tipo de esquemas.

Nos hemos comportado como sociedad, y especialmente sus clases dirigentes, como ignorantes, porque la experiencia más reciente de los últimos años es el resultado de haber olvidado con demasiada rapidez la experiencia de fines de los '70 y de los '80. Ser engañado una vez es grave, ser engañado dos veces ya linda con la tontería, creo que eso nos cabe a todos nosotros.

Estos son hechos que encadenados lógicamente dan una parte importante de la explicación, pero no lo explican absolutamente todo. Hay algún componente que no debemos dejar escapar del análisis y eso tiene que ver con las conductas, con los comportamientos de nuestra sociedad. Basta recordar el "por algo será" o el "algo habrá hecho" de fines de los '70, el "deme dos" de la plata dulce de los '70 y de los '90, el "no te metas" o el "sálvese quien pueda" actual, que tiende justamente a ser la actitud de autopreservación en los momentos de crisis extrema.

No es mi intención recomendar ninguna ingeniería social para cambiar estas conductas. No creo, desde ya, que se las pueda cambiar sólo desde la política y mucho menos desde la economía, pero si me parece que vale la pena convocar a la memoria y dar una batalla al "no me acordaba"; nuestra memoria ha sido demasiada corta en el pasado, hay que acostumbrarse ha hablar sobre el pasado para no repetir errores.

Hablando algo sobre el futuro, Argentina tiene, tenemos, como sociedad, un gran esfuerzo para invertir la tendencia al desmembramiento social. Todos sabemos que como país tiene, tenemos un alto potencial, tanto de recursos humanos como físicos y naturales. Personalmente creo que podemos aspirar a un futuro cuyos rasgos generales y ligados, sobre todo, a los aspectos económicos, se podría resumir de la siguiente manera: en primer lugar, una estructura productiva en las que estemos presentes en todos los sectores productivos, el agro, la industria y de los servicios transables, lo cual no significa que tengamos que producir todo; lo que si debemos buscar es especializaciones dentro de cada sector en productos o en gamas de productos, pero rechazar la mera especialización por grandes sectores. Un futuro en el que estemos abierto al comercio mundial y, como decía antes, a la especialización intraindustrial que de ello se deriva.

El comercio que crece en el mundo no es el comercio de las especializaciones a nivel de sectores, es el comercio con especializaciones a niveles intraindustriales. Un futuro en el que un mercado interno sólido, y hasta me permitiría decir, sofisticado, se convierta en la base de nuestro lanzamiento e integración al mundo. Y esto sólo puede lograrse sobre la base de un crecimiento permanente y sostenido de la masa salarial. Crecimiento que, por supuesto, no puede desligarse de las formas de producción y de la productividad, pero sin ese mercado interno sólido y permanentemente creciente, nuestra inserción internacional no está garantizada.

Un futuro en el que el Mercosur no sea una realidad a medias, apenas comercial, como de alguna manera es hoy, sino que recobre la visión estratégica de política económica y social con el que lo diseñamos en los años '86, cuando se inició el proceso de integración diferente entre Argentina y Brasil. Un Mercosur que multiplique por cinco el mercado interno y sea precisamente una palanca de integración al mundo global, en el que aprovechando nuestros recursos humanos, estemos presentes en todas las áreas de avance científicos y tecnológicos.

No hace falta que les diga a ustedes, lo saben perfectamente, que un kilogramo de bienes de base científico - tecnológico se cotiza cien veces más que un kilogramo de commodities. Un futuro en el que alimentos y la energía ampliamente disponibles y base para un procesamiento industrial nos hagan jugadores globales, jugadores a escala mundial en algunos sectores productivos. Un futuro en el que la estructura ocupacional, no solo tienda a niveles de calidad y cantidad acorde a la oferta de recursos humanos disponibles, sino que tenga la suficiente flexibilidad como para adaptarse a condiciones mundiales muy cambiantes; la rigidez laboral extrema y el desempleo o los bajos salarios suelen ir de la mano.

Un futuro en el que el tipo de cambio se adapte flexiblemente a las condiciones de productividad y competitividad relativas a nuestros competidores y al mundo en el cual nos estamos moviendo; ni muy alto, como para hacer que nos despreocupemos de la productividad física, ni tan bajo como para que los progresos que hay en materia de productividad terminen siendo absorbidos por valores de conversión que finalmente nos tornan no competitivos.

Un futuro en el que el régimen tributario trate de manera diferencial a la reinversión, al ahorro, a los consumos esenciales, a la exportación y porqué no, también a la apertura del capital de las empresas en los mercados accionarios; en el que el gasto se oriente hacia el gasto social, a la redistribución a favor de las provincias y de la ciencia y tecnología.

Estos fueron los tres ejes que usamos en el Presupuesto que presentamos para el 2003: gasto social, provincias, ciencia y tecnología. Asimismo, en el que el gasto incluya una propuesta seria y viable para reestructurar las obligaciones externas, con tiempos suficientes como para proteger simultáneamente la capacidad de crecimiento y el cumplimiento de las obligaciones. Precisamente por eso, hemos planteado una negociación que sirva simplemente no solo para zafar, sino para que sea cumplible y compatible con los objetivos internos.

Y en ese sentido, debo agradecer a las autoridades de la Unión Industrial Argentina, el reciente documento, donde han expresado su apoyo a las negociaciones que el Gobierno lleva adelante con el Fondo Monetario Internacional; expresiones de ese tipo hacen al consenso necesario sobre las cuestiones de Estado, y si se multiplicaran y tuvieran eco entre la dirigencia argentina y en los representantes de los distintos poderes, seguramente, la contraparte en la negociación tendría menos motivos para seguir demorando un acuerdo que sirva al interés nacional.

Un gasto que juegue, al mismo tiempo, gasto público, que juegue un rol anticíclico que en muchas ocasiones se requiere; pero anticíclico en ambos sentidos, generando superávit, en aquellos momentos, de alza en el ciclo económico.

Un futuro en que la estabilidad no sea el resultado de la represión artificial de una variable como lo fue el tipo de cambio y la simultánea pulverización de la masa de salarios, sino donde la estabilidad sea la resultante de la responsabilidad fiscal y monetaria.

Un futuro en el que el sistema financiero no sea financiador de déficit públicos o, simplemente, un sistema financiero que le presta al Estado bobo, que toma para cubrir su déficit.

Nos hace falta un sistema financiero orientado a la producción, la inversión y las exportaciones y, obviamente, todo sistema financiero se funda sobre la confianza. Y, precisamente por eso, hemos tratado de normalizar la situación del sistema, recapitalizándolo de los efectos de la pesificación asimétrica y, al mismo tiempo, dándole a lo ahorristas opciones voluntarias en contra de los pedidos insistentes que teníamos de soluciones compulsivas, pedidos que venían desde adentro y desde afuera, y creo que la población respondió, la población respondió con una gran madurez, al punto que después de haber liberado, hace unos días, parte del sistema del llamado "corralito", tenemos hoy, más de las dos terceras partes del sistema financiero con cuentas totalmente libres.

Un futuro en el que las economías del interior crezcan con mayor rapidez que esta enorme cabeza que es Buenos Aires; en el que en el interior, pequeña y mediana empresa se conviertan en sinónimo de mayor equilibrio y mejor ocupación territorial, en el que la educación sea un arma fenomenal y fundamental de integración, de movilidad social y de posicionamiento competitivo.

No quiero cansarlos con más lineamientos de carácter general, quiero sí asegurarles que cada una de las acciones que hemos tomado en estos casi ocho meses, han tratado de respetar estos lineamientos.

A pesar de estar en medio de la crisis más profunda, no voy a decir de toda la historia argentina, porque a lo mejor nos estamos olvidando de muchos momentos muy difíciles, pero sí, seguramente, de la peor crisis por lo menos en años, a pesar de eso, no hemos querido apartarnos de alguno de estos lineamientos, porque si uno empieza con excusas, termina ejecutando un modelo ajeno en el que uno no cree, o lo que es igualmente negativo, termina ejecutando un no modelo que es una simple acumulación de medidas desarticuladas.

Empezamos en medio de una crisis aguda en abril y hoy estamos saliendo desde muy abajo, camino a cumplir tres trimestres con una variación de la tasa del producto bruto interno positivo; esto no ocurría desde inicios de 1998, solos como sociedad y como país y habiendo cancelado deuda neta con el exterior por 4.300 millones de dólares. En esas condiciones excepcionales hemos estado saliendo.

Espero que las regularizaciones de nuestras relaciones financieras externas ayude precisamente a afianzar es proceso. La realidad parece haber demostrado que las relaciones externas no son la razón de ser de la reactivación, que, como decía antes, lejos de habernos aportado algún capital neto, hemos pagado en forma neta.

Lamentablemente, el año pasado sí tuvimos un aporte neto del exterior de 9500 millones de dólares que sirvieron, como todos ustedes saben, simplemente para financiar la fuga de capitales. Algo anda mal en el sistema financiero internacional, porque pareciera ser que estamos a contramano; se financian fugas de capitales y no se termina de concluir con un acuerdo que lo que permitiría es afirmar precisamente, lo que la sociedad argentina ha comenzado a hacer por sí misma.

En todo caso, algunos de los datos que tienen que ver con la reactivación, ustedes mismos han tenido, primero, lo viven como hombres de negocios, pero algunas de las encuestas que entiendo que se han hecho a raíz de este Congreso, parecen indicar: algo así como el 56% de las empresas dijo que está reemplazando insumos de origen importado por productos nacionales; más del 45% reconoció que el nuevo tipo de cambio le permite abordar mercados a los que antes no podía acceder; un 38% anticipó que estaba o que tiene previsto invertir en algún tipo de maquinaria en el año 2003 y, además, que parte de esas inversiones están relacionadas con el mercado externo.

Y aquí debo, una vez más, hacer una mención a las autoridades de la Unión Industrial, porque han reconocido públicamente que muchos sectores de la industria han recuperado el nivel de actividad, que algunos mejoraron sus niveles de rentabilidad y que tienen horizontes de producción más previsibles.

La verdad, aunque parezca extraño, la experiencia argentina nos indica que no siempre la dirigencia tiene la valentía de reconocer cuando las cosas están bien, o al menos, cuando están, como en este caso, menos mal o algo mejor. Nadie está en mejores condiciones que los dueños o los gerentes de empresas para anticipar los tiempos que vienen en sus sectores y, si esos tiempos, como en el caso de la industria son más auspiciosos, es necesario que lo digan. No es necesario para el Gobierno ni para el equipo económico de turno, es necesario que lo digan porque el optimismo que se pueda difundir, el optimismo que se contagia, que aumenta con las buenas noticias es, asimismo, esencial para crear las expectativas sobre las cuales afianzar este proceso.

Creo que estamos firmemente al inicio de una onda expansiva, partiendo. Y ya lo dije antes, pero hay que repetirlo para que nadie se confunda sobre situaciones idílicas que no existen, partiendo desde niveles muy bajos.

Entre paréntesis, vale la pena señalar que desde 1995 hasta ahora, hay 31 trimestres; sobre 31 trimestres, 20 trimestres fueron de variación negativa en el Producto Bruto Interno, y digo esto simplemente, porque nos debe ayudar a ubicar desde cuán lejos viene la crisis del modelo que después se mantuvo sobre la base del endeudamiento.

Yo creo que, lejos de cualquier bandería política, como sociedad debemos comprometernos a concretar esa onda expansiva que creo que está empezando y alcanzar una tasa de crecimiento regular y sostenible no menor al 4%, promedio. Fíjense que no les digo el 10%, porque sería volver a empezar con un cuento que termina mal, ya lo escuchamos ese cuento.

Hay muchos desafíos concretos. Empezamos por la normalización de la situación y hoy estamos abocados, como equipo económico y como Gobierno, a afianzar la etapa de la recuperación económica. No voy a señalar medidas, ustedes saben que algunos intentos estamos haciendo en materia del IVA; saben lo que se está haciendo en términos de dar circulación a algunos de los títulos públicos; saben que hay algunos fideicomisos para financiar exportaciones que tratamos de poner en funcionamiento para, de alguna manera, reemplazar las deficiencias que todavía tiene el sistema financiero.

Muchos desafíos son concretos, pero no todos los desafíos son simplemente concretos, hay también desafíos conceptuales. En una reciente reunión empresarial se dijo, como conclusión, y acá cito: que era importante evitar que se vuelvan a implementar políticas económicas erróneas que, en nombre de una supuesta equidad social, destruyen riqueza y generan un empobrecimiento generalizado. Yo dije que tenían razón, pero tenían nada más que la mitad de la razón, porque también era necesario evitar la repetición de políticas económicas erróneas que en nombre de una supuesta modernización y eficientización destruyen el tejido social y ponen en riesgo el destino de la Nación.

Termino simplemente señalando que, asimismo, evitar caer en los extremos ideológicos, por un lado, en el del pensamiento único, el pensamiento único y pasivo que adopta de manera totalmente crítica recetas externas, que es dogmático, que es estrecho en su visión de la sociedad, un pensamiento único que cree que ser obediente es más importante que ser serio. Por otro lado, hay que evitar el otro extremo, el del escapismo autista, el que cree que el aislamiento en un mundo que es crecientemente globalizado puede ser una solución a nuestros problemas.

Si logramos escapar de esos extremos, yo creo que vamos a poder diseñar mejor el contorno de un modelo de país, un país razonable, un país serio, un país progresista, un país basado en el trabajo, en el estudio, en el progreso firme y no meramente en la especulación financiera. Gracias.

Ing. Guillermo Gotelli:
El Ministro está dispuesto a contestar preguntas, así que si tienen alguna pregunta para hacer les rogaría si nos pueden pasar los papeles, así lo podemos hacer más o menos rápido en honor a la salud del Ministro, que tiene que viajar mañana temprano.

Pregunta:
Bueno, para el Ministro Lavagna, con mucho cariño por razones de amistad. Primero, acompañamos su gestión en todo lo que podamos. Segundo ¿cuándo los bancos funcionaran como banco y cuándo las tarjetas de crédito van a servir para que se compre algo? Porque los que vendemos bienes durables no podemos salir de la recesión, la gente quiere comprar pero no tiene crédito. Es una pregunta casi definitoria para nuestro sector. Muchas gracias.

Dr. Roberto Lavagna:
No, gracias a usted. Bien, como les decía, una de las, ustedes recuerdan cuáles eran los pronósticos en abril sobre la hiperinflación, el colapso del sistema financiero, del sistema productivo y demás. La etapa uno fue la de normalizar y estabilizar la situación, entre otras, muy particularmente el sector financiero. Esto se fue logrando, el sector financiero empezó a reaccionar y empezó muy lentamente a dar crédito, fundamentalmente el crédito que se acuerda con mayor facilidad, a través de las tarjetas de crédito y algunos descuentos de factura; empezaron por un mes, aumentaron a dos, en el fin de semana del "día de la madre" algunos plazos se extendieron a tres y algunos llegaron hasta seis.

Este proceso estaba en curso y debo decir que ha sido fuertemente sacudido la semana pasada y ha sido fuertemente sacudido la semana pasada porque, con toda razonabilidad y en esto uno no puede señalar ninguna culpabilidad sobre el sector financiero, ante rumores o como se le quiera llamar, informaciones, sobre posibles cambios, muy fundamentales a través de una decisión judicial, tomaron una actitud preventiva de prácticamente cortar todo crédito y mantener toda su liquidez.

Como ustedes se pueden imaginar, así como ha afectado el crédito y las empresas, también afectó las negociaciones externas muy fuertemente. Los últimos días, me parece que algunos de esos fantasmas se pudieron, por lo menos, dimensionar de una manera distinta que una reacción muy histérica que hubo la semana anterior. Afortunadamente los únicos que no han reaccionado histéricamente han sido o ha sido la población en general, que afrontó, en definitiva, la liberación del "corralito" como lo que debía ser, como un enorme paso adelante en la normalización del sistema.

Espero que ese impacto termine por diluirse totalmente y que el sistema que hoy está mucho más líquido y ganando depósitos, pueda volver a normalizarse y hacer lo que son sus negocios, en definitiva, que es prestar dinero, y esta vez no al Estado, sino a las empresas.

Locutor:
Hay otra pregunta sobre si vamos a seguir reduciendo el IVA.

Dr. Roberto Lavagna:
Miren, quizás esto me da la oportunidad para comentar una decisión interna y a lo mejor ayude a explicarles a ustedes algunas negativas que van a recibir a pedido de diversos tipos. Hay siempre una enorme cantidad de pedidos de carácter sectorial, subsectorial, a veces a nivel de ramas de producción; cuando uno suma esos pedidos, se encuentra que implican sumas importantes en términos de recaudación impositiva, y una de las decisiones que hemos tomado es tratar de decir no a todos los pedidos de carácter individual, subsectorial, para preservar recaudación impositiva, para poder hacer rebajas impositivas de carácter global.

Qué sentido puede tener preservar los llamados planes de competitividad, que en algún momento fueron un parche puesto para compensar el desajuste cambiario, que terminan costando el equivalente a dos puntos de IVA, en realidad a un punto de IVA? Vamos a tratar de preservar recaudación impositiva para hacer rebajas impositivas de carácter global, todo lo que se pueda; ese es el compromiso en términos de tendencia, no de números, y obviamente el impuesto al valor agregado es el candidato central a ser el canal por el cual transferir a la sociedad las rebajas que se pueden hacer.

Locutor:
La próxima pregunta acá: considerando que la apertura del "corralito" fue un éxito, se puede esperar algún paso hacia el "corralón"?.

Dr. Roberto Lavagna:
No todavía, no todavía; sé que los medios de prensa lo han dicho, lo hacen por una actitud de preservación profesional. Sí, les cuento porque como en dos oportunidades hubo una liberación, primero, de una parte importante del "corralón", 800 mil cuentas con depósitos hasta diez mil o hasta catorce mil, porque en realidad tenían el CER incluido; y después hubo la liberación del "corralito", sin que hubiera previas filtraciones en la prensa, creo que han decidido cubrirse en salud y previendo esto, han decidido anunciar que va ha haber una apertura del "corralón", de manera tal de algún día poder decir "yo lo dije", pero no está, en este momento, en los planes.

Ing. Guillermo Gotelli:
Yo tengo una pregunta, Ministro. Respecto a las negociaciones con el Fondo, por qué se escucha al Fondo constantemente decir que no van a dar plata fresca, porque no saben a dónde va esa plata, si entendemos que lo que ustedes están negociando es simplemente la reestructuración de las obligaciones?

Dr. Roberto Lavagna:
Efectivamente. Bueno, pero es una táctica de negociación, la cual a veces se cae. Hasta algún funcionario argentino a caído en la trampa de asustarse ante una declaración sobre que eventuales no cierre rápido del acuerdo, podía implicar que se cayera algún crédito como el del Banco Mundial para el programa de jefes y jefas de hogar, cuando, en realidad, como les decía antes, no ha habido un peso de financiamiento. El resultado neto ha sido negativo de 4300 millones de dólares, de modo tal que mal pueden poner en peligro cualquier caída de un programa que, en realidad, lo único que hace es compensar, y por debajo del valor parte de lo que se está pagando, lo cual no significa que no vamos a seguir intentando el acuerdo, el acuerdo es importante porque pone de manifiesto la voluntad del país de mantenerse integrado a la comunidad internacional, porque de alguna manera es una marca de calidad, es una especie de ISO 12 mil, que permite no recurrir a fondos públicos, pero sí al sector empresario y conseguir préstamos, sea en algunas de las agencias colaterales a los bancos multilaterales, o sea, simplemente, una banca privada, que suele tener, cuando hay un acuerdo con el Fondo, una reacción más favorable en términos de asignar créditos. Pero la verdad es que, simplemente, era una táctica de negociación porque, como les decía, y eso fue así desde el principio, digo desde el principio de nuestra gestión, nunca pedimos recursos frescos.

Locutor:
Bueno, voy a tratar sintetizar algunas preguntas. Yo creo que hay dos preguntas acá que tienen que ver con el nivel de actividad; una que habla sobre el nivel de actividad y las retenciones y otra que habla del crecimiento y cuánto calcula que puede bajar la desocupación en dígitos?.

Dr. Roberto Lavagna:
Miren, con la misma sinceridad que les decía algunas cosas antes, creo que la variable empleo es la última que reacciona y en parte eso está ligado a alguna de las características de la legislación laboral argentina, que es un poco rígida. Si fuera un poquito más flexible, y estamos trabajando en eso, estamos trabajando con todos, con los empresarios y con los sindicatos, si fuera un poquito, un poquito más flexible, por supuesto excluyendo cualquier forma salvaje de flexibilidad; pero un poco más flexible, la reacción sería una variable empleo más rápida.

Obviamente, la variable empleo en estas condiciones es de lo que depende de estar muy seguros desde el punto de vista empresario, que la reactivación está en curso, que la reactivación es firme y que eso le permite tomar la decisión de ocupar gente. En todo caso, un poco mejor de lo que yo mismo esperaba, ha habido una fuerte caída de despidos en los últimos meses y ha habido un incremento del número de puestos ofrecidos, de manera tal que muy probablemente ya la encuesta de octubre de alguna mejora, pero ciertamente llegar a un dígito va a requerir de muchos cambios estructurales. Yo espero que esos cambios se den en la dirección de algunos de los lineamientos muy generales que en distintas materias les transmití hoy.

Ing. Guillermo Gotelli:
Las seis preguntas que nos quedan, hay dos que, si me van a disculpar, las vamos a dejar para mañana, para el Ministro Fernández, porque tienen que ver con la aduana factoría. Entonces, vamos a quedarnos un poco con el tema financiero.

Hay una pregunta con el pago de los pasivos, aparentemente que tienen ventajas que no pagan la deuda; los que se convocaron las pagan en mejores condiciones que quienes no se convocaron. Y, después, para reactivación del mercado financiero, del mercado en general, hay, si el sistema monetario a tolerado un aumento de 19 mil millones, si algo se puede usar para el capital de trabajo, y una pregunta relacionada con reactivación del mercado interno.

Dr. Roberto Lavagna:
Bueno, ustedes saben, la reactivación del mercado interno hoy tiene que ver, fundamentalmente, con el proceso de sustitución de importaciones; esto está claro, no es porque haya habido un aumento de la capacidad adquisitiva de la población, lamentablemente hasta ahora. Creo que con un gran criterio, el sector empresario y el sector sindical fueron capaces de acercar una propuesta inicial de recuperación parcial de parte del poder adquisitivo, sobre todo el poder adquisitivo alimenticio, hace unos meses y ahora estamos trabajando en un adicional.

Ustedes saben que Economía, desde el primer momento, respaldó a ambas acciones porque creemos que, efectivamente, en este momento, por supuesto, hay cuestiones sectoriales diferenciales que hay que saber tratar con flexibilidad, pero hay condiciones para hacerlo como para que al proceso de sustitución de importaciones se agreguen dos cosas: se agreguen exportaciones, que hoy no necesitan obviamente tipo de cambio, hoy necesitan financiamiento, que es lo que no tienen, y se agregue una progresiva mejora en la masa salarial, empezando por el número de personas ocupadas y quizás, en algún momento, el inicio en la recuperación del salario nominal en sí mismo.

El papel del sistema financiero del futuro es esencial. De parte del Estado creo que lo que se puede aportar es que el Estado no tome créditos, ni el Estado nacional ni los estados provinciales, para no desalojar, precisamente, al sector privado.

Ya que los tengo acá, un último punto, que me parece importante que ustedes que, en definitiva, son parte de la dirigencia argentina, empresaria, sindical, tengan en claro, y que tiene que ver con la situación externa y que vale pena, me parece, explicar porque debe asegurar a comportamientos maduros en los próximos meses.

Varios medios internacionales, y de esto estuve hablando en mi gira por Estados Unidos hace algunas semanas y por Europa la semana pasada, creo con buen nivel de comprensión, pero el tiempo dirá. Lo cierto es que algunos medios internacionales, influyentes, como The Economist, Financial Times, han sostenido que la decisión argentina, de pagar intereses y de posponer el pago de capital, en el caso del Banco Mundial, era una táctica de negociación. No es una táctica de negociación.

Y por qué es importante explicarlo? Porque si fuera una táctica, la lógica a quien está del otro lado de la mesa, es que formule su propia táctica, su contratáctica, si ustedes quieren. Y creo que si hacemos eso, vamos por

mal camino, porque en el caso de Argentina, no es una táctica sino es un hecho fáctico, valga la redundancia. Es un hecho.

Cuál hecho? El hecho de que entre ahora y el 25 de mayo del 2003, en que esta administración termina, los pagos ha hacer a los organismos multilaterales equivalen, prácticamente, al 100% de las reservas; 9.700 millones de dólares versus 10.050 o 10.100 de reservas.

Y ahí, yo creo que cualquier persona razonable, que no se deje atrapar por ideologismos y demás, puede hacerse la pregunta, de qué país, de qué gobierno en el mundo sería tan necio de, en seis meses de una etapa preelectoral, hacer desaparecer la totalidad de sus reservas? Sería un absurdo total.

Entonces, no es un problema de táctica, es un hecho. A lo mejor, si la deuda fuera 1.000 y las reservas 10.000, sí, podría ser una estrategia.

Este es un hecho, un hecho de caja. Ustedes son empresarios, es un hecho de caja.

Explicar esto creo que era importante porque, muchas veces, se dice: bueno, es una más de los argentinos. No, en este caso no es una más de los argentinos. Es una realidad generada durante muchos años; estos vencimientos que caen en estos meses siguientes, en general, son fruto de la refinanciación de la refinanciación de la refinanciación; en general, estos son de una refinanciación del año 98 y el gobierno no puede sino intentar hacer sus máximos esfuerzos para lograr un acuerdo internacional que, simplemente, haga la renovación de estos vencimientos, estos que van hasta el 25 de mayo y los que van entre el 25 de mayo y el 31 de diciembre, como para darle, a la próxima administración, el tiempo mínimo y formule sus propio programa y su propia renegociación.

Pero, que la sociedad argentina entienda, como hemos tratado de explicar alguno de los ministros en el exterior y demás, que acá no estamos haciendo el juego, algún medio del exterior dijo, también, que estábamos haber quién recula primero. No es este el caso, no es este el juego; hemos ido pagando, mientras pensamos que el acuerdo era, más o menos, inminente. Cuando las sumas a pagar ya eran importantes y comprometían una parte significativa de las reservas, sin que hubiera una fecha clara y terminante para cerrar la negociación, hemos optado por preservar las reservas. Espero que rápidamente, en definitiva, se pueda terminar la negociación, se puedan regularizar, entonces, sí, obviamente, cualquiera de los pagos, y dejarle a la próxima administración la potencialidad, ahí sí, de pedir, según estándares internacionales, si lo desea, algo así como 15.000 millones de dólares.

Si fuera por mí, a pesar que se pudieran pedir esos 15.000 millones, yo no los pediría, por la sencilla razón que, como dije, creo que sufrimos, como sociedad, de un sobreendeudamiento. Pero, en todo caso, si alguien lo quiere hacer, espero dejar las cosas normalizadas hasta el 25 de mayo, les permita hacer, efectivamente, por lo menos, pedir los recursos de esa magnitud.

Guillermo Gotelli:
Bueno, muchas gracias, señor Ministro.

Locutor:
Señoras y señores, se retira el señor Ministro de Economía, acompañado por el señor Presidente de la Unión Industrial Argentina y por el señor Presidente de esta Segunda Fase de la Octava Conferencia Industrial Argentina.

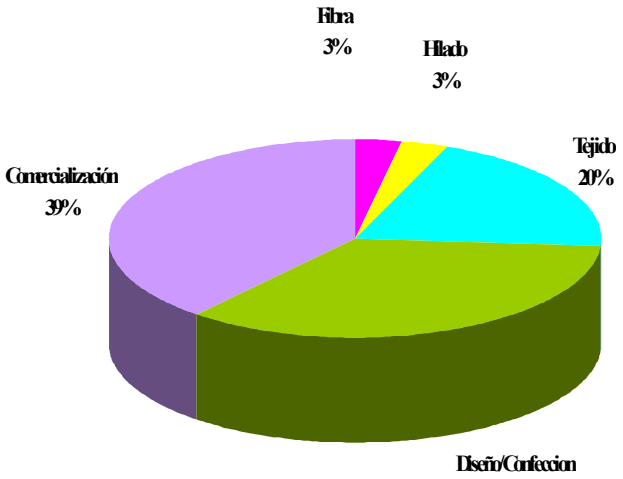
Bloque III – Realidades y potencialidades sectoriales.

Grupo I

Locutor:
Tengan ustedes muy buenos días. Vamos a comenzar la jornada con el Bloque III: realidades y potencialidades sectoriales en su Grupo I. Expondrán los sectores: indumentaria / textiles, metalmecánico, muebles, vinos y frigoríficos, siendo coordinador el Dr. Santiago Iuzzolino.

Dr. Santiago Iuzzolino:
Gracias. Para este panel, realidades y potencialidades sectoriales, contamos con la presencia de cinco disertantes. Primero, voy a invitar al Dr. Héctor Kolodny, Coordinador del CeDeCe y va ha hablar sobre el tema indumentaria.

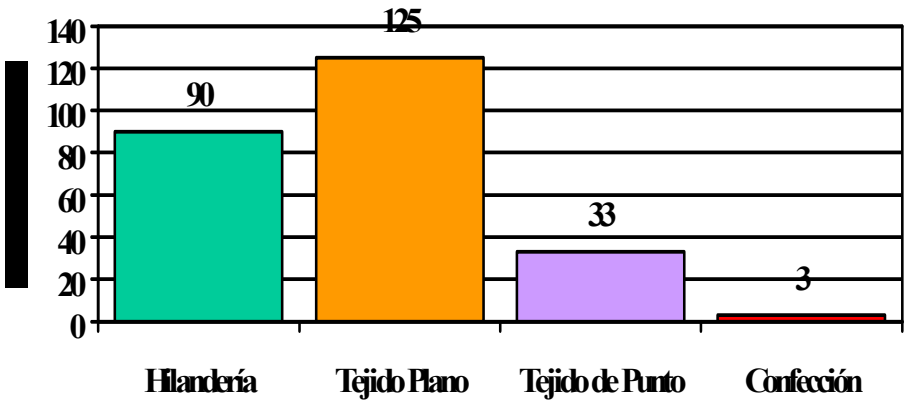
Dr. Héctor Kolodny:
Buen día. Antes que nada, quiero agradecerle a los organizadores de esta Conferencia, la posibilidad de poder exponer al resto de los participantes y al público que está presente, detalles sobre lo que es el sector nuestro, por lo cual empiezo la presentación.



Lo primero que quiero señalarles y mostrarles es una idea de cuál es el valor agregado neto de la cadena; la porción rosa es la parte de fibra, que es un 3%; el amarillo, que la parte de hilado, es el 3%; tejido, que es el celeste, significa un 20%; diseño y confección, 35%; y comercialización, el 39%.

Esto muestra, en principio, cual es la parte de valor agregado principal, lo que hace que la parte de indumentaria y la parte comercialización, sea la parte principal.

Luego, tenemos lo que es la inversión, en miles de dólares, por puesto de trabajo. Ahí podemos ver que hilandería tiene 90.000 dólares por puesto de trabajo; tejido plano, 125.000 dólares por puesto de trabajo; tejido de punto, 33.000 dólares por puesto de trabajo; y confección, 3.000 dólares por puesto de trabajo. Esto significa, vinculando uno con el otro, que con una muy baja inversión, el valor agregado que aporta el sector es muy importante.



Ahora entramos directamente a lo que es el sector argentino de indumentaria. Comenzamos por lo que son las características. El sector es de mano de obra intensiva, con una participación importante de lo que es mano de obra femenina; es un transformador de insumos textiles, a lo que se le agrega fundamentalmente valor agregado como efecto de lo que es la parte de moda y la parte de creatividad. Es de alta sensibilidad, por efecto de estacionalidad y moda justamente; pensemos que Argentina está ubicada como contratemporada de lo que son los países del hemisferio norte, con lo cual está bastante expuesta a la invasión de productos de contratemporada.

Y como característica principal, las empresas que componen el sector, es un sector constituido fundamentalmente por PyMEs y podríamos hablar hasta de microempresas.

Las fortalezas del sector: es la alta capacidad creativa, que en los hechos es un reconocimiento por parte no solamente de Latinoamérica como referente cultural de lo que es moda e indumentaria, sino que está ocurriendo un fenómeno muy interesante. Las últimas informaciones que hay con respecto a los diseñadores de moda y textil, muestran que es una de las 15 carreras en las que ha crecido la matrícula.

Por otro lado, hay un reconocimiento muy reciente de diseñadores de moda de Inglaterra y España que han participado en un evento que fue Buenos Aires Fashion Week, que han reconocido la alta capacidad de los diseñadores argentinos, que le dan fundamentalmente una posición muy interesante a la indumentaria argentina, como posibilidad de agregar valor a determinados mercados exigentes.

Por otro lado, otra fortaleza es la capacidad de adaptación a los continuos cambios, que hace que esa flexibilidad sea también la posibilidad de acceder a series de producción chicas, con una respuesta muy, muy rápida, por supuesto, cuando se vaya regularizando el sector.

Debilidades. Las debilidades, justamente el primer punto habla de lo que es la contratemporada e, inclusive, lo que ocurrió en el pasado es una competencia desleal de parte de algunos países que exportaron con dumping social, en un momento en que el sistema aduanero argentino era no solamente permisivo sino que, yo diría, que no existió; me refiero a la década de los '90.

El segundo punto es un tema que tiene más bien como característica lo que ocurre en la parte local, donde hay un alto grado de informalidad. Para darles una idea, se calcula que más del 50% del sector está trabajando en condiciones de competencia desleal, sin cumplimiento de normas impositivas ni previsionales, además de falsificación de marcas y una cantidad de otras prácticas indeseables, que han sido definitivamente, y repetidamente, presentadas a las autoridades con un éxito, por el momento, muy, muy relativo.

Yo creo que en este momento vale la pena mencionarlo, se ve caminando por las calles de Buenos Aires, donde hay marcas internacionales a precio vil y que se sabe que son falsificaciones.

Por otro lado, las dificultades de acceso al crédito son un tema casi endémico, porque si bien no ha existido en el pasado y tampoco existe ahora, pero en el pasado fundamentalmente, en el pasado no había ninguna norma de los bancos que desaconsejaba darle crédito a las empresas textiles y de indumentaria, pero en la práctica ocurría eso. Cuando aparecía como ramo textil o indumentaria, ya era suficiente para que la solicitud del crédito fuera rechazada.

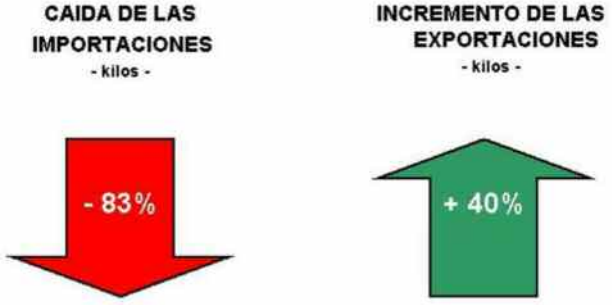
Y el último punto, es la baja barrera para el ingreso de nuevos competidores. Vale decir, por lo que expliqué antes, existe la posibilidad de adquirir un equipamiento, es evidente que la posibilidad de que ingresen fácilmente competidores es una realidad.



Quiero referirme ahora a lo que significó en el sector, que realmente fue devastado, la década del '90. Ahí hay 4 parámetros: las importaciones crecieron 10 veces, tomando como base el año '90, y este es el punto máximo de agresión, que fue el año '93/'94.

Las unidades productivas perdidas, vale decir pequeñas empresas tomando en cuenta la cadena textil, fueron alrededor de 2500 empresas; la caída de precios del sector fue del 52%; y los puestos de trabajo perdidos se calculan en 180.000 puestos de trabajo, lo que explica la absoluta devastación que hubo en este sector y que todavía se están viviendo las consecuencias porque, evidentemente, muchas empresas desaparecieron definitivamente.

Ahora lo que les quiero mostrar es lo que ocurrió en los 9 meses del 2002, vale decir el período enero/septiembre 2002. La caída de las importaciones en kilos es del 83%, insisto, es en kilos; y el incremento de las exportaciones en el mismo período, es decir los 9 meses, es un aumento del 40%.



Esto muestra lo que ha sido el impacto de salir de la Convertibilidad, pudiéndoles agregar que, en los últimos 3 meses, 83 es el total punta a punta, pero en los últimos meses el 83 es 94 %, mes contra mes (septiembre 2002/septiembre 2001), y las exportaciones están por encima del 52%.

¿Cuáles son las dificultades para el crecimiento del sector? Son aspectos y puntos que podrían aplicarse a la industria en general, solamente que en nuestro caso esto se suma a lo que es ya una situación realmente de debilidad muy, muy seria.

Uno es la *incertidumbre*, porque no existe todavía ningún elemento, ninguna señal de qué es lo que va a pasar de acá para adelante como para poder tomar decisiones; *la imagen negativa del país,* esto corre fundamentalmente en dos aspectos: uno, cuando alguna empresa quiere salir al exterior, la primer pregunta es cómo me aseguran que me van a cumplir el pedido, cosa que no resulta tan fácil de convencer, y, por otro lado, también esa imagen negativa tiene que ver con lo que son las dificultades de abastecimiento externo, vale decir que la inexistencia de crédito hace que los proveedores del exterior sean muy reticentes a hacer negocios con importadores argentinos.

Financiación e inexistencia de crédito, es un tema en el que ya no vale la pena extenderse. No obstante eso, están empezando a aparecer, en el caso del negocio para el comercio exterior, algunas figuras como fideicomisos y algunos bancos que, inclusive, están empezando a mostrar cierta predisposición a estudiar, por lo menos, las operaciones.

Insumos dolarizados, es ya una realidad. Los proveedores de la industria de la indumentaria lo que ha ocurrido es que han dolarizado sus precios, con lo cual el sector indumentaria, que es un sector convertidor en definitiva, tiene costos dolarizados y un mercado donde tiene que colocar localmente sus productos que no siguen esa misma corriente.

En *dificultades de abastecimiento interno,* obviamente con el impacto y el efecto que tuvo la industria textil también está recién empezando a retomar un cierto ritmo pero todavía no lo ha regularizado, con lo cual estamos con un problema bastante serio y complicado todavía con la posibilidad de abastecimiento externo que mencioné antes.

Otro dato que no ayuda a la recuperación en la parte de la exportación es las *retenciones* que es una especie de mensaje medio esquizofrénico de lo que es la política exterior, porque, por un lado, se sabe que hay que tratar de buscar nuevos mercados y, por otro lado, es como que se castiga a la exportación.

Y la *retracción en el mercado regional.* La realidad es que Brasil, que sería un mercado natural para las exportaciones argentinas, desde hace unos meses está sumamente retraído porque las veces que se ha querido hacer operaciones, la gente de Brasil pretende comprar en reales y a 90 días, lo cual es una aventura financiera.

Vamos a hablar de *las oportunidades que tiene el sector*. Son *sustitución de importaciones*, que lo mostré en el cuadro anterior cuando se ve la caída del 83% en estos últimos nueve meses; *acceso a nuevos mercados*, que es lo que mencioné como posibilidades de Argentina a partir de tener un reconocimiento en cuanto a producto, a diseño y a buena terminación, buena imagen; *la reafirmación del rol del referente cultural*, que también había hecho mención al pasar; y un *desarrollo de "marca país",* que es un proyecto que está dando vueltas, que no solamente involucra la parte de indumentaria sino que puede tener algunos aliados estratégicos en otras actividades.

En el tema *del fortalecimiento de la participación argentina*, es una posibilidad que existe, hay conversaciones con gente de Brasil como para poder, juntos, acceder a nuevos mercados.

Para terminar, una muy rápida referencia a lo que es el Centro Especializado de Cooperación Empresaria, que lo que hace es apoyar actividades que tengan que ver con dos aspectos: uno, lo que tiene que ver con la asociatividad, vale decir empresas que se asocian para salir a nuevos mercados, y, por otro lado, el cumplimiento de concentrar el esfuerzo en busca de nuevos mercados. Aquí no quiero extenderme, simplemente es una enumeración de algunas actividades que están justamente alineadas en este tema y lo que buscan es capacitar en alguna parte y apoyar a las empresas con proyectos de nuevos mercados, siempre y cuando vayan en forma asociativa.

Acá están algunas acciones que se están realizando en este momento, esto llega a empresas, insisto, Pymes, y a algunas de ellas que son unidas a la cadena de valor, con lo cual incluyen en algunos casos a proveedores de la cadena anterior e, inclusive, en algunos casos está en vista la posibilidad de asociarse con actividades colaterales para poder llegar a ese objetivo.

Con esto termino mi presentación. Lo que quiero es agradecer a la gente de la Unidad Coordinadora del Proyecto BID/UIA, que es el que posibilitó la existencia de este grupo que apoya estos proyectos que acabo de mencionar. Muchas gracias por la atención.

Santiago Iuzzolino:
Bueno, el siguiente corresponde al sector metalmecánico. Voy a invitar al Ing. Manfredo Arheit, Presidente de la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina.

Ing. Manfredo Arheit:
Buenos días a todos. Ante todo, quiero agradecer a la Unión Industrial Argentina por haber invitado a ADMIRA a realizar una exposición de su sector. Voy a tratar, en los pocos minutos, de dar una semblanza de lo qué es el sector y cuál es el proyecto.

Cuando analizamos los objetivos de la Segunda Fase de la Octava Conferencia Industrial Argentina, entre los que se vislumbra y está impreso en el folleto: "una Argentina posible con una industria vigorosa", inevitablemente es necesario extraer conclusiones sobre las experiencias del pasado para proponer el camino para el futuro.

En la medida en que las autoridades de turno no cuenten con la fortuna de poder tomar las decisiones que le hacen bien a la República, somos nosotros, los empresarios, los que debemos ayudar para que ello suceda, y en caso extremo también deberemos ser los empresarios los que deberemos llevar a cabo esa difícil misión. Porque, de cualquier modo, compartiremos la responsabilidad del fracaso.

Ejemplos exitosos que respaldan esta aseveración existen muchos en el mundo. Lo único que deberíamos hacer es aprender de ellos y, en caso contrario, todos habremos compartido la responsabilidad.

La primera pregunta que hay que hacerse es ¿quiénes somos?. Para empezar deseo decirles que la ADMIRA cumplirá próximamente 100 años desde su creación como entidad gremial empresaria, participando en el crecimiento del país, intentando concientizar a los factores de poder en cuanto a la importancia que tiene el sector en la creación de puestos de trabajo y, por ende, en la contribución al bienestar de los argentinos.

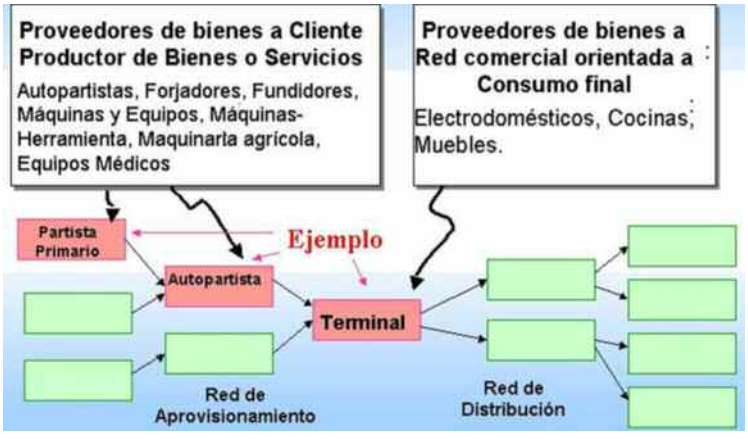


Justamente, el sector metalmecánico, con solamente el 17% de contribución total al valor agregado nacional, ocupa el 25% del total de los puestos de trabajo de la industria manufacturera. En la rama 37 del clasificador de actividades se encuentra el sector más amplio de toda la actividad, es decir, el de los productos elaborados del metal.

Es el sector que tiene la particularidad de estar motorizado por una gran cantidad de empresas PyMEs. Precisamente, en estas empresas la inversión necesaria para crear un puesto de trabajo es de las más bajas de la cadena manufacturera y por ello merece una especial atención a la hora de buscar soluciones para combatir el flagelo de la desocupación.

En la rama 38 del clasificador de actividades se encuentra la producción de bienes de capital, área estratégica del país ya que mejora el valor agregado nacional, el intercambio comercial y la balanza de pagos, contribuyendo a mejorar la calidad de vida ya que es un importante motor para el desarrollo de las cadenas de valor como demandante de personal idóneo y como demandante de personal calificado y operarios idóneos y como demandante de partes y piezas del proceso de terceros.

En este cuadro podemos ver con claridad, y además ilustrado con ejemplos, cuál es la importancia del sector desde el punto de vista de la potencialidad del sector laboral. Cuando el Estado cede a las presiones de sectores o empresas, que solamente peticionan para su propio negocio pero sin mensurar las consecuencias sobre la cadena de valor del sector a que pertenecen, y en función de ello, eventualmente, se equivoca, puede dañar o interrumpir la cadena de valor, afectando el nivel de actividad con disminución de ventas, caída de producción y provocando elevados índices de capacidad ociosa.



Si eliminamos uno de los eslabones de la cadena de valor, es claro lo que va a ocurrir. El mejor ejemplo lo representa el decreto 33, del 15 de enero de 1996, que sentó y reforzó las bases para que ocurriera la interrupción de la cadena de valor de la industria automotriz.

Es dable señalar que cualquiera de las empresas terminales automotrices, de maquinaria agrícola, de máquinas viales, de remolques o semirremolques, de material ferroviario o de equipamiento hospitalario, electrodomésticos, máquinas y herramientas, ascensores, industria naval y tantos otros, requieren de industrias partistas primarias y muchas veces partistas proveedores de conjuntos. Todas estas tienen un enorme poder multiplicador vertical y horizontal, creador de puestos de trabajo por excelencia, y a los que todos los funcionarios deben considerar antes de tomar una decisión de promoción industrial.

Recordemos que en la época en que los bienes durables y semidurables se producían en la Argentina con una integración nacional del 90 al 95%, la dotación metalúrgica total involucrada era de 800.000 trabajadores, que con sus ingresos provenientes de las industrias también eran clientes calificados dentro de la cadena de valor aquí señalada.

Todos sabemos que para que los productos de consumo masivo entregados por las empresas puedan ser vendidos debe haber compradores. Solamente los ciudadanos que tienen trabajo pueden comprar esos productos. Los desocupados y piqueteros, receptores de un denigrante subsidio, no podrán comprar esos productos.

Una Argentina vigorosa es posible, pero sólo con la adecuada intervención y apoyo de políticas del Estado, dirigidas al fomento del sector manufacturero, permitiendo el libre funcionamiento de las redes de valor sectoriales capaces de crear valor agregado, que es el único mecanismo que puede hacer que nuestro país crezca genuinamente.



La pregunta es ¿qué nos pasó?. Para entender esto tenemos que preguntarnos por qué llegamos a la desesperante situación actual de la industria manufacturera o, por lo menos, la que existía hasta hace poco tiempo. Pero veamos algunas realidades: claramente, en el año ’75, los trabajadores involucrados en la industria metalúrgica eran el 10% de la población económicamente activa. Hoy llegan al 2%.

Si descontamos la expulsión de mano de obra por mejora de eficiencia de los procesos de producción, aún nos queda una enorme brecha con respecto del pasado, pero también esto último sería una excusa inaceptable.

Esos trabajadores podrían haber quedado en la cadena metalúrgica, si se hubiera crecido, absorbiéndolos en otras actividades. Nadie ni nada nos puede hacer creer que esta involución se debió a la ineficiencia de la gestión de las empresas, especialmente a las del sector privado.

En otros países industriales adelantados, los eventuales procesos de información, de transformación de algún sector, van acompañados de procesos de crecimiento en otros sectores y, precisamente, esto último debe ser promovido por el Estado Nacional, con políticas industriales específicas y, en este caso, de reconversión industrial.

La apertura indiscriminada que soportamos, la aduana paralela que aún no ha muerto, las zonas francas proveedoras del mercado interno, la aduana de factoría sin control, las desprotecciones asimétricas de la cadena de valor, el fomento de las políticas de armadurías, la importación de equipo usado y obsoleto de otros países, el abuso del régimen de importación temporal de máquinas y equipos, son algunas de las medidas que han subvertido el crecimiento manufacturero.

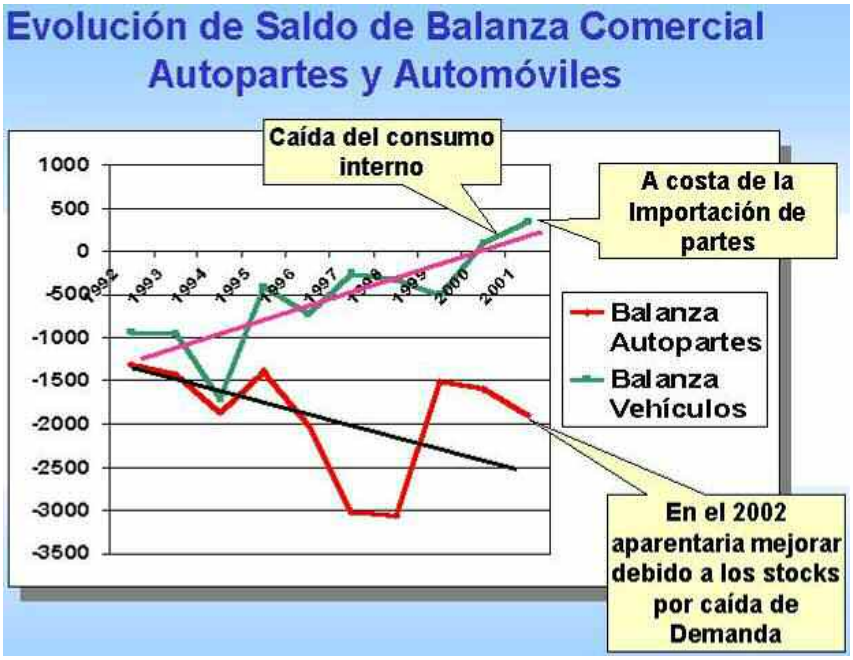
En este contexto suena casi kafkiano que un sector de grandes empresas esté por lograr transformar su planta ensambladora en algo así como una zona franca de libre disponibilidad y las PyMEs exportadoras nunca pudieron lograr un régimen de importación temporal, reponiendo stocks en sus insumos para ser luego exportados en forma de producto terminado, de manera ágil.



Otra visión de lo que nos pasó en las últimas décadas la observamos en el siguiente gráfico: el saldo negativo de la balanza comercial metalúrgica.

Quiero acortar un poco el discurso porque sino no va a alcanzar el tiempo, pero lo concreto es que la inversión de la tendencia en el gráfico a partir de 1998 no significa de ninguna manera una mejora sino que coincidió con el comienzo de la recesión que, como todos sabemos, ya dura 50 meses, agravando el cuadro ocupacional y por ende social.

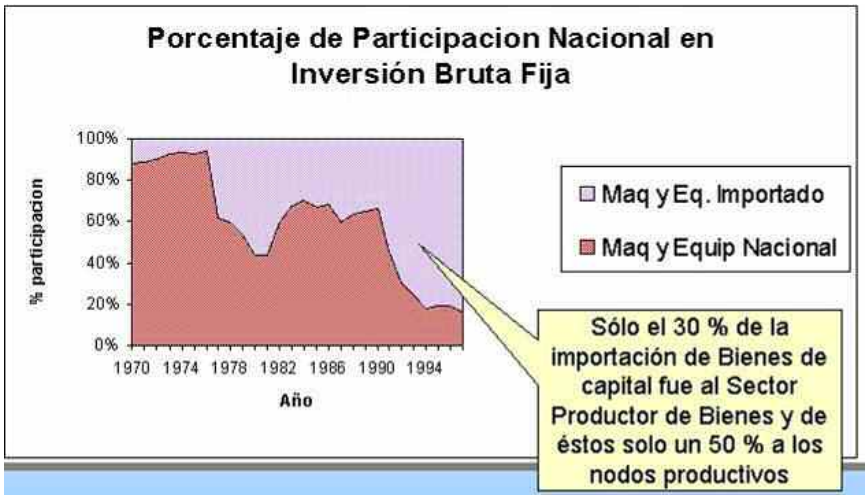
A la luz de este gráfico podemos concluir que reemplazar la manufactura nacional por importaciones de productos de alto valor agregado y compensar ésta con la exportación de commodities, como lo hicimos en los últimos diez años, crea los problemas de desocupación que hoy padecemos. Aprendamos de estos errores para que no se repitan y así podremos construir una Argentina posible.



Aquí se ve un poco lo que produjo la desnacionalización artera de los eslabones importantes de la cadena manufacturera metalúrgica. La situación del sector autopartista que ya dura muchos años, permitió la importación de partes y piezas con una protección teórica del 2%, en el caso de las automotrices, y en realidad esa protección era negativa porque los insumos que debían pagar los proveedores y productores nacionales superaban con creces ese 2%; por lo tanto, la protección era negativa.

Esta artera e irresponsable destrucción del sector, contribuyó al déficit de la balanza metalúrgica con nada menos que aproximadamente 20.000 millones de dólares en el mismo período. Son 20.000 millones de los que, seguramente, el 60% hubieran sido salarios pagados a trabajadores locales.

Los números de 2001 muestran una distorsión de la brutal caída del mercado interno, por lo que no reflejan una reconversión de la tendencia, tampoco.

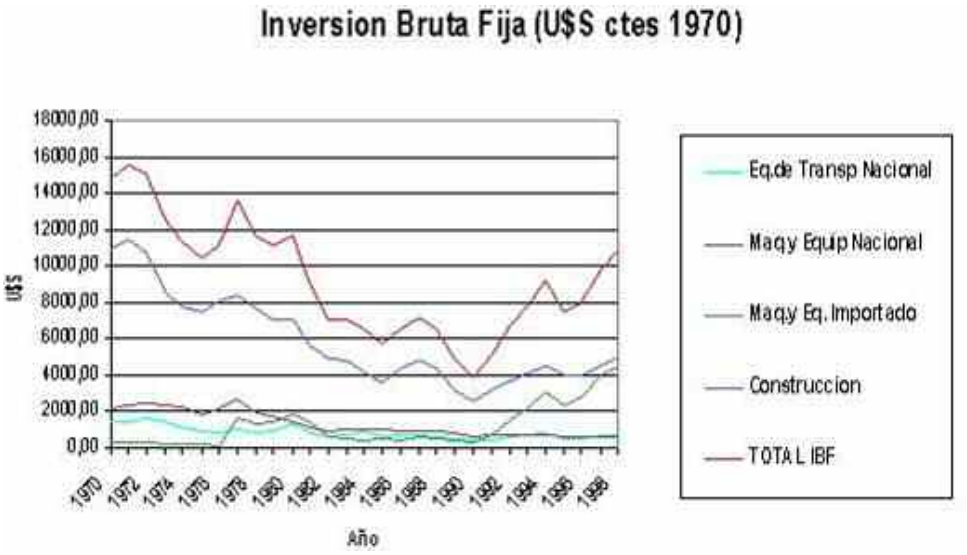


Otro ejemplo es el cuadro siguiente, en donde muestra en forma impactante la caída de la participación nacional en las inversiones de máquinas y equipos.

Yo diría que la mitad llena del vaso es que esa inversión de equipos importados contribuyó a modernizar el parque de máquinas y equipos, claramente. Toda clase de regímenes especiales creados durante la década del '90, permitiendo la importación sin aranceles, también de los equipos que se producían en el país, muestran la otra mitad vacía del vaso.

Pero en muchos casos se produjo una sobreinversión, incluso, ya que era más barato importar las partes y piezas en lugar de producirlas con los equipos que se importaron para producirlos.

En el siguiente gráfico puede verse que la inversión bruta aumentó a partir de 1991, lo que precisamente contribuyó a modernizar el parque productivo, pero el error por el cual esta inversión produjo efectos nocivos sobre la tasa de ocupación, radicó en que no tuvo en cuenta la promoción de nuevas actividades alternativas para los expulsados. Peor aún: la política de subsidiar la importación de partes y piezas de bienes finales agravó ese cuadro.



La frustración que produjo esta política es mayor aún porque ADMIRA ha alertado permanentemente sobre las consecuencias, granjeándose más de un reproche de la Secretaría de Industria.

¿Qué necesitamos para recrear el crecimiento en esa Argentina posible?. El mercado interno brinda oportunidades que es menester canalizar adecuadamente hacia las cadenas de valor. Las inevitables renegociaciones de los contratos con los prestadores de servicios que se avecinan, permitirían obtener compromisos de participación mínima de la industria nacional, mediante la aplicación de la ley de Compre Nacional.

A nuestros negociadores les pedimos, concretamente, que no tengan miedo de imponer condiciones de provisión nacional a cambio de la entrega del mercado.

También, los prestadores verán mejoradas sus expectativas de vender y cobrar los servicios que prestan, si los clientes tienen trabajo genuino y participan de la cadena de valor nacional.

No hay país industrial en el mundo que antes de exportar no haya tenido un fuerte y sólido mercado interno. Los servicios públicos generan una masa de compra importante que puede ser satisfecha en forma creciente por los proveedores locales, expandiendo de ese modo del mercado interno.

Respecto del mercado externo, reiteramos nuestro pedido a las autoridades nacionales que el sector metalúrgico no sea utilizado como moneda de cambio en las negociaciones internacionales. No queremos que, por facilitar la exportación de commodities, debamos resignarnos a permitir la fácil importación de bienes finales e intermedios.

Más de un negociador o encumbrado funcionario se sorprenderían de la capacidad de producción de bienes de capital o partes y piezas de la que dispone el país y seguramente opinaría en defensa de la industria nacional, si tuviera cabal idea de la capacidad de generar puestos de trabajo disponible en el sector.

Asimismo, en el mercado externo seguimos teniendo las dificultades históricas que entorpecen la exportación de las pequeñas y medianas empresas. Es imprescindible, y vaya como reiteración de pedidos anteriores, que el sector PyME disponga de un sistema simplificado para poder exportar pequeños montos, tal como sucede en otros países que toman a las PyMEs en serio.

Un industrial pequeño debe poder ir a la Aduana o al correo con su paquete debajo del brazo y poder despachar productos de bajo valor, digamos hasta 5.000 dólares, sin la intervención de costosos trámites aduaneros.

Solicitamos una activa promoción de nuestros productos también en el exterior, a través de las respectivas Agregadurías Comerciales.

Parecería ocioso repetir el pedido de que se eliminen los derechos a la exportación. Este “castigo” a la industria manufacturera, más allá de aumentar los costos directos, entorpece la voluntad de exportar y ello conlleva nuevamente a una pérdida de la recaudación fiscal dentro de la cadena de valor, sencillamente porque esos productos exportables no se producirán y, por lo tanto, no generan impuestos.

Respecto de las aberraciones fiscales, debemos destacar que no sólo se están exportando impuestos con esta nueva imposición, sino que, además, los reintegros a las exportaciones se pagan tardíamente.

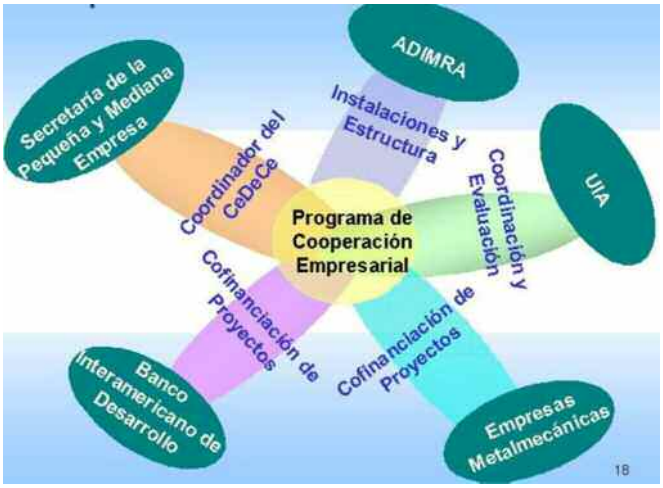
Es fundamental contar con financiación, obviamente. Tanto sea para la producción de bienes exportables como para ofrecerlos al exterior. Es conocido el fomento que otros países otorgan a sus productores en materia financiera.

¿Qué estamos haciendo?. Ya hemos enfocado qué nos pasó, planteamos algunas de las cosas que necesitamos y, por último, quisiera comentar aquí qué estamos haciendo con vistas al futuro.



ADMIRA está trabajando en áreas como la que se muestran en la diapositiva, con otras entidades. El Centro de Desarrollo de Cooperación Empresarial Metalmecánico, instalado mediante un convenio firmado con el BID, a través de la UIA, es un ejemplo de estas actividades. La certificación de competencias laborales, proyecto en el que está trabajando fuertemente la Asociación de Industriales Metalúrgicos de Rosario, asociada a ADMIRA, tiende a mejorar y a institucionalizar el perfil profesional de los trabajadores; ADMIRA está trabajando para ampliar este proyecto a toda la actividad metalmecánica. La capacitación a los empresarios y todas las actividades de capacitación conjunta desarrolladas con la UOM, pretenden aggiornar la potencia laboral y profesional del sector.

¿Cómo proveemos la cooperación empresarial? En la diapositiva se puede apreciar gráficamente cómo se interrelacionan los distintos sectores y los distintos actores. Sería un poco más largo explicarlo pero, claramente, el programa de cooperación empresarial tiene como actores influyentes, por supuesto, a la Unión Industrial Argentina, que fue el vínculo a través del cual se pudo vehiculizar el proyecto con el BID, las empresas, obviamente el Banco Interamericano de Desarrollo, la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, en fin, todos confluyen hacia este programa de cooperación empresarial.



Una reflexión final, porque el tiempo aquí es tirano: ADMIRA, con sus más de 20.000 empresas más los trabajadores involucrados, opina que necesitamos del sector público para que nos entregue reglas del juego claras pero distintas que las del pasado. Y el sector público, por otra parte, también nos necesita porque somos las empresas y los trabajadores los que sostenemos al Estado.

Pero, fundamentalmente, para los tres sectores, necesitamos trabajar en conjunto para llevar a cabo el crecimiento para una Argentina posible. Pero esta unidad funcional tripartita es solamente una condición necesaria, pero no es suficiente. La otra condición también es de orden práctico: si hasta ahora no entendimos que nuestro socio mayor del MERCOSUR hace todo lo posible para que su industria manufacturera crezca, y en eso lo felicitamos, y nosotros no hacemos lo mismo, ello conllevará a nuestra inevitable destrucción. Señores, pues tratemos de entenderlo hoy, porque está ocurriendo todos los días.

Los que quieren vender en Brasil saben de esto. Para muestra basta solamente un botón. Nuestra industria de electrodomésticos está siendo destruida por las empresas del vecino país y pareciera que nuestras autoridades no encuentran la llave respecto de las medidas que hay que tomar, porque la inundación ya llegó realmente. ¿Qué esperamos para entender lo que nos pasa en esta materia?

Los activos del Banco de Desarrollo Brasileño, finalmente, suman 50.000 millones de dólares. Tomemos conciencia de lo que significan 50.000 millones de dólares, porque con ese poder de fuego financiero, que todos sabemos que lo usa permanentemente, más la política de subsidios estadual y otros, que los conocemos, que nuestros funcionarios conocen, nuestra industria manufacturera no tendrá chance de sobrevivir, salvo que tomemos medidas que equilibren las fuerzas en forma concreta. Muchas gracias.

Santiago Iuzzolino:
Gracias, Ingeniero. Bueno, el siguiente corresponde al sector de Muebles, Don Mario Fridman, Vocal de FAIMA.

Dn. Mario Fridman:
Buenos días, agradezco a la Unión Industrial haberme permitido hablar sobre el mueble, que es una de las actividades que desarrolla la parte forestal de nuestro país. En nuestra Federación, que nuclea a 20 cámaras, está toda la transformación mecánica de la madera.

La otra parte de la forestación es el que corresponde a la celulosa y papel, que la va a exponer el Ing. Gaviola en las cadenas de valor luego.

Yo me voy a referir, en primer lugar, a lo que representa la actividad forestoindustrial en nuestro país, lo que tenemos forestado en nuestro país y el potencial que eso representa.



Fíjense que tenemos un millón de hectáreas forestadas con un ritmo de plantación de 100.000 hectáreas por año y con un horizonte de 10 millones de hectáreas con aptitud forestal. Esto está diseminado en todo el territorio nacional, con preponderancia en la Mesopotamia, en la provincia de Mendoza, el valle del Río Negro, en lo que respecta a superficies forestadas artificialmente.

También tenemos bosques nativos por más de 30 millones de hectáreas que están en las provincias del norte y del sur argentino. Estos bosques contienen maderas de incalculable valor que pueden ser utilizada para la construcción de muebles, de pisos, de viviendas y que realmente requieren de políticas adecuadas que hagan de un uso racional de esta enorme riqueza que tiene el país.

Una vez hecha la introducción de lo que representa la industria forestoindustrial en el país, me voy a referir al tema de la industria del mueble.

Esta es una industria que desde hace muchas décadas se realiza en el país a través de miles de empresas PyMEs, familiares casi todas, diseminadas en todo el territorio nacional, que dan trabajo a muchísimas personas.

A partir de la década del ’70 se comenzó a sustituir importaciones con la industria del mueble. Se pudo lograr una industria eficiente que fue reemplazando importaciones y apuntaba especialmente al mercado interno. Cuando llega la década del ’90, que permite la introducción de moderna tecnología a través del tipo de cambio que permitía traer máquinas y bienes de capital que posibilitaron mejorar esa tecnología, logramos incorporar una tecnología muy buena y ya entrar de lleno a fortalecer esta industrial.

Evidentemente, esto se logró porque a través del tiempo y de los viajes que hicieron nuestros empresarios a países como Italia, España, que son países avanzados en la industria de mueble, pudimos hacer una industria eficiente.

Esto llevó a que la actividad primaria comenzara a hacer inversiones y fíjense que, en el quinquenio del 92/97, se instalaron el Argentina 5 modernas fábricas de tableros que fueron construidas para abastecer a la industria del mueble.

También se hicieron muchos aserraderos, cámaras de secado, y esto dio posibilidad a que la gente pudiera ampliar sus plantas industriales, se pudieran lograr una tecnología y un diseño mejores.

Aparecieron nuevos materiales que mejoraron la producción de muebles y se logró que las empresas familiares comenzaran a crecer y, a través de la segunda línea de ellas, lograran un gerenciamiento mejor.

Ya se hizo una reconversión general de las empresas, se rotó a un rubro dinámico, por ejemplo, el tema de muebles de oficina al calor de la instalación de nuevas empresas, de las privatizaciones. También en lo que respecta a muebles de cocina, del hogar, también al amparo del acceso al crédito, lograron ir haciendo una industria eficiente; se desarrolló un marketing bueno, se empezó con el comercio al público de muchas fábricas y se diferenciaron con marcas y diseños.

Cuando ya estaba todo lanzado para realmente hacer una industria eficiente, buena, fíjense en el año '94 que fue nuestro mejor año, cuando estábamos en una actividad plena, y se comenzó a vislumbrar una posibilidad de desarrollo sostenido de esta actividad. Lamentablemente, a partir del año '95 la actividad comenzó a caer, ya que la convertibilidad que estuvo apoyando, a la vez jugó en contra de este sector, y jugó un papel en contra muy grande a partir del año '99 con el problema Brasil.

Años	Valor de la Producción	Indice	Personal ocupado	Indice	Empresas	Indice
1992	1.400	-	29.000	-	5.725	-
1993	1.450	-	29.200	-	5.650	-
1994	1.500	100	28.700	100	5.500	100
1995	1.430	95	27.500	96	5.100	93
1996	1.450	97	25.200	88	4.820	87
1997	1.420	94	24.500	85	4.400	80
1998	1.300	87	23.100	81	3.900	71
1999	1.150	77	20.960	73	3.430	62
2000	972	65	19.000	66	2.900	53
2001	880	59	18.300	64	2.750	50

Pero antes de esto quiero indicarles lo que pasó del año '94, el mejor año, al año 2001. En esos 7 años la actividad perdió casi un 40% en la producción; es decir, caímos de 1.500 millones de pesos a 600 millones; la mano de obra ocupada de 28.000 personas que teníamos bajamos a 10.000 personas en el año 2001 y lo más grave de todo esto es que de 5500 empresas que teníamos en el año '94 caímos a 2.750 empresas. La mitad de las empresas cayeron en este período de convertibilidad, que realmente le hizo un daño terrible a nuestra economía, que no pudo sostenerse en el tiempo y que realmente no tiene ningún asidero económico y produjo un daño a las fuentes de trabajo y a la actividad en el país.



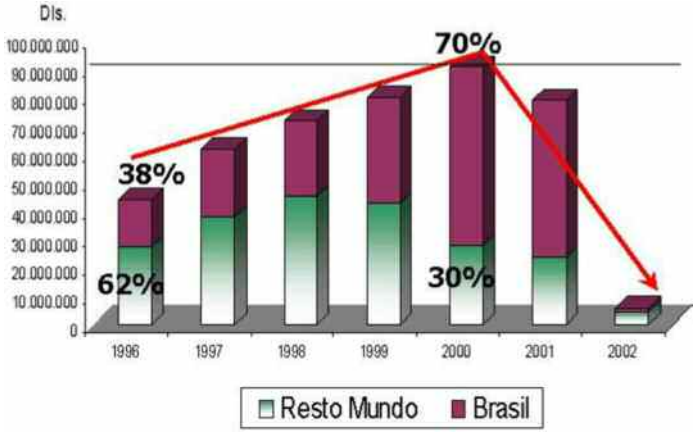


Pero yo quiero hacerles ver algo que realmente hace a esta pérdida de la competitividad. Nosotros queríamos competir en un mundo globalizado en donde queríamos mantener una Convertibilidad de uno a uno; y resulta que en los principales países del mundo los productores de muebles como los de la Comunidad Europea en el mismo momento en que el peso argentino se mantenía uno a uno, resulta que Italia, España, Francia, Alemania devaluaban su moneda en un 50%.

Nosotros revaluamos en un 10% con relación al dólar. Esto, obviamente no podía mantenerse bajo ningún punto de vista. También perdimos competitividad con relación a Brasil, con relación a Chile y esta fue la consecuencia que vivimos y la pérdida total de nuestras industrias y de nuestras empresas que estaban tendiendo a desaparecer.

Pero lo más grave de todo fue el caso Brasil. Esto sí merece un capítulo aparte de todo este problema, porque fíjense Uds. en el año '96 se importaban muebles en Argentina por un valor de 50 millones de dólares, de los cuales un 38% venían de Brasil.

Ya en el año 2000 teníamos que se importaban alrededor de 100 millones de dólares, de los cuales el 70% provenía de Brasil. Pero no era este 70% de 100 millones de dólares, era mucho más,



porque acá entraban muebles de contrabando, entraban muebles subfacturados y, prácticamente, eso hizo que a los fabricantes de muebles que tenían la misma línea de producción que los brasileños, los condenara a la desaparición.

Infinidad de pueblos del interior del país que vivían del mueble, perdieron su fuente de ingresos. Y el caso más importante de todo esto, y que es conocido por todos porque tomó estado público, fue el caso de Cañada de Gómez, una ciudad en la cual más del 50% del poder económico del pueblo se vio afectado por la entrada indiscriminada de muebles de Brasil. Esto, realmente, fue un daño muy grande. Nosotros, desde la Federación, hicimos innumerables esfuerzos, innumerables pedidos ante los poderes públicos y no conseguimos nada.

Pero fíjense que ya un año antes firmamos un acta en el Subgrupo 07, con nuestros colegas brasileños, para buscar alguna forma de proteger ambas industrias de diferenciaciones macroeconómicas y de la moneda. Este Acta, que firmamos en el año '98, es decir un año antes de la devaluación, lamentablemente no fue refrendada por nuestro Gobierno, por nuestra Chancillería, lo que motivó una frustración enorme en esta lucha. Ya el tema Brasil era un tema que prácticamente estaba condenando a desaparecer a la industria del mueble, sobre todo a aquella que estaba relacionada con la misma línea de producción

A partir de ahí, tenemos que en el año 2002 no entró nada de muebles. Entonces, bueno, llegamos a fines del año 2001 ya agónicamente; estábamos al borde de la desaparición de gran parte del sector y viene la devaluación. Evidentemente, era una devaluación que no podemos estar del todo conformes con la forma en que se hizo, se podría haber hecho un poco mejor, se podría haber hecho de otra manera, pero evidentemente esta devaluación trajo un alivio a los sectores.

Se pudo comenzar a vislumbrar por lo menos una esperanza allá en el fondo y a partir de ahí, FAIMA comenzó a hacer una serie de acciones que permitieran lograr la recuperación, en primer lugar, del mercado interno y, en segundo lugar, comenzar a exportar, porque nuestro sector no estaba en condiciones de exportar; los que lo estaban haciendo de antes, recomenzaron lentamente a hacerlo y había problemas de financiamiento grandes.

Yo quiero contarles dos o tres cosas que está haciendo FAIMA con respecto a este tema. Hemos creado el Instituto del Mueble Argentino, que tiende al uso del mueble en la Argentina. Hemos lanzado hace pocos días un fideicomiso para el mueble y la madera que, con el Banco Credicoop, intentamos recrear el producto en la Argentina, intentamos recrear el crédito para los bienes de consumo. Y también queremos recrear un viejo proyecto nuestro del año '95, de viviendas equipadas, es decir, que las viviendas que se construyan en la Argentina estén equipadas.

En el año '95 firmamos un convenio con el Banco Hipotecario Nacional y con el Gobierno Nacional. Lamentablemente, no se llevó a la práctica por falta de decisión política de llevarlo adelante, pero un dato concreto de esto es que por cada 100.000 viviendas que se construían en el país, se podía dar trabajo a 25.000 personas. Esperemos que ahora las nuevas autoridades lo puedan llevar a la práctica.

¿Qué tenemos ahora por delante?. Una primera etapa, que creemos que puede ser factible, es recuperar los niveles del año '94, que es la aspiración que podemos tener a través del Instituto del Mueble, del fideicomiso, de la promoción de exportaciones. Y en una segunda etapa, empezar a ganar mercados externos y con esto estaríamos creando 20.000 nuevos puestos de trabajo en poco tiempo.

Por último, y como una reflexión final, quiero mencionar algo que dije al principio de la charla. Argentina, en este momento, un sector de nuestra Federación, es decir un sector primario, el sector de la Mesopotamia que está exportando a full todo lo que produce, el de tableros, que también está exportando todo lo que produce; no son todas noticias malas, esto es realmente una buena noticia, es algo que se está haciendo.

Pero sí, a lo que aspiramos es que así como estamos exportando tanta madera y que hay tanta demanda en el mundo de madera, aspiramos a que esta madera que tenemos, que cada vez va a haber más porque se están incorporando 100.000 hectáreas al año de bosques forestados, además del bosque nativo, puedan volcarse a producir bienes finales.

Para ello necesitamos medidas concretas, necesitamos un Plan de Gobierno que permita que esa madera que está saliendo ahora con valor agregado variado, pero no con mucho valor agregado, darle mucho mayor valor agregado, que el trabajo quede en la Argentina, que podamos utilizar esto para un desarrollo sostenido.

Y no les quede ninguna duda que si logramos esto, que al éxito que está teniendo exportar madera del sector primario, le podamos incorporar la fabricación de muebles, la fabricación de pisos, que hay una demanda enorme de pisos y de madera para la construcción, entonces sí, ahí estaremos en condiciones de ser una potencia forestoindustrial, acorde a la riqueza que tiene el país, a la cantidad de bosques que tenemos.

Nos queda luchar para esto. Creo que nuestro sector, que está en todo el territorio nacional, y esto es importante, que no requiere mucha inversión, las inversiones están hechas, puede dar respuesta a la necesidad de fuentes de trabajo. Combatir de esa manera la marginalidad y, sobre todo, insisto porque esto es básico, es en el interior del país, ahí es donde está la mayoría del sector forestoindustrial de la Argentina.

Esto es lo que queremos hacer; esperemos poder lograrlo, esperemos que nuestras nuevas autoridades el año que viene se inspiren en hacer un programa productivo y, si eso se logra, creo que nosotros vamos a lograr, en nuestro sector y a través de nuestra Federación, algo que va a beneficiar al conjunto de la sociedad. Muchas gracias.

Santiago Iuzzolino:
Gracias, Mario Fridman. Ahora que le corresponde al sector Vinos, vamos a invitar al Ing. Guillermo Barzi, Presidente del Establecimiento Humberto Canale S.A.

Ing. Guillermo Barzi:
Buenos días a todos, y gracias por la presencia y a los organizadores por permitirme hacer una breve exposición del sector, un pequeño pantallazo del sector; qué pasó y cómo está y las perspectivas futuras.

Como Presidente de Humberto Canale y Vicepresidente de Bodegas de Argentina, quiero comentar que Bodegas de Argentina es una institución gremial empresaria, constituida en el año 2001, por la fusión de dos tradicionales entidades vitivinícolas, la Asociación Vitivinícola Argentina, AVA, fundada en 1904, y con sede en Buenos Aires, y el Centro de Bodegueros de Mendoza, fundado en 1934, con sede en Mendoza. Es la primera entidad vitivinícola con socios en todas las regiones vitivinícolas del país. Es una entidad empresarial nacional con sede en Mendoza y filial en Buenos Aires.

Representa el 80% del mercado de vinos finos en la Argentina, el 40% de vinos de mesa y el 90% de las exportaciones de vino fino. Hoy constituye, la fusión de estas dos entidades, más de 85 prestigiosas, tradicionales e importantes bodegas de la Argentina.

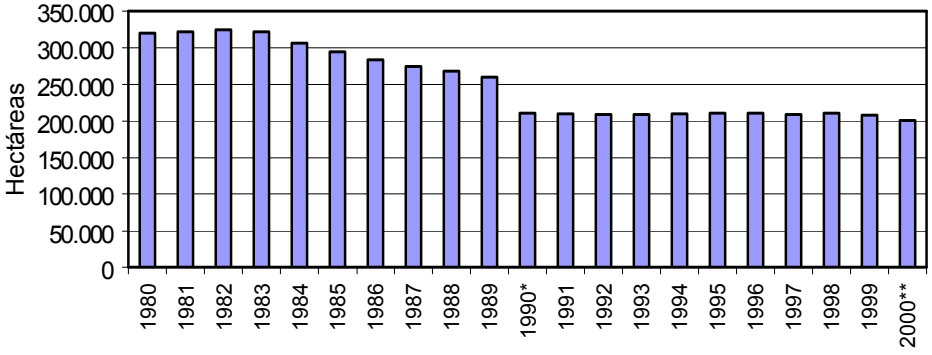
Situación del sector. Cambios en el sector vitivinícola en la década del ’80.
Hacia comienzos de la década del ’80 estalló una crisis de extraordinaria envergadura en la vitivinicultura. Crisis terminal del modelo resultante de una economía cerrada, sustitutiva de importaciones que produjo exclusivamente para el mercado interno.

La crisis se caracterizaba por un exceso de producción de uvas de baja calidad enológica, en un contexto de disminución constante de consumo de vinos y caída de precios que tornó en no rentable a gran parte de la actividad. Además, es necesario recordar la injerencia del Estado en este sector.

Durante la década del ’80 se produce un ajuste en la oferta que consistió en la erradicación en todo el país de 110.000 hectáreas de viñedos, es decir el 35% de la superficie implantada.

La década del ’90.
Como consecuencia de los cambios económicos producidos en los comienzos de la década del ’90, la industria v también se producen intensas modificaciones.

Superficie implantada.



Durante el período considerado hay una reducción y también una importante reconversión del viñedo. Como verán, en 10 años se terminaron implantando 30.000 hectáreas de uvas de calidad y se erradicaron 40.000 hectáreas en total. La década termina con un balance de 10.000 hectáreas menos, pero con una fuerte influencia en una reconversión varietal.

Tecnología.
Se importó tecnología procedente de otros países, principalmente de Francia, Italia, España, Israel y Estados Unidos. Los rubros importantes donde se invirtió en tecnología fueron, en los viñedos: plantas injertadas sobre pie de determinadas características, con certificación sanitaria de variedades de alta calidad enológica; siste-

ma de riego presurizado, en general riego por goteo; máquinas para cosecha mecánica; y algunos equipos de pre-podadoras y pulverizadoras de bajo volumen. En las bodegas: incorporación de prensas neumáticas; tanques de acero inoxidable con diferentes sistemas automatizados de elaboración y fermentación; tanques de acero inoxidable como vasija binaria; barricas de roble, de gran uso en los últimos tiempos; líneas altamente automatizadas para fraccionamiento de vinos en tetra brick, vino de mesa, y en botellas, para vinos de calidad; maquinaria en general para bodega; equipos de elaboración de vinos de mesa de calidad; tecnología para producir mosto concentrado; y equipamientos para fábricas de espumantes, champagne, etc.

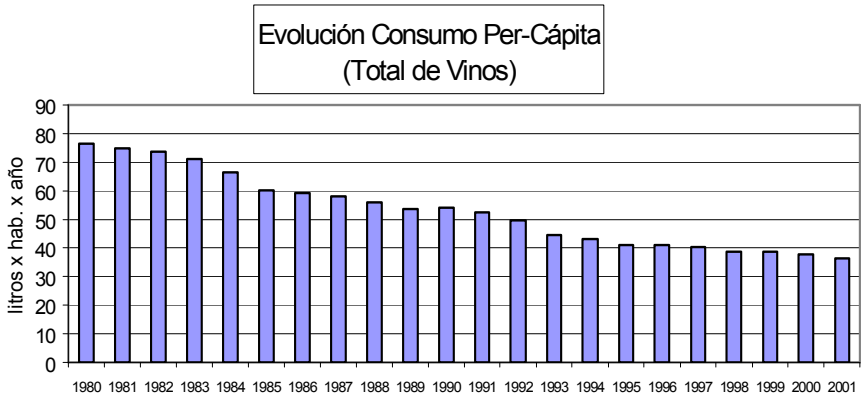
Las inversiones.
Se estima que el monto invertido en el sector en los últimos 10 años es de 1.300 millones de dólares.

Las inversiones fueron realizadas, en primer lugar, por bodegas de capitales nacionales. Luego, también llegaron capitales procedentes de otros países. Lógicamente, por la trascendencia, sobre todo periodística, que tuvo esta inversión extranjera, ésta parece como un fenómeno muy impactante.

También se realizaron importantes transferencias de empresas; al igual que el caso anterior, en estos negocios intervienen tanto empresas nacionales como extranjeras.

Los cambios en el sector.
Los cambios en la vitivinicultura no fueron ni son generalizados, dentro del sector podríamos distinguir 3 grandes grupos de actores: los que se pudieron adaptar rápidamente a las nuevas condiciones económicas y a las diferentes exigencias del mercado interno y externo; los que conocían los cambios a implementar pero no tuvieron los recursos económicos para hacerlo; y los que consideran que no es necesario hacer ningún cambio y que es el Estado el que debe seguir solucionando sus problemas.

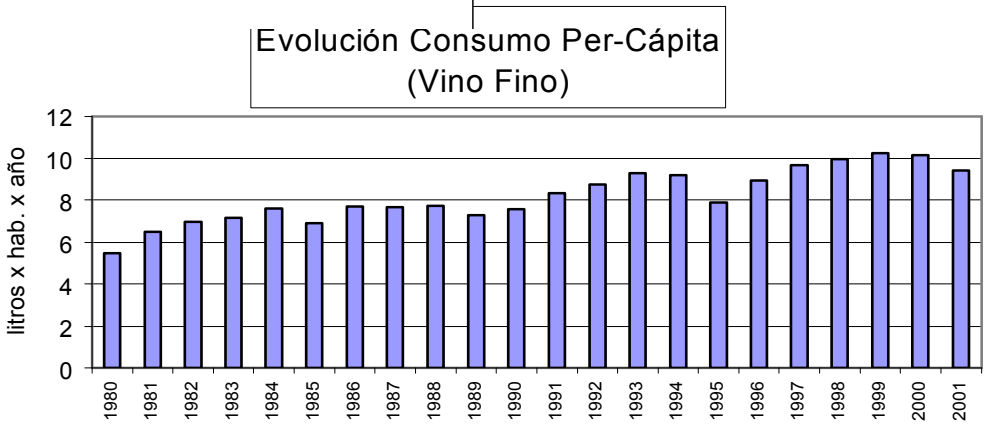
Qué pasó en el mercado interno.
Hubo una tendencia creciente en los consumos de vino de calidad. Esto pasó en el mundo también, lo cual se pudo lograr gracias a las mejoras cualitativas de los vinos, producto de la incorporación de tecnología. Nuevos viñedos con reconversión, inversión en equipamiento.



Cuantitativamente, durante la década considerada el consumo en el mercado interno disminuyó de 54 litros per cápita a 37 litros per cápita.

Cualitativamente, el consumo de vinos de mesa disminuyó en un 40% pero los de calidad se incrementaron en un 35%.

Repito, esto es una situación que está ocurriendo en el mundo también: fuerte disminución en los volúmenes globales, pero incremento cada vez más en los consumos de calidad.



Mercado externo.
Las excelentes condiciones ecológicas en los oasis vitivinícolas argentinos desde Salta a Río Negro pasando por San Juan y Mendoza, incluyendo La Rioja, junto con la nueva tecnología, permitieron a nuestro país incursionar seriamente y por primera vez en el mercado externo.

En 1990 se exportaban 15 millones de dólares en vinos y en 1999, 120 millones. Si bien ha sido un crecimiento importante, no es comparable todavía con nuestros vecinos: Chile, que está exportando 600 millones en el último año, o Australia, que el año pasado llegó a los 1.000 millones; todavía falta mucho para hacerlo.

Con referencia a los destinos, los vinos de mesa se exportan a latinoamérica, Paraguay, Uruguay, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, y la mayoría es tetra brick. Con respecto a vinos finos embotellados, van a los mercados del Mercado Común, Estados Unidos; la mayoría de ellos son los mayores importadores de vino del mundo y los más exigentes.

Jugo concentrado, un tercer producto, o mosto concentrado, se exporta de 70.000 a 90.00 toneladas y principalmente a Estados Unidos.

En los últimos años de la década pasada, la relación peso dólar uno a uno se hizo notar en el esfuerzo exportador de Argentina, amesetando la creciente tendencia exportadora en ese período.

Enero de 2002 – Ofertas.
La incorporación de nueva tecnología que permitió al sector de vinos de calidad incursionar en el mercado mundial, fueron compras realizadas por las empresas a valor dólar, deuda que se mantiene en dicha moneda y por lo tanto aumentaron los pasivos empresarios.

Los costos de producción se incrementaron por la nueva paridad cambiaria, tanto por los insumos importados, como por los insumos que tienen componentes importados. Ello ocurrió en casi toda la cadena de producción. En promedio, el incremento de costos totales de producción durante los primeros 10 meses de 2002, en los diferentes productos vitivinícolas, ha sido del 40%.

Demanda – Mercado Interno.
El mercado interno ha sido muy importante para el sector ya que, en promedio, el 90% de las ventas se realizan en él, por lo tanto el proceso recesivo de los últimos años ha impactado en un producto que no es de primera necesidad.

A pesar de ello y considerando los primeros 9 meses del año 2002, la disminución en el consumo de vinos global ha sido del 2%, comparado con el año anterior. Sin duda, un factor determinante de esta situación ha sido que los precios de los diferentes productos vitivinícolas, en el mercado interno, han tenido un aumento promedio de sólo el 15%.

Mercado Externo.
Se puede hacer un análisis comparativo de los aspectos negativos y positivos de esta nueva situación con respecto al mercado externo.

Factores negativos: el incremento de los costos de producción de los productos vitivinícolas; la falta de financiamiento; el impuesto a las exportaciones, retenciones, del 5% para el sector; las presiones por parte de los compradores al solicitar “su” parte de la devaluación, lo cual equivale a una disminución de precios; el permanente cambio de normas y disposiciones por parte del Banco Central, la Aduana, la Dirección General Impositiva, referidos al proceso de exportación; la incertidumbre del exportador para determinar sus costos ante la falta de precios de referencia; y las dudas de los importadores por la imagen de Argentina en el mundo.

Factores positivos: la nueva paridad peso/dólar; la importante experiencia del sector que desde el ’95 trabajó organizadamente para comenzar a hacer conocer en el mundo a la Argentina como proveedor de vinos de excelente relación precio/calidad. Es necesario mencionar acá, la unión del sector a través de la Comisión Nacional de Promoción de Vinos de Argentina, que desde hace muchos años es un sector que trabaja totalmente unido para generar, promover y estar presente en las principales ferias mundiales, en conjunto, todos los años.

De la comparación de ambas series de factores, surge un balance favorable para el comercio exterior, situación que debe ser aprovechada para una mejora en la calidad de los productos en sus diferentes gamas y no para una reducción de precios de venta. En eso se puede trabajar bien, ya que la mejor y mayor parte del volumen exportado son operadores que actúan en sus propias bodegas.

Durante el primer semestre, por una fuerte influencia de los factores negativos enunciados, las exportaciones de vinos cayeron un 19%. Posteriormente, y ante la estabilización, no mejora, de algunos factores negativos, se ha comenzado con una leve recuperación que permitirá finalizar este año con un nivel de exportaciones equivalente, seguramente, al del año anterior.

Financiamiento.
Sin duda, la mayor parte del problema que afecta en esta nueva etapa al sector vitivinícola, al igual que todos los sectores económicos del país, es la falta de financiamiento. Atenta contra los precios de mercado de la uva y del vino granel, dificulta la operación de las empresas y puede llegar a ser una traba importante para las exportaciones.

Expectativas para el mediano y largo plazo.
Inversiones.
Cuando se logre cierta estabilidad política y se definan pautas macroeconómicas, continuará la inversión en el sector, particularmente de inversores extranjeros, dada la conveniencia por el tipo de cambio.

Producción.
Se continuará operando, orientando y reconvirtiendo la producción hacia productos de calidad. Aquellos sectores que no se hayan adaptado a los requerimientos, se van a encontrar en situaciones altamente comprometidas.

Mercado interno.
Considerando la situación del país y que el vino no es un producto de primera necesidad, se espera que el consumo se estabilice en 35 litros per cápita. Este volumen creemos que seguirá la tendencia actual, bajar el consumo de vinos globales y aumentar el consumo de vinos de calidad.

Mercado externo.
Es una gran oportunidad para el sector. En vinos de mesa, se deben redoblar las acciones en el mercado latinoamericano. En vinos finos, lograr mayor presencia en los principales mercados en los que ya se está presente y posicionarse en aquellos países a los cuales todavía no se exporta. En vinos finos, dada la nueva paridad cambiaria, hay una muy buena oportunidad de hacer exportaciones, tanto a granel como productos de mucho mayor valor agregado.

El jugo de uva concentrado o mosto concentrado es un commoditie cuyo precio final lo fija el mercado internacional. A pesar de ello, Argentina es el principal exportador a nivel internacional de este producto. Si bien es muy difícil predecir las condiciones del país para los próximos años, se podría concluir que las exportaciones de Argentina deberían crecer en los próximos años un 20% anual.

El gran riesgo en el mercado externo en este momento son los negocios que puedan protagonizar exportadores ocasionales, ajenos al sector, pero con precios y calidades inadecuados, que puedan dañar la imagen del país. Muchas gracias.

Dr. Santiago Iuzzolino:
Gracias, Ing. Barzi. Bueno, y como cierre de este bloque, vamos a invitar a Don Rubén González, Director Ejecutivo de la Unión de la Industria Cárnica para hablar sobre el sector frigoríficos.

Dn. Rubén González:
Buenos Días. El país está en condiciones, por sus características, de desarrollar una producción ganadera de primer nivel en su calidad y cantidad en las 3 especies que producen carnes rojas, ya sea vacunos, ovinos o porcinos, que no sólo abastezca el consumo interno en forma amplia, sino que desarrolle una política exportadora que genere un monto de divisas importante para el país.

Para ello debe contar, primero, con una política sanitaria nacional que le permita acceder a los mercados más exigentes del mundo. Segundo, contar con una industria frigorífica que esté dentro de normas sanitarias e impositivas que fijen las autoridades respectivas en el orden nacional y es imprescindible que, en la instrumentación y aplicación de esas normas, no haya excepciones de carácter provincial o municipal.

Es evidente que debe aplicarse la Ley Federal de Carnes en forma unívoca e irrestricta en todo el país, y en esto quiero hacer una pequeña referencia a que esta Ley Federal de Carnes tiene muchos años de dictada, pero nunca ha sido puesta en práctica por diversos factores que lo han impedido.

Con referencia al primer ítem de la lucha sanitaria, debe extenderse no sólo contra la fiebre aftosa, sino también a las otras enfermedades o plagas que disminuyen la capacidad productiva de la ganadería, como ser la lucha contra la garrapata, tuberculosis, brucelosis y otras enfermedades que aquejan a la ganadería del país y que producen daños económicos al productor y, por ende, al país.

Una de las dificultades que tenemos dentro del panorama nacional es la falta de una acción de control sanitario unificado en todo el país, desde La Quiaca a Ushuaia. Ese control debe ser ejercido por el SENASA, secundado y en colaboración con las autoridades sanitarias de cada provincia argentina. Este descontrol produjo, y aún sigue produciendo a un ritmo menor, severas pérdidas a la ganadería argentina y, por ende, a la economía nacional.

Yo quiero dar un ejemplo, que lo doy en general, y es lo que ha pasado en el país con la ganadería y la industria ovina. El país llegó a tener, a principios de siglo, allá por el año 1910, 1920, alrededor de 80 millones de cabezas de ganado ovino en el país y una producción cárnica que iba principalmente a Europa, sobre todo al Reino Unido. Pero a raíz del problema de la aftosa, esto a prácticamente desaparecido; y hoy, si estamos en aproximadamente en 10, 12 millones de cabezas, es quizá el máximo que tengamos en el país, y, además, la industria frigorífica organizada y exportadora ha quedado reducida, aunque les parezca a Uds. mentira, a una sola planta en todo el país.

El segundo aspecto es la parte industrial que se desarrolla a través de los frigoríficos. Como sabemos todos, en el país hay varios tipos de mataderos de hacienda de las tres especies principales, que van desde aquel establecimiento que desarrolla un proceso industrial completo, desde la faena, producción de cortes de carne enfriados y empaquetados al vacío y en porciones controladas, hamburguesas, fiambres, conservas y otras especialidades, y que también, en forma industrial, producen subproductos como grasas, harinas y otros, con los mayores estándares de eficiencia y calidad, que abastecen a otras industrias, al mismo tiempo que colaboran con la sanidad ambiental.

También en el sector de la industria frigorífica existe un desorden en la aplicación de la ley fundamental, o Ley Federal de Carnes, pues además de las normas que establece el SENASA para los establecimientos que habilita en el orden sanitario, hay infinidad de mataderos provinciales y municipales que no se ajustan a ninguna norma higiénico sanitaria.

Pese a los reclamos de la industria organizada y a los esfuerzos de la Secretaría de Agricultura y del SENASA, hasta el presente, por razones políticas localistas, no se ha podido consensuar entre la Nación y las provincias la aplicación de medidas sanitarias que controlen enfermedades como la aftosa o la tuberculosis, o como las compras y ventas fuera del circuito legal, que generan todo tipo de males, como la evasión impositiva, falta en el control sanitario, etc.

Debemos lograr dentro de nuestras fronteras, primero, asegurar la sanidad del ganado y mejorar el rendimiento del mismo en kilos de carne; segundo, brindar al público consumidor del país un producto de óptima calidad y en condiciones sanitarias de excelencia y empacado, si es posible, en las mismas plantas que cuentan con las instalaciones necesarias para ello.

En lo que respecta al orden internacional, la calidad de nuestras carnes rojas es ampliamente reconocida en los mercados europeos, americanos y en diversas regiones del mundo, pero, como todos sabemos, hemos sufrido grandes perjuicios económicos por la suspensión de compras de los distintos mercados, a raíz de los brotes de fiebre aftosa que el país sufrió.

Esta crisis debería ser el mejor ejemplo para productores industriales frigoríficos, y sobre todo autoridades provinciales y nacionales, de que debemos aunar y redoblar esfuerzos para lograr una producción e industrialización con alta eficiencia productiva y sanitaria, crecer en la producción e insertarnos en los nuevos mercados consumidores, logrando mayores ingresos de divisas.

Dentro del sector industrial frigorífico existe un problema que de no solucionarse debidamente traerá serias consecuencias para el país y se relaciona con la distribución de la denominada “cuota Hilton”, otorgada por la Unión Europea a la Argentina, a raíz del ingreso a la misma de España, Grecia y Portugal, con lo cual dejaron de ser fuertes compradoras de carnes argentinas, pues debieron acatar los reglamentos comunitarios en el orden impositivo y sanitario, con lo cual debimos ceñir nuestras exportaciones a la cuota asignada, pues fuera de ella los altos impuestos de importación hacen imposible la venta de carnes argentinas a la Unión Europea.

Es decir, la cuota Hilton pertenece al país, y la distribución de la misma debe tender al desarrollo de la producción ganadera y de la industria frigorífica en su conjunto para beneficio de la Argentina, puesto que la cuota tiene el carácter de un cuasi subsidio a las exportaciones, ya que la misma mercadería exportada dentro o fuera del sistema tiene, en cada uno de ambos casos, precios considerablemente diferentes.

La idea del cuasi subsidio surge del hecho de que, aunque esa diferencia no salga de las arcas del Estado Nacional, depende de una decisión de éste al otorgar la cuota. Como tal cuasi subsidio pertenece al orden del comercio exterior; obviamente, su naturaleza es la de un reintegro a las exportaciones y correspondería al Congreso Nacional legislar sobre la cuota, a través de una ley, para que se eviten los inconvenientes del manejo de la cuota a través de posibles discrecionalidades administrativas.

Estas orientaciones, producto de varios años de debate de la cuota dentro del marco global de las exportaciones cárnicas argentinas, fueron violentamente trastrocadas luego de la disolución de la Junta Nacional de Carnes, donde estaban representados todos los sectores privados y oficiales, culminando los actuales parámetros de distribución, que están concentrando espectacularmente la cuota en unos pocos adjudicatarios, en perjuicio

del resto y particularmente de los frigoríficos regionales, lo que alteró los equilibrios y los grados de consenso adquiridos anteriormente. Nada más, muchas gracias.

Santiago Iuzzolino:
Muchas gracias. Bueno, con el último disertante, Rubén González, se dan por terminadas las exposiciones de este Panel.

Indudablemente cada uno de estos sectores ha explicado con suma puntualidad su diagnóstico, su situación actual, perspectivas de futuro, debilidades, fortalezas, pero con un balance interesante, con perspectiva hacia el futuro, más allá de las dificultades en algunos sectores, como indumentaria, metalmecánica en los años '90, con una caída importante en sus actividades y con perspectivas positivas hacia delante, con la salida de la convertibilidad.

Por lo tanto quiero agradecer a cada uno de los disertantes por estar en esta Conferencia.

Bloque III – Realidades y potencialidades sectoriales.

Grupo II

Locutor:
A continuación, dentro de este Bloque III "Realidades y Potencialidades Sectoriales", comenzaremos con el Grupo II, integrado por Minería, Dr. Martín Dedeu, Vicepresidente 2° de la Cámara de Empresarios Mineros; Química y Petroquímica, a cargo del Ing. Oscar Vignart, Presidente de la Cámara de la Industria Química y Petroquímica; Lácteos, Don Miguel Altuna, Presidente de Sancor Cooperativas Unidas Limitada; Productos Elaborados de la Carne, Miguel Gorelik, Vicepresidente de Quickfood S.A.; y Aceites, Dr. Juan Manuel Forn, Vicepresidente y CEO de Molinos Río de la Plata S.A.. Es moderador, en este caso, el Señor Luis González Estévez, Director de la Cámara de la Industria del Tabaco.

Dn. Luis González Estévez:
Damos comienzo a este segundo tramo de la exposición sobre Realidad y Potencialidad de los distintos sectores. Damos comienzo, entonces, con el sector Minero, cuya presentación va a estar a cargo del Dr. Martín Dedeu, Presidente de Minera Aguilar y Vicepresidente 2° de la Cámara de Empresarios Mineros.

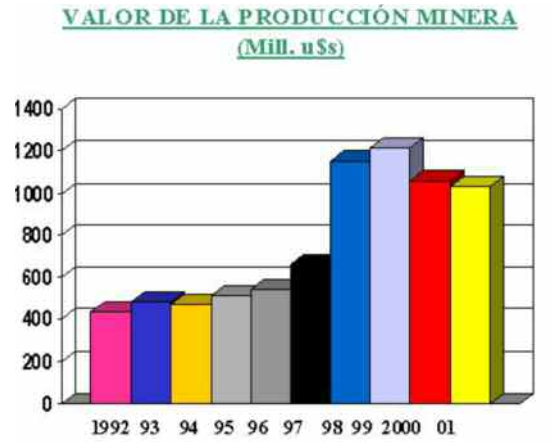
Dr. Martín Dedeu:
Evidentemente, resulta una ciclópea tarea la de tratar de reducir en el espacio de 15 minutos la presentación de un sector, como en este caso el de la Minería, de modo tal que voy a obviar, ya que no tengo las calidades de Tato Bores para leer a velocidades vertiginosas la presentación, ni tampoco me parece sería la mejor manera de hacerlo ni de mantener la atención de Uds..

Por lo tanto, voy a hacer una especie de sobrevuelo sobre el material que está preparado y que se encuentra impreso en los asientos. Espero que no pase lo que le ocurrió al país, que se sienten sobre la Minería nada más durante muchos años, sino que en algún momento que tengan tiempo puedan leerlo con algún interés.

Señalado esto, digamos que el sector se encuentra concentrado, empresarialmente hablando, en lo que es la Cámara Argentina de Empresarios Mineros. Si bien la Minería es muy heterogénea, ya que incorpora sectores como es el de la minería metalífera, el de la minería no metalífera o tradicional, el de la minería industrial, afortunadamente todos los sectores mineros están incorporados en la Cámara de Empresarios Mineros, más allá de estas diferencias y más allá de que coexisten armónicamente empresas de origen extranjero, empresas nacionales, empresas muy grandes, grandes, y PyMEs mineras, también.

Dicho esto, y con perdón de quienes manejen el power point porque vamos a hacer más que nada un flash, una pasada muy rápida y a lo mejor se produce alguna discrepancia, quiero señalarles, porque me parece importante, quiero señalarles que existen dos grandes rubros sustancialmente en la minería: uno, que es la minería de los metales, llamada la gran minería, y otro, que es la minería tradicional, que es la minería vinculada a la industria de la construcción y también algunos minerales industriales.

Durante muchísimas décadas, el país únicamente desarrolló sustancialmente este sector de la minería tradicional, es decir de la minería que básicamente se ocupaba del mercado interno y que estaba destinada a la construcción. Para que tengan Uds. una idea, al momento que fui designado Presidente de Minera Aguilar, había solamente 4 empresas metalíferas en el país, una de ellas, Aguilar, que es la más antigua del país.



A comienzos de los años '90, apenas superaba la producción de minerales los 400 millones de dólares anuales, como les decía, en su 90% estaba constituido por empresas vinculadas a la industria de la construcción; solamente unos 30 millones de dólares se destinaban a la exportación.

De repente, a principios de los '90 se produce un clic. Algún gobernante sagaz habrá advertido que el principal producto de exportación de los países vecinos como Chile, Perú o Bolivia, estaba constituido por las exporta-

ciones mineras y nosotros estuvimos sentados durante décadas y décadas sobre nuestras riquezas, sin intentar explotarlas sino en su mínima expresión. Entonces, a partir de la década del '90, se produce un clic en la evolución, en la apertura de lo que se llama la gran minería, y aquí aparece uno de los primeros elementos, si no el primero, de lo que después se llamó la "política de Estado" en el tema de la Minería.

Estas denominaciones que desgraciadamente las malgastamos por su exceso de uso y terminan devaluadas, este tema de la política de Estado tiene su inicio concreto en lo que es la política minera en los primeros años de la década del '90. Y digo esto porque todo el plexo jurídico que se inicia a partir de entonces, a partir de la Ley de Inversiones Mineras, es aprobado por todas las fuerzas políticas del Congreso. Es uno de los extrañísimos casos donde todas las leyes que se dictaron en minería fueron aprobadas en forma unánime por las dos Cámaras y por todos los partidos políticos.

No me voy a detener a hablar largamente de las bases necesarias para el desarrollo minero, ni tampoco del marco legal específico, que nos llevaría demasiado tiempo explicar las distintas leyes que en ese momento se dictaron. Con respecto a la Ley de Inversiones Mineras, que es el centro principal de esta nueva política, simplemente voy a destacar dos conceptos principales. La minería es una actividad que requiere dos cosas: primero, una gran paciencia; segundo, un sentido de lo que es el riesgo extraordinario, no existe otra actividad en el mundo más riesgosa que la minera.

Por otro lado, requiere, en la mayoría de los casos, la inversión de ingentes capitales que en actividades como la gran minería difícilmente son obtenidas, por lo menos en forma unilateral o exclusiva, por empresas nacionales; es necesario contar no solamente con el aporte de empresas del exterior sino también, muchas veces, la organización de grandes consorcios bancarios para poder financiar actividades que, en muchos de los casos, superan los 100 millones de dólares. Un solo ejemplo que es el de Minera La Lumbrera, que es el proyecto más importante del país, es una empresa minera de clase mundial, requirió una inversión, de nada menos, que de 1.200 millones de dólares.

A partir de la Ley de Inversiones Mineras, uno de los temas principales es el tema de la estabilidad. No se puede hacer minería si no se tiene enfrente, por lo menos, un contexto de estabilidad, de seguridad jurídica y de estabilidad tributaria. Entonces, esta ley permite a los inversores mantener el contexto impositivo, vigente al momento en que el proyecto queda factibilizado, por el término de 30 años. No me pregunten cómo, si se respetó y hasta qué punto se respetó este tema de la estabilidad cambiaria, porque entraríamos en un tema bastante controvertido, pero digamos que fue uno de los fundamentos que permitió la apertura de este famoso boom minero.

También se les fijaron pautas al cobro de las regalías mineras, que era un dislate en distintas provincias del país, había provincias que en lugar de fomentar la minería a través de regalías absolutamente absurdas, hacían imposible el desarrollo de la industria minera en sus respectivas provincias.

Bueno, todo esto evoluciona, cambia favorablemente, permite que una cantidad de empresas comiencen a explorar en el país, porque ese es otro tema importante, no hay Minería si no hay exploración. En el Anexo del impreso, en la última hoja, después Uds. van a ver lo que son las etapas de un proceso minero.

Pero, entre una cosa y otra, entre que comienzan a seleccionarse las áreas donde comenzar a hacer prospección o a explorar, hasta el momento en que la industria entra en actividad, es un período no menor a entre 8 a 10 años, de manera tal que el escenario es tan riesgoso y tan largo que si no se tiene un determinado marco de estabilidad, como lo tienen Chile, Bolivia, Perú y aquellos países donde la Minería realmente ha sido exitosa, es imposible hablar de Minería en serio.

Las perforaciones en el país llegaron a su record en el año 1998, donde se llegó a los 240 mil metros y la inversión creció en forma realmente muy importante.

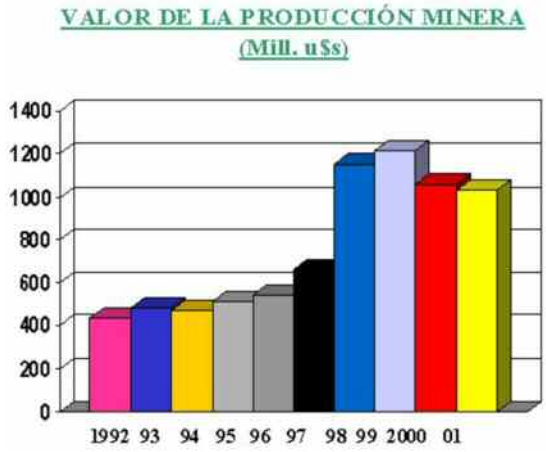


Las empresas extranjeras participantes, que es el gráfico que tienen Uds. ahí a la vista, de las 4 que eran en 1989, suben a 85 en 1999, tema que va decreciendo en función de dos cosas: el deterioro de la situación argentina, por un lado, y también una crisis que se produce internacionalmente que provoca, luego de la crisis asiática, una baja muy notoria en el precio de los metales.

Lo cierto es que de ese record de 85 empresas que estaban trabajando en el país, algunas productoras y otras exploradoras, estamos en alrededor de 50 en estos momentos.

Las inversiones en exploración minera muestran una alteración, van conforme a los distintos proyectos que van desarrollándose, entre 1994 y el 2001 la inversión en exploración a lo largo de nuestro territorio alcanzó la cifra de 738 millones de dólares distribuidos en numerosos proyectos, de los cuales uno solo llegó a la etapa productiva.

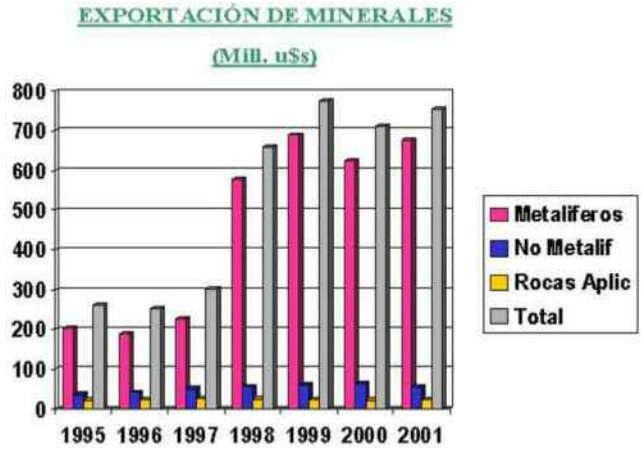




En el gráfico siguiente, donde está el valor de la producción minera, se indican los valores de la producción minera del país y muestra un crecimiento del 180% entre 1992 y 1999. Pasa de 434 millones a 1.215 millones de dólares.

Debido a la marcada disminución del precio de los metales, como les decía anteriormente, el valor de la producción se redujo algo en los últimos años, superando en todos los casos, en los últimos 3 años, los 1.000 millones de dólares.

En cuanto a la evolución de la exportación de minerales y derivados, digamos que en 1995 se exportaban unos 30 millones de dólares, como les había dicho al comienzo de la charla, que con las ferroaleaciones y la producción local de aluminio sumaban unos 200 millones de dólares. Luego, toda la producción generada por los nuevos emprendimientos mineros surgidos en los últimos años, se destinó básicamente a los mercados externos, y las exportaciones mineras alcanzaron la cifra de 775 millones en 1999, 711 millones en el 2000 y 754 millones en el 2001.



Este nivel de exportación de minerales, ha superado en los últimos años un rubro de exportación tradicional en nuestro país, como es el de la industria de la carne, como demostración del potencial que el mismo tiene.

En el gráfico de exportación de minerales advertirán la diferencia importante que existe en la exportación de minerales metalíferos en relación a los otros, porque los otros, básicamente, se emplean en el mercado interno.

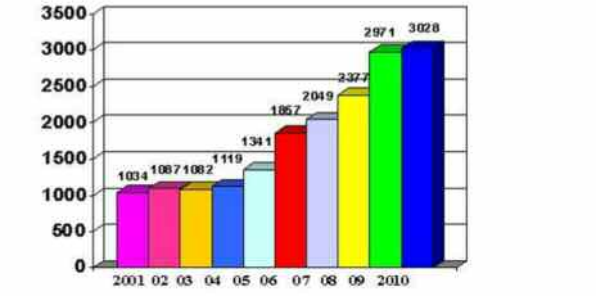
Pasaré de largo tanto las operaciones en actividad, como los futuros emprendimientos mineros. Simplemente, quiero señalarles que, en gran medida, hubo una suerte de estancamiento del proyecto de crecimiento, se frenaron proyectos de inversión ya definidos y se produjo una baja en la presencia de inversores en el área de exploraciones.

Esto obedece en gran medida a la situación de la baja en el precio de los metales, pero también y fundamentalmente desde 1998, la estructura impositiva de la Argentina cambió tan sustancialmente que tener una estabilidad de 30 años con este esquema impositivo, obviamente, deja de ser un elemento de promoción de la minería. Confiamos que esto pueda ser sustancialmente modificado, a medida que también la situación de la economía del país se estabilice y mejore.

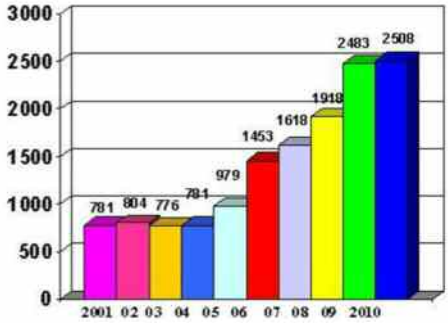
Es importante tener presente que la Minería, en su forma primaria, es el primer eslabón de la cadena de valor; por tanto, un mayor crecimiento en el sector contribuirá a generar oportunidades de inversión, especialmente en el sector industrial, a fin de alcanzar una producción de mayor valor agregado que permita mejorar las condiciones de comercialización y desarrollando empresas que se dediquen a la producción de diversos insumos de uso en la Minería.

En lo concerniente a los sectores no metalíferos, desgraciadamente la situación es dramática, la baja de la industria de la construcción la ha afectado enormemente; la producción del cemento, hoy día, es la que tenía el país hace 35 años, para que tengan una idea de lo que esto supone.

PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN MINERA
(Mill. u$s)



PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES MINERAS
(Mill. u$s)



Sin perjuicio de ello, y de los inconvenientes que se están tratando de superar, hay una positiva proyección de la producción minera para el futuro, muy importante, que pude llegar, en el 2010, a superar los 3.000 millones de dólares, y las exportaciones a los 2.500 millones de dólares, cifras que hacen que la Minería se constituya en uno de los sectores económicos del país con mayor futuro en los próximos años.

Les agradezco la atención de todos Uds. y quiero terminar estas palabras señalando que también la Minería tiene un valor que trasciende lo económico, tiene un valor sociopolítico de enorme magnitud en la situación actual del país. En primer lugar, porque la mayoría de las inversiones mineras trascendentes están radicadas precisamente en aquellas provincias más pobres. Hacer Minería significa llevar civilización, crear pueblos, hacer caminos.

Acaba de firmarse un acuerdo con una empresa argentina en la provincia de San Juan, para la construcción de un camino en 25 millones de dólares. Es llevar electricidad, es llevar gas, es dar fuentes de trabajo, y tiene un derrame de magnitud esa inversión, que trasciende estrictamente el sector Minero para transvasarse en otros sectores y en las pequeñas y medianas empresas argentinas. Muchas gracias.

Luis González Estévez:
Gracias, Dr. Dedeu. Le toca el turno ahora al sector de la Química y Petroquímica, que va a ser expuesto por el Ing. Oscar Vignart, Presidente de la Cámara de la Industria Química y Petroquímica, y Presidente de Dow Chemical.

Ing. Oscar Vignart:
Buenos días, gracias por la invitación, que me da la oportunidad de contarles un poco del sector industrial nuestro. Hemos preparado una pequeña presentación con una rápida agenda, la cual voy a acelerar.

Subsectores IQP	Industrias Usuarias	Consumos Finales
Petroquímica	*Plástica*	Alimentos
Química Básica	*Agropecuaria*	Automóviles, vehículos
Agroquímicos	*Agroindustria*	Computación, electrónica
Colorantes	*Construcción*	Vestimenta
Fine Chemicals	*Automotriz*	Medicamentos
Auxiliares	*Textil*	TV, electrodomésticos
Especialidades	*Bienes de uso*	Envases
Farmoquímicos	*Electrónica*	Libros, diarios, etc
		Música, comunicaciones
		Vivienda, decoración
		Educación

Y voy a empezar a contarles que a la Industria Química y Petroquímica nosotros la llamamos “industria de industrias” porque, en realidad, todos los subsectores del sector industrial van como proveedores de la industria plástica, agro-industria, construcción, automotriz, textil, bienes de uso, electrónica, y, al final, nuestros productos aparecen en toda la cadena de producción de alimentos, automóviles, electrónica, vestimenta, medicamentos, envases, libros.

Estamos en todos los lugares que Uds. ponen la mano. Una vez se hizo un comercial de qué significaba abrir una heladera y qué productos se encontraban en una heladera, y en esa heladera estaba toda la cadena de productos químicos y petroquímicos.

El sector nuestro son más de 2000 empresas en la Argentina, con un valor de producción de alrededor de 13.000 millones de dólares; tiene empleos directos de alrededor de 55.000 personas, y hay alrededor de 7 personas por cada persona empleada directamente en áreas de servicios, mantenimiento, logística, así que es un productor de empleo secundario importante.

Tiene un papel muy importante en el rubro de importaciones y exportaciones y en este gráfico, donde hay 3 años y solamente el primer semestre del año 2000, muestra a partir del año 2000 al 2001, un aumento importante de exportaciones, pasando de 1400 millones de toneladas a 1900 millones de toneladas y una caída

importante en el rubro de las importaciones, sobre todo en el año 2002, producto, primero, de la sustitución de importaciones y, segundo, caída de producción industrial en la Argentina.

	2000	2001	2002 (1°Sem)
Exportaciones	1,42 MM ton 1.356 MM US$ 954 US$/ton	1,94 MM ton 1.388 MM US$ 715 US$/ton	1,24 MM ton 669 MM US$ 540 US$/ton
Importaciones	4,73 MM ton 3.828 MM US$ 809 US$/ton	4,06 MM ton 3.132 MM US$ 771 US$/ton	1,27 MM ton 931 MM US$ 733 US$/ton
Saldo Comercial	-2.472 MM US$	-1.744 MM US$	-262 MM US$

Hay un dato que, a lo mejor, mirándolo en detalle, les puede llamar la atención y es la caída del precio promedio, en el primer semestre del 2002, de las exportaciones del sector que caen de 715 a 540 toneladas. Y eso se debe a que, en el primer semestre de este año, hubo un importante aumento de las importaciones de urea, sobre todo pensando en que el mercado argentino iba a tener una caída significativa de demanda de urea en el mercado interno, y la industria salió a vender en el exterior la urea para encontrarse después en el segundo semestre con la sorpresa de que la demanda de urea en la Argentina se mantiene a los mismos niveles que el año pasado, y ha tenido que importar urea para compensar el exceso de exportaciones del primer semestre. Fue una de las sorpresas del año.

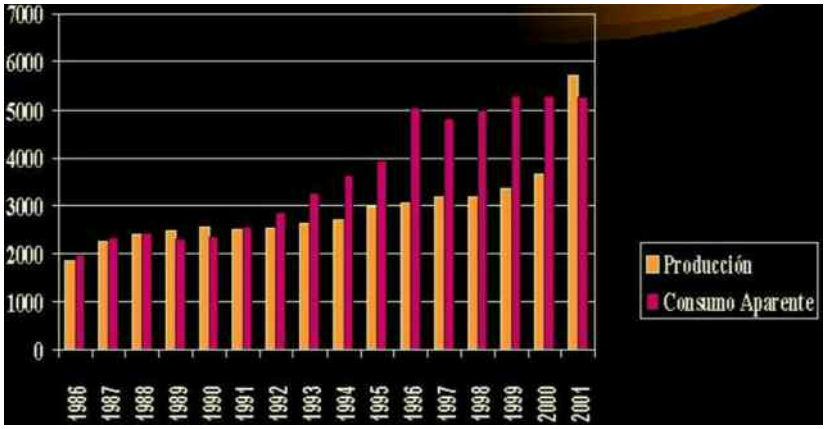
Proyecto	Inversores	Inversión m US$	Productos	Capacidad ton/año	Puesta en Marcha	Localización
Mega	YPF-Dow-Petrobrás	700	Etano-LPG	1.000.000	4T - 2000	Neuquén B.Blanca
Profertil	YPF-Agrium	600	Amoníaco Urea	675.000 1.072.000	3T-2000	B.Blanca
PBBPolisur	Dow-YPF	372	Etileno Etileno PEAD PEBD PELBD	Hasta 275.000 418.000 Hasta 120.000 Hasta 120.000 250.000	1999 4T-2000 4T-1999 4T-1999 4T-2000	B.Blanca
Eastman Chemical	Eastman Chemical	>100 ND	PET	130.000 Hasta 165.000	4T-1998 3T-2000	Zárate
Solvay Indupa	Solvay Indupa	126	Soda Cáustica VCM PVC	Hasta 184.000 Hasta 210.000 Hasta 210.000	1999 1999 1999	B. Blanca
Petroken	Shell-YPF	50 15	PP PP Compuestos	Hasta 170.000 10.000	1999 1999	Ensenada
Repsol-YPF	Repsol-YPF	180	Metanol	400.000	4T 2001	Neuquén
TOTAL		>2.643		+5.269.000		

El sector tuvo una verdadera revolución de inversión en los últimos 5 años. Se invirtieron más de 2.600 millones de dólares, esos son los principales proyectos que se llevaron a cabo y que se pusieron en marcha entre el 2000 y el 2001.

Donde hay inversiones importantes es en el sector de agroquímicos, en el sector de plásticos, productos químicos, yo les llamaría la atención en esta transparencia, en algo que va a tener un impacto importante a futuro, y es que Uds. ven acá un jugador importante en todas esta inversiones, que fue YPF.

YPF fue una de las empresas que tuvieron un rol clave en el desarrollo de esta ola de inversiones en el país, ya que había desarrollado una estrategia de mejorar su posición a través de sus materias primas, como parte de la cadena petroquímica. Jugó un papel muy activo junto, por ejemplo, con nuestra empresa, en todo lo que fue el desarrollo del Complejo Petroquímico de Bahía Blanca, porque había desarrollado una estrategia de sus materias primas, desarrollarlas agregándoles valor en la cadena petroquímica y participando de todas las etapas del sector petroquímicos.

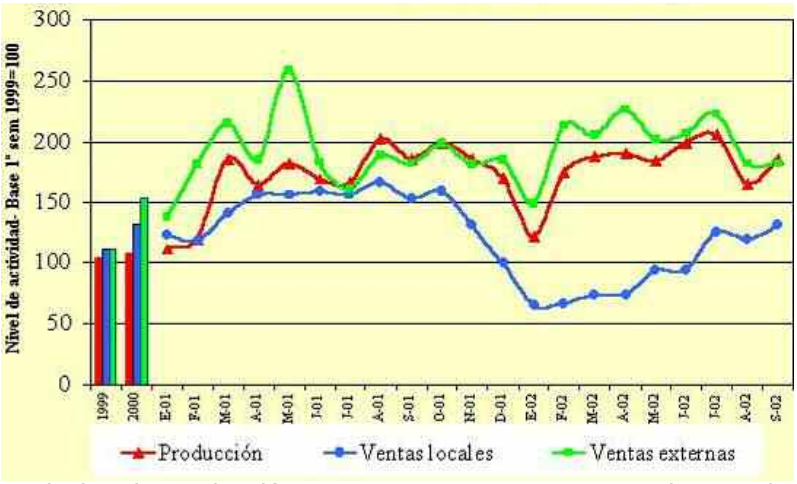
Y fue, además, proveedor de materias primas. Fue muy importante que participara en la cadena petroquímica porque eso facilitó todas las negociaciones que se hicieron de provisión de materias primas a largo plazo. Pero, repito, esta fue la ola de inversiones más importantes que tuvo el sector petroquímico en la historia de la petroquímica, que yo creo se inicia en el país en la década del ’60.



Esto se reflejó en este gráfico que Uds. pueden ver acá, donde la producción la tienen en amarillo y el consumo aparente en rojo y violeta. El consumo de productos químicos y petroquímicos sigue el desarrollo industrial del país. Nosotros acompañamos el desarrollo industrial del país, porque nuestros productos van a toda la cadena de producción industrial.

Y en la década hubo un crecimiento importante hasta el año '96/'97. Y ese crecimiento después se paró porque el país estaba prácticamente en recesión desde entonces. Por lo tanto, el consumo de químicos y petroquímicos se ha también estabilizado en los últimos años, no así la producción, que, como Uds. Ven, creció fundamentalmente por esta ola de inversiones que se produjo en los últimos años y que llevó a que la producción llegue a más de 5.000 millones de toneladas.

Este es otro gráfico, ya enfocando a los últimos dos años. Uds. ven la curva azul hacia abajo, es el consumo aparente del mercado, donde muestra la caída inicial en el primer semestre del 2002, y una recuperación constante que nos va a llevar a que, si todo siguiera de acuerdo a como vamos, a mediados del año que viene podríamos recuperar los volúmenes de consumo que teníamos a fin del año 2001.



Lo importante es que el sector mantuvo los niveles de producción porque mantuvo sus exportaciones y las pudo aún aumentar para compensar las caídas que tuvo en el mercado local. Eso se debió a que la mayoría de inversiones que se hicieron, se hicieron con un tamaño y con unos costos de producción que le permiten salir al mercado internacional y exportar.

Ahora me quisiera concentrar en los factores de crecimiento de la industria petroquímica hacia futuro. Aquí algunas consideraciones que quiero compartir con Uds. La primera es que el desarrollo de la industria no se puede dar si no se desarrolla la economía del país, o sea, si el país no crece, la industria petroquímica no tiene lugar para seguir creciendo, porque Argentina no tiene las condiciones de algunos países en el mundo que podrían plantearse una estrategia de crecimiento independiente del mercado interno; por ejemplo, los países árabes. Es decir, acceso a materias primas a precios tremendamente competitivos que le permiten diseñar estrategias de producción y exportación como centros de abastecimiento mundial. Nosotros no estamos en esa situación y, por lo tanto, dependemos para el crecimiento de lo que ocurra en la economía argentina.

Y también dependemos significativamente del desarrollo energético, porque la industria petroquímica es un gran convertidor de energía en productos petroquímicos. Nosotros tomamos capital, es decir máquinas y tomamos energía, y las transformamos en productos petroquímicos. Lo que ocurrió en la década del '90, el aumento de la producción de petróleo y gas, fueron importantísimos para que nosotros tuviéramos acceso a materias primas para poder crecer. En el futuro también vamos a necesitar el desarrollo del sector energético en el país para poder seguir teniendo acceso a materias primas.

Y acá hay dos factores que cambiaron, en lo que fue la ola de inversiones que yo les comenté en la segunda década del '90 y lo que es la situación actual. Hubo dos cambios importantes en el sector energético argentino, que pueden tener importantes repercusiones en el desarrollo del sector petroquímico. Primero, es que YPF, que era una empresa multinacional de base argentina, con una clara estrategia de desarrollo petroquímico en el país, fue comprada, como Uds., saben por Repsol, y Repsol tiene una estrategia petroquímica en la cual Argentina es un jugador más y, por lo tanto, compite dentro de un esquema de crecimiento global. Eso no era el caso de YPF, porque YPF tenía como prioridad el crecimiento del sector petroquímico argentino.

Lo cual nos pone en el interrogante de cuál va a ser la política futura de Repsol-YPF, en cuanto al desarrollo del sector petroquímico en el país. Y también lo limita como proveedor de materias primas, como proveedor importante, porque sigue siendo el principal productor de petróleo y gas del país, pero que, evidentemente, hace que tenga que tomarse otro enfoque en la relación ya, exclusivamente, como proveedor de materias primas.

El segundo factor importante que veo es la desaparición del principal actor petroquímico nacional que tenía el país, que era PECOM, Pérez Companc, el control de cuyos activos fue adquirido, a través de la inversión que hizo Petrobrás en el país en los últimos meses. Esto es un interrogante importante porque Petrobrás, si bien fue la compañía que organizó el desarrollo petroquímico brasilero en la década del '70, a través de la gestión del General Gaizel cuando era Presidente de Petrobrás, y creó una industria petroquímica que en su momento era una industria tripartita, donde la mayoría estaba en manos de capitales nacionales brasileros y capitales nacionales estatales, es decir, Petrobrás es una empresa estatal.

Petrobrás se retiró en la década del ’90 de los productos secundarios y terciarios y se quedó con importantes participaciones en los centros de producción de materias primas en Brasil; en los crakers tiene 15, 17%, un porcentaje importantísimo, y además es el principal proveedor de materias primas de la industria petroquímica brasilera y tiene convenios de asociación preferencial con los actores principales privados brasileros en la petroquímica.

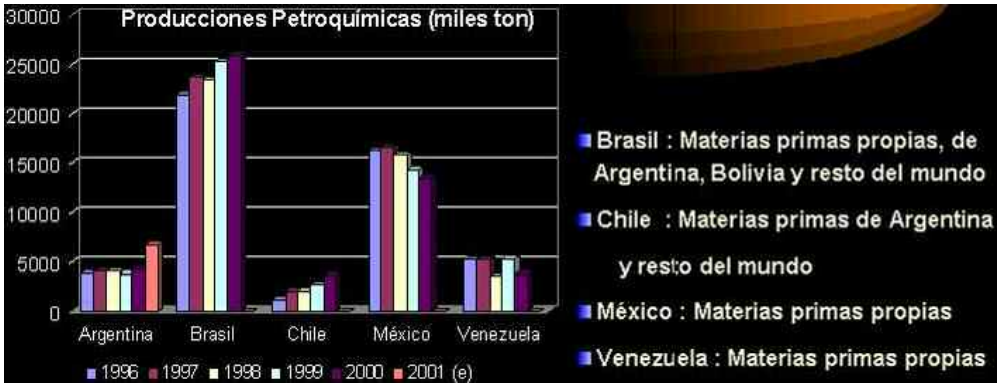
La compra de PECOM crea una incertidumbre sobre qué va a pasar con las empresas petroquímicas, que eran lA principal fuente del recurso petroquímico nacional del país, en cuanto a qué va a hacer Petrobrás en esta área; y, segundo, también crea un interrogante sobre cuál va a ser la posición de Petrobrás como proveedor de materias petroquímicas, para el desarrollo futuro de la petroquímica en el país, ya que Petrobrás ha sido tradicionalmente un comprador de materias primas petroquímicas argentinas, nafta y gases licuados, como proveedor de los crakers brasileros. Así que la ecuación regional de abastecimiento de materias primas en petroquímica queda, diría yo, profundamente alterada a través de la compra de PECOM por parte de Petrobrás.

Quiero mencionar algunos factores importantes también para el desarrollo futuro. Uno es la inserción comercial de la Argentina. Las inversiones hechas se hicieron porque existía el MERCOSUR, las plantas tienen un tamaño internacional porque se pensaron como proveedoras de materias primas a nivel regional y han funcionado muy bien, el sector petroquímico es un sector que ha aprovechado el MERCOSUR a fondo, tanto las inversiones del lado brasilero como las del lado argentino, y hay un enorme intercambio de materias primas entre los dos países, hay una competencia muy fuerte, muy franca, pero bienvenida sea porque esto hace que nuestros clientes tengan proveedores alternativos, tanto del lado argentino como del lado brasileño.

El futuro necesita la profundización del MERCOSUR y también el acceso a otros mercados, mediante tratados de libre comercio.

Otro punto importante es el acceso al financiamiento internacional. Las inversiones de la ola que yo les mencioné se financiaron de dos maneras: o las compañías garantizaron en el exterior los préstamos o se hicieron a través de obligaciones negociables. Porque todas estas inversiones se hacen con financiamiento a largo plazo.

Argentina no tuvo, en la época del ’90, ninguna posibilidad de financiamiento a largo plazo en el país, no lo tuvo nunca antes. Sí tuvo la ventana que se abrió de las obligaciones negociables, que se cerró en el ’98. Después del ’98 no se pudo acceder más a las mismas a precios competitivos y, evidentemente, hoy no hay siquiera financiamiento, quizás sí al consumo durable de tarjetas de crédito. Esto es una gran restricción pero, evidentemente, si esto sí mejorara, volvería a tener alguna oportunidad -en los próximos años y no enseguida- de tener la posibilidad de ir al mercado internacional de capitales.



Hay una gran competencia internacional por las inversiones. Esto es que Chile, Bolivia, Brasil, sus estados, buscan que se desarrolle la industria petroquímica. Hay un acuerdo muy importante entre Brasil y Bolivia para desarrollar un complejo en la frontera, usando el gas boliviano. Eso es una realidad que nosotros ignoramos porque Argentina no tiene políticas de estado de desarrollo estratégico, no ha tenido en la década del ’90 tampoco políticas nacionales energéticas.

Yo creo que la desaparición de estos dos grandes actores nacionales, YPF y PECOM, que de alguna manera sustituían la inexistencia de políticas nacionales, porque eran empresas de capital nacional, crean la necesidad de preguntarnos si no es necesario tener alguna política estratégica en el sector energético, porque las condiciones han cambiado radicalmente en los últimos tiempos y esto va a ser fundamental para el desarrollo de la industria energética del país y la industria petroquímica.

Me refería a los tamaños relativos de las industrias y de dónde vienen las materias primas. Y este tema, es lo que les decía de la necesidad de preguntarnos qué rol va a jugar la Argentina ante esta competencia para la focalización de inversiones en el sector petroquímico.

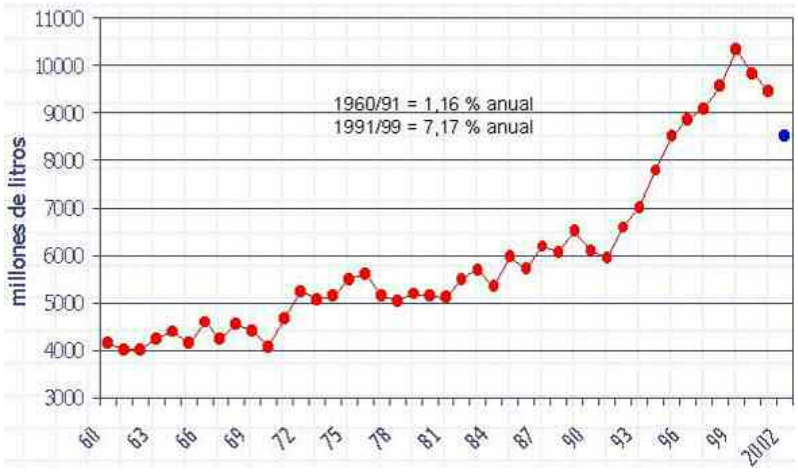
¿Qué es lo que puede ocurrir en el sector petroquímico en los próximos años? Hay algunos proyectos reales que pueden llevarse adelante como la ampliación del Polo de Bahía Blanca, la ampliación de las plantas de etileno, polietileno, de urea, la posibilidad de hacer nafta a través de metanol en el Sur, en Tierra del Fuego; la posibilidad de expandir el complejo de aromáticos y un drink proyect que es un ....nacional.

Proyecto Productos	Capacidad (kton/año)	Inversión (mUS$)	Valor Productos (mUS$/año)
Polo BB Etileno/PE- Urea	+ 300 (Etileno) + 300 (PE) + 1000 (urea)	1000	600
Polo TF MeOH-Nafta	1000 (MeOH) ND Nafta	ND	ND
Ensenada-SL Aromáticos	+ 600 (BTX) 400 (PTA) +300 (PS)	800	800
Polo Binacional Etileno y derivados	1000 (Etileno)	3500	2500

Terminando, lo que quería decirles es que la inversión que se ha hecho permite que en los rubros en que se invirtió haya suficiente capacidad productiva para los próximos 3, 4 años y para que volvamos a crecer vamos a tener que volver a crecer como región, vamos a tener que tener acceso a materias primas nacionales a precios competitivos, como tuvimos en la década del '90, y vamos a tener que seguir profundizando la inserción internacional de Argentina para que el sector petroquímico pueda competir, no sólo en el país sino en el exterior, a través del uso inteligente de los tratados de libre comercio. Muchas gracias.

Luis González Estévez:
Gracias, Ing. Vignart. Expondrá ahora, sobre el sector Lácteo, el Presidente de Sancor Cooperativas Unidas Ltda., D. Miguel Altuna

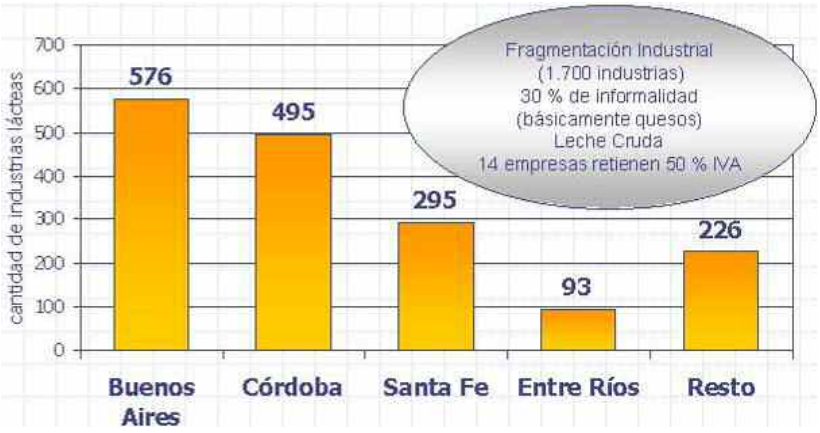
Dn. Miguel Altuna:
Buenos días, vamos a tratar de manifestar en estos 15 minutos que tenemos, cuál es la evolución del sector y cómo ha estado el sector en los últimos años.



Yo les voy a ir diciendo, en la proyección del power point. En la próxima transparencia, la producción nacional de leche se movió hasta los años '91/'92 en forma cíclica, creciendo a una tasa del 1,16% y a partir de allí, en forma coincidente con el Plan de Convertibilidad, sumado en el año '94, a la creación del MERCOSUR, la lechería se transformó en uno de los sectores más dinámicos de la economía argentina, creciendo a una tasa acumulativa del 7,17%.

Luego de una serie de factores que más adelante mencionaremos, generaron en los últimos 3 años de caída acumulada a un valor cercano de los 20%. Pasamos de 10.329 millones de litros a menos de 8.500 millones de litros para el año 2002.

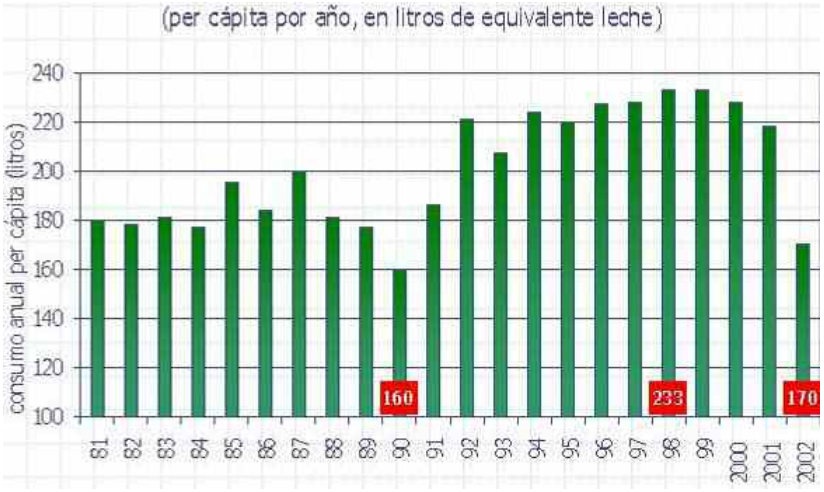
La estructura del sector lácteo argentino se ha caracterizado por presentar una alta fragmentación. Existen en el país unas 1.700 industrias lácteas, desde empresas que procesan 4 millones de litros de leche por día hasta tambos-fábricas que procesan 1.000 litros de leche por día. En la actualidad se produjo un fuerte crecimiento de industrias, fundamentalmente queseras, que se mueven con un alto grado de marginalidad impositiva, laboral, previsional, sanitaria y bromatológica, lo cual genera una fuerte competencia desleal.



Además, resulta prácticamente imposible, ante tan alta atomización, consensuar políticas sectoriales para lograr un adecuado ordenamiento. En los principales países lecheros existen mayores concentraciones industriales, procesando, la empresa más grande, por ejemplo, el 24% en Chile, el 75% en Uruguay, el 35% en Australia, el 98% en Nueva Zelanda y, solamente el 16%, la empresa de mayor tamaño en Argentina.

En la década del ’90 el sector realizó fuertes inversiones, desde la fosa hasta la góndola, a lo largo de toda la cadena. Los tambos han incorporado tecnología de insumos y de procesos, logrando una alta productividad por unidades de superficie y niveles de calidad de acuerdo a los máximos estándares internacionales.

La industria invirtió en tecnología más de 1.500 millones de dólares, duplicando, por ejemplo, la capacidad de secado de polvo y se mejoraron significativamente los procesos de distribución y logística. La calidad de nuestros productos permite, al grueso de la industria formal, poder acceder a los más exigentes mercados internacionales

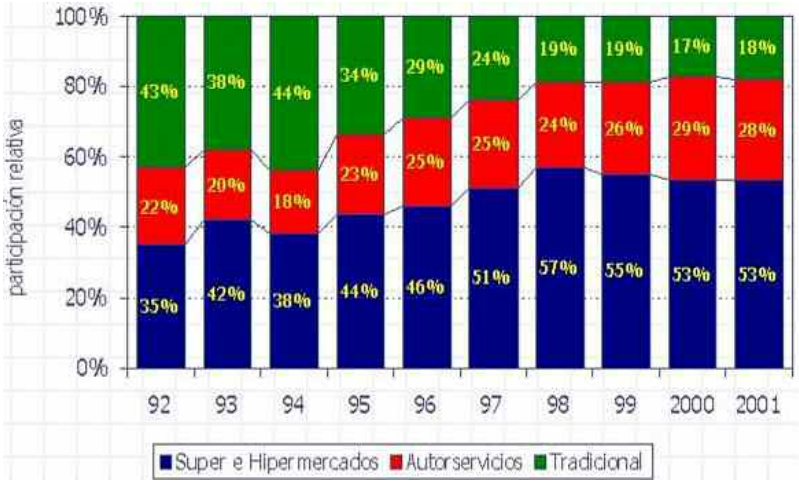


La evolución del consumo en el mercado interno de lácteos: el consumo interno en la década del ’90, acompañó el crecimiento de la producción. Pasamos de 160 kilolitros por habitante/año a 233 kilolitro por habitante/año.

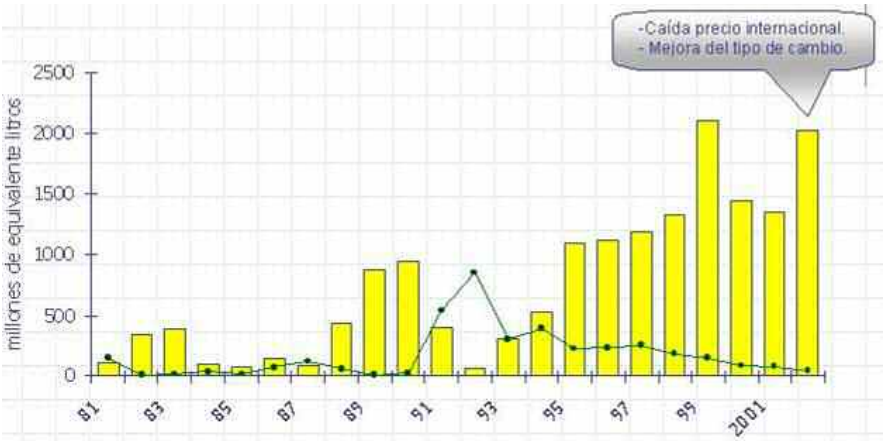
El principal rubro de consumo está dado por los quesos, de allí la importancia de la competencia leal en este rubro y la necesidad de definir políticas de ordenamiento en el mercado interno.

Los tres años consecutivos de recesión, que produjeron un fuerte deterioro en el poder adquisitivo de la población, generaron una caída en el consumo a 170 litros actuales, que, de continuar, nos puede retrotraer a valores del año ’90.

Los cambios en la distribución minorista en la década del ’90. En lo que respecta a los canales de distribución, en el mercado interno, solamente el 10% se orienta a los canales institucionales, ventas al Estado e industrial, leche como materia prima, a otros productos. El resto de los productos se canaliza por medio de distribución minorista, donde los súper e hipermercados crecieron fuertemente hasta el año ’98.



Esta situación, sumada al fuerte incremento de la producción, sembró la aparición de segundas y terceras marcas, marcas blancas, estiramiento en los plazos de pago, etc., que resintieron fuertemente los precios de salida de fábrica y la disponibilidad de caja para la industria.

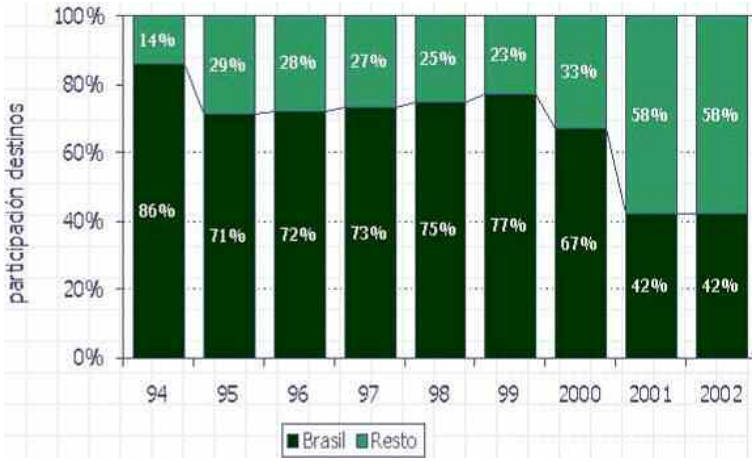


La evolución del comercio exterior de productos lácteos. Con nuestro impulso a la producción, fueron creciendo nuestras exportaciones que de no existir, a inicios de la década del ’80, llegaron a 200.000 toneladas en el año ’99.

Respecto a las importaciones, las mismas resultan hoy irrelevantes, 50 a 100 millones de equivalentes litros anuales.

En el año 2002, producto de la mejora en el tipo de cambio, nuestras exportaciones llegaron, en volúmenes, prácticamente a las cifras record del ’99.

No acompañaron a la mejora del tipo de cambio los precios internacionales, que fueron los más bajos de los últimos 10 años, con valores para la leche en polvo, cercanos a los 1.000 dólares la tonelada, cuando el valor promedio para este producto ronda entre 1.600 a 1.800 dólares la tonelada.



La diversificación de los destinos de las exportaciones. Con la creación del MERCOSUR, Brasil pasó a ser nuestro principal destino de exportaciones, absorbiendo más del 80% de nuestras ventas al exterior.

El crecimiento de la producción de Brasil, la devaluación del Real y, por último, el antidumping, que es el precio internacional más el 11% que tenemos que tributar para poder ingresar al mercado de Brasil, hicieron que se reduzcan notoriamente los valores de exportación o los volúmenes de exportación a Brasil, apenas superando el 40% a este país, diversificándose el resto, especialmente en polvo, que es un 80% del producto exportado, que tienen como destino Estados Unidos, México, Argelia, Indonesia y otros.

La importancia relativa del comercio exterior. El sector lechero ha pasado en los últimos años a tener una importante relevancia en la incorporación de divisas, más de 320 millones de dólares para nuestro país. De una participación del 1% sobre las manufacturas de origen agropecuario, ha llegado a superar el 4%. Recordamos que las manufacturas de origen agropecuario representan más del 35% de las exportaciones argentinas.



✓ Minorista (+ exportación)	$ 6.800 M
✓ Salida de fábrica	$ 5.000 M
✓ Materia prima (leche)	$ 2.300 M
✓ Mano de obra industrial	25.000 personas
✓ Otros empleos directos	75.000 personas

La facturación y el empleo en el sector. Otro elemento importante de la lechería para la economía nacional es la gran absorción de empleo que genera y el fuerte efecto dinamizador que produce en las economías regionales del centro del país. Más de 100.000 personas con empleo directo y otras tantas en actividades relacionadas, son movilizadas por el sector lechero.

Hoy existe, a nivel primario, una fuerte competencia entre la lechería y la agricultura. Por lo que no debe olvidarse, fundamentalmente en el plano oficial, que existe una relación superior de 10 a 1 en la absorción de mano de obra entre una actividad y la otra, a favor de la lechería.

En síntesis, los principales cambios se signaron en el mercado por: las crisis y devaluaciones de los países importadores como México, Rusia, sudeste asiático; la caída de los precios internacionales; como luego veremos, durante todo el año ’99 y aún más profundamente en el año 2002, tuvimos los precios internacionales más bajos de los últimos 10 años. La recesión en el mercado interno, con caída de los precios unitarios y aparición de segundas y terceras marcas; el significativo aumento de la oferta, un 7% anual desde la década del ’90 en adelante; como les manifestaba en la primera transparencia; el antidumping de Brasil, que también se los manifestaba, en el 2001, que interpone un precio mínimo de ingreso de 1.900 dólares la tonelada o el valor internacional cuando está por debajo de los 1.900 más el 11% como antidumping en Brasil.

La proliferación de la lechería informal, empresas queseras del mercado interno que se mueven en la marginalidad, sumado a esto la venta de leche cruda que genera una competencia desleal más allá del peligro que representa para todos los habitantes en la Argentina.

El incremento de la concentración de la distribución minorista en súper e hipermercados, con la caída de los precios y estiramiento de plazos y la falta de oferta por marca.

Como consecuencia, en el sector se produjeron: el deterioro de la rentabilidad empresaria; el cierre de tambos, más de 1.000 tambos por año en los últimos 3 años; la caída de la producción de leche en el orden del 18% para el 2002; el incremento en la capacidad ociosa, fruto de la caída de la producción; los problemas de financiamiento, la inexistencia del crédito; menor actividad económica regional, la principal actividad en muchas economías regionales del centro del país es la actividad láctea y la desaceleración del efecto multiplicador sobre las actividades conexas como transportes, servicios, proveedores de insumos, comercio, etc..



La mejora en el tipo de cambio post devaluación se enfrentó con los precios internacionales, como les manifestaba en alguna otra etapa de la charla, de commodities lácteos en su valor más bajo en los últimos 10 años. Este gráfico muestra cuál fue la evolución que hemos tenido desde el año '93 a la fecha, en lo que hace a valores de commodities en precios internacionales.

Existen buenas perspectivas para el próximo año, respecto de la evolución de los precios internacionales. Esto podría ser aprovechado por aquellas empresas que en todos estos años se han preparado mediante una estructura industrial y proceso de calidad para atender las exigencias de la demanda internacional.

Lo que proponemos son alternativas de ordenamiento institucional para el sector lácteo argentino. Si no hacemos nada, como ocurrió en estos últimos 2 ó 3 años, habremos retornado a los ciclos pendulares de la lechería, donde la oferta y la demanda hacían a la evolución del negocio y que nos ha caracterizado la historia en lo que hace a la producción, llegando a valores record para el país de 10.300 millones y en algunos momentos, quizá, con caídas tan, tan fuertes como las que se están dando ahora, que el precio de toda la cadena de valor se da en función de la oferta y la demanda, pero en la medida que podamos tener mecanismos que regulen y que le den la posibilidad de agregar valor a toda la cadena, el negocio va a ser armonioso y va a ir creciendo para todos.

Algunos sectores proponen la cuotificación de la producción para equilibrar la oferta y la demanda, que es un poco lo que les manifestaba recién.

Pero la Argentina tiene potencial para crecer, sin fijar cuotas. Hoy tenemos una marginalidad del 30%. El 30% de todo el sector lechero está en la marginalidad, ya sea impositiva, bromatológica, convenios colectivos de trabajo o todo lo que hace a no estar con normativas o en regla como está el resto de la empresa.

Y a esto tendríamos que sumarle la experiencia de algunos países como los de Europa, en los que también tuvo la leche esta cuota, que fue otra parte de la marginalidad y que es un tema que conocemos que se está dando con mucha celeridad en los países de Europa.

La fijación de precios por parte del Estado es posible solamente si el Estado actúa como comprador de última instancia; hoy esta situación es política y financieramente inviable.

Por lo tanto, proponemos el ordenamiento del sector para desarrollar una lechería internacionalmente competitiva, que sólo se puede lograr con el consenso de todos los actores de la cadena, la producción primaria, la producción industrial y el Estado.

Indudablemente, las propuestas que estamos manifestando para el sector lácteo argentino es mejorar la transparencia del mercado de leches y de productos lácteos con estadísticas, con sistemas de tipificación de pagos, con laboratorios regionales, combatir la marginalidad a través del ONCA y de la AFIP, y las buenas prácticas comerciales. Crear mecanismos de administración y planificación de la oferta, evaluar sistemas que permitan una adecuada equidad en la distribución de los ingresos del sector.

También implementar políticas de financiamiento para el sector en condiciones competitivas; facilitar el acceso al crédito del sistema financiero y a esquemas de financiamiento alternativo. Por otra parte, políticas específicas en lo que hace a retención del IVA, de las 1.700 industrias que les manifestaba anteriormente, solamente hay 14 empresas que somos agentes de retención del IVA, con lo cual también eso nos coloca en un plano de deslealtad competitiva.

Profundizar la negociación con acuerdos comerciales multi y bilaterales, bregar por la adecuada coordinación de los ámbitos oficiales y privados para la negociación externa; insertarnos internacionalmente en el MERCOSUR, el ALCA y la Unión Europea; crear mecanismos de incentivo para las exportaciones, reintegros, las prefinanciaciones, fondos privados OMC compatibles; consorcios de exportación para pequeñas y medianas empresas que puedan estar también insertándose en el mercado internacional. Promoción del consumo interno y externo, y desarrollo de nuevos mercados; y crear un ente interprofesional, para llevar adelante en forma coordinada las propuestas, que es lo que venimos manifestando durante los últimos años, que es el Instituto de Promoción de Lácteos.

En función a los tiempos, voy a tratar de resumir diciendo que nuestro sector tiene muchísima potencialidad y tiene una gran ventaja competitiva. No me queda duda que conjuntamente con Nueva Zelanda, Australia y Uruguay, Argentina es uno de los posibles y principales estados o países que tienen la posibilidad de proveer leche al mundo con valores internacionales y competitivos. Solamente nos falta el tema del ordenamiento que creo que se va a dar en estos momentos, donde hay actores en la lechería que, indudablemente, vienen a jugar cartas diferentes y vienen a organizar un sector. Muchas gracias.

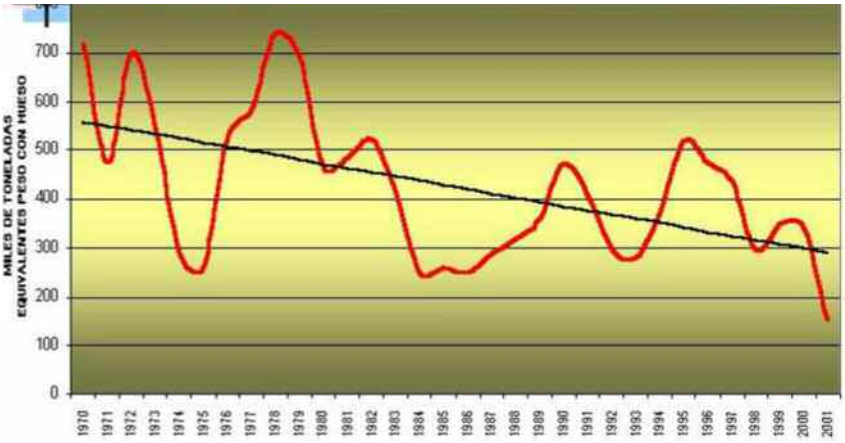
Luis González Estévez:
Gracias, Sr. Altuna. Le toca ahora el turno al sector Productos Elaborados de la Carne, expondrá el Lic. Miguel Gorelik, Vicepresidente de Quickfoods S.A.

Lic. Miguel Gorelik:
Muchas gracias. Ante todo quiero agradecer a la Unión Industrial Argentina la oportunidad que me da de hacer una descripción muy sintética de lo que ha venido pasando con este sector y del escenario que enfrenta.

En primer lugar me gustaría hacer una muy breve descripción del sector. Es un sector que factura alrededor de 15.000 millones de pesos por año, que está integrado por una etapa primaria, por una etapa de producción de ganado, y después el procesamiento industrial. Dentro del procesamiento industrial, es muy difícil parametrizar las características de las empresas, hay un mosaico de situaciones diferentes; hay más de 300 lugares de faena de ganado vacuno en la Argentina, la enorme mayoría de los cuales no cumple con las condiciones básicas de higiene y de sanidad, que debería tener de acuerdo a la legislación local.

Existe un número relativamente importante de empresas que sí lo hacen. dentro de este último hay alrededor de una docena, una docena y media, de empresas que tienen todas las inversiones y el conocimiento y el know how como para participar activamente en los mercados mundiales; y dentro de este último grupo, hay algunas que podrían ser calificadas como de clase mundial.

Aún así, y a causa de la fragmentación que tiene le sector y de la falta de fiscalización que existe en materia sanitaria, tributaria, etc., hay un grado de atomización que es extremadamente marcado y que me parece que no muchas otras industrias en el país lo han de tener de manera tan notable. Para dar una somera idea, las 5 empresas más importantes del sector de la carne en los Estados Unidos agrupan al 90% de la faena de vacunos en ese país y si vamos revisando a otros países con ganaderías importantes, vemos que el mismos número de empresas abarca arriba del 60% de la faena en Francia, arriba de la mitad en Australia, más del 40% en Uruguay, y en la Argentina no llegamos al 12% con las 5 principales empresas. Esto me parece que da una acabada idea de lo que significa la fragmentación y la atomización que tiene este sector industrial.



Si hacemos un repaso a vuelo de pájaro de lo que ha sido la evolución de las exportaciones de carnes en la Argentina durante los últimos 30 años, vemos en este gráfico una clara tendencia de largo plazo declinante, como consecuencia de las políticas públicas que afectaron la actividad, de la situación sanitaria que atravesó el país y, también, del proteccionismo agrícola aplicado por los países más desarrollados del mundo. Si, además de este gráfico, tenemos en cuenta que hasta la década del '30, Argentina ocupaba más de la mitad del

comercio mundial de carnes vacunas, vemos claramente cómo este conjunto de causas que enumeré provocaron esta declinación a la que yo hacía referencia.

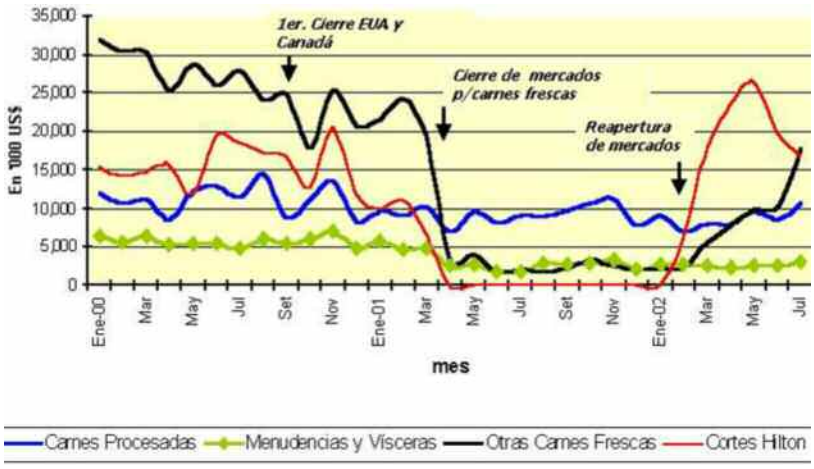
Acá Uds. pueden ver estas causas que yo mencionaba hace un minuto. Las políticas públicas que desalentaron el buen desarrollo del sector industrial, que permitieron, por falta de fiscalización, la superpoblación de empresas que no cumplen con estándares de tipo sanitario y que evaden normas impositivas, previsionales, etc.

El hecho de que hasta hace relativamente pocos años no le hemos dado la importancia que tenía a una enfermedad como la aftosa, que nos ha impedido actuar durante muchas décadas en los mercados más importantes y más dinámicos en el comercio mundial de carnes, y finalmente este comentario que yo hacía sobre el proteccionismo agrícola.

Más recientemente, en el próximo gráfico podemos ver que esta evolución declinante que venían trayendo las exportaciones, contrastaba con lo que nosotros veíamos como posible en el año 2000. En aquel entonces, al nuevo gobierno le presentamos un plan a 4 años para alcanzar las 600.000 toneladas de exportaciones con 1.500 millones de dólares de ingreso del comercio exterior, para lo cual se necesitaban algunas pocas condiciones básicas, una de las cuales era el mantenimiento de la situación de "país libre de aftosa" que se había logrado ese mismo año.



Obviamente, todos conocemos los acontecimientos posteriores: la aparición de la aftosa por un desmanejo muy grave de la política sanitaria y cómo ésto afectó de manera inmediata, con el cierre de mercados, las posibilidades de exportación del sector. Es decir, que el contraste entre lo que podría haber sido en este año y en el próximo, las exportaciones del sector, con lo que realmente están siendo, nos llena de consternación.

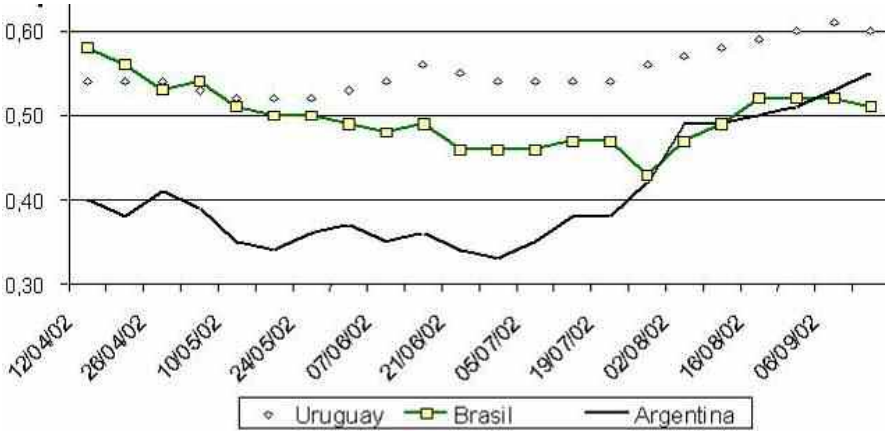


En el próximo gráfico se aprecia con más claridad. Uds. ven la línea negra de arriba, que es el conjunto de las carnes enfriadas y congeladas, como tiene una primera caída cuando, a mediados del 2000, se cierran los mercados de Estados Unidos, Canadá y Taiwán para las carnes argentinas, por lo que había sucedido por causa de la aftosa y, finalmente el año 2001, con la desaparición de casi todos los mercados externos, cómo esta variable cae a pique, de la misma manera que la línea amarilla que registra las exportaciones de cortes de alta calidad, dentro de la cuota Hilton, que va a Europa.

Con la reapertura de los mercados a principio de este año se nota en la línea amarilla el enorme esfuerzo que hizo la industria para poder cumplir con la cuota anual en un período de solamente 4 meses, y la recuperación a través de la línea negra de la exportación de carnes enfriadas y congeladas a otros destinos a partir de la tímida reapertura de algunos mercados. No hay que olvidarse que los mercados que en este momento el sector tiene disponibles representan solamente el 30% del mercado internacional, el 70% restante sigue cerrado desde la crisis de marzo del 2001 o nunca fue abierto, como en el caso de Japón, Corea o México, que sólo entre estos tres mercados representan un tercio del mercado mundial.

A partir de la reapertura de mercados iniciada el 1º de febrero de este año, con la Unión Europea y con Israel y con algunos otros mercados de menor importancia, hubo un muy fuerte proceso de reactivación de plantas; se reincorporaron entre 5000 y 6000 operarios a la industria y hubo un fuerte incremento en los embarcos, como recién lo veíamos en la gráfica anterior.

Como se da una simultaneidad entre la devaluación del peso y la reapertura de los mercados, no resulta muy fácil ver cuál de las dos fue el elemento más dinámico que impulsó el hecho de haber tomado las exportaciones de carne. Sin embargo, si volvemos un minuto al gráfico anterior vamos a ver que en el caso de la línea azul, marca la exportación de carnes enlatadas y cocidas que no tienen restricciones sanitarias, como el caso de la carne fresca, y ahí se aprecia que no hubo cambios demasiado significativos en cuanto a su nivel de exportación mensual. Y esto nos lleva a pensar que, entonces, de los dos elementos que se dieron a principios de año, el más importante, el más relevante para reactivar el sector, fue la reapertura de mercados, ya que por sí sólo, un tipo de cambio por alto que fuere, no es una condición suficiente como para justificar una explosión en el nivel de las exportaciones.



En el segundo semestre de este año las condiciones cambiaron bastante, fundamentalmente por la pérdida de los efectos benéficos que tuvo el sector de la carne. En el gráfico siguiente se puede apreciar cómo, teniendo costos muy bajos medidos en dólares, en relación a 2 principales competidores de la Argentina en los mercados a los que hoy accedemos, que son Brasil y Uruguay, cómo esta ventaja en materia de costos desapareció hacia mediados de año cuando, por un lado, en julio hubo un fuerte aumento en el precio de la hacienda vacuna en el mercado doméstico y, al mismo tiempo, las devaluaciones ocurridas en Uruguay y en Brasil permitieron emparejar los costos de la materia prima en los tres países.

Entonces, la pérdida de esta ventaja fue un freno muy grande para el sector, a lo que se deben unir otros elementos: fundamentalmente, una fuerte caída en los precios FOB, del orden del 20 al 30% y esto se debe en buena medida a que toda la oferta argentina está apuntando sólo al 30% del mercado mundial que está disponible; el hecho de que frente a un incremento de más del 200% en el precio de la hacienda, el consumidor argentino sólo absorbió 80% porque no fue posible trasladar mayores incrementos, el mercado no lo aceptó; y en productos de mayor valor agregado, como hamburguesas o salchichas, este incremento todavía fue menor, en el orden del 60%.

Todos estos elementos hicieron que hubiera una violenta contracción en los márgenes con que operaba la industria y después de haber tenido un primer semestre con un nivel de rentabilidad muy atractivo, pasamos a un segundo semestre donde las empresas se pasaron de lado, el sector en este momento está trabajando en rojo.

Esta es una situación coyuntural que está fundamentalmente provocada por una falta de sincronización entre oferta y demanda doméstica de hacienda. Nosotros entendemos que por todas las condiciones de incertidumbre económica y el proceso que ha existido en el mercado financiero, el productor agropecuario sólo está vendiendo cuando necesita dinero; eso quiere decir que está reteniendo productos, sea grano, sean animales. Entonces, esta retracción de la oferta, más tarde o más temprano tendrá que ir cediendo y normalmente podremos volver a alcanzar una cotización interna de la hacienda que permita tener un mayor grado de competitividad en vista a los mercados externos.

Las perspectivas a mediano plazo son muy buenas. Existe capacidad de aumento de la producción en la Argentina, existe posibilidad de tener exportaciones crecientes en la medida que reabran otros mercados, y también la de incorporación de valor agregado en estas exportaciones.

Para ello se necesitan algunas condiciones necesarias básicas, que no están en forma de políticas activas en la forma en que normalmente en la Argentina conocemos que son las políticas activas, sino que, básicamente, a través de trazar un marco que permita el desenvolvimiento de las empresas de manera más ordenada y más previsible de lo que ha sido hasta ahora en el país.

En este sentido, la eliminación del doble estándar sanitario, impositivo, previsional, va a permitir una adecuada competencia entre las empresas dentro del sector. Una fuerte reestructuración del SENASA, que es el organismo sanitario nacional, tanto para recuperar la credibilidad perdida con el desmanejo del año 2000, como para asegurar la continuidad del país como “libre de aftosa” y ser el soporte técnico en las negociaciones internacionales para lograr la reapertura de mercados.

Necesitamos el apoyo de la Cancillería para una serie importante de negociaciones internacionales que nos permitan un mejor acceso a los mercados que está severamente limitado; un tipo de cambio pleno para productos y subproductos donde hoy, a través de derechos de exportación o alguna política sectorial en el sector de los cueros, que hace que este sector obtenga un tipo de cambio que no es el pleno y esto afecta las decisiones de inversión. Y, finalmente, la remoción de las barreras internas al comercio, que son un cúmulo de medidas y trabas y tasas municipales y provinciales que generan costos muy importantes a toda la cadena de valor del sector, sin agregar ningún valor.

Entonces, en síntesis, lo que el sector necesita para poder desarrollar toda su potencialidad es una buena gobernancia, es una reforma y modernización del Estado, más allá de lo gastado que esté este término, es muy importante para bajar los costos y permitirnos competir y esto. necesariamente. va a desembocar en un escenario de seguridad jurídica y previsibilidad que son las condiciones que se necesitan para poder desarrollar las inversiones que se requieren y es la única manera de asegurar una demanda de trabajo que el país necesita imperiosamente. Muchísimas gracias.

Luis González Estévez:
Gracias, Lic. Gorelik. Y cierra este Panel el sector del Complejo Aceites, que va a estar a cargo del Dr. Juan Manuel Forn, que es Vicepresidente de COPAL y Vicepresidente y Gerente General de Molinos Río de la Plata S.A.

Dr. Juan Manuel Forn:
Gracias, Luis, y gracias a la Unión Industrial por esta invitación, que me va a permitir hacer unos breves comentarios sobre la realidad y las perspectivas del sector oleaginoso.

Ramas de la producción de mayor crecimiento

	Variación % 1999/1990
Producción de automóviles	174.0
Industria de aceites y subproductos	104.3
Material de transporte	90.8
Productos de plástico	76.9
Productos de cuero y calzados	40.4
Química y Petroquímica	35.5
Materiales de Construcción	32.6
Industria a nivel general	27.3

Como todos Uds. saben, el sector oleaginoso, especialmente en la última década, ha tenido un despegue fenomenal. Dentro de la cadena de valor agroalimentario, probablemente ha sido el segmento o el sector más dinámico, y también uno de los más dinámicos de la economía nacional.

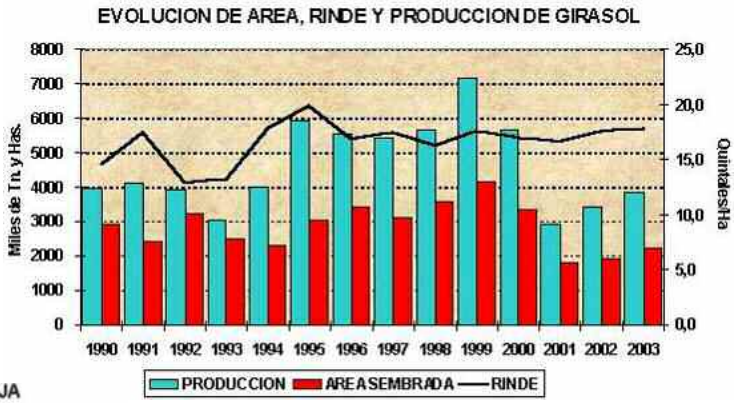
¿De dónde arranca este despegue fenomenal del complejo oleaginoso?. Parte de una revolución tecnológica en el campo, que tiene sus antecedentes quizá remontándome a la década del '70. La agricultura argentina salía de un cono de sombra, 1950/1975, donde se juntaron años de sequías terribles, el último ciclo largo de sequías que tuvimos en el país, con políticas que desalentaban la producción agrícola, llámese tipos de cambio oficial o retenciones.

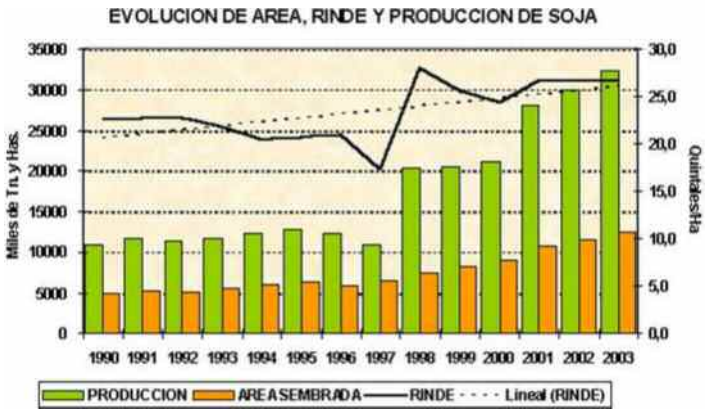
Hay que recordar que en ese momento el sector privado fue el que, a través de empresarios que merecen nuestro homenaje y nuestra recordación como pueden ser el Arq. Pablo Arí, fundador de los grupos CREA, y otros que lo acompañaron, y más modernamente la Asociación Argentina de Productores de Siembra Directa, con el apoyo invalorable del INTA, son los responsables de haber hecho esa gran transformación en el campo argentino, que permitió que la industria, a su vez, lo acompañara.

Este fenómeno que, en números, implicó que se duplicara la capacidad instalada de producción, se mantuviera el liderazgo en girasol y soja en los mercados internacionales y, en definitiva, se ampliara sustancialmente la superficie sembrada. El conjunto de herramientas tecnológicas a que me refiero es bien conocido y solamente lo menciono al pasar, que es mejor genética en las semillas, mejor manejo de los suelos, mejor maquinaria y más modernamente la introducción de semillas genéticamente modificadas, fitosanitarios y siembra directa con una mucho mejor conservación de la humedad en el suelo y, por tanto, una mejor regulación de todo el proceso productivo.

En cuanto a la industria, la industria invirtió 500 millones de dólares para acompañar esta expansión del proceso productivo agrícola en los últimos 5 años, y la principal concentración de inversiones está en la provincia de Santa Fe, que recibió aproximadamente el 65%. Hay que mencionar aquí algo muy importante, que esto no se podría haber logrado si no se hubieran privatizado los puertos y así permitir esa eficiencia fenomenal que hoy tienen los puertos privatizados en el Río Paraná y otras localizaciones.

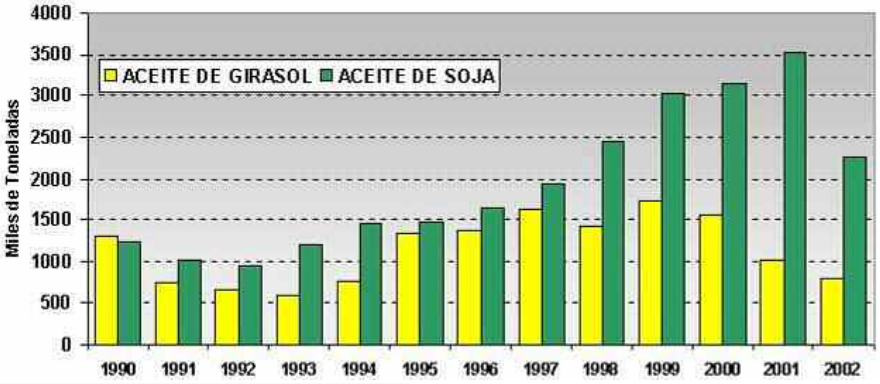
Yendo a algunos específicos, la molienda de girasol se duplicó durante el período de la década, llegando a 6 millones de toneladas en 1999 y se llegaron a volúmenes record de exportación.

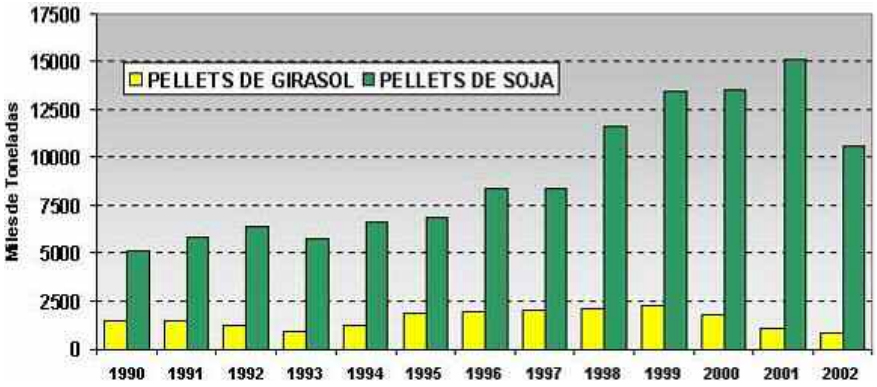




La soja, que había tenido un estancamiento productivo en un techo de 13 millones de toneladas en la primera mitad de los ’90, superó los 20 millones de toneladas en el ’99 y 30 millones de toneladas en el 2002.

En relación a las exportaciones, es de destacar el incremento de las ventas de aceite de soja, que se multiplicaron por tres, pasando de un millón de toneladas a comienzos de los ’90, a más de tres millones y medio hacia fines de la década. Esto, en dólares, representa, aproximadamente, saltar de 400 a 1150 millones de dólares.





Las exportaciones de pellets de soja también, por su lado, se triplicaron; de 5 millones a 15 millones de toneladas, por un valor que fue de 675 millones de dólares, alcanza a unos 2.250 millones de dólares.

Con esta performance, la Argentina es hoy el primer exportador mundial de aceite y pellets de girasol y soja, con una eficiencia de costos difícil de equiparar, tanto en la producción primaria como en el eslabón industrial.

Respecto de la crisis de este año, todo el sector pudo recuperarse rápidamente del impacto de la devaluación porque tenía condiciones, pues la mayor parte de sus ventas son exportaciones, obviamente, tenía una protección cambiaria estructural que le permitió campear el temporal en forma muy eficiente.

Sin embargo, dado que el mercado interno, a raíz de la recesión que se acentuó este año, no tuvo la misma performance y ahí sí vimos una evolución negativa en el sentido de que el aceite, que es un producto básicamente dolarizado porque en su gran mayoría se exporta, la industria tuvo la necesidad de transferir al consumidor el impacto directo de la dolarización de la materia prima, y frente a eso, la reacción del consumidor fue claramente de bajar a marcas de precios inferiores y también reducir directamente el consumo.

La respuesta que está dando la industria en el mercado nacional a esta situación es tratar de preservar el patrimonio marcario de las empresas; en una palabra, no persistir en posiciones de aumentos de precios que no están convalidados por el consumidor y tratar de acercarse, por decirlo en palabras simples, al bolsillo del consumidor y mantener el volumen de las marcas líderes.

Paso ahora a enumerar las dificultades del sector, que son significativas tanto en el plano nacional como en el internacional. Es obvio que cuando estamos hablando de un sector que hoy representa el 25% de las exportaciones argentinas, como mínimo merece una política de Estado, término que se está usando mucho y a veces con poco contenido. En el caso específico de los oleaginosos, lo que llamaríamos una política de Estado es una política que sea un marco normativo y fiscal, tributario para el sector, que sea favorable a la exportación y que sea coherente a través del tiempo, de manera de tomar decisiones de inversión que no sean afectadas por cambios bruscos de la política fiscal, especialmente.

Y por eso, en vez de hacer una lista muy larga de reivindicaciones, yo querría concentrarme en un par de temas solamente. El primero es quizá el más grave, que afecta al sector en este momento y que es un dolor de cabeza compartido entre la industria aceitera, el fisco y el sector productor agrícola, que es el IVA de exportación. Obviamente, la producción del campo se vende con IVA en toda la cadena, y como el 85%, por ejemplo, de la producción de soja se exporta, el IVA final solamente se aplicaría al residual que se consumió en el país, con lo cual hay un fenomenal aparato recaudador (que no funciona, además) para devolverle al final, al exportador, el IVA, con la siguiente problemática: hay evasión fiscal importante en esta cadena y la AFIP nunca está segura de que está devolviendo un IVA que efectivamente cobró. La AFIP tiene cálculos que han llegado hasta los 500 millones de dólares en términos de este diferencial.

En segundo lugar, el problema es para el sector exportador, en el sentido que hoy tiene casi 1.000 millones de dólares de capital de trabajo invertido en financiar a la AFIP, esperando las devoluciones. Créditos, además, que se erosionan porque están en pesos y que están complicando realmente las decisiones de inversión porque, un caso práctico que nos toca de cerca, en Molinos, es si una empresa que está el 100% en el complejo sojero, tiene la mitad de su patrimonio invertido en créditos de IVA a recuperar, es bastante difícil justificar frente a los accionistas una expansión de planta que, desde el punto de vista macro, es altamente deseable, porque es previsible que la superficie sembrada continúe y que el equipamiento y la capacidad de molienda acompañen.

De manera que esto es un asunto serio. Y para el campo también, porque el campo tiene insumos al 21%, y cuando se ha intentado como remedio reducir la alícuota del IVA en la venta, las organizaciones que representan a los productores, con toda razón, dijeron: nosotros no queremos que los exportadores nos pasen el problema a nosotros y que quedemos los productores agrícolas con los créditos contra el Estado. Hay que resolver la cuestión de fondo.

En este momento, los dos sectores, productor e industrial, estamos apoyando una iniciativa de la AFIP que conserva la alícuota actual y aumenta el porcentaje de retención, pero pensamos que eso es una solución temporaria y aspiramos a que la solución de fondo sea una reducción sustancial de la alícuota del IVA y en toda la cadena de valor, inclusive abarcando a los insumos agrícolas. Sabemos las dificultades que esto tiene, pero pensamos que tiene también ventajas naturales en el sentido de que, además, una alícuota reducida podría desincentivar la evasión también en el segmento de consumo masivo, es decir en el mercado nacional, donde una alícuota del 21%, especialmente en productos bastante comoditizados como es el aceite, hay un incentivo muy grande a la evasión, que a, probablemente, duplicado en valor desde la devaluación.

En razón de que se me terminó el tiempo, voy a omitir la última parte de mi presentación que se refería al archiconocido tema de acceso a mercados, porque cualquier exportador argentino al cual le den un micrófono habla de este problema; pero muy al pasar, quisiera mencionar que las políticas proteccionistas en materia agrícola de los Estados Unidos y de la Unión Europea no parece que vayan a ser modificadas en el corto plazo, si bien hay algunos signos pequeños de aliento, como pueden ser que el New York Times publica un editorial el 1º de diciembre condenando la política de subsidios agrícolas del gobierno norteamericano, y a su vez un editorial de hace un mes de The Economist, criticando, pero con términos muy duros, la política agrícola común. Pero, por ahora, no se ven mayores cambios.

Y tenemos alguna problemática también en Latinoamérica, en el sentido de acciones antidumping que no están basadas en criterios técnicos sino en criterios puramente políticos y proteccionistas a los cuales, con la ayuda de la Cancillería, estamos haciendo frente.

Quiero, como esta presentación obviamente no ha sido todo lo ágil que yo quisiera, ha sido un poco árido el tema, quisiera cerrar esto hablando de aceites envasados, que es una parte de la exportación aceitera, que es la de mayor valor agregado, en la cual podemos exportar aceite y exportamos marca, y quisiera mostrarles para ello un comercial con el cual lanzamos nuestro producto Ideal en Rusia, donde mantenemos un liderazgo en el segmento “premium” del mercado de aceites de girasol,

Proyección del video.

Muchas gracias.

Luis González Estévez:
Para finalizar este panel, no queda más que agradecer la capacidad de síntesis expuesta por cada uno de los disertantes, con relación a la realidad y a la capacidad potencial de sus respectivos sectores. Han puesto de relieve una vez más esa máxima de Boscán, “lo breve, si bueno, dos veces bueno”. Gracias.

Locutor:
Señor Coordinador, señores panelistas, muchas gracias.

Conclusiones Sectoriales: oportunidades y desafíos para el crecimiento

Locutor:
Inmediatamente, dentro de este Bloque III "Realidades y potencialidades sectoriales", dentro del tema "Conclusiones Sectoriales: oportunidades y desafíos para el crecimiento" vamos a presentar al Dr. Arnaldo Bocco, Presidente del Banco de Inversión y Comercio Exterior; al Dr. Javier González Fraga, Investigador de la Universidad Católica Argentina; al Lic. Juan José Llach, Director del Área Economía del IAE – Universidad Austral; y al Lic. Dante Sica, Secretario de Industria, Comercio y Minería.

Moderador será el Ing. Roberto Arano, miembro del Comité Ejecutivo de la Unión Industrial Argentina.

Ing. Roberto Arano:
Buenos días, vamos a iniciar este panel con la exposición del Lic. Javier González Fraga.

Lic. Javier González Fraga:
Buenos días, muchas gracias a los organizadores por esta invitación para compartir con Uds. algunas reflexiones que se suman a lo que fue dicho durante la mañana de hoy con respecto a cada uno de los sectores y que se suman también a las muy importantes definiciones en materia macroeconómica que escuchamos en este salón ayer, tanto de boca de nuestro Presidente de la Unión Industrial Argentina como del Ministro y también me refiero especialmente a la presentación que hizo Pedro Lacoste, que no voy a repetir, pero sí voy a puntualizar algunos de esos comentarios que los hago míos en su totalidad.

Yo creo que, por supuesto, hay nuevas oportunidades a partir de que hemos logrado salir de la Convertibilidad. La Convertibilidad, en los últimos años especialmente, se había convertido en una mochila muy grande para la actividad productiva, que desalentaba inversiones, que generaba restricciones financieras y que presagiaba una difícil salida de ella, como de casi todos los sistemas de tipo de cambio fijo y que, finalmente, fue mucho peor o mucho más difícil de lo que cualquiera hubiera imaginado.

Pero en el año 2002, no voy a usar gráficos porque esto lo conocen todos muy bien, se ha logrado devaluar más del 100% en términos reales, algo que muchos economistas sostuvieron durante años que era la característica distintiva de la Argentina;, que acá no se podía devaluar porque los precios se iban a comer los efectos de la devaluación. No, se ha podido devaluar, la inflación prácticamente ha desaparecido en noviembre y ha quedado un tipo de cambio depreciado que genera una nueva posibilidad para la actividad productiva.

Esto vino con algo de inflación, por supuesto, y esta inflación ha generado un ajuste en el sector fiscal que supera todo lo hecho por los ajustes en los últimos 7años; o sea, se ha logrado bajar 9 puntos el gasto publico consolidado y se ha bajado 4,5 puntos el gasto primario. Consecuentemente, estamos hoy en una situación de superávit primario en materia fiscal, que permitiría añorar para el año próximo un superávit. y esto es algo, y que sumo a título personal, posibilitaría sentarse ya en una mesa de negociadores de la deuda externa, puesto que tenemos algo de plata en el bolsillo como para que nos tomen en serio en una negociación, algo que no sucedía hasta ahora.

Y también se comentó ayer, y creo que es lo más novedoso, los bancos han recuperado la liquidez que habían perdido producto del corralito y todas las consecuencias que trajo la salida de la Convertibilidad, y hoy tienen de nuevo liquidez que supera en 20% los depósitos. Estamos todavía lejos de ver la oferta de crédito, pero no porque no tengan los bancos la liquidez, sino porque las circunstancias del corralón, de la Corte, estas incertidumbres con respecto a la flexibilización de los depósitos a plazo fijo, los obliga a ser tremendamente cautelosos con su liquidez.

Entonces, algo que es una contradicción a nivel del sistema, por qué tener tanta liquidez y no animarse a prestar, tiene explicaciones individuales. Los bancos que están líquidos dicen: yo, por las dudas, me cuido porque tengo miedo que el vecino caiga y esto genere una nueva corrida. Y, entonces, no se sabe adónde va a terminar el total de los depósitos.

Esto explica esa contradicción de que los bancos estén pagando el 20 o el 30% de interés por los nuevos depósitos y estén colocando los excedentes de liquidez al 4,5% anual, lo cual obviamente les genera una enorme pérdida. Los bancos están aceptando esta pérdida para mantener o retener la liquidez, pero en la medida que esto se vaya resolviendo y cuanto antes mejor, creo que vamos a ver, finalmente, la oferta de crédito que, conjuntamente con la disipación de las incertidumbres políticas, va a ser el gran detonante de una aceleración de esta reactivación o, en términos más precisos, que pase de una reactivación a una etapa de crecimiento económico. Yo en esto soy bastante optimista.

Esto es un prerrequisito macroeconómico, pero creo que sería injusta o renga mi presentación si no hablase de los otros elementos que están hoy y que son producto de las reformas de los '90 y que tenemos que valorar para poder realmente ser optimistas.

Los ’90 no tuvieron solamente una Convertibilidad que generó un problema al final; también tuvo una cantidad de cosas muy valiosas, como la apertura económica, como las privatizaciones, como las inversiones en infraestructura, como las inversiones en bienes de capital que llegaron a niveles record durante la década, como todo el proceso de desregulación y de cambio cultural.

Hoy, los empresarios, lo digo porque me siento empresario, somos distintos que diez años atrás. Somos mucho más competitivos, estamos mucho más abiertos al mundo, estamos mucho más informados de lo que pasa en el mundo y esto creo que es realmente positivo, y es tan positivo como lo macroeconómico. Yo creo que la Argentina tiene que aprender a sumar y no a restar. Sumemos lo bueno de los ’90 a lo bueno también de haber salido del régimen de Convertibilidad, y yo creo que en esta ecuación vamos a encontrar la fórmula para el crecimiento económico en los próximos años.

Por supuesto que hay temas que quedan por resolver, como mencioné: el corralón, el acuerdo con el Fondo Monetario, la incertidumbre política; está el enorme tema social, está el tema del desempleo, está el tema de qué tan reducido quedó el mercado interno después de este achicamiento de un país que creíamos que tenía casi 300.000 millones de dólares de producto bruto y ahora nos encontramos con que tiene apenas la mitad. Está el problema del endeudamiento que todavía está en dólares, que es un fuerte problema para un gran sector de empresas y también para el Estado. Y también está la vulnerabilidad, con signos de pregunta sobre el sistema financiero local residual, o sea cómo será el sistema financiero que nos quede después del levantamiento de las restricciones.

Pero creo que, considerando el esfuerzo macroeconómico hecho en este año y considerando lo que hemos logrado en los ’90, tener infraestructura, tener inversiones, tener equipamiento, tener empresarios dispuestos a competir, la desregulación y la apertura, son valores todos tremendamente importantes. Creo que, entonces, hay una enorme cantidad de oportunidades para los próximos diez años.

Hay oportunidades que son obvias en dos áreas, y son las exportaciones y la sustitución de importaciones; parecería que esto es lo que está permanentemente en las noticias. Pero yo creo que no es únicamente esto, o por lo menos esto no alcanza para explicar décadas de crecimiento, alcanza para explicar un ciclo positivo más adelante. He seleccionado 6 o 7 desafíos concretos que creo son la clave para transformar un ciclo positivo en una nueva tendencia que nos permita, como planteábamos hace varios años, tratar de acortar la distancia que nos separa de los países europeos. Yo no digo alcanzarlos, pero, por lo menos, acortarlas y que Argentina sea más parecida a una España, a un Portugal, a una Grecia, digamos la “cola” de los países europeos en el término de una generación, que es, con humildad, lo que nos tendríamos que proponer hacia el futuro.

Creo que es muy importante que sepamos exportar con valor agregado. Nos acaba de decir Juan Manuel Forn la importancia de exportar marca, y me parece que este es el desafío: exportemos marca. Yo creo que también es lo más inteligente para hacer, cuando hay tantas restricciones en el mundo de los commodities.

Por supuesto, también las hay para los productos alimenticios con marca, pero cuando uno logra imponer una marca en un mercado del exterior, inmediatamente consigue socios en ese mercado que le van a ayudar a levantar las barreras y empieza una batalla con muchísimas más posibilidades.

Realmente, es mucho más difícil frenar productos con marca que productos sin marca, y creo que esto es el enorme desafío de Argentina: ponerle marca a nuestros productos. O’Neil se lo dijo, en términos quizá muy duros, a Cavallo en agosto de 2001, pero tenía algo de razón. La Argentina no es conocida por ningún producto con marca en el exterior. Creo que este es el gran pasivo, es la gran tarea pendiente, donde tenemos que concentrarnos los empresarios: invertir en los canales comerciales, darle importancia realmente a la generación de marca.

Alguna experiencia empresaria tengo en esto, y cuando uno, en lugar de estar exportando dos litros de leche y un poquito de azúcar, exporta dulce de leche, y disculpen que vaya a un terreno que conozco bien, está multiplicando por cinco el valor agregado de eso; y estas cinco veces más de valor agregado es empleo.

El gran desafío de los próximos diez años es generar empleo, es el gran drama que tenemos. Entonces, tenemos que poner todo el énfasis en la capacidad de generar empleo. El agro puede contribuir con muchísimas divisas, pero genera muy poco empleo. Son la agroindustria y la industria las que tienen que animarse a exportar para generar empleo, para que recuperemos una estabilidad social, un equilibrio social y posibilidades de disfrutar vivir en la Argentina.

Creo que también tenemos que pensar, algo que hoy nos puede sonar extraño, que estos sectores están un poco mejor porque están sustituyendo exportaciones, también pasen a exportar. El gran mérito de la apertura, el gran mérito de la desregulación, es acercar la competitividad de los sectores que hoy están sustituyendo importaciones con los sectores que tienen capacidad de exportar, la confluencia de estos sectores.

Me gustaría hablar de la industria textil exportadora, me gustaría ver a la industria automotriz exportando más todavía, me gustaría ver realmente que acá no haya dos Argentinas, la de los que se dedican al mercado interno y la de los que se dedican a la exportación. Creo que el gran avance de la desregulación y de la apertura es justamente tener menores diferencias, menores asimetrías, entre las competitividades de los sectores que están para el mercado interno y de los que están para el mercado internacional.

Y creo que así podremos crecer con altos niveles de ahorro; y crecer con altos niveles de ahorro, lo saben los economistas que han pasado por algún curso de macro, es crecer con alto nivel de exportaciones, el ahorro y las exportaciones van juntos. Yo creo que la Argentina que estamos tratando de construir es una Argentina austera, es una Argentina competitiva, es una Argentina productiva, y esto es una Argentina con altos niveles de ahorro y altos niveles de exportaciones. Los altos niveles de ahorro los vamos a necesitar porque por muchos años no vamos a ser atractivos para los ahorros del exterior y, por lo tanto, las exportaciones son mucho más que un mecanismo para traer divisas, son el mecanismo para canalizar la posibilidad de crecimiento en el marco de la necesidad de cancelar nuestra deuda externa.

Entonces, si a eso le agregamos el problema del desempleo, está claro que el desafío sí es triplicar las exportaciones, como lo plantié en una reunión de IDEA hace ya más de dos años, y que parecía extraño en ese momento, pero el desafío es triplicar las exportaciones en 5 ó 6 años y realmente hacerlo sobre la base de productos con marca. Eso creo que es el gran desafío.

Para que esto sea posible es muy importante lograr, y aunque haya sido repetido voy a insistir, acceso a los mercados. Necesitamos un gobierno que transforme el acceso a los mercados en una política de Estado. Ha habido enormes mejoras en este año. Yo aplaudo la gestión de la Cancillería porque, por fin, los temas producto por producto, tipo lista de almacén, son una política de Estado. Así tiene que ser, así es en México, así es en Chile, así está siendo ahora en Brasil y así es como lo toma el resto del mundo.

Creo que hay temas de política internacional o temas, como el de Malvinas, que son también muy importantes y no los voy a dejar de lado, pero creo que la Cancillería tendría que tener como objetivo casi excluyente el que nuestros empresarios puedan colocar sus productos en el exterior; y esto se llama de una sola manera: negociaciones país por país y producto por producto. Dejemos la fantasía de que es en el casamiento con algún bloque como vamos a lograr eso. Es negociando con todos los bloques como lo hizo México, que es conocido por el NAFTA, pero tiene, además, otros 15 acuerdos regionales tan importantes como ese, o no son tan importantes en el monto de las exportaciones pero sí son importantes para sus empresarios, y los vemos a los mexicanos en todas las ferias, en Japón, en Europa o en Latinoamérica, con enorme presencia. Lo hicieron los chilenos, creciendo al 25% durante 5 años en el final de los años ’80.

Ese es el verdadero desafío de la Argentina. Para que esto sea así, nosotros, como dije, necesitamos incorporar las lecciones de los ’80 a las lecciones de los ’90. Las lecciones de los ’80 creo que están muy bien incorporadas y este año creo que es una buena demostración. Acá no hay un Banco Central que esté dispuesto a emitir alegremente dinero y a nadie se le ocurrió sugerir que la emisión de dinero era una forma fácil de salir del corralito.

Fuimos muy cuidadosos y por eso logramos devaluar en términos reales, de la mano de un muy cuidadoso manejo monetario, especialmente en los últimos meses. Creo que a eso le tenemos que agregar la lección de los ’90: la Argentina no va a pasar a ser un gran país de la mano de fantasías cambiarias ni de la mano de soluciones fáciles. Va a pasar a ser un gran país de la mano de la austeridad, del trabajo duro, del trabajo competitivo, tomándose todo el tiempo necesario para lograr el objetivo. Muchas gracias.

Roberto Arano:
Ahora vamos a escuchar al Lic. Juan José Llach

Lic. Juan José Llach:
Buen día a todos. Muchas gracias por la oportunidad de compartir con Uds. algunas reflexiones sobre la situación actual y perspectivas de la economía argentina y particularmente de la industria.

Yo he venido con el firme propósito que voy a cumplir a rajatabla de no hablar del pasado, solamente del presente y del futuro. Sin embargo, lo único que voy a decir del pasado es que creo que sería importante, quizá cuando los ánimos estén un poco más calmos, alguna vez, hacer un debate a fondo, un debate profundo, acerca de cuáles fueron las razones de que Argentina terminara en esta dramática crisis en la cual hemos terminado.

Yo creo que tenemos hoy dos buenas noticias. La primera, es que claramente ha empezado un proceso de reactivación de la economía. Diría que es una reactivación parsimoniosa, que podría ser mejor en el sentido que uno esperaría que en una economía en depresión la salida fuera más rápida, por ahora es parsimoniosa,

por eso se discute tanto; algunos miran un indicador, otros miran otros, yo creo que hay indicadores claros de que la reactivación de demanda ha empezado, y en parte de la oferta también, pero la clave es que se reactive la demanda.

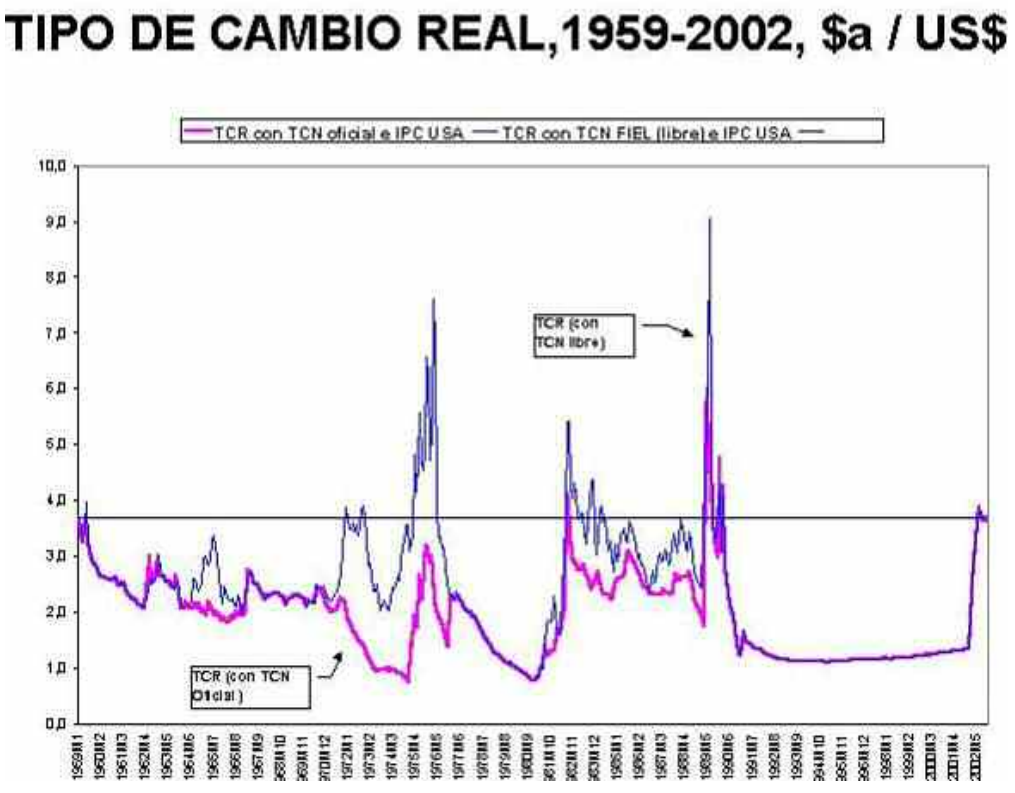
La razón fundamental de esta reactivación, indudablemente, es la estabilidad que se ha producido en el tipo de cambio; no nos podemos engañar al respecto y, por lo tanto, está muy vinculada a este factor, por lo menos el hecho de que la moneda dejara de depreciarse.

Esa es la primera buena noticia que yo creo que hay que aprovecharla y desideologizarla y aceptarla como tal. La segunda es que me parece, también, que hay una oportunidad histórica, tal vez inédita para Argentina, de aquí para adelante, no solamente para crecer rápido, sino también para instalar a la Argentina en un sendero de crecimiento.

¿Cuáles son, a mi juicio, los factores que determinan esta oportunidad histórica, insisto, tal vez inédita?. En primer lugar, indudablemente, como mencionó Javier González Fraga recién, es la fuerte inversión realizada en los años '90, unida a la importante capacidad ociosa existente hoy en día; yo creo que es un factor fundamental.

Tengamos en cuenta que, en cambio hoy, puede considerarse lógico, sin embargo estamos en un nivel de inversión inferior a lo que sería la reposición del capital en la Argentina. O sea, nos estamos comiendo el capital. Este es un dato que hay que registrar, evidentemente, porque no puede ser algo permanente; puede ser algo transitorio, pero no algo permanente.

En segundo lugar, indudablemente, el sistema de precios relativos coloca a algunos sectores de la economía en capacidad de liberar un proceso de crecimiento.



Ahora sí, estamos viendo esta transparencia, yo creo que, sin embargo, los precios relativos, fundamentalmente el tipo de cambio real, no sé si lo van a ver bien porque están un poco lejos las pantallas, lamento que sea así, ahí tenemos el tipo de cambio real en la versión azul, que es la versión del tipo financiero o paralelo, y la versión color rosa, que es la versión del tipo de cambio comercial desde el año 1959 hasta hoy y podemos observar el valor actual del tipo de cambio real hay muy pocos meses en estos cuarenta y pico de años, 43 años, en los cuales el tipo de cambio comercial, en términos reales, estuviera más depreciado que es lo que está hoy.

Si uno toma lo que sería el promedio de la década del '80, estaríamos en un nivel aproximadamente de 2,50 y yo creo que eso, como máximo, es el nivel a cual cuanto antes mejor debería converger el tipo de cambio para afianzar este proceso de reactivación de la economía. No nos podemos engañar, será muy cómodo, tal vez para algunos sectores, que sea una moneda tan depreciada, pero a mí me parece que, desde el punto de vista de la reactivación del consumo, desde el punto de vista al combate de la desnutrición infantil, desde el punto de vista de los niveles de pobreza y de indigencia, este tipo de cambio real no da cabida a la solución de estos problemas.

Lo cual no quiere decir que haya que volver a otro momento del pasado, donde la moneda estuvo mucho más apreciada. Yo creo que puede hacer una buena política, llegar a un tipo de cambio que compatibilice buenos incentivos a exportar, buenos incentivos a sustituir importaciones, y un salario, en términos de dólares, más alto que el actual.

Esto, evidentemente, se puede hacer de dos maneras: se puede hacer por una revaluación nominal o se puede hacer a través de más inflación, yo hablo del tipo de cambio real. Lo más probable es que se de por la combinación de las dos cosas. A mí me parece que cuanto más componente tenga de revaluación nominal de la moneda y menos componente tenga de inflación, mejor va a ser y, bueno, y para eso hay que hacer ciertas y determinadas cosas.

El tercer punto, junto con la inversión, la capacidad ociosa y los precios relativos, es condicional y es el hecho de reformas que, a mi juicio, habría que encarar para esta oportunidad que tiene la Argentina de, efectivamente, poder concretarlo.

Y, al respecto, veo tres caminos posibles para el futuro de la Argentina que, brevemente, voy a bosquejar. Uno, diría que sería algo así el modelo de los '80 mejorado. Estoy de acuerdo, también, con lo que dijo Javier, en el sentido que hay lecciones de los '80 que parecen haberse aprendido, pero me parece que está vigente la posibilidad de un retorno a un modelo, yo diría, antiguo, de gestión de la economía, donde institucionalicemos una inflación alta, aunque no sea alta si la comparamos con la hiperinflación, sea un inflación del 20 ó 30% más por año, no creo que eso fuera bueno, aunque en el proceso de ajuste tal vez vaya ha haber todavía un poco más de inflación.

En segundo lugar, creo que tenemos el riesgo en este modelo tipo década del '80, de caer de nuevo en la discrecionalidad del príncipe, donde vamos a generar un sistema de incentivo que va a requerir que los empresarios dediquen muchos más recursos de todo tipo a la gestión de favores del príncipe que a la mejora de su propia competitividad. Esto creo que sería tremendamente negativo.

Enfoques de tipo gradualistas que también parecen que no son adecuados; y déjenme simplificar esta cuestión del discrecionalismo con un solo ejemplo, que me parece a mí muy contundente. El año 2003, de acuerdo a las proyecciones presupuestarias y demás, la recaudación de impuestos distorsivos sobre el producto interno bruto va a ser de 5 puntos; es decir, 5 puntos del producto interno bruto van a ser impuestos distorsivos. Por impuesto distorsivos yo entiendo los que disminuyen el precio de manera directa o aumentan el costo de producir de manera directa.

Indudablemente, cuando las empresas se enfrentan a un contexto semejante, no tienen otra cosa que realmente gestionar ante el príncipe la modificación de esto, porque, evidentemente, es un sistema profundamente anticompetitivo.

Podría dar otros ejemplos, pero yo creo que éste es el más elocuente. Con un sistema tributario como ese, evidentemente, la Argentina va a necesitar un tipo de cambio real mucho mayor y, por lo tanto, se puede caer una situación del perro que se muerde la cola, porque ese tipo de cambio real mucho mayor, a su vez no va a ser combatible con un nivel de salarios que es capaz de resolver los problemas de pobreza, de indigencia y de consumo interno.

Y todos sabemos que, por más exportación que hagamos en todo el mundo, empresas puramente exportadoras son muy pocas; ya con exportar el 30% de la producción podemos considerar que son empresas exportadoras y, por lo tanto, el 70% restante es, muchas veces, la demanda interna.

Yo creo que con este modelo la Argentina se puede reactivar a tasas modestas, al principio más rápidas, inclusive las que yo creo que insinuó ayer o mencionó el ministro Lavagna, porque la reactivación, al principio, puede cobrar cierto mayor vigor, pero de ninguna manera yo creo que nos podamos conformar con que sea el 4% anual, por las razones que voy a decir a final.

La segunda alternativa, que no es el modelo de los 80, es el modelo que yo lo llamaría Fondo Monetario Internacional. Este es un modelo que reconoce, básicamente, tres factores: ajuste fiscal, más restablecer una relación normal con los acreedores, el problema de la deuda, y más el respeto al derecho de la propiedad, sistema de contratos, etc.

Evidentemente, parte de estas cosas son absolutamente imprescindibles. Sin embargo, yo creo que esta es una ecuación insuficiente para el crecimiento económico, además de que creo tiene escasa viabilidad política y también escasa viabilidad económica, por la razón de que nunca llegan los recursos suficientes como para hacer el mega ajuste fiscal por esta sola vía; me parece que nunca llega el momento y finalmente siempre se corre por atrás de los acontecimientos.

Pero el problema fundamental es que yo creo que tiene escasa viabilidad política y económica, después de un largo proceso de ajustes se podría crecer, pero es casi imposible de que llegue ese momento. O sea, yo creo que esto es como perseguir una quimera, me parece que es un enfoque equivocado, y creo que es una de las razones por las cuales el diálogo entre el gobierno y el Fondo Monetario ha sido tan infructuoso a lo largo de este año, porque creo que la propuesta que ha hecho el Fondo Monetario tampoco es la adecuada para un país en condiciones como la Argentina.

El tercer camino que yo creo que existe, que yo lo llamo la tercera vía, algunos se han enojado conmigo por evocar la tercera vía, pero yo voy a persistir en el intento, creo que la tercera vía es la vía rápida y, además, la vía segura para crecer.

El problema del modelo Fondo Monetario es, primero, no reconocer que la Argentina es una economía que está en depresión, evidentemente; no es una economía que ha tenido simplemente una recesión. Entonces, uno puede ajustar lo fiscal y a partir de ahí generar la confianza y con eso se recrea la confianza, vuelven los capitales y crecemos. Yo creo que el problema es mucho más complejo y, además, creo que es un modelo que ignora algunas de las dinámicas básicas del crecimiento.

La tercera vía, en realidad, el corazón de la tercera vía europea que, contra de lo que muchos creen, efectivamente se aplica, porque algunos lo han criticado a Blair porque dicen que lo dijo y después no lo hizo, en realidad, lo que hacen la mayor parte de los países europeos, es la tercera vía.

Es crecer rápido y es construir una sociedad más equitativa, por lo cual hace falta una estrategia de crecimiento y hace falta generar, en algún momento, inversión. Podemos estar algún tiempito más sin invertir pero, evidentemente, si no aumenta sustancialmente la inversión y nos seguimos comiendo el capital, Argentina no va a crecer.

No es lo mismo reactivar, que es un fenómeno de demanda, para lo cual lo que se requiere es la confianza, que crecer; crecer es otra cosa yl crecer es que aumente la inversión.

Obviamente, que la solvencia fiscal es imprescindible, pero yo creo que es tan imprescindible como insuficiente; no podemos agotar el problema en un problema de solvencia fiscal.

Yo creo que, además de eso, hace falta una agenda, que algunos podrán considerar o no del todo ortodoxa, pero que, en todo caso, a mí me parece que es imprescindible. Insisto, es lo que hacen la mayor parte de los países del mundo.

En el caso particular de la Argentina, creo que algunos ingredientes que voy a mencionar al pasar, es, primero, resolver el problema federal de la Argentina en un sentido fiscal, además de un sentido político, pero yo de tema político acá no voy hablar; tenemos una deuda desde el año ’96, según la Constitución tenía que haber una ley de Coparticipación Federal; ahora estamos en un inmenso lío, hemos vuelto, como dije, a 5% de impuestos distorsivos sobre el producto interno bruto, este es un sistema anticrecimiento, este es un sistema con el cual la Argentina va a tener dificultades para crecer realmente.

Y yo creo que hay alternativas que puedan formularse. Yo he contribuido en esta dirección, no propongo que se haga lo que yo digo, propongo que este tema de ir gradualmente eliminando los impuestos distorsivos en la Argentina, es una cuestión absolutamente prioritaria y dar mayor responsabilidad de recaudación a las provincias, para que la autoridad política que gasta, recaude, me parece que es esencial; porque, de lo contrario, no vamos a resolver el problema.

Creo que hay una magnífica oportunidad porque el gobierno nacional, ahora o más adelante, podría perfectamente rescatar los bonos en circulación de las provincias con dinero, sin que esto tuviera ningún tipo de impacto inflacionario y se deja una herramienta de negociación muy importante para lograr un acuerdo más profundo.

En segundo lugar, yo creo que todo lo que es acceso a la sociedad del conocimiento lo tenemos en la agenda muy bajo, nunca le llega el momento a ésto, nunca le llega el momento, pero si no lo encaramos a fondo, tanto lo que tiene que ver con educación, con la ciencia, la tecnología, el valor agregado que hablaba recién Javier González Fraga a los recursos naturales.

Esto tiene que ver, esencialmente, con agregar conocimiento y yo creo que ahí se pueden usar herramientas que son OMC compatibles en vez de tener una enorme cantidad de subsidios que nos traen permanentemente problemas. Focalizar el apoyo a todas las empresas argentinas que incorporen conocimiento, que incorporen valor agregado, que incorporen tecnología, los subsidios de tipo tecnológicos que son OMC compatibles.

Yo creo que es una política absolutamente prioritaria para Argentina y la típica política que siempre queda para los últimos lugares de la agenda. Todo el mundo habla, que es lo importante, que hay que hacerlo, que es prioritario, pero nunca le llega el momento, nunca le llega el momento.

El tema de reforma del estado yo creo que no se puede olvidar y tampoco se puede ignorar y que hay formas de hacer la reforma del estado que no implican, en absoluto, despedir alguna persona, cosa que en el momento, hoy en día, es totalmente impensable. Eso es algo que la Argentina realizó muy, muy, a medias y sigue estando pendiente.

La cuestión de la inserción internacional de la Argentina, en cuarto lugar. Yo creo que es central; en realidad, es un problema irresuelto en la Argentina desde hace 70 años, para lo cual, primero, no podemos jugar al paria internacional, por más que circunstancialmente resulte cómodo jugar a esta posición. Yo creo que es, desde todo punto de vista, inconveniente; nos va a ir muy mal.

Sí creo que hay que renegociar la deuda sobre bases realistas. Es decir, porque realmente no se puede pretender que se estén pagando las tasas de interés, ni Argentina, ni Brasil, ni ningún otro país pueden pagar la tasa de interés que nominalmente están acordadas, frente a las tasas de interés que existen hoy internacionalmente.

Entonces, yo creo que hay que buscar formas originales, novedosas, de renegociar la deuda.

Obviamente, el tema del Mercosur es fundamental para la Argentina, pero creo que ahí algo dijo el presidente electo, Lula, acá en la Argentina, acerca de la coordinación macroeconómica. Yo creo que esto es totalmente prioritario, creo que sin eso el Mercosur va a seguir en un estado insatisfactorio, como es el de los últimos años.

Idealmente, la Argentina tiene que negociar su inserción internacional, ya sea el acuerdo del ALCA, o del 4 más 1 o de la Unión Europea, desde el Mercosur sería un camino mucho mejor, pero la Argentina no debe olvidarse de temas como el Asia, por ejemplo.

Asia, yo creo que es el continente del futuro, el continente que va a ser económicamente más importante en los próximos 20 ó 30 años. Nuestra política al respecto es muy pobre.

Introduzco estos temas simplemente para mostrar que tenemos que, aunque no sean necesariamente estos temas, tenemos que hacer un esfuerzo por construir una agenda distinta a la que machaconamente se ha ido repitiendo de un lado o de otro lado en los últimos tiempos.

Y tener una estrategia exportadora es muchísimo más que tener una paridad cambiaria. Yo creo que ahora existe el peligro, que, bueno, dada la paridad cambiaria, todos estos temas nuevamente se posterguen; los temas del valor agregado, los temas de la incorporación de ciencia y tecnología, los temas de la educación, los temas de buscar socios más permanentes. Porque todo va a ser diferido dada la paridad cambiaria.

Yo creo que esto sería un error muy grave. Creo que hay muchas cosas que se pueden hacer, incluso, en un sentido inmediato. Yo veo, por ejemplo, el caso de financiamiento de exportaciones que se habla todo el tiempo de los fondos fiduciarios; después leo cuáles son los números que manejan los fondos fiduciarios y me encuentro con 15 millones de dólares, 20 millones de dólares, 30 millones de dólares, para un país que exporta 25 mil millones de dólares, cuando se podría hacer algo muy sencillo, que es devolverle a los exportadores la propiedad de las divisas, lo cual en absoluto alteraría el funcionamiento del control de cambio, en el sentido que habría obligación de repatriar las divisas, pero no hacer esa ..... de las divisas; eso sí, yo creo que dispararía un proceso de financiamiento de las exportaciones.

También quiero decir que la Argentina es el único país emergente o desarrollado que carece de un banco o una agencia de crédito de exportación especializada, realmente en esa especialidad. Sé que se están haciendo esfuerzos en éste sentido, seguramente Arnaldo Bocco algo nos va a decir al respecto, pero yo creo que es una asignatura pendiente.

En fin, he querido mencionar estos puntos, porque yo creo que en una Entidad como la Unión Industrial Argentina puede jugar un papel importante, en el sentido de la construcción de una agenda que incline la cancha hacía esta tercera posibilidad, que es la posibilidad de crecer rápido.

Yo creo que con estrategias de esta índole, la Argentina puede tener una gran recuperación de su economía en los próximos 3 años, crecer 30% en 3 ó 4 años, y luego estabilizarse en un crecimiento del 6%, de la misma manera que lo hizo Chile. No hay ninguna razón por la cual, así como lo hizo Chile y así como Chile logró bajar el desempleo en el año 83, que estaba en 27%, en el año 90 que estaba en el 6%, o sea que bajó 21 puntos el desempleo en 7 años, yo creo que esto es perfectamente alcanzable para Argentina, pero para eso los objetivos no deben ser modestos, deben ser ambiciosos.

Creciendo al 4% anual, la Argentina va a recuperar el producto por habitante del año 98 en el año 2012. Yo creo que este no es el camino al cual, por lo menos, tendríamos que intentar conseguir; yo no digo que sea fácil, pero por lo menos intentarlo.

Con otras estrategias, la Argentina, en el año 2006 o 2007 podría recuperar el producto por habitante del año 98, y para el año 2010 estar entre 15 ó 25 puntos por encima de ese nivel. Esto, yo creo que es un número suficientemente elocuente para entender por qué razón, desde mi punto de vista, hay que proponerse metas muchos más ambiciosas. Muchas gracias.

Roberto Arano:
Muy bien. Lo escuchamos a Dante Sica.

Lic. Dante Sica:
Buenas, tardes. Muchas gracias por la invitación. Realmente, después de haber escuchado a González Fraga y a Llach, muy poco queda para decir.

Pero lo importante es, por lo menos, que ustedes conozcan la mirada que tenemos desde el Ministerio de la Producción, con respecto a lo que está pasando y a los temas que tenemos por delante.

Es muy difícil cuando uno está en una gestión que tiene fecha de vencimiento ya determinada, que es el 25 de marzo, mucho más difícil es para ustedes, en términos de la confiabilidad o la perdurabilidad de las políticas.

Por eso, un poco la idea es mostrar cuál es la visión que tenemos desde el Ministerio, tratar que esa visión sea compatible con lo que está pasando a nivel de la economía y lo que está viniendo para la economía y tratar de, por lo menos, probar que lo que estamos planteando, las políticas que estamos tratar de llevar adelante, están dentro de un marco de perdurabilidad, que no pueda haber mucha variación con respecto a lo que viene.

Yo quisiera hacer, a pesar de la idea de no hablar del pasado quisiera, hacer por lo menos un simple repaso de lo que fue la década de los '90 en términos, si quieren, de pasivos o activos que nos dejó, porque es muy importante para saber cuál es el punto de partida con el cual nos estamos moviendo.

En términos de lo que pasó en los '90, lo que tenemos es: por un lado, hay un aparato industrial que ha tenido una menor integración su tejido, está muy afectado, quizá los más afectados durante toda la década, y en especial a partir del año 96 en adelante, fueron las pequeñas y medianas empresas; no hubo una forma de integración muy fuerte, a pesar de haber tenido algunas empresas que han tenido una salida exportadora o han podido avanzar en el proceso exportador, la mortandad de empresas ha sido muy fuerte y la tasa de nacimiento ha sido muy baja.

Hubo un debilitamiento muy importante de todo lo que fue la red de proveedores y la reinserción de la red de proveedores, con respecto a las grandes empresas. Fueron muy pocas empresas con características transnacionales, desde el punto de vista de Argentina, que pudieron acceder a nuevos mercados.

Y bueno, a esto se le tiene que sumar el problema de financiamiento. Sin embargo, si bien está es el costado negativo de lo que fue la década de los '90, uno también puede encontrar que hay algunos temas que fueron toda una inversión muy importante, como lo decía también González Fraga y lo contaba Llach, en todo lo que tiene que ver en la inversión de infraestructura, logística, hubo muy fuerte avance en término de lo que fueron las empresas en todo el tema de conocimiento en el mercado internacional, poder haber accedido a nuevos mercados, empezar a conocer los temas vinculados con la exportación, toda la logística que tiene que ver con la exportación.

Hubo empresas medianas y pequeñas que pudieron acceder a fuentes de financiamiento y pudieron acceder a inversión de tecnología y ha habido un proceso de inversión, por lo menos, hasta el año '98, que logró de un stock de capital muy antiguo, de casi con 12, 15 años en algunos casos de antigüedad, haber llegado a un estado de capital con una antigüedad muy baja.

Y hubo un segmento, quizá, acotado de empresas, que fueron, quizá, de excelencia, que pudieron integrarse con grandes firmas, que pudieron acceder a mercados internacionales y avanzar en este sentido.

Entonces, lo que uno ve es que el perfil productivo que se eliminó, con la desaparición muy fuerte de empresas, a esto también hay que agregarle todo lo que fue la dinámica del Mercosur, que se aceleró durante la década del '90 y, quizás, en algunos casos, muchos más pensaban o no tenían en mente que esto podía avanzar tan rápidamente y en algunos sectores los afectó tremendamente.

Entonces, mostró un perfil o un avance en el aparato productivo que resultó ser insuficiente para poder absorber toda la mano de obra y la caída que estaba teniendo con las ganancias de productividad que se estaban dando en otros sectores o con la desaparición de algunos sectores que tuvimos.

Un poco la idea es cómo estamos parados ahora o cuál es el aparato productivo que tenemos para adelante, para poder enfrentar los nuevos desafíos y los nuevos retos, que lo van a determinar los próximos años.

Por un lado, tenemos un grupo de empresas, si quieren, que están muy bien consolidadas, tienen una micro muy potente en términos de inversión tecnológica, son empresas que pueden acceder muy rápidamente a mercados externos y, por lo general, se encuentran en el sector de insumos industriales y commodities primarios.

Hay toda una inserción exportadora por parte del segmento de pequeñas y medianas empresas, que son de diferentes sectores industriales, que sobre esto va ha haber que trabajar, en los cuales también ha habido un proceso de inversión importante y que están en condiciones de acceder.

Hay todo un tema que tiene que ver con la sustitución de importaciones. El nuevo marco económico en el cual nos vamos a desenvolver, va a permitir acelerar este trabajo, que es incipiente ya este año, sin financiamiento comenzó a darse un cambio de proveedores. Nosotros realizamos una encuesta, a través del ECEP, y ha habido dos datos importantes: casi un 40% de firmas empezó a sustituir las importaciones, sin pérdidas de calidad, con lo cual encontramos que este aparato productivo está vivo y está vigente, como para poder llevar adelante este proceso.

Y, por otro lado, creo que, si bien es cierto que hay que hacer foco y trabajar muy fuertemente sobre todo lo que tiene que ver con el entramado Pyme, también hay que darse una política para las grandes empresas que pueden acceder a mercados internacionales y tener una posición distinta. Por lo general, se estima que las grandes empresas pueden acceder directamente y que las políticas que se delinean son únicamente para las grandes empresas.

El tema es que, muchas veces, ni siquiera las políticas se delinean para las grandes empresas o para que estas puedan salir y son las que acceden rápidamente a los mecanismos que uno genera.



Yo creo que el principal reto que queda para adelante y que tenemos que enfrentar en las nuevas condiciones que tenemos, es este cuadro que tenemos por delante, quizás la década de los '90 se caracterizó por un crecimiento del producto muy vinculado a lo que fue el crecimiento del consumo y la inversión, financiados por capitales externos.

A partir del '98, las crisis externas, el rompimiento del financiamiento, la desaparición del crédito tanto nacional como internacional del 2001, derrumbó lo que es la tasa de inversión.

Cuál es el escenario que tenemos para adelante y en el cual vamos a estar viviendo los próximos años? Por un lado, tenemos, con respecto a la región, una región que va a ser turbulenta en términos políticos y con un menor acceso de financiamiento; por lo tanto, vamos a tener menor financiamiento externo e interno por el rompimiento de lo que es el sistema financiero y la lenta recuperación que este tiene. Por lo tanto, vamos a tener financiamiento caro.

El otro de los temas, lo planteaba recién Llach, vamos a tener un tipo de cambio alto, quizás no el nivel de hoy de desequilibrio, pero sí un tipo de cambio que si bien se apreciará en el tiempo pero va a ser más del doble de lo que fue en la década de los'90. Por lo tanto, vamos a enfrentar un panorama de escaso de financiamiento, por un tipo de cambio alto que va a impedir o, por lo menos, va a encarecer lo que tiene que ver con el costo de capital.

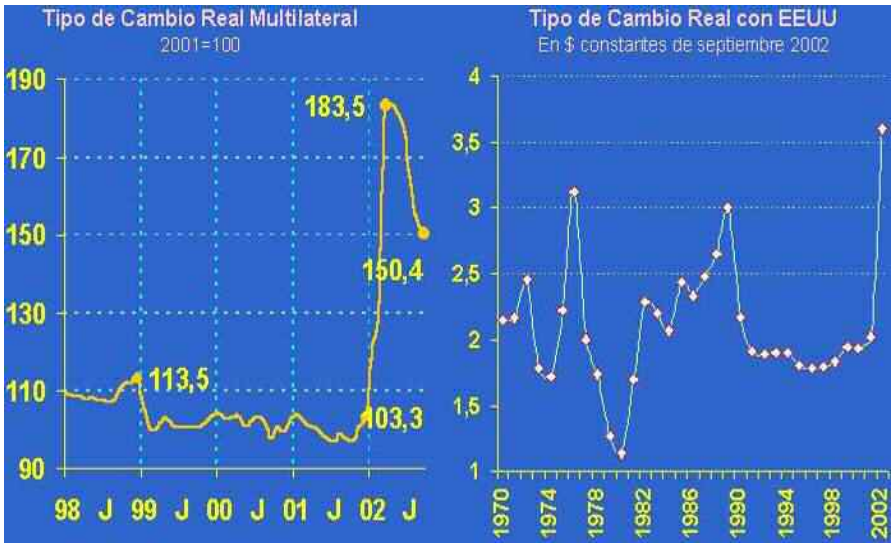
Y sobre este tema vamos a tener que trabajar mucho para adelante, porque el impulso que tuvo el consumo en los '90, quizás en los años que viene va a estar reemplazado por el impulso que van a tener las exportaciones, porque este tipo de cambio y la promoción de las exportaciones lo va a llevar, pero no debemos descuidar la recuperación de la tasa de inversión.

Si bien es cierto que fue muy fuerte la inversión hasta el año '98, el deterioro de estos últimos años nos tiene que prender la luz amarilla, porque lo que no podemos perder es la atención competitiva que ganamos; porque para poder seguir ganando y seguir teniendo mercados adelante, tenemos que seguir invirtiendo y seguir renovando tecnología y el costo de capital realmente va a ser mucho más alto.

Después voy a volver sobre el tema de capital, esto un poco se los voy a dejar para ir abreviando el tiempo siempre hubo cambios de política industrial y cambios de paradigma con respecto a los '90, de la década que viene; creo que vamos a ir a un modelo mucho más flexible dada la rigidez que teníamos antes con el tipo de cambio y lo que creo que vamos a tener que trabajar muy fuerte es, por un lado, de crear todos los mecanismos para poder vigorizar el proceso de inversión.

Y, por otro lado, tenemos que tratar de consolidar los mecanismos que tenemos, en términos de lo que hace a la política comercial y a la política de promoción. Recién, González Fraga decía al principio, que esta idea de negociar producto por producto y país por país tiene mucha fuerza; tenemos que realmente apoyarlo y en este sentido el desafío que tenemos por delante ahora es Unión Europea y ALCA; y Unión Europea y ALCA nos tienen que fijar todo nuestro criterio de política industrial hacía adelante, porque el 2006 y el 2010 están ahí no más y tenemos todo un grupo de sectores que hay que prepararlos y tener políticas direccionadas hacia ellos, para que puedan enfrentar el desafío de la integración.

Porque, por más que querramos, el costo de no negociar es mucho más alto y el tema de no adaptarnos a la negociación que viene, implica que muchos sectores pueden desaparecer en algunos casos, como pasó durante la negociación con el Mercosur.



Quisiera detenerme un segundo en esta filmina. Esto es lo que pasó este año. Fíjense como, a pesar de que las exportaciones no tuvieron una reacción con el tipo de cambio, sin embargo comenzamos a ver un dinamismo muy fuerte en las pequeñas y medianas empresas para poder aprovechar la exportación.

Con este tipo de cambio, el paradigma de lo que fue los '90, las exportaciones más vinculadas a los temas de los commodities, ahora pequeñas y medianas empresas, comienzan a tener un escenario mucho más favorable como para poder exportar.

En este sentido, un poco la idea es plantear qué es lo que estamos haciendo nosotros o, por lo menos, intentamos hacer en este corto plazo; yo digo política de corto plazo, pensando en los seis escasos meses de gestión que nos quedan por delante.



Por un lado, queremos trabajar, todo el gobierno está enmarcado en tratar de conseguir y destrabar fuentes de financia-miento, porque si bien es cierto que los fondos fiduciarios son chicos en términos de lo que es la magnitud de las exportaciones, también es cierto que no hay financiamiento.

Entonces, tenemos que repensar e inventar mecanismos que permitan canalizar el ahorro que hoy está por afuera del sistema y que no lo esté intermediando el sistema financiero.

Por otro lado, yo quisiera referirme a dos temas. Aprovechar los nichos en los cuales Argentina tiene una capacidad productiva demostrada; en este caso, la idea es trabajar sobre la ley de software y sobre la ley de gas, implica aprovechar los nichos en los cuales es conocimiento o hay desarrollo tecnológico de los cuales Argentina, ahora, con esta diferencia de tipo de cambio, puede ser líder en materia de exportaciones, como lo somos en el tema del gas, somos casi líderes en el mundo, en tema de tecnología, y aprovechar, desde una visión estratégica, la utilización de los recursos estratégicos y potenciar el sector industrial que no estuvo protegido, que no estuvo consolidado, durante los '90.

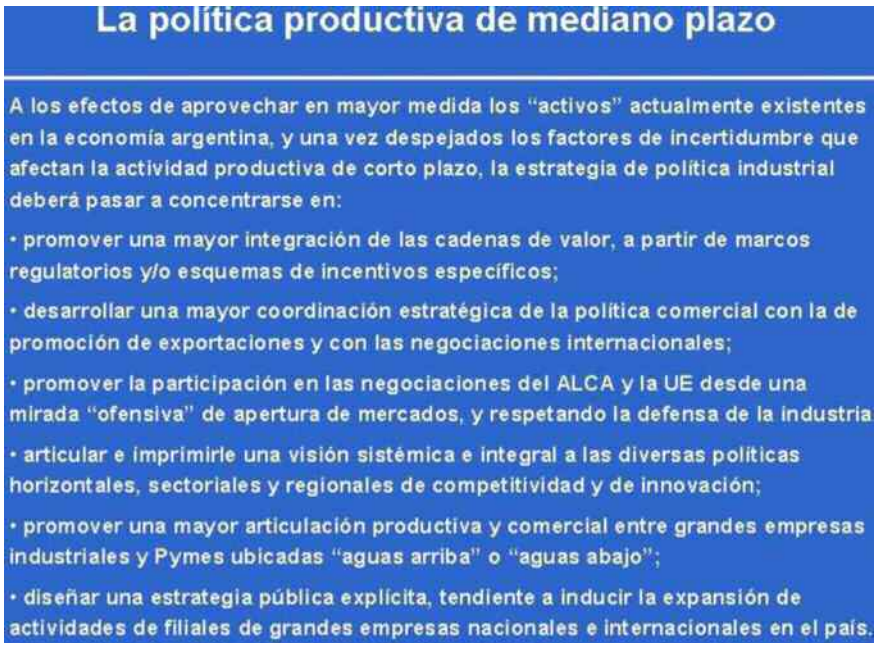
El otro tema importante que creo que debemos poner el acento, es el tema de la inversión. Debemos generar mecanismos que promuevan la inversión. Nosotros estamos pensado en dos temas: por un lado, estamos enviando a Extraordinarias un proyecto de ley que determine la amortización acelerada en un año. Con esto, qué queremos hacer? Queremos movilizar todo el financiamiento que está atesorado por afuera del sistema

económico, para que pueda volver a la inversión y la idea de poder llevarlo a ganancias muy rápidamente; la amortización acelerada debería un disparador muy fuerte para promover y cambiar lo que tiene que ver con la Ley de Inversión de IVA.

Por el otro lado, tenemos que rediscutir todos los programas que hoy existen en el Ministerio, con respecto a la promoción de bienes de capital y al sector de bienes de capital. Estos programas fueron vistos desde la óptica defensiva del uno a uno; tenemos que trabajarlo, tenemos que ver aquellos que faciliten una disminución del costo del capital, protegiendo a los productores locales y creando nuevas categorías.

Entonces, en este tema de trabajar sobre los incentivos del sector de bienes de capital, trabajando sobre eje fiscal y sobre los ejes que tienen que ver con los precios de los bienes, va a ser una de nuestras prioridades en los próximos meses de la gestión.

Y luego, tratar de aprovechar y profundizar, en estos primeros meses, todo lo que tiene que ver el trabajo con Brasil. Si bien este es un gobierno que tiene 6 meses de salida, vamos a estar discutiendo los 100 días más importantes del Brasil, donde va a definir las políticas que van a marcar los 4 años de gestión; por lo tanto, no podemos estar distraídos desde el gobierno y ustedes, del sector empresario, y debemos trabajar desde el primero de enero junto con los equipos de Brasil, para poder espejar políticas y que el próximo gobierno no encuentre una nueva discusión cuando Brasil ya definió el grueso de su política.



Y con respecto a mediano plazo, es lo que estuvieron hablando los panelistas anteriores. Creo que hay que trabajar muy fuerte en la promoción, en tratar que el Estado, primero, tenga una reforma muy fuerte en términos de aglutinar instrumentos. Argentina destina 2 mil millones de pesos por año en el Presupuesto a la promoción productiva; lo que pasa que está repartido, hay parte del fondo del tabaco, parte de la promoción regional, parte va para otros sectores.

Debemos tratar de trabajar en la forma de poder aglutinar esos instrumentos, para que el efecto que tenga este gasto o el defecto de no cobrar impuestos que sé está haciendo, pueda tener un impacto mucho más fuerte y sea mucho más visible y pueda haber una evaluación de los programas que está llevando adelante el gobierno.

Creo que hay que trabajar en el mediano plazo en todo lo que tiene que ver con los sectores que van a ir a la negociación del ALCA, de la Unión Europea esto está y es parte de la agenda; hay todo un set de productos que son denominados sensibles. Tenemos que ver porque esos productos son sensibles y tener políticas específicas para los sectores, para que puedan llegar al momento de la negociación y seguir existiendo después de la negociación.

Tenemos que tener una mirada mucho más ofensiva con respecto a las negociaciones y no una mirada defensiva con respecto a las negociaciones; y, bueno, como ya lo dijeron, todo lo que tiene que ver con una política agresiva en términos de exportación, es, creo, uno de los temas más importantes para adelante.

Exportar es una misión difícil. El tipo de cambio, no es solamente la única variable que tenemos que mirar y en eso es todo un trabajo, la salida exportadora, la preparación de la empresa, las asignaciones de capital y en esto creo que el Estado tiene que tener un rol mucho más activo, más participativo y mucho más comprometido. Y en esto creo que hay que mirar, lo decimos todos, a Chile, cómo, promocionando sus exportaciones, pudo llegar al nivel de economía que tiene.

Por lo tanto, creo que si nosotros podemos ir fijando, en estos meses, trabajando sobre estos lineamientos de política y en el escenario que tenemos para adelante, creo que hay poco margen para que el nuevo gobierno, independientemente del signo que sea, pueda cometer alguna insensatez con respecto a la política a llevar adelante.

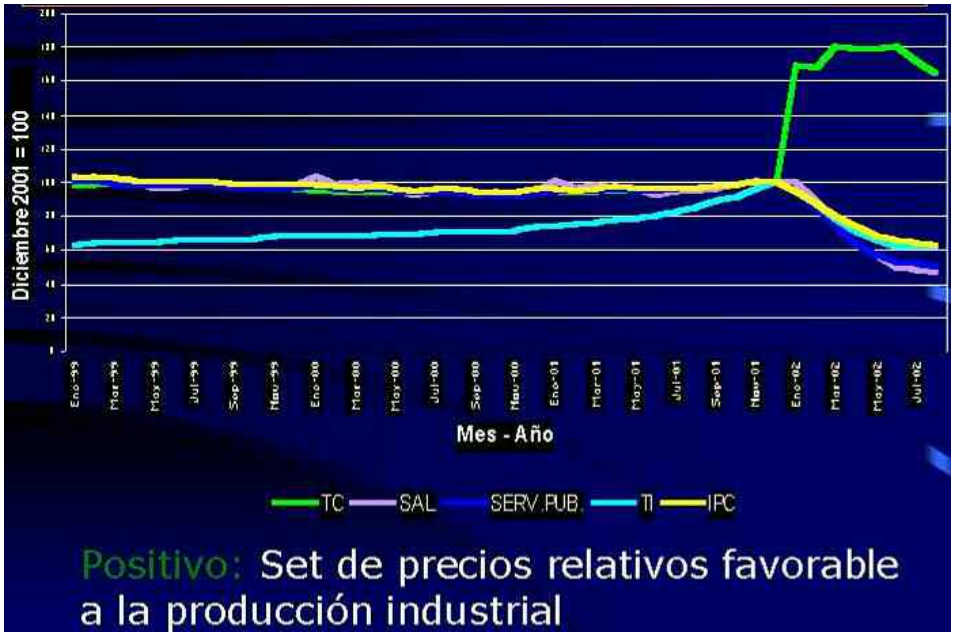
Creo que desde el punto de vista del tipo de cambio que vamos a tener que seguir llevando adelante, que es flexible, la austeridad de una política monetaria que tienda a la estabilización de precios, la restricción fiscal que va a tener por delante, van a hacer que tengamos que concentrarnos muy fuerte en este set de políticas que estamos hablando y que nadie pueda irse mucho más de esto porque, realmente, sino no tenemos una salida.

Creo que orientando la política por estos carriles, Argentina puede alcanzar tasa de crecimiento muy alta y este atesoramiento que está por afuera del sistema, que puede volver al sistema productivo, puede apalancar tasas mucho mayores que el 4%. Así que, bueno, esperemos que nos vaya bien a todos en el futuro.

Roberto Arano:
Bien, ahora lo vamos a escuchar a Arnaldo Bocco.

Dr. Arnaldo Bocco:
Quiero agradecer a las autoridades de la UIA por permitirme participar en esta Conferencia. Mi impresión es que a la Argentina se le han abierto dos grandes desafíos, entre los múltiples que han señalado mis colegas que me han precedido en el uso de la palabra.

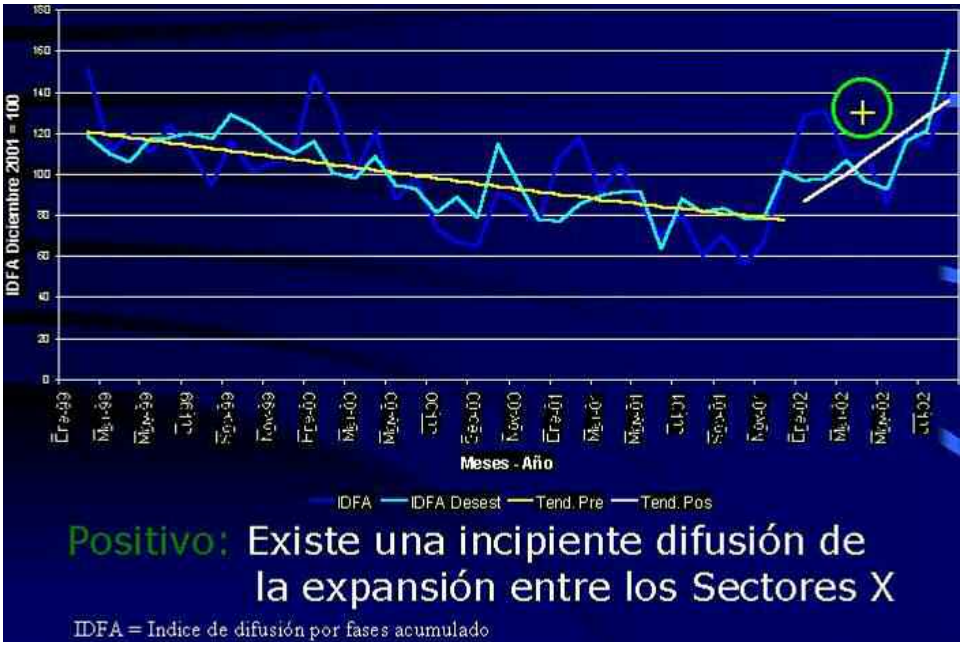
Tienen mucho que ver con el comportamiento de los precios relativos en el contexto de salida y depreciación cambiaria, una vez superada la crisis, y mirado en perspectiva de mediano plazo.



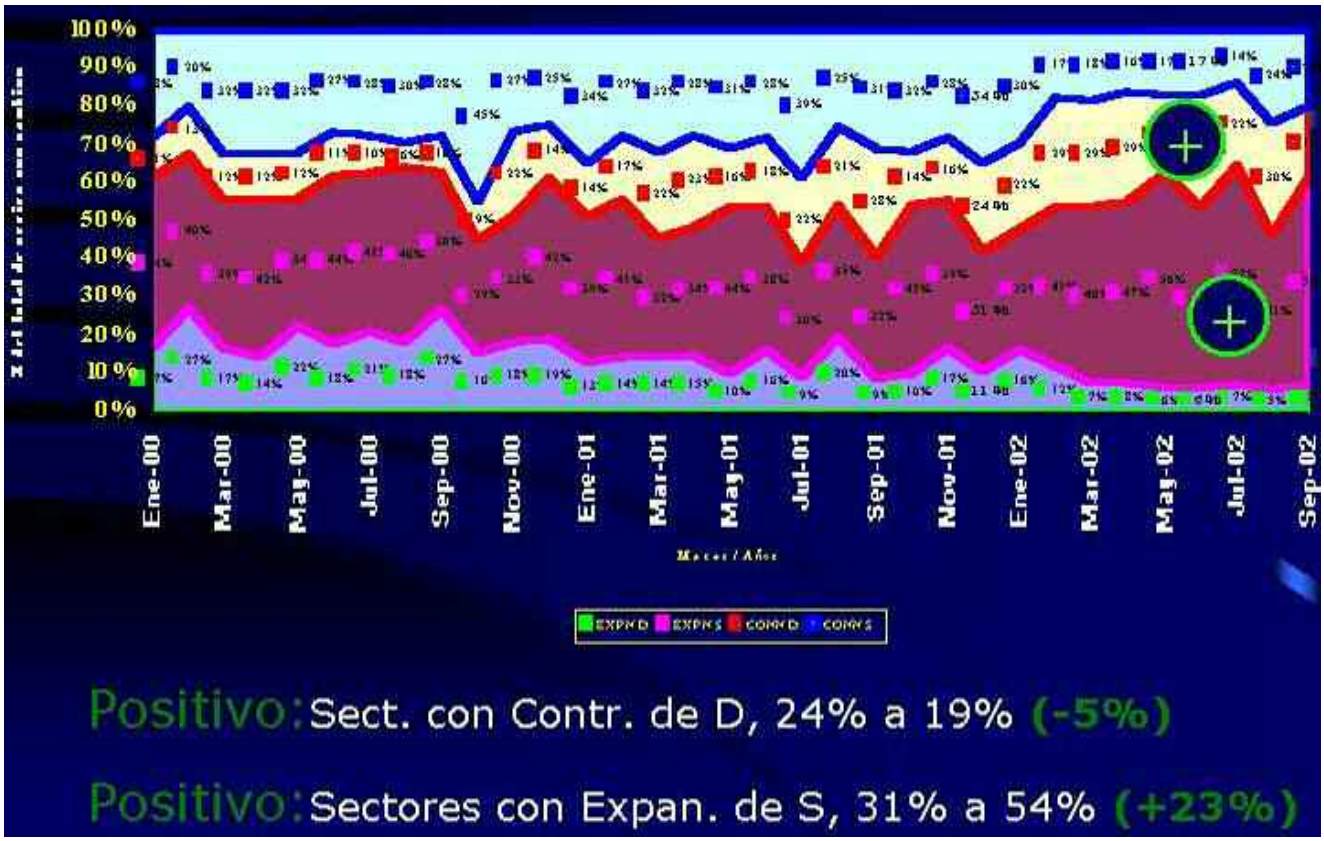
Nosotros vemos que, contra el índice de precios mayoristas, los distintos indicadores de los tipos de cambios, los salarios, los servicios públicos, los precios a los consumidores, tienen un efecto positivo por la alta localización en la cual se colocó el tipo de cambio en el incentivo a la producción industrial.

Tanto por la sustitución de importaciones como, lo que luego vamos a ver, por la forma que se viene desenvolviendo el aparato que motoriza el flujo comercial externo, es decir, las exportaciones.

Esta medida que, trabajada con un índice de difusión por fases acumuladas en las exportaciones y sus tendencias, lo que podemos ver es que, en los últimos 6 meses, el crecimiento de las exportaciones es sumamente interesante, en la medida en que se consolida un proceso de estabilidad en el mercado doméstico, los fundamentals de la economía se van haciendo más claros, crecen los depósitos, aumenta la recaudación impositiva, se establece un sistema de previsibilidad en el campo financiero, suben los depósitos, suben las divisas, etc..



Y eso genera un incentivo cada vez más fuerte para que la Argentina tenga mayor capacidad de penetración en la economía internacional, pero lo más interesante de esto es que no solo exportamos commodities tradicionales. En los últimos 5 meses; éste índice, lo que nos está mostrando, es que empieza ha haber una apertura y, como bien lo señaló Lalo Sica recién, son más y más empresas, aún cuando sean pequeñas y soporte a la masa global de flujo comercial externo, sean de poca incidencia, muestran la tendencia, el cambio en la tendencia, el cual los productos con valor agregado, tanto de manufacturas de origen agropecuarias como manufacturas de origen industrial, se suman a la corriente exportadora porque un tipo de cambio alto genera ventajas competitivas en aquellos sectores donde había sólo ventajas naturales y, además, se convierte en un incentivo muy fuerte para los que, teniendo ventajas competitivas dinámicas, puedan multiplicar su capacidad productiva y colocarlas en el mercado exterior.



Esta gráfica que está aquí muestra otro aspecto, también, que es sumamente importante: el esfuerzo por ganar mercados externos, en el campo del sector privado, que es el artífice, que nos va a sacar de la crisis, está mucho más influido por el esfuerzo de los emprendedores que por las condiciones del mercado internacional.

No es el tipo de cambio lo que está motorizando el aumento de las exportaciones, es el aumento de la oferta. Es decir, es una economía que muestra una gran diferencia a períodos anteriores y esta economía está determinada mucho menos por la demanda internacional o por el tipo de cambio, que por el esfuerzo empresario por salir a ganar mercados internacionales.

Este es un cambio de los últimos 25 años, tremendamente importante en la cultura empresaria, para decirles en palabras lo que decía Javier al comienzo, hay un ..... muy distinto de los sectores empresariales que buscan mercados internacionales y que hace, contrariamente a lo que señaló alguien hace instantes, volver ha hacer florecer una vieja máxima de la cultura anglosajona: una gran fortuna se hace con la pequeña moneda que todos los días se lleva al bolsillo.

Pareciera que eso no influye; en el largo plazo genera un efecto demostración en lo que son los círculos virtuosos que se han generado en la cadena del valor doméstica, sector vitivinícola, sector de cueros, sector de lanas, sector de carne bovina, sector lácteos, productores de arroz, productores de pollo; quiero saber si todos sabemos que hoy en la Argentina, que hace 7 meses importaba huevos, exporta a 40 países pollos industrializados.

Esto es producto no solo de un tipo de cambio, es producto de una cultura empresaria, industrial, que ha salido a ganar mercados internacionales y que, en definitiva, genera condiciones de penetración en la economía internacional, a partir de la experiencia en el sector empresario en consolidar esa posición en la economía mundial.

Tres millones de implantación, de 15 mil a 20 mil hectáreas de arroz en estado puro, se convierten en 21 millones de dólares cargados sobre barcos, industrializados, que se colocan en el mercado internacional y esto es lo que estamos viviendo en esta etapa.

Es decir, esos pequeños círculos que no hacen a la sumatoria global ni hacen a grandes cambios, sí generan un cambio en la tendencia.

Quiero señalar, a su vez, que en esta agenda financiera se abren las dos alternativas que desde nuestro trabajo hemos visto como los desafíos que ofrece la crisis y las oportunidades que ofrece la crisis.

La primera es que nuestro banco, que era un banco con una cartera una gran difusión entre actividades y sectores, debía concentrarse en el financiamiento del comercio exterior en esta etapa. Y así lo hicimos y ahora vamos a ver en qué productos nos hemos concentrado y en dónde estamos colocando los activos financieros y cómo estamos colocando nuestros productos financieros en la promoción del comercio exterior.

Y el segundo es que la Argentina tiene que entender, después de la crisis, que se abre una gran oportunidad, y es emular a las economías avanzadas. Si yo quiero financiar el capital de corto plazo, seguramente tengo seguir mirando a la banca que opera en el sistema transaccional.

Si nosotros queremos crecer, la oportunidad del ahorro doméstico, más lo que ciertos sectores internacionales están mirando, las empresas se tienen que salir a financiar en el mercado de capitales. Y el mercado de capitales está presto a salir a financiar actividades rentables.

Estos dos aspectos son parte de la política que hemos seguido institucionalmente, tratando de superar la posición limitada que tiene el sistema financiero con respecto al problema de la colocación del crédito en el mercado doméstico.

Entonces, nos planteamos en este año y en el próximo, volver al mercado de crédito precisamente en el comercio exterior y especialmente acompañando a las empresas que tienen performance exportadora.

Utilizar parte del patrimonio propio en colocar la constitución de fideicomisos regionales, que vamos a analizarlos ahora, en qué medida fueron concebidos, evitando fondear solamente a bancos que después prestan a empresas, sino más bien constituir fideicomisos que facilitan romper un hecho que está instalado en la Argentina, que es doloroso, pero que, en realidad, ha impedido que muchos de los que están aquí sentados, hayan tenido acceso al crédito.

El fideicomiso nos posibilita, más que mirar los 3 últimos balances, convertir en política de nuestra institución, los tres próximos negocios; y esa es la filosofía que debe imperar en nuestra institución.

Si yo miro los últimos 3 balances, tengo la posibilidad de comprarme un problema; si miro los 3 próximos negocios, convierto a una entidad en una entidad conducida por un banquero y esto es lo que estamos tratando de hacer en nuestra gestión, que no es otra que la de acompañar la expansión de las empresas que tienen que salir a ganar mercados, tanto local como internacionalmente.

El tercer aspecto que nos planteamos fue de salir al mercado de capitales. Salimos por un bono de 500 millones de dólares, esta primera serie, como dijo Juan J. Llach, es bastante amarreta, es cierto son 30 millones de dólares, pero todo el bono es el único bono calificado de oferta pública con A+, que nos dio Standard & Poors esta semana, con grado de inversión.

Y estamos conscientes que esta primera colocación de 30 millones se va agotar muy rápidamente y vamos a estar saliendo en enero con la segunda colocación; es la primera colocación este año que recibe semejante calificación.

Y la calificación fue dada por la consistencia financiera y la solidez técnica del producto, no sólo para los tomadores de créditos, que en este caso van a ser los que tomen del fideicomiso financiero los recursos para prefinanciar exportaciones, sino por la garantía que se le da al ahorrista que coloca los recursos en ese fideicomiso.

Y hemos tomado situaciones regionales. Hemos constituido un fideicomiso con la provincia de La Pampa, para exportación de granos y carnes; estamos firmando, la semana que viene, un fideicomiso de 15 millones de dólares con la provincia de Mendoza, para el complejo agroindustrial exportador de vitivinicultura a todo lo que es frutas, hortalizas, e incluso algún sector de la industrial metalmecánica; estamos trabajando con la provincia de Córdoba, con dos fideicomisos, con la cámara de comercio exterior y con un sector de empresas que tienen tradición de 15 años de exportaciones.

Estamos trabajando con el complejo industrial y el centro de desarrollo de Rafaela; estamos trabajando con la provincia de Santa Fe, para el complejo de maquinaria agrícola. Es decir, además de Entre Ríos, Chubut, en el sector de pesca, en cada uno de esos sectores estamos trabajando entre 5 millones de dólares y 15 a 20 millones de pesos para dar este primer puntapié inicial, para que las empresas puedan financiar sus tres próximos negocios. Y en este sentido hemos trabajado en este tiempo.

Pero, además, hemos salido al sistema mundial con los organismos multilaterales, especialmente con el BID, estamos trabajando con el sector privado, para la conformación de un fondo con dos bancos privados europeos, para financiar o post financiar exportaciones, que va a estar seguramente activo a partir del primer semestre del próximo año, en una primera etapa, por alrededor de 50 millones de dólares, con la participación de dos bancos líderes a nivel mundial, más el Banco Interamericano de Inversiones a través de la Corporación Interamericana de Inversiones.

La semana anterior, la Cámara de Diputados aprobó la Ley de ingreso de la Argentina a la CAF, lo cual nos habilita, la Corporación Andina de Fomento, el último país en ingresar en América del Sur a la Corporación Andina de Fomento.

La Corporación Andina de Fomento es un organismo que perteneció, originalmente, al Pacto Andino y hoy se ha convertido en el Banco Sudamericano de Inversiones, tiene 10 mil millones de dólares de activos; Brasil, Méjico, se llevan alrededor de 800 millones por año y la Argentina, finalmente, a pesar que venía negociando los ingresos desde el año 93, los últimos 6 meses, y en tiempo record, por acción del gobierno, del Ministerio de Economía, de la Cancillería, de la Cámara de Senadores y la Cámara de Diputados, aprobamos el ingreso como organismo multilateral y los aportes de 25 millones de dólares que va hacer nuestro banco, el BICE, para comprar acciones del tipo C, con lo cual nos convierte, con España, Méjico, Costa Rica y todos los países de América del Sur, en integrantes de un organismo multilateral que no está sujeto a ninguno de los condicionamientos tradicionales que ofrece el no tener firmado acuerdos con los organismos multilaterales de crédito.

La CAF es un banco de inversión tremendamente activo. Quiero recordar que el último país que ingresó fue Uruguay y en 45 días estuvo aprobado su primer proyecto de inversión para la red de autopistas de Montevideo, por el orden de 25 millones de dólares. Nosotros estamos preparando un set de proyectos, que son: tendidos de redes de gas, exportación de electricidad, inversiones en el mercado interno, etc., para el sector exportador.

Y quiero decir que por los 25 millones tenemos un.....de 4 veces, 100 millones de dólares de línea de crédito para proyectos domésticos, 8 veces para proyectos binacionales, e infinitas líneas de créditos para comercio exterior. De manera que este paso que ha dado la Argentina, aprobando este ingreso, nos habilita a tener fondeo suficiente para lo que es la reconversión del aparato productivo.

Los programas de fideicomisos de financiación con recursos propios, lo estamos haciendo a través de los bancos a quienes estamos calificando; es cierto que es muy difícil que los bancos se involucren rápidamente en el circuito de créditos y préstamos, como fue entendido en el pasado, pero nosotros estamos prestando a tasas que están por debajo del 7%.

El fideicomiso, que está pronto a ser aprobado en la Comisión de Valores, que se llama Exporta Argentina, es el que mencioné anteriormente. Realmente, estamos honrado de haber sido calificados, como lo señalé, por Standard & Poors con un grado de inversión y vamos a ser muy activos y vamos a tratar en forma directa a las empresas para poder financiar su capital de trabajo y que ganen más mercados. Hemos escogido 30 sectores de la actividad económica, que no son los tradicionales, ni cereales, ni oleaginosas, ni aceites, ni carnes, sino que vamos a financiar valor agregado; originalmente está pensado para PyMES y para medianas empresas exportadoras y creemos que entre esos sectores, desde la pesca, los lácteos, el calzado, la industria textil, etc., esos 30 sectores, que son generadores de divisas, de puestos de trabajo, de valor agregado, de rentabilidad empresaria, van a ser los primeros destinatarios de la colocación de este producto.

El fideicomiso que firmamos con La Pampa, que es un ejemplo de los otros 10 fideicomisos que tenemos en marcha, está dotado precisamente para dotar de capital de trabajo a la mediana y pequeña empresa y ayudarla a exportar a la que no logró todavía el mercado internacional, ayudarla a producir y ayudarla a acceder a tener capital de trabajo en un plazo muy corto.

¿Qué estamos trabajando en el plano internacional? En el plano internacional, la Argentina no tuvo vínculo con los bancos de desarrollo de segundo piso del continente europeo; si lo ha tenido, ha sido mínimo.

Nosotros estamos trabajando con KFW, que es el Banco de Desarrollo de Alemania, tiene 4 veces el tamaño del Banco Mundial, es un banco que hace subsidios cruzados, que ha hecho toda la reconversión de Alemania Oriental. Estamos trabajando con el FMO de Holanda, para establecer líneas de crédito, que es el Banco de Desarrollo de Holanda; con ICO, que es el Banco de Desarrollo de España, ICOFIDES; y con la Corporación Interamericana y el CII, del Banco Mundial.

Todos interesados en financiar al sector privado en la Argentina, desde obras vinculadas al medio ambiente, a las exportaciones, a la reconversión del aparato productivo.

Yo quiero mencionar lo siguiente, a raíz de las intervenciones anteriores. La salida de las crisis son traumáticas; salimos de terapia intensiva, pasamos a terapia intermedia y estamos pensando que el paciente que está en terapia intermedia está considerando qué deporte va a practicar cuando abandone el hospital.

No cuestionemos si el pijama le queda grande o si, evidentemente, no le recetan productos de marca sino genéricos. La Argentina necesita un tipo de cambio alto por 3 años, porque necesita reactivar su aparato industrial y exportar.

Necesita volver a acumular capital y necesita definir un sendero de expansión productivo con capital y trabajo, puesto al servicio de resolver la brecha social que ha generado la década del '90.

El segundo, 25% del producto, nos guste o no nos guste, son exportaciones, y buena parte del mercado de trabajo se reactiva con este sector de complejos, de alto valor agregado, que genera el empleo. Subir el financiamiento a ciertos sectores industriales, que pasen a trabajar en doble o triple jornada, implica, en algunos casos, subir entre el 20 y el 100% de la ocupación laboral, con generación de nuevos puestos de trabajo. El mercado de trabajo lentamente así lo está indicando.

La Argentina necesita volver a discutir un modelo de acumulación de capital. No quiero recordarles el debate de 1893. La Argentina tiene que volver a discutir cuál es su sendero de expansión, y si Brasil, Méjico, Chile, no se inmutan en discutir que necesitan un aparato industrial propio, exportador, no solo vinculado al mercado externo, la Argentina no tiene que temer volver a discutir cómo va a ser la conformación de su nuevo sector industrial.

Y, por último, me parece que la imagen externa de la Argentina ha crecido cuando decidió no sólo no pagar en los términos que los organismos querían que la Argentina cumpliese, sino que parte de cierta distensión interna se produjo cuando empezamos a ver que las divisas subían. Y las divisas subían en la Argentina porque hubo control de cambios y el control de cambio le dio más seguridad porque subieron las divisas y van a seguir subiendo las divisas y eso va a generar más exportación y se van a ver más divisas en la Argentina.

Por lo tanto, en el programa monetario el año que viene, cuando terminemos y estemos en la próxima reunión de la UIA este año, vamos a ver que la Argentina va a tener mayor acumulación de divisas y, seguramente, el respeto internacional, como le pasó a Malasia, a Brasil, a Méjico, o incluso otros países que atravesaron por crisis, va a ser mayor.

No temamos de pensar, no temamos de volar; la Argentina necesita un proyecto y está empezando ese proyecto.

Roberto Arano:
Ahora me toca hacer un resumen de lo que se trató en este panel y el anterior de los sectores, va a ser breve.

Primero, creo que hay una coincidencia de todos los expositores en que la Argentina tiene una oportunidad para recuperar su economía y que esa oportunidad ya se ha empezado a recorrer. Están estos cuatro expositores y los que nos precedieron en el uso de la palabra.

También creo que hay una coincidencia absoluta en que el elemento más potente en este proceso es el fuerte cambio de precios relativos que, evidentemente, es resultado de la flotación cambiaria. Esto es lo que ha convertido en rentables operaciones que venían en los últimos años estando en pérdida y que hacen posible algunas operaciones que, incluso, habían cesado.

Y, evidentemente, esto se orienta tanto a la sustitución de importaciones como a la exportación. Lo que también es obvio, acá se ha dicho, es que esta crisis tiene un costo y tiene un costo importante; un costo importante en lo social, en los altísimos niveles de desocupación, en los miles de casos patéticos que algunos de ellos llegan a los diarios y que todo ello se traduce en la necesidad de planes sociales de contención, que ninguno de nosotros discute que son necesario, no solo por un problema ético o moral, sino hasta por un problema práctico de posibilidad de convivencia social.

El otro gran costo de esta crisis, sin entrar a bucear en el pasado de por qué se llegó a ello, es que en la práctica desapareció el sistema bancario como lubricante efectivo de la actividad económica.

Prácticamente, el financiamiento ha desaparecido y recién ahora, como lo señalaba Javier González Fraga, se están recuperando los niveles de liquidez y todo hace pensar que en los próximos meses va a cambiar sustancialmente, pero a hoy el sistema bancario ha estado ausente del proceso, inmerso en su propia problemática.

Y después, el otro gran foco de costos, evidentemente es, como decía Llach, es el sistema de impuestos, que es un sistema de impuestos absolutamente distorsivo, absolutamente ilógico en muchísimos aspectos, pero tal vez se justifica porque es el sistema de impuestos posibles, y ahí voy al pijama que decía Arnaldo Bocco, y creo que varios de los impuestos que son la base de la actual recaudación, todos sabemos que, a mediano o largo plazo, no son deseables y todos queremos que se eliminen.

Creo que la conclusión importante que nos aportó ahora Arnaldo Bocco, es que el tipo de cambio histórico de equilibrio, en condiciones normales de la Argentina, no es el tipo de cambio de equilibrio para salir de esta crisis. Una crisis que no se encuentra, como dijimos, con impuestos distorsivos, inevitables, con financiamiento absolutamente restringido y con problemas sociales enormes.

O sea, que la referencia histórica a lo que era el tipo de cambio, que alguna vez sirvió, no significa que ese tipo de cambio sirva hoy. Por supuesto, todos aspiramos a que con el tiempo haya un proceso de revaluación de la moneda argentina, pero que tenga como sustento un fuerte aumento de la productividad de la economía argentina.

No por un problema de manejo monetario de corto plazo, que ya nos ha costado a todos demasiado.

También hubo una coincidencia absoluta en la necesidad de recrear el proceso de inversión en la Argentina.

Y, obviamente, el proceso de inversión en la Argentina tiene, como prerrequisito, que haya tasas de ganancia superiores a las del mercado internacional, cuando un país está en crisis no puede atraer inversiones sino con una expectativa de ganancia superior a la de la media; esto es el ABC, creo yo, del capitalismo.

También, como decía Arnaldo Bocco, es obvio que la inversión en la Argentina vía financiamiento bancario va a ser un proceso lento. Todavía no tenemos financiamiento fluido para el capital de trabajo de 30/60 días, es obvio pensar que los proyectos a 5 y 10 años van a tener financiamiento no mañana.

Y entonces es obvio que la primer fuente de acumulación tiene que ser la ganancia de las empresas. Este es un momento donde las empresas, que tienen que ser el gran motor de la economía argentina, tienen que ganar y tienen que ganar mucho, porque es el único modo de que va haber reinversión de utilidades, es el único modo que se va expandir el empleo en forma directa o en forma indirecta.

El otro tema es la necesidad de remonetizar la economía, pero remonetizarla de una manera que no siga los patrones del pasado de la Argentina. Creo que, como bien se dijo acá, nadie quiere repetir los errores del pasado y hay muchas cosas que ocurrieron en la Argentina que es prácticamente imposible que vuelvan a ocurrir por la conciencia colectiva que hay de lo que significaron esas prácticas.

Por eso todo parece indicar que no hay mejor modo de remonetizar la economía, que lo que está ocurriendo con el Banco Central cuando compra divisas del superávit comercial. Creo que lo mejor que le puede pasar a la Argentina es seguir con el superávit comercial alto para salir de esta crisis y que ese superávit comercial se monetice y no tener miedo que esa monetización del superávit comercial se traduzca en inflación, porque si el aparato productivo empieza a funcionar, obviamente, va a demandar más dinero y nada hace pensar que eso tenga que ir inflación.

Además, el Banco Central tiene, contra las reservas y si la base la tiene contra las reservas, obviamente, tiene una serie de mecanismos, como los que ha empleado, de manejo del mercado monetario de corto plazo, que hacen pensar que se pueda mantener perfectamente bien estos niveles de estabilidad económica.

Y creemos un poco que el gran resumen, lo hizo Bocco, que es que hasta que este proceso económico no se afiance y no se recupere el nivel de funcionamiento que tenía la economía argentina antes de esta crisis, cuando desaparezcan los altos niveles de desocupación, la conflictibilidad social, que vuelvan a funcionar todas las fábricas, que pueden funcionar, que se aproveche esa infraestructura y ese equipamiento que señalaba Llach y González Fraga, hasta entonces es absolutamente suicida inducir a una baja nominal de tipo de cambio.

Porque la piedra angular de toda esta recuperación es un tipo de cambio nominalmente alto y real también alto. Y Bocco, que hablaba un poco de la historia, me hacía acordar que a fines del siglo XIX, donde la Argentina también tuvo que definir, después de una severa crisis, cómo iba a ser su perfil y su futuro, nuestro Carlos Pellegrini, en la Cámara de Senadores, en un discurso muy famoso, resumió el problema, diciendo: Que no hay peor veneno para la entraña de una economía, que la sobrevaluación de su moneda.

Señores, muchas gracias.

Bloque IV – Aportes para una estrategia PyME en la Argentina.

Locutor:
Comenzamos este bloque IV: Aportes para una estrategia PyME en la Argentina. Participan: el Lic. Héctor Castello, especialista FOMIN-BID; Dr. Juan Carlos Lascurain, Vicepresidente PyMI de la UIA; Dn. Julio Massara, Secretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional. El moderador es el Dr. José M. Puppo, Coordinador Grupo Políticas PyME.

Dr. José M. Puppo:
Vamos a comenzar el IV bloque, que tiene el título de: Aportes para una estrategia de políticas PyME en la Argentina, del cual voy a ser moderador en función de coordinar lo que denominamos el grupo de políticas PyME en la Argentina.

La organización de la reunión me pidió que hiciera una breve relación de lo que es este grupo de políticas PyME. Y en ese sentido, yo diría que es un grupo totalmente apolítico, formado por técnicos que trabajan en distintas entidades, como FUNDES, CEPAL, BID, el grupo de políticas PyME de la Unión Industrial, la Universidad de General Sarmiento y algunos técnicos que trabajan como consultores o investigadores privados.

Nos hemos venido reuniendo desde hace aproximadamente 2 años, con la idea de juntar esfuerzos, de evitar duplicaciones, de no hacer todos lo mismo, y empezamos por hacer un inventario de los trabajos que se habían realizado en los últimos 2 años y, posteriormente, seguimos con lo que llamamos lineamiento de políticas PyME, que es un trabajo consensuado que, a su finalización, elevamos o discutimos con los empresarios PyME del Departamento PyMI de la Unión Industrial. Los empresarios nos dieron ideas muy importantes que tratamos de volcar, prácticamente volcamos todas, al documento y nos recomendaron seguir en el tema de instrumento de políticas PyME, cosa que hicimos.

Hemos estado trabajando en temas tales como internalización de empresas, tecnología, creación de nuevas empresas, me estoy olvidando de alguno, pero, bueno, y, últimamente, una temática bien complicada, que es la de financiamiento.

Hemos hecho trabajos para el Banco Interamericano, para la CEPAL, para el FOMIN de la Unión Industrial y el BID y en estos momentos, la CEPAL nos está publicando un libro con todos los principales trabajos que hemos realizado.

Pensábamos tenerlo para esta reunión pero no fue posible; en pocos días más va a estar a disposición, pero también va a estar en la página web de la CEPAL.

Esto es todo lo que tendría que decir en relación con el grupo de políticas PyME. Este panel está formado por dos de los participantes del grupo: Juan Carlos Lascurain, Vicepresidente PyMI de la Unión Industrial, forma parte del grupo, lo mismo que Jorge Pegoraro de la Unión Industrial, y Héctor Castello, que es el encargado o el coordinador del Fondo Multilateral de Inversiones del BID, que maneja todos, no se, más de 40 proyectos del BID - FOMIN, que se están desarrollando en la Argentina, que también, por lo tanto, tiene relación con el programa BID-UIA, que coordina a su vez otro miembro de nuestro grupo, Roberto Barbero, va también a exponer justamente la experiencia del programa BID-UIA.

Y, finalmente, el Secretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, Julio Massara, también expondrá al finalizar el grupo.

Juan Carlos Lascurain:
Estoy muy orgulloso de haber integrado el grupo, con los profesionales que lo hemos integrado, creo que este grupo, es decir, los profesionales, no quién les habla, forman parte de esa reserva humana y pensante que todavía existe en la Argentina para ponerse a elucubrar cómo desarrollar una política para la pequeña y mediana empresa.

Esto es el resumen del trabajo que hemos realizado a lo largo de estos 2 años y que nosotros lo ponemos a consideración como un elemento para discutir; digamos, es una propuesta y, evidentemente, a raíz de esta propuesta seguramente habrá otras propuestas, pero por lo menos comenzar a discutir y creemos que esta es una estrategia integradora a la cual se podrá mejorar.

Fruto de la crisis de las políticas públicas en la Argentina, surgió la iniciativa de generar un espacio común de reflexión, investigación y difusión de conocimientos, sobre la problemática del desarrollo empresario que pueda contribuir, seria y fundadamente, al debate sobre estrategias y políticas públicas orientadas a la pequeña y mediana empresa.

El objetivo es contribuir a la generación de consensos sobre esa estrategia, comenzando para ello por definir los principios fundamentales que deberían regir la misma y los ejes a considerar en su formulación.

Los principios fundamentales a nuestro entender son: La igualdad de oportunidades; la necesidad de una estrategia PyME en la Argentina; la estrategia PyME debería ser una política de Estado; una estrategia PyME debe contar con una base socio institucional de apoyo; una estrategia PyME es una inversión que requiere financiamiento; es necesario valorizar el rol social del emprendedor; y existen bases para construir esta estrategia.

Cuando nos referimos a la igualdad de posibilidades es porque este principio implica que debe existir un ambiente, un marco regulatorio y una serie de instituciones e instrumentos de apoyo, que garanticen que los emprendedores y sus empresas pequeñas y medianas puedan desarrollar su actividad en condiciones de igualdad respeto de otros agentes económicos.

Las PyMEs no se diferencian de las grandes empresas sólo por el tamaño. Las PyMEs tienen características distintivas que, en presencia de imperfecciones de mercado, enfrentan mayores costos al realizar sus transacciones.

Las medidas necesarias para hacer efectivo este derecho, deben ser instrumentadas desde el Estado nacional, provincial y municipal y deben hacerse extensivo a los nuevos emprendedores. En algunos países desarrollados el principio de igualdad de oportunidades que requiere de una legislación especial, que determine una discriminación positiva hacía las pequeñas y medianas empresas.

Cuando decimos que es necesario tener una estrategia PyME en la Argentina, nos referimos a las razones que existe una estrecha relación entre las PyME y el empleo y hay un consenso generalizado acerca de la mayor contribución de este tipo de empresas respecto de las grandes. en la generación de nuevos puestos de trabajo.

Las PyMEs son un actor fundamental en el desarrollo de un sistema socioeconómico competitivo, desempeñan un papel de gran relevancia en el fortalecimiento de las tramas productivas y, asimismo, contribuyen a una mejor distribución del poder económico en la sociedad.

A la existencia de condiciones de competencia en los mercados y a la canalización de las energías emprendedoras de la población; las PyME son actores claves en el desarrollo territorial y en los procesos de aprendizaje que facilitan y potencian el desarrollo.

Sin una presencia importante y activa de este tipo de empresas, esos procesos no son posibles o no son sostenibles en el tiempo. Cuando afirmamos que debería ser una política de Estado, decimos que la estrategia implica un proceso de larga maduración, que requiere acciones sostenidas en el tiempo, con objetivos definidos y con coherencia interna.

En los principales países desarrollados, donde más allá de las cuestiones instrumentales existe un acuerdo básico respecto al desarrollo de esas empresas, esto constituye un objetivo estratégico que requiere del diseño e implementación de políticas específicas.

Un acuerdo de este tipo debe incluir, como mínimo, aspecto tales como la visión de largo plazo, los objetivos, los principios fundamentales y un marco político y técnico para su evaluación.

La inexistencia de acuerdos políticos que definan y comprometan una visión de mediano plazo, ha llevado a la desarticulación de algunas de las experiencias más interesantes que se desarrollaron en la Argentina.

Este acuerdo consenso debe construirse de manera horizontal, con la participación de diferentes instancias gubernamentales y con un activo involucramiento de los sectores empresarios.

Cuando decimos que debe contar con un base socio institucional de apoyo, nos referimos a que el desarrollo de esa estrategia PyME debe plantearse con un horizonte de mediano y largo plazo, constituyendo una responsabilidad del conjunto de la sociedad civil.

En ello incluimos a las Universidades, a las organizaciones no gubernamentales, a las cámaras empresarias, al sistema educativo formal e informal y a los sindicatos y también el Estado en sus distintos niveles, nacional, provincial y municipal.

Las Universidades, por ejemplo, les cabe el rol fundamental en el desarrollo de acciones, de fortalecimiento, de creación de nuevas empresas y de fomento de vocaciones empresariales jóvenes.

Otro actor fundamental en la construcción de una nueva base institucional, son las cámaras empresarias. La profunda crisis productiva por la que atraviesa la Argentina ha repercutido negativamente a nivel de las entidades representativas de las pequeñas y medianas empresas, tanto a nivel territorial como sectorial.

En este sentido, es necesario reconstruir a las cámaras para que puedan revitalizar su rol de defensa de los intereses gremiales de sus representados, ampliar su base de representación y sus actividades de servicios a sus asociados y, en particular, hacla la promoción de redes empresarias.

Asimismo, un aspecto de gran importancia es el de las instituciones estatales. Nuevos enfoques de política, nuevos criterios de gestión de especialización y de coordinación intergubernamental, nuevas formas de relación con el sector privado, son algunos de los temas que deberían formar parte de una agenda de reforma de las instituciones del sector público.

Cuando decimos que la estrategia PyME requiere una inversión, decimos que no es posible desarrollar una estrategia sin recursos para su implementación. Esto que parece obvio para otras áreas como la educación o la salud, no lo es tanto para el caso de las políticas de la pequeña y mediana empresa.

Si bien es necesario introducir criterio de análisis, costo – beneficio, no sólo en términos estrictamente fiscales o económicos sino también sociales en la formulación de evaluación de políticas, que incluyan metas y límites temporales definidos en los programas.

Se debe partir de la base que el Estado debe destinar recursos para esta política. El Estado debe afectar recursos en todos los niveles, nacional, provincial y municipal, sobre la base de los criterios de adicionalidad, coordinación y complementación.

Esto no significa que los beneficiarios no coparticipen de los costos que originan la puesta en marcha de las iniciativas que surjan de la estrategia, ni tampoco que sea responsabilidad exclusiva del Estado o la provincia los recursos. Se requiere un esfuerzo de financiamiento compartido, transparente y explícito.

Cuando afirmamos que es necesario valorizar el rol social del emprendedor, nos referimos a que un aspecto de gran relevancia es el impulso a la cultura que valore positivamente al emprendedor como sujeto de cambio y que promueva el surgimiento de nuevos emprendimientos.

Las nuevas empresas constituyen un factor dinamizador a través de su aporte a la renovación de la base empresarial, al incremento de la competencia, de la generación y la difusión de la innovación, de la dinámica y del empleo.

Cuando decimos que existen bases sobre las cuales construir, nos referimos que en la Argentina hay una larga tradición de rupturas y discontinuidades en lo que hace a políticas, instituciones e instrumentos de política pública y de política hacía las Pymes, en particular.

Es importante rescatar las experiencias y esfuerzos realizados en el país. En este sentido, uno de los principios propuestos es el de capitalizar las experiencias exitosas y darles continuidad y apoyo.

Experiencias como la del Instituto de Desarrollo Bonaerense, como la de la Red de Centros de Desarrollos Empresarial de la Unión Industrial Argentina con el Banco Interamericano de Desarrollo, la experiencia de la Federación Agraria con el Banco Interamericano de Desarrollo, la Fundación Promendoza, el programa de municipios productivos de Santa Fe, las consejerías tecnológicas de la Secretaria para la Tecnología, la Ciencia y la Innovación Productiva, entre otras, deberían ser adecuadamente analizadas, capitalizadas en sus aspectos impositivos y, fundamentalmente, integradas en una estrategia como la que aquí se plantea.

A continuación queremos presentar los 5 ejes principales que debería requerir esta estrategia PyME, recordando que resulta fundamental que tengan un carácter sistémico, de manera que no se trate solamente de la implementación de medidas aisladas y discoordinadas.

Estos ejes son: Promover la renovación de la base empresarial y el incremento en la tasa de natalidad de las empresas; apoyar la internacionalización y el acceso a los mercados; promover la actualización tecnológica de la actividad innovadora; favorecer el acceso al financiamiento; y promover el desarrollo de los cluster, las redes y los sistemas locales.

La decisión de internacionalización ha dejado de ser un resorte de las empresas. En el actual contexto, no sólo deben contar con estándares competitivos a nivel internacional las firmas que deciden ganar mercados externos, sino también aquellas empresas que enfrentan la competencia internacional en el mercado interno.

Una estrategia de promoción de las exportaciones PyME debe contemplar los siguientes aspectos: Focalizar transeptores y grupos de empresas que puedan generar impacto cuantitativo y cualitativo por diversificación de mercados y de productos; tener tres áreas bien definidas: promoción general, con beneficios impositivos y financieros, diversificación, con asistencia técnica en materia comercial y apoyo para mejoramiento de factores internos de competitividad para empresas que exporten a menos de 3 mercados y un número reducido de clientes y nuevos exportadores.

Fortalecer el desarrollo de competencias micro de las empresas en áreas como innovación tecnológica, procesos de aprendizaje, capacidad para inteligencia comercial, etc., actualizar y poner en vigencia a la legislación específica de comercio exterior para incorporar nuevos aspectos que surgen de los compromisos comerciales internacionales.

Producir una reingeniería institucional, buscando una mayor coordinación del sistema de promoción, tanto al interior del sector público, Cancillería, Ministerio de Economía, banca pública, gobiernos provinciales y locales, como en la cooperación público privada.

Promover la renovación de la base empresarial, significa que hay evidencias disponibles a nivel internacional que consignan el importante papel que desempeñan las nuevas empresas en los procesos de gestación de puestos de trabajo, en la canalización de las energías emprendedora de la sociedad y en el desarrollo de sus capacidades innovadoras.

Es necesario diferenciar entre una estrategia orientada a trabajar sobre los espíritus emprendedores y otra orientada a promover el autoempleo, con un enfoque centrado en lo social. El enfoque debe reconocer la existencia de distintas etapas en el proceso empresarial y de factores de distintas naturalezas.

La fuerte presencia de factores motivacionales no monetarios, una política exitosa no sólo debe basarse en incentivos económicos, por ejemplo, el financiamiento, sino realmente en esas motivaciones que no son monetarias.

Es necesario constituir espacios constitucionales que brinden un marco promotor, contenedor y asesor de las nuevas iniciativas empresariales. Es necesario involucrar a las grandes empresas en programas de desarrollo emprendedor.

Es necesario fortalecer el sistema de innovación y su vinculación con los espacios promotores de la creación de empresas. Se destaca, en particular, la debilidad de los ámbitos locales del interior del país para promover el surgimiento de nuevas empresas basadas en la innovación. El proceso dura un período largo de tiempo y la estrategia debe incidir para reducir ese período.

Promover la actualización tecnológica de la actividad innovadora es a través de la actualización tecnológica y la innovación constituyan actividades estratégicas para las empresas que desean competir en las actuales condiciones.

Si bien hubo un fuerte proceso de inversiones en bienes de capital importados, también se dispone de evidencias acerca del menor grado de participación que corresponde a las empresas de menor tamaño.

En este proceso son necesarios, pero no suficientes, el abaratamiento del costo de los bienes de capital y el financiamiento de la inversión. La importancia asignada al desarrollo de la actividad tecnológica de las empresas se evidencia en la extensión y presencia de los programas de apoyo tecnológico de los países desarrollados.

Favorecer el acceso al financiamiento. Un obstáculo de relevancia de enfrentan las empresas pequeñas y medianas en su proceso de crecimiento en la Argentina, pero también en la mayoría de los países desarrollados, es el acceso al financiamiento. Uno de los ejes fundamentales para su desarrollo.

En alguno de ellos existen reglamentaciones específicas con relación a la captación de depósitos y su destino a programas para pequeñas y medianas empresas. En nuestro país, debiéramos comenzar por revisar algunas normas del Banco Central de la República Argentina que restringen fuertemente el acceso al crédito del sector.

En este marco, el financiamiento debería ser considerado tanto desde la perspectiva de su potencial, como es articulador de un conjunto de acciones estratégicas de las empresas, como también desde el punto de vista más específico del acceso al capital de trabajo.

Promover los temas de los clusters, las redes y los sistemas locales. En este sentido, la estrategia del desarrollo competitivo debe incluir, como uno de sus aspectos claves, la promoción del desarrollo económico local, en general y en particular, el establecimiento de los clusters y de las redes y los sistemas locales de innovación.

Se trata de un área que ha merecido un creciente interés en la República Argentina en los últimos años. Varias investigaciones realizadas recientemente permiten arribar a algunas conclusiones que resaltan que el grado de desarrollo de los sistemas locales, con la fortaleza de sus instituciones y las vinculaciones entre los agentes y la existencia de múltiples traductores de los diferentes lenguajes de los agentes, constituye un elemento clave en la competitividad de las empresas.

Más aún, el desarrollo y la competitividad territorial se trata tanto de la producción del conocimiento como de la producción de bienes; el sistema local es tanto un generador de aprendizaje como de externalidades.

Esto es una síntesis de lo que, como les mencioné, habíamos estado trabajando, es una propuesta, esta propuesta ha sido analizada por varios expertos internacionales. Uno de ellos hoy nos visita, García Reche, está en la Argentina, lo han visto varios y hemos incorporado muchas de los elementos que ellos han visto en el mundo y que han analizado con respecto a las estrategias PyME.

Muchas gracias en nombre del grupo. Es la propuesta que queríamos poner en consideración para todos ustedes.

José M. Puppo:
Gracias, Juan Carlos. Ahora, Héctor Castello nos expondrá en 15 minutos la experiencia del programa BID-FOMIN en la Argentina.

Lic. Héctor Castello:
Antes que nada, quiero agradecer a la UIA por la invitación para participar de esta 8ª Conferencia. Lo que voy hacer en mi exposición, voy a tratar de resolver en unos pocos minutos los principales resultados que hemos obtenido del programa BID-UIA, que se viene desarrollando desde hace algunos años y que está financiado con un fondo que tiene el BID, que es el Fondo Multilateral de Inversiones, que, como ustedes conocen, es un fondo que contribuye a programas tendientes al logro de una mayor competitividad de pequeñas y medianas empresas.

En este contexto, el BID-FOMIN ha financiado en Argentina, hasta el presente, unas 33 operaciones y algunas de las cuales tienen que ver con lo que estamos conversando hoy, que es el desarrollo de servicios no financieros, la micro, pequeña y mediana empresa.

La primera de las operaciones que tuvo lugar en la Argentina fue con la UIA, fue la Red de Centros de Servicios Empresariales, que me voy a referir inmediatamente, y hubo algunas otras experiencias con el sector rural, con microempresas, con nuevas empresas, con el sector de comercio minorista, etc.

En cuanto al programa BID-UIA, este programa ha tenido dos grandes etapas; la primera de las cuales se desarrolló entre junio del 96 y junio del año pasado, que fue la constitución de la Red de Centros en tres grandes regiones, que son: Rafaela, Mar del Plata y San Rafael, Mendoza.

Y la segunda etapa comenzó en junio del año pasado, continúa actualmente, que es con la creación de centros especializados de cooperación empresarial, que me referiré en un ratito.



El marco institucional que tuvo este proyecto, fue establecer en la UIA una unidad de coordinación, que coordinara los centros pero aparte que pudiera tener una cantidad de experiencias para poder replicar, posteriormente, en otras localidades.

Como les dije anteriormente, entonces, comenzamos la red con 3 centros. El objetivo general que teníamos acá era el desarrollo de un mercado de servicios no financieros, ya sea incentivando la oferta como incentivando la demanda.

Y una cantidad de objetivos específicos que también se planteaba el programa, entre ellos yo creo que es importante destacar hoy el hecho de poder aportar elementos de la experiencia piloto que estábamos desarrollando, para poder contribuir a dar contenido a políticas, dirigidas a PyME, desde ámbitos locales, provinciales, o nacionales.

Nosotros hemos extraído ya una serie de lecciones aprendidas, que las hemos ido volcando, con nuestra participación, en el grupo PyME, al que hacía referencia Lascurain, anteriormente.

Yo voy a comentar algunas de las características de los centros, que entendemos que son interesantes para tener en cuenta.

En principio, nosotros trabajamos con un segmento de empresas beneficiarias, que eran industrias manufactureras hasta 100 empleados,

El ámbito de nuestros centros era un ámbito local, regional, o sea comenzábamos con localidades y después fuimos extendiendo a regiones limítrofes.

Desde un primer momento, trabajamos con idea de hacer estos centros autosostenibles en el tiempo; que sean dirigidos por el sector privado, por los propios empresarios; que sean incentivadores de demanda. Para esto, buscamos también estructuras flexibles y pequeñas que se vayan adaptando a las necesidades de las empresas en cada una de las regiones.

Y, obviamente, buscamos también que estos programas sean muy operativos y muy eficientes.

Algunos de los resultados que pudimos obtener. Yo les diría que, en principio, el resultado más importante que tenía que ver con el objetivo general, que era la constitución de este mercado servicio no financiero, fue logrado en las localidades en donde nos tocó actuar.

Sobre una población objetivo de la cantidad de empresas PyME que había en las 3 localidades, de aproximadamente 4.200 empresas, nosotros, a lo largo del programa, pudimos asistir en forma directa a unas 1.700 empresas, a través de distintos tipos de actividades; algunas en carácter individual, algunas de carácter colectivo, básicamente incentivamos estas últimas, que en conjunto de actividades forman aproximadamente unas 600, que se hicieron a lo largo de todo el programa.

Una cosa que vale la pena decir. Nosotros decíamos que nos dirigíamos a empresas de menos de 100 empleados; a lo largo del programa, una vez que finalizamos, vimos que las estadísticas nos decían que más del 90% de las empresas que participaron tenían menos de 50 empleados.

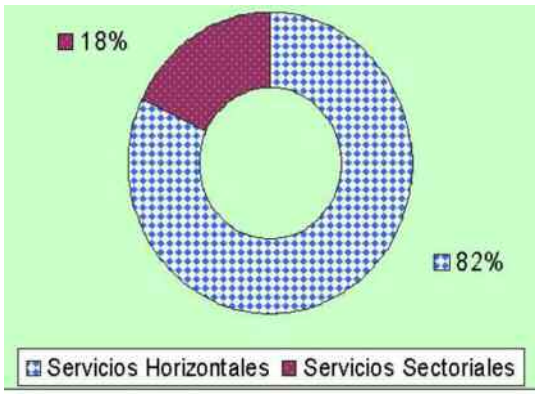


Nosotros armamos esta Red de Centros con servicios de dos tipos: por un lado, capacitación; por otro lado, asistencia técnica. Esto se le daba en distintos temas de interés de la empresa, como, por ejemplo: temas productivos de comunicación interna y externa, en recursos humanos, calidad, seguridad e higiene de trabajo, etc.

Hubo otra cantidad importante de temas que fueron surgiendo y que en la actualidad también van variando a partir de las necesidades que se tiene en cada una de las localidades. Vale destacar que no todo los centros tenían los mismos servicios, había una serie de servicios que eran útiles a todas las localidades pero los otros se adaptaban de acuerdo a las necesidades de cada una de ellas.

Por otro lado, hubo servicios de carácter horizonta,l lo cual implicaba que eran de utilidad para empresas de distintos sectores, pero paralelamente se fue trabajando también en servicios de carácter sectorial, como, por ejemplo, hacía el sector de madera y muebles, de la industria metalmecánica en Rafaela, como, por ejemplo, el sector de indumentaria y de pesca en Mar del Plata.

Esto fue quizás el embrión de la segunda etapa donde quisimos hacer la experiencia con centro sectoriales que enseguida voy a comentar.



Al margen de estos resultados cuantitativos que he mencionado rápidamente, nosotros encargamos una evaluación, a través de una encuesta a una cantidad de empresas participantes, que fue realizada por CEPAL, y como resultado de ello vamos a dar dos o tres elementos: el 80% de los empresarios se manifestó satisfecho o muy satisfecho con las actividades de los centros; casi el 90% calificó como bueno o como muy bueno, el nivel de los consultores. Estos consultores, en un primer momento, eran consultores extraregionales, ya sean nacionales, incluso extranjeros, pero a lo largo del programa se fue incentivando la participación cada vez mayor de consultores locales, para poder dejar entonces en las regiones un conjunto de consultores que pudiera seguir colaborando con los centros.

También, más del 55% de las empresas señalaron que la organización había sido muy útil y muy eficiente para su empresa. Habíamos comentado anteriormente que había algunas actividades de tipo individual, pero básicamente nosotros promovimos las actividades de tipo colectivo y vemos, al final del proyecto, que 3 de cada 4 proyectos fueron de estas características.

Estos fueron quizás los principales elementos de la primera etapa. Voy a tomar unos pocos minutos para hablar de la segunda etapa, que comenzó en junio del año pasado y que continuará hasta junio del año 2003.

Si bien el programa teóricamente tenía que finalizar en junio del 2001, a partir de economías que había hecho el proyecto y habiendo analizado que la experiencia había sido rica, quisimos utilizar esos recursos excedentes para continuar desarrollando actividades con el programa, que tuviera dos o tres grandes lineamientos.

Por un lado, queríamos difundir ampliamente el resultado de la experiencia, cosa que hicimos a través de publicaciones, la participación en seminarios, etc.

Por otro lado, queríamos aportar, y esto lo hicimos a través del grupo PyME que manifestaba Lascurain, las experiencias para que, a partir de las mismas, pudieran ser utilizadas en la generación de políticas PyME. Como comentó Puppo al comenzar estamos sacando una publicación en estos días, que es una primera parte de experiencias.

Y actualmente estamos trabajando también en algunos temas que no habíamos alcanzado a considerar en nuestra primera etapa y que hoy son de gran importancia, como es el tema del financiamiento hacía la pequeña y mediana empresa, que es un tema que hay mucho debate en la actualidad. Nosotros ya tenemos algunos trabajos, próximamente estamos haciendo talleres y posteriormente vamos publicarlos.

Y por último, dentro de esta segunda etapa, lo que quisimos es avanzar en la posibilidad de crear otro tipo de centros, centros de características sectoriales. Y en este sentido comenzamos a trabajar con el sector de industria de la indumentaria, gráfica y metalúrgico, en cada uno de estos sectores abrimos un centro de cooperación empresarial y también abrimos un cuarto centro en Jujuy, también tratando de repetir la experiencia regional, pero dirigido, básicamente, hacía algunos sectores en particular.

Tipo de Actividad	CeDeCe			
	Indumentaria	Industria Jujeña	Metalúrgico	Industria Gráfica
Acceso a nuevos mercados	✓	✓	✓	✓
Mejoramiento de la calidad	✓	✓	✓	✓
Compras conjuntas			✓	✓
Desarrollo de Proveedores/ Clientes	✓	✓	✓	
Formación de RRHH	✓	✓		✓
Proyectos en preparación	✓	✓	✓	✓

Este proceso está en pleno desarrollo, acá podrán ver en el cuadro de las industrias que acabo de mencionar, estamos tomando algunas cosas en común como, por ejemplo, el acceso a nuevos mercados, el mejoramiento en materia de calidad, compras conjuntas, desarrollo de proveedores, formación de recursos humanos, etc.

Por último, quiero aprovechar los dos minutos que me quedan para decirles que nosotros estamos muy conformes tanto con este programa como los otros que desarrollamos, que mencioné al principio; entendemos que la experiencia de poder trabajar con el sector empresarial, desde el ámbito local y dirigido por entidades dirigidas por los propios empresarios, hace que el sector empresarial tenga mucha confianza en este tipo de programas, que se pueden armar los servicios, no desde la oferta, sino desde la demanda, desde las necesidades.

Y, por otro lado, nos hemos dado cuenta que el costo - beneficio de estos programas, ha sido muy importante, ya que cuando uno calcula la inversión por empresa, nos da realmente una cifra muy baja, en la medida que uno puede actuar a través de todo tipo de programas de índole colectivo. Entendemos que hacía las PyME esto le resulta muy bien, porque son programas que no son costosos, en todos los casos ellos aportan una parte del financiamiento y con muy poca plata se pueden conseguir muy buenos resultados.

Para ser rígido con el tiempo voy a terminar acá y les quiero comentar que tanto en el programa BID-UIA como en el grupo PyME, están todos los trabajos a disposición, por si alguno quiere profundizar en estas cosas. Muchas gracias.

José M. Puppo:
Gracias, Héctor. Ahora, Julio Massara, que es el Secretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.

Julio Massara:
No tengo más que agradecer la invitación que me hizo la Unión Industrial y coincidir con los lineamientos recién planteados, tanto por Lascurain, como por Castello, porque creo que este grupo ha venido trabajando en ver todo lo que se está haciendo en el mundo y creo que lo han sintetizado en estos trabajos que están realizando.

Simplemente, que quien les habla y un grupo de empresarios PyME hemos tomado la conducción de la Secretaría PyME a partir de mediados de abril de este año.

Y no me voy a referir tanto a diagnósticos, porque ya creo que los diagnósticos los conocemos todos, sabemos qué lo que nos pasó, lo dijo muy claramente en el día de ayer el Ministro de Economía, hoy también el Secretario de Industria, Comercio y Minería del Ministerio y creo que también se va a referir, seguramente, el Ministro de la Producción, en los lineamientos políticos que tiene pensado esta administración, seguir adelante.

Y en esto hemos puesto una serie de herramientas en marcha, que en lo que más nos dedicamos en este tiempo es utilizar las herramientas ya existentes porque no teníamos tiempo, en realidad, de poner nuevas herramientas. Ustedes saben que conseguir nuevas herramientas hacen falta leyes, hacen falta por ahí negociaciones con bancos internacionales y como la Secretaría disponía de una serie de herramientas, lo único que hicimos fue ordenarlas para al servicio de la pequeña y mediana empresa y ponerlas en marcha.

Como les decía, ya el diagnóstico todo lo teníamos y teníamos que tratar de aprovechar las herramientas que estaban disponibles o que había que reformular en la Secretaría, pusimos en marcha, que para nosotros son dos temas fundamentales. Uno, el tema de la internacionalización de las PyME, como se habló acá; y, el otro tema, de la sustitución competitiva de importaciones. Dentro del tema de internacionalización de las PyME, el área de comercio exterior es un área clave en nuestra Secretaría y armamos cuatro temas que son: El programa de grupos exportadores, el programa de apoyo a la primera exportación, el sistema de información para exportador PyME y el ciclo de comercio exterior para PyME.

Entre las actividades elegibles del plan, dentro del programa del grupo exportadores, es el diseño de material promocional, catálogos, página web, que tenemos disponible en la Secretaría, la realización de estudios de mercado y la participación en eventos en el exterior, ferias, misiones comerciales y demás elementos.

Hoy, en la Secretaría contamos con 34 grupos de exportadores, conformados con casi 320 empresas, de las cuales de las más diversas modalidades como muebles, matricería, herrajes, alimentos, foresto industrial, autopartes, instrumental odontológico, maquinaria agrícola, pieles y un sinnúmero que tienen que ver con estos 34 grupos que hoy están tratando de exportar y que les han ido muy bien en las gestiones comerciales que hemos realizado.

Las empresas pertenecen a Santa Fe, Cañada de Gómez, Misiones, Buenos Aires, Entre Ríos y los demás diversos lugares de nuestro país.

Estos grupos exportadores han logrado ventas este año por casi 38 millones de dólares; creo que es una cifra importante en estos pocos meses, que es desde mediados de abril hasta ahora.

A las misiones comerciales que hemos asistido. Una fue organizada por el CEBRAE de Río Grande Do Sul, desde el 4 al 7 de junio, donde nuestra Secretaría tomó un stand de casi 72 metros cuadrados; viajaron 22 PyME que expusieron: vinos, licores, sidra, champagne, dulces, hongos, y que la verdad fueron de diferentes puntos de nuestro país que son: Río Negro, Villa Regina, General Roca, Buenos Aires, El Mirador, Lomas de Zamora.

También se organizó una misión comercial a Santa Cruz de la Sierra, donde nuestra Secretaría adquirió un predio de 207 metros cuadrados y viajaron 65 PyME; de estas 65 PyME han hecho negocios en el lugar, porque se hizo una ronda de negocios muy importante, y han cerrado negocios alrededor de 40.

Esto para nosotros fue muy importante porque es un lugar, Santa Cruz de la Sierra, que yo, a los que no lo conocen y esta es una feria que se arma todos los años, los invito a participar porque es un potencial muy importante para pequeñas empresas de Argentina, porque ahí no solo se hacen negocios con Bolivia, sino con varios países del mundo; hay un stand muy importante de Estados Unidos, de España, un stand muy importante de Brasil.

Otra misión comercial a la cual estuvimos impulsando fue la de Mercopal, es decir la Feria Internacional de Integración Industrial de Brasil, donde es una feria de subcontratación; también obtuvimos un stand de casi 136 metros y viajaron 25 PyME pertenecientes a otros de los tantos grupos exportadores que nosotros estamos alimentando. También en esta feria se han cerrado negocios y fue muy importante la participación de las empresas de Argentina.

Otra misión, que acabamos de venir hace 15 días, es una misión comercial que se hizo a Madrid. Esta misión fue organizada por la Secretaría del Ministerio de la Producción, Cancillería, la Fundación Exportar y la empresa Telefónica de Argentina.

A esta feria viajaron 21 empresas, las cuales son de distintos puntos de nuestra Argentina y de los más australes; hemos llevado una empresa de la provincia de Santa Cruz, con cerezas que se cosechan en Los Antiguos, y verdaderamente hemos tenido un éxito espectacular. En estos 4 días de ronda de negocios se han exportado casi 2 millones de dólares, desde las cerezas, las naranjas de Gualeguaychú, los cinturones fabricados en Avellaneda, ropa textil y lencería de Capital Federal, muebles y pisos de madera del Chaco; se han podido hacer negocios casi por 2 millones de dólares y yo les puedo decir que España nos ha recibido excelentemente bien. El Embajador Abel Posse puso todo el esfuerzo para que la Cancillería pueda hacer todos los contactos para las empresas; Telefónica también hizo un esfuerzo muy importante económico y logístico para poder tener casi 160 contrapartes ahí.

Y realmente es una plaza donde tenemos que seguir y estamos esperando, en el mes de marzo, organizar otra misión comercial, porque creo que es uno de los puntos muy importantes para la entrada a la Comunidad Económica Europea.

Dentro de esta área de comercio exterior, contamos con el programa de apoyo a la primera exportación, que es el APEX. El programa de apoyo a la primera exportación tiene el objetivo de cualquier empresa PyME, que nunca exportó, que no sabe absolutamente nada del comercio exterior, pero que ve un producto potable en su exportación, le tratamos de dar toda la ayuda, ponerle un consultor, que es un pasante de una Universidad, para que vaya aprendiendo junto con el empresario a ver qué le falta para poderlo posicionar dentro de uno de estos grupos y poderlo hacer exportar.

Esto nos está dando mucho resultado, estamos haciendo convenio con las Universidades en las carreras que tienen que ver con comercio exterior y a cada uno de los empresarios que nos están llamando, estamos tratando de colocar este consultor para que lo ayude al empresario a conocer lo que significa el comercio exterior.

En el sistema de información relacionada a la información para el exportador, también nosotros, en no más tardar 96 horas, los que se comunican por nuestra página web o telefónicamente, le estamos dando estadísticas sobre flujos comerciales, barreras arancelarias y paraarancelarias, cuántas ferias, exhibiciones y demás eventos que, de su rubro, se desarrollan en el mundo, instrumento de promoción que tiene hoy vigente Argentina, caso Fundación Exportar, o todo lo que se pueda dar. Estamos tratando que con este servicio romper la barrera del empresario PyME que no tiene idea ni de cómo sacar el número de exportador o cómo dirigirse hacia la Aduana y qué elemento necesita como para que su producto sea posicionado.

Realmente, la información se está dando dentro de las 96 horas y se le asigna, si es posible, también se lo pone dentro del grupo para asignarle un pasante de alguna Universidad, para que le ayude en este tema.

También pusimos en marcha un ciclo de capacitación, que para nosotros es muy importante, porque también lo hemos dado casi en todo el país, donde se desarrollan toda esta temática. Desarrolla: evacuación de proyecto de exportación, las claves para exportar, políticas cambiarias de instrumento de pago, incentivos fiscales, costos y precios de exportación, logística y transporte, normas técnicas y certificaciones de calidad, consorcios y asociatividad para la exportación e instrumentos de apoyo de la Cancillería argentina.

Estos no son cursos muy intensivos sino que son cursos donde se le da al empresario toda la visión para que después pueda adoptar, de alguna o de otra manera, si lo quiere intensificar, intensificar el curso, pero para ponerlo en situación de todo lo que necesita mínimamente para poder exportar.

Bueno, en este tipo de charlas se han brindado, en estas áreas, a 3.200 empresarios, desde el primero de mayo de este año al 31 de octubre, en todas estas localidades que tratamos de llegar con el plan de capacitación.

El otro tema fundamental, que nosotros teníamos en la Secretaría y que fue una cosa nueva, implantado por uno de nuestros colaboradores, que es Arturo Garabelli, que fue la idea de poner el programa de gestión de negocios en marcha en la Secretaría.

Esto simplemente es una visión empresaria de cómo poder hacer negocios en Argentina. Esto procura generar una red de negocios en todo el país, con el objeto de fomentar el desarrollo de empresa grande con empresa chica y tratar que el área científica tecnológica y todo lo que tiene que ver con la innovación tecnológica, poderlo poner al servicio de la PyME.

El programa se funda en una mesa consultiva y los diferentes programas de apoyo que tiene la Secretaría; y en esta mesa consultiva, que tienen mucho que ver las cámaras empresarias, cuando nosotros bajamos la demanda o la gran empresa nos baja la demanda, hoy necesitamos ponerles proveedores que puedan sustituir esas importaciones

Esto nos está dando mucho resultado pero también mucho trabajo. Hoy, en la Argentina, no hay una visión clara de cuántas empresas en cada región existen; las cámaras empresarias tampoco tienen una idea cabal de todo el potencial que tienen en cada región y creo que junto al IDI, Instituto de Desarrollo Industrial, las universidades, tenemos que tratar de alimentar esto, porque hoy nos han ingresado 905 demandas, en la cual participan 88 empresas grandes; queremos llegar a las 400 empresas grandes, estamos intentándolo, ya hemos vinculado casi 415 empresas PyME con solamente llenar la ficha.

Hoy la demanda de estas empresas se encuentran en la web, están clasificadas por sectores, y lo que necesitamos es que las cámaras empresarias tomen estas demandas, se las bajen a las PyME y nos presenten las PyME para poder ser presentadas a las grandes empresas.

En esto colaboran 35 cámaras sectoriales y 160 cámaras y organismos públicos de base territorial. También estamos ingresando demanda del exterior, de Italia, del Uruguay, de Cuba y de España.

Si ustedes ven el gráfico o vieron el gráfico, que es el anterior, ahí vemos cómo ha crecido la demanda y que todavía nos faltan PyME para ser proveedoras de; es decir, nos faltan conseguir PyME que puedan ser proveedoras de esa demanda. Significa que hay un campo muy amplio para seguir trabajando y procurar mercado interno, sustituyendo lo que ustedes saben, en la Argentina, una empresa grande estaba trayendo entre el 40 y el 50% de insumos importados y en los hipermercados, por ejemplo, para darles una cifra de un hipermercado, tenía unos 500 proveedores, 150 eran locales y 350 eran importadores. Así que a medida que vayamos consiguiendo demanda, también necesitamos conseguir PYMEs

Y para esto, como les dije antes, tenemos al Servicio Científico Tecnológico, a la Comisión de Investigaciones Científicas de la Provincia de Buenos Aires, a las Universidades, para tratar de romper la barrera de que el PyME se acerque al Servicio Científico Tecnológico y que también el científico se acerque a la PyME ayudando a desarrollar aquellos productos que hoy hay que sustituir y nos falta tecnología para poder hacerlo.

En la Secretaría tenemos un área que es la Dirección Nacional de Asistencia Financiera, de las cuales está el rubro: sociedades de garantía recíproca, programa global de créditos PyMEs, el FONAPIME, el FOGAPIME, el crédito italiano y la asistencia técnica para el financiamiento.

En las sociedades de garantías recíprocas es tratar de facilitar el acceso al crédito a través del otorgamiento de garantías, la promoción y difusión y asistencia técnica en esta herramienta en toda la Argentina.

Hoy tenemos muchas empresas y provincias que están sugiriendo armar sociedades de garantía recíproca y las estamos ayudando a eso, tenemos todo el know how para darle a las provincias y a empresas la posibilidad de generarlas.

También hemos generado dos decretos de necesidad y urgencia, para tratar de salvar la situación de este año, ya que hubo pocos créditos para otorgar del lado de los bancos, así que no pudieron cumplir con la totalidad que le marca la ley a las sociedades de garantía para cumplimentar con el Estado.

Así que están esos dos decretos de necesidad de urgencia para la firma del Presidente, para tratar de solventar eso. Pero lo que también queremos decirles, y les dijimos a las sociedades de garantía recíproca, que hay que mirar mucho más el proyecto y menos la garantía real, porque es la única manera de que un crédito sea pagado; no por la garantía puesta o la vivienda sino por el proyecto real y a eso hay que tratar de fomentar que estas garantías vayan.

El programa global de crédito, eran créditos que estaban en nuestra Secretaría, que era para capital de trabajo, de hasta 50 mil dólares; esto se reconvirtió, gracias a la ayuda del Banco Interamericano de Desarrollo, una gestión muy importante hecha por este banco. Para tratar de que esta plata no se perdiera, la reformulamos para refinanciar exportaciones hasta tres millones y medio de exportaciones al año y hasta un millón por exportación.

Esto está prácticamente casi concluido; está en este momento por salir la licitación de dos bancos privados para que tengan 100 millones de dólares para poder prefinanciar, y el otro 50% está en el Banco Nación; creo que en muy poco tiempo más esto ya va a estar al alcance de las pequeñas y medianas empresas que están hoy haciendo esfuerzos de exportaciones.

El otro fondo, el fondo nacional para el desarrollo PyME, que esto es la ley votada el año pasado, este año se pusieron 20 millones de pesos a disposición. Nosotros hicimos un plan para rápidamente ponerlo en marcha, se concretó el comité de evaluación de estos proyectos, que está integrado por quien les habla, más el Ministerio de Economía, el Banco BICE y el Banco Nación, que ponen los fondos.

Hemos terminado con la primera licitación, que fue el 29 de octubre, donde estos créditos son hasta 150 mil pesos en lo individual, 250 mil en lo asociativo; es para proyectos PyME, para tratar de desarrollar toda la base empresarial micro y micro PyME de nuestro país. Esto se entrega por coparticipación federal y hoy estamos en los análisis de los proyectos.

Entraron casi 368 consultas por 30 millones de pesos; los proyectos presentados definitivamente fueron 289, por un monto de 26, de la totalidad de las provincias argentinas, y hoy estamos en la etapa de sentarnos con el ministro o el secretario de producción de cada provincia y elegir con ellos cuál es el crédito que más valor tiene para la provincia, para el lugar, que lo elijan ellos y no nosotros desde Capital.

Estamos haciendo ya reuniones con casi todos secretarios de producción, creo que lo vamos a terminar a fin de la semana que viene y antes de fin de año poder tener concluido esto, para ser otorgados los créditos a partir de enero.

También está el fondo de FOGAPYME, que también es un fondo creado por el gobierno nacional, que este año tiene 20 millones, pero que el año que viene va a tener 100, y que esto es para garantizar este tipo de operaciones donde la PyME tiene un proyecto pero no tiene garantías, por ahí, del todo suficientes como para poder apoyarlo.

Con este FOGAPYME se puede en una parte poder garantizar esos créditos y una cosa de las cuales hicimos mucho hincapié, nosotros sabemos por la situación que atravesaron muchas PyME en la Argentina y no es excluyente que estén en el VERAZ o que tengan algún problema con el Banco Central, porque sabemos de las dificultades que atravesaron las PyME en la Argentina, pusimos eso en relieve.

El crédito italiano. El crédito italiano es la línea global de crédito que otorgó el gobierno de Italia al presidente Duhalde, por 75 millones de euros; el destino de los fondos 50% maquinaria o insumo importado y el otro 50% insumos en la Argentina.

A la primera licitación puesta el 31 de octubre, ha colmado nuestras expectativas, porque se han presentado proyectos por casi 225 millones de euros, en una totalidad de 442 proyectos que hoy están en la etapa de evaluación. Esto es un comité técnico integrado por los 4 ministerios, y estamos en la evaluación de estos proyectos y creemos que, como por estos 442 proyectos Italia está vendiendo casi 442 máquinas, creemos que van a poner más fondos para no solamente los 75, sino para también utilizar la cantidad de proyectos que se están presentando, que creo que son muy útiles.

Y también se han presentado de las 24 provincias, acá no hay ninguna provincia argentina que ha quedado afuera de la posibilidad de estos créditos.

Crédito fiscal para capacitación. Quiero hacer hincapié en este tema. Este año la Secretaría cuenta con 12 millones de pesos para crédito fiscal para capacitación, hemos hecho un esfuerzo notable para difundir esta actividad y en el primer llamado se han presentado 730 proyectos de capacitación con crédito fiscal, que esto involucra más o menos a 10 ó 15 personas por proyecto, así que la cantidad de empresas que se están tratando de capacitar son muchas, por un monto de 17 millones fue la primera presentación.

La segunda, que terminó hace muy poquito, se presentaron por 4 millones, casi 16,7 millones, quiere decir que con una base de 12 millones presentada como propuesta, se han presentado proyectos por casi 35 millones de pesos. Acá queremos demostrar que la PyME quiere capacitarse, quiere estar entrenada para el nuevo desafío que significa poner valor agregado a nuestras ventajas comparativas, para poderlas exportar o poder tener calidad en sus productos. También, se han presentado de las 24 provincias de nuestro país.

El plan del ciclo de capacitación que hemos puesto en marcha, también hemos capacitado, y esto muy rápidamente, casi 5 mil, 4968 personas, y se realizaron 129 charlas de capacitación para todo este tema del crédito fiscal para capacitación.

Uno de los temas, y tratando de redondear, por la Ley 25.300 la Secretaría tiene la facultad de organizar las redes de desarrollo en todo nuestro país. Con esto estamos tratando que en todos los lugares de nuestro país, firmar acuerdos con los gobiernos provinciales, si se comprometen a armar el consejo consultivo con todo lo que tiene que ver con la producción, no es nada más una agencia entregadora de folletos, sino una agencia donde tiene que, la Nación, colgar todas las herramientas que tiene a disposición de las PyME y que desde las agencias surjan los proyectos para este capital.

Esto está dando resultado porque lo vimos anteriormente por los créditos y por el tema capacitación. Y en esto ya, prácticamente, tenemos firmado con todas las provincias, en estos consejos consultivos que nosotros le llamamos, tiene que estar la cámara empresaria, la Unión Industrial, la Universidad, la ciencia y tecnología, y todo lo que tiene que ver con el quehacer empresario en nuestro país.

Porque no venimos a inventar nada nuevo, no queremos poner agencias de la Nación sueltas en una provincia, sino queremos respetar lo que cada provincia ha hecho, lo que cada localidad ha hecho, y en esas elipses que se van formando, hay una filmina que muestra 3 elipses, que es la agencia de desarrollo local, la agencia de los organismos provinciales y las políticas nacionales.

Queremos que en la intersección de estas 3 elipses podamos bajar todas nuestras herramientas y que cada provincia las utilice como mejor le plazca. Yo no puedo, o ninguno puede, desde un sillón, desde la Secretaría o el ministerio, poder determinar si un proyecto de arándano se puede dar en Jujuy o no se puede dar en Jujuy.

Esto lo tiene que determinar la agencia de desarrollo, los técnicos de Jujuy. Firmarnos con que están de acuerdo que apoyemos a ese empresario en otorgarle alguna de estas líneas crediticias que está poniendo el gobierno provincial o nacional en marcha.

Y para esto queremos dejarlo cerrado, para tener una política, como dijo Lascurain hoy, una política de estado, hay que tratar de dejarlo plasmado; plasmado en algo que no cambie en el tiempo, la problemática de Argentina es que siempre han cambiado en el tiempo; por ahí, buenas políticas implementadas se han cortado.

Entonces, para esto nosotros hicimos un seminario en el mes de agosto, que se llamó: Idear, un SEBRAE para la Argentina, donde tuvimos la posibilidad de contar con el presidente del SEBRAE y 28 técnicos que vinieron a analizar la ley del diputado Carlos Brown y que nos parece que es una política de Estado que hay que implementar y no tengo duda que en algún momento la Cámara de Diputados la va a sancionar.

Les quiero agradecer todo el apoyo recibido desde la Unión Industrial Argentina, desde las Cámaras Empresarias del todo el país y de los empresarios que están viniendo a interiorizar de las cosas que tiene la Secretaría en marcha y la están llevando a cada uno de esos lugares. Así que yo les quiero agradecer y, no sé si me he demorado mucho en el tiempo, pero gracias a ustedes.

José M. Puppo:
Bueno, gracias Secretario. Creo que la tecnología ha jugado a mi favor, porque me ha obviado hacer el resumen final que debía haber realizado, así que damos terminado este bloque, en aras del atraso que la reunión lleva.

Locutor:
Señor moderador muchas gracias, señores panelistas muy amables.

Bloque V: Cadenas de valor, esquemas asociativos y crecimiento con empleo.

Locutor:
Convocamos para este quinto bloque: Cadenas de valores, esquemas asociativos y crecimiento con empleo, al Ing. Rafael Gaviola, Presidente de la Asociación de Fabricantes de Celulosa y Papel; al Lic. Diego Corallini, Federación Argentina de la Industria Gráfica; al Sr. Carlos Bueno, Presidente de la Cámara de la Industria del Calzado; al Sr. Marcelo Szarfmeser, Presidente de la Cámara Industrial de las Manufacturas de Cuero y Afines; al Dr. Eduardo Wydler, Presidente de la Cámara de la Industria Curtidora Argentina; y al Dr. Fausto Maranca, Secretario de la Cámara Argentina del Gas Comprimido.

El moderador será el Lic. Eduardo Cassullo, Miembro del Comité Organizador.

Lic. Eduardo Cassullo:
Tengo una buena noticias para ustedes y una mala para los expositores. La buena es que Juan Carlos Saco me ha conminado a que terminemos 15 minutos antes; la mala es que mis amigos van a tener que reducir fuertemente sus exposiciones y voy a transformarme en un autoritario utilizador de este engendro que yo mismo compré hace muchos años.

Empezamos con la cadena de Celulosa - Papel, Gráfico; el Ing. Rafael Gaviola dispone de sus 10 minutos.

Ing. Rafael Gaviola:
Verdaderamente es con gusto que me voy a referir justamente a algo que creo profundamente, que es la cooperación de cadenas de valores.

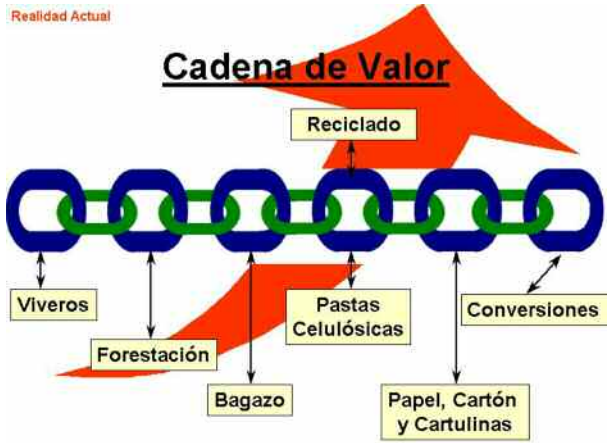
Creo que cuando hablamos de cadenas de valor no tenemos en cuenta qué es lo que verdaderamente queremos decir y tampoco lo cuantificamos. Entonces, parte de la función de lo que yo quiero hacer ahora es cuantificar los resultados o la sinergia que producen las cadenas de valores.

Entonces, a efectos de empezar directamente, dejen que primero presente qué es el sector celulósico papelero.

Tenemos 76 establecimientos distribuidos en todo el país y generamos aproximadamente 8 mil posiciones de trabajo en todo el país. Sin embargo, el sector celulósico papelero normalmente produce 2 millones de toneladas por año; en el año 2002 hubo una caída de aproximadamente del 26% del consumo. Sin embargo, las importaciones se redujeron en un 53%.

Como consecuencia de ésto, es que el sector celulósico papelero trabajó a un millón 200 mil toneladas aproximadamente en este año 2002, lo cual es bastante cercano a la capacidad de producción del mismo.

Quiero destacar que si bien las exportaciones del papel no son significativas, sí es muy significativo el crecimiento de las exportaciones del mismo y, fundamentalmente, la magnitud de las exportaciones de la pasta celulósica. La misma fue de 249 mil toneladas en el año 2001, comparadas con las 237 mil del año anterior.



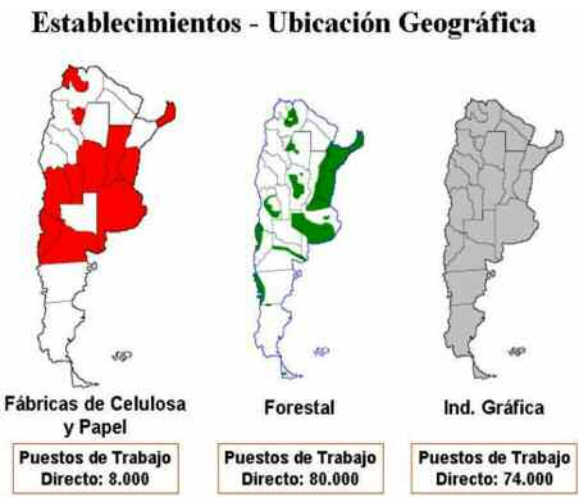
Cuando hablamos de cadena de valor muchas veces pensamos de cadena de valor relativamente estáticas. Entonces, si tomamos la cadena de valor estática, como la que tenemos en la pantalla, vemos que la cadena de valor celulósica papelera se inicia con el vivero, sigue con la forestación, continúa con el bagazo de caña de azúcar, como suministro a la cadena de valor o con el papel reciclado, que tanto se ha hablado en los últimos años, en los últimos meses.

Pero cuantifico el tema del papel reciclado. En nuestro país se reciclan 700 mil toneladas de papel; esas 700 mil toneladas, ciertamente, no surgen del papel que se recoge domiciliariamente, es el diario de recupero, es la industria gráfica, las mismas fábricas, el recupero de papel de las mismas fábricas. Estas 700 mil toneladas constituyen el 36%, más o menos, del consumo nacional aparente de papeles del país o el 50% de la producción nacional, expresado en fibras.

Y esto nos coloca entre las naciones en que tienen el orgullo de decir que reciclan un porcentaje de esa magnitud, como los países más desarrollados.

Esta cadena de valor se continúa en papel, pasta celulósica, papel, cartón, industria gráfica, industria de las bolsas industriales, cajas de cartón corrugado; es toda una cadena hasta llegar al consumido final.

El concepto de cadena de valor también traté de ubicarlo en el concepto de empleo. Fíjense en este mapa, son tres mapas de la República Argentina; en uno de ellos están los lugares, las provincias en las que hay producción de celulosa papel. Coincidentemente, más o menos, en las mismas zonas, hay forestación. Celulosa y papel emplea o tiene 8 mil puestos de trabajo; forestación, coparticipa con 80 mil puestos de trabajo y, luego, la industria gráfica, que es el tercer mapa, que cubre todo el país, tiene 74 mil puestos de trabajo.



Además de las otras conversiones, de los otros usos para el papel. Quiere decir que estamos hablando de una cadena de valor, una agroindustria foresto celulósica papelera, que se inicia en un vivero, sigue con el papel reciclado, con el bagazo de caña de azúcar, a la producción de pasta celulósica, al papel y todas las conversiones gráficas y demás que tiene el país.

Esa cadena de valor es de una importancia fundamental también como generadora de empleo y hay pocas industrias o cadenas de valor que lleguen a generar la cantidad de empleo que está generando la cadena de la que estoy hablando.

Cuando me pidieron que hablara de cadenas de valor, pensé: es fácil hablar de cadenas de valores estáticas. Cómo uno habla de una cadena de valor estática? Bueno, es la cadena que mostré antes, un dibujito de una cadena real.

Pero asumamos por un momento, que establecemos una cadena de valor que sea dinámica y que, además, la podamos cuantificar; cuál es el efecto de la cadena de valor?



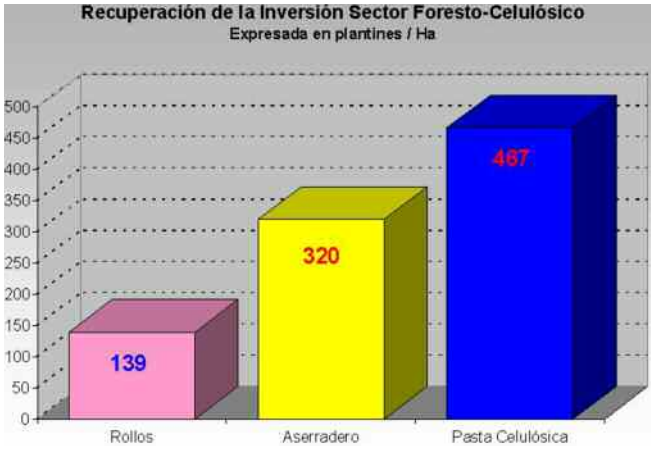
Entonces, en este gráfico que tenemos ahora, me inicio nuevamente con el vivero, empiezo en el extremo izquierdo del gráfico con los viveros; sigo, a continuación, con la forestación; sigue después el proceso de corte de las plantas, de los árboles, de la parte forestal; sigue con el transporte de los mismos y llego hasta el descortezado de los troncos que, eventualmente, después van a ser pasta celulósica.

Lo importante de esta primer parte, es que es la parte de mano de obra intensiva y, además, van a ver el aumento de valor, que es paulatino y lento, pero cuando esos productos entran en la parte de proceso, se produce una explosión de crecimiento de valor y lo ven en la curva ascendente. Es así, como de un valor aproximadamente 50 ó 60, que son valores reales, llegamos a un valor de la pasta de celulosa de 500 y hemos iniciado el proceso con plantines de 5. Eso es generación de valor dinámica.

Pero, además, en el proceso de generar valor, se van abriendo nuevas oportunidades. Una planta de tableros o un aserradero de tamaño internacional, en este caso; es decir, estamos nuevamente en una generación que se va potenciando asimisma; y, luego, lo que termina la flecha, es el inicio de otra cadena de valor, que es la producción de papel y todas las otras conversiones de las que hablaba anteriormente.

Y esto tiene valores establecidos. Entonces, si sabemos ahora que podemos iniciar con un valor no monetario, pero sí de referencia, de 5, para terminar en 900, ahí sí hubo verdaderamente generación de valor y, además los dos aspectos: mano de obra intensiva, una buena parte; capital y tecnología intensiva, segunda parte.

Este gráfico quisiera que lo mantuvieran en mente porque tiene bastante significación. Es un gráfico que podemos después analizarlo a la luz de las negociaciones internacionales. Cuáles son las áreas que están más o menos cubiertas en las negociaciones internacionales y cuáles son las que, eventualmente, van a correr riesgo de una competencia demasiado abierta, digamos así. Este es un ejemplo pero puedo buscar otros ejemplos.



Este otro ejemplo es un ejemplo en el que el primer rectángulo es la generación de rollos de madera que se vende como tal, como rollizos; esos rollizos generan suficientes ingresos para pagar el equivalente a 139 hectáreas de plantines. Pero si los rollizos los transformo en un aserradero, puedo pagar o crear 320 hectáreas de plantines. Y si encima de eso, en vez de hacer lo anterior, lo hago pasta celulósica, genero la capacidad de producir 467 hectáreas de plantines. Nuevamente, un buen ejemplo de generación de valores.

Se me ocurrió pensar que, a lo mejor, no era suficiente el ejemplo y que podía buscar otro. Bueno, una actividad primaria de no madera sino de otras fibras vegetales, también nuevamente me da la misma curva, el mismo ángulo de la curva de crecimiento.



En consecuencia, todo esto suena muy lindo, esto se pude hacer, en algunos casos sé está haciendo. Pero, sin embargo, tenemos una realidad cotidiana. Esta realidad cotidiana nos dice que hay una disminución drástica del consumo interno; que las empresas perjudicadas, fueron perjudicadas con una apertura con paridad cambiaria no realista y que, en consecuencia, las empresas en este momento, recién están empezando a recuperar capital para poder seguir invirtiendo.

También sabemos que hay inexistencia de créditos de inversión, que hay inexistencia de créditos de capital de trabajo, o faltante de créditos. Hay un contexto institucional, político y económico, indefinido, y sujeto a análisis tan críticos que pueden llegar a provocar cambios no deseados.

Hay elecciones a corto plazo y en un contexto muy agudo; hay dificultades serias con el contexto económico internacional y hay certeza de que habrá adecuación significativa de costos en términos reales, en todos los servicios e insumos industriales.

Además, simultáneamente con todo esto, analizar la coyuntura, pareciera que la tarea de todos los días, pero también tenemos que gerenciar el futuro. Para gerenciar el futuro tenemos que levantar la mira y mirar al Mercosur; el Mercosur, es como si se hubiera ido quedando en el tiempo.

Sin embargo, nuevamente hay la esperanza de que haya una decisión política de darle nuevamente revitalizar el Mercosur. El ALCA, el ALCA, al sector celulósico papelero, yo me pregunto para qué le conviene? Tenemos mucho para dar, supuestamente el arancel externo común, pero a trueque de qué. No estoy muy seguro que verdaderamente el ALCA sea una alternativa conveniente y, encima, atrás viene la Unión Económica Europea.

En conclusión, hay una necesidad urgente de actuar decididamente para implementar mecanismos que impulsen cadenas de valor, con el objetivo de lograr generación de empleo e inversiones. Hay que impulsar decididamente los encadenamientos, como los que vimos, que, sobre la base de fibras agro forestales o recicladas, accionan un multiplicador de creación de valor de inusitada magnitud.

Hay que apoyar al Mercosur para dar los sustentos a las negociaciones internacionales en curso. Hay que ampliar y extender los acuerdos entre empresas privadas, convalidados por ambos gobiernos, como es el caso de los acuerdos que tienen el sector celulósico papelera.

Y hemos acordado, y queremos seguir manteniendo, la relación estratégica con Brasil, a los efectos de acordar las listas de negociación y la estrategia negociadora dentro del ALCA.

Es necesario y urgente que el poder político lidere a todos los agentes económicos del país para iniciar una recuperación efectiva.

El crédito, la disminución de la presión fiscal, la eficiencia administrativa, la predecibilidad económica y la transferencia jurídica, son esenciales para gerenciar el futuro. Gracias.

Eduardo Cassullo:
El Lic. Diego Corallini, de la Federación Argentina de la Industria Gráfica, nos va a demostrar la complementación de la cadena.

Lic. Diego Corallini:
Me voy a referir ahora a uno de los eslabones de la cadena de valor papelera gráfica, particularmente al sector gráfico.

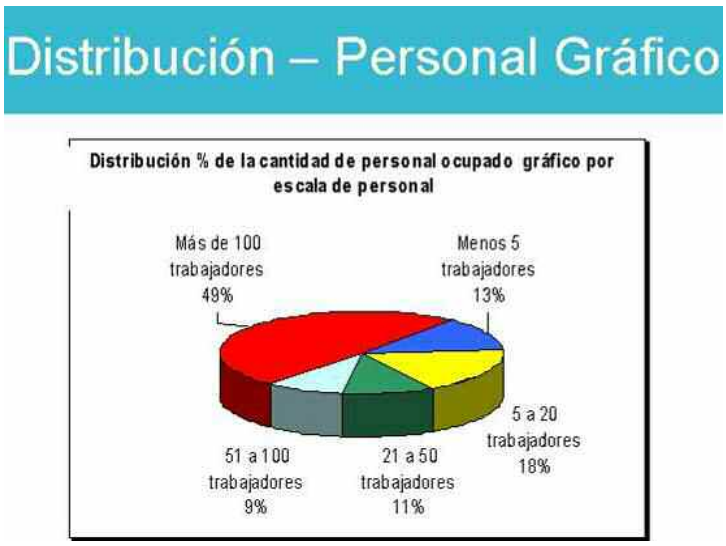
Si tomamos la cadena gráfico papelera, estamos en sectores económicos que tienen un impacto sobre el nivel de empleo, solamente, la parte papelera y gráfica, muy importante; en la actualidad estamos hablando de 74 mil puestos de trabajo. Estos 74 mil puestos de trabajo se distribuyen en 8.300 empresas.

Respecto de lo que son los productos gráficos o los bienes gráficos, es importante establecer la gama de necesidades que cubren respecto de los consumidores. En particular, las primeras necesidades que cubren son las de orden informativo, recreativo, transmisión cultural, transmisión de información, de promoción y de preservación de productos, publicidad, envases y, obviamente, son los insumos indispensables y necesarios para el desarrollo de actividades humanas con externalidades muy positivas, como son el desarrollo de las actividades educativas, comerciales, impositivas y financieras.

Si analizamos el conjunto de bienes gráficos, tenemos una cantidad y una variedad altamente significativa y no solamente bienes gráficos impresos sobre soporte del papel sino también sobre otro tipo de soportes.

Por ejemplo, bienes que van de la cartografía hasta envases de estuches, sellos de correo, impresos de seguridad; obviamente, diarios, revistas; los básicos insumos de las actividades empresarias y educativas. Esto es un aspecto muy importante del eslabón de la cadena y es la característica de las empresas que lo conforman.

Ahora, vamos a ver una imagen que demuestra esta importancia. En principio, es un sector que se componen mayoritariamente por empresas PyME; estas empresas, obviamente las gráficas, obviando todo el resto de la cadena, están empleando hoy en forma directa, en forma directa, a 66 mil personas. Esto es a lo que me quería referir.



Si analizamos este gráfico podemos ver que el 50%, el 49%, de las personas que trabajan o los puestos de trabajo de industrias gráficas está concentrado en empresas grandes, o sea en empresas que tienen más de 100 empleados; vale decir, prácticamente, el 50% del empleo está en empresas de importante tamaño.

El otro 50% del empleo, o sea, observando el efecto empleo de esta cadena, está en industrias PyME. Es decir, si analizamos y abstraemos las menores empresas, vemos que el 38% están en empresas que van entre 5 y 51 empleado; es decir, un fuerte componente de empresa mediana y un 13% correspondiente a empresas pequeñas, o sea, de hasta 5 empleados.

Eso, desde el lado del empleo. Por lo tanto, si tiene esta significación tanta importancia en términos de mano de obra ocupada, obviamente tendrá su correlativo como generador de valor agregado, y observamos que el sector gráfico participa, en la actualidad, con un 7.3% del producto bruto manufacturero. Digamos, es una actividad que tiene una incidencia relativa importante dentro de la actividad manufacturera.

Analizando este otro gráfico, vemos cómo podemos distribuir o cómo se distribuyen el volumen físico de la producción; es decir, cuánto del volumen que producimos está asignado a los diferentes bienes gráficos y observamos que 21%, que es la porción azul de la torta, corresponde a ediciones gráficas, o sea, bienes estrictamente editoriales.



El 52%, la porción de la torta marcada con color rojo, corresponde a impresos comerciales. En estos impresos comerciales tenemos productos como folletos, publicidad, cartografía, etc.. En la otra porción, la porción amarilla, corresponde a un 26% del volumen físico y ese volumen físico lo están representando las empresas que imprimen lo que llamamos impresos comerciales o vinculados al packaging.

El 1% es la porción más pequeñita, que se observa en el centro de la torta, corresponde al volumen físico generado por empresas de servicios relacionados con la actividad gráfica; por ejemplo, fotocomposición, etc.

Obviamente, el último año nos ha señalado un cambio del escenario muy importante. Para analizar, digamos, en profundidad o medianamente en forma inteligente, dados los pocos minutos, habría que observar lo que pasó antes de este nuevo escenario y esto es interesante, porque yo creo que el efecto o el proceso de sustitución que crea esta nueva realidad económica, va a ser altamente significativo para esta actividad.

Primero: si analizamos el saldo, el saldo del último quinquenio del comercio o de la balanza comercial gráfica, vemos que acumulamos en el último quinquenio un saldo de un poco más de 900 millones de dólares de saldo negativo; buena parte de ese saldo negativo va a ser reemplazado, sin lugar a dudas, por bienes de producción nacional.

Ahora bien, como lo explicó el Ingeniero Gaviola antes, no voy a extenderme en eso, en este preciso momento estamos en el cambio, en el proceso de cambio y, obviamente, el proceso de sustitución todavía no cubre la caída importante que sufrimos en el nivel de actividad, que lo reflejaba el Ingeniero, cuando se refirió al consumo nacional aparente del papel.

Ahora, obviamente, las importaciones, que han caído un 70%, todavía no reflejan ese proceso de sustitución en nuestra actividad, pero es obvio que la tendencia se percibe.

Es evidente que el nuevo escenario está generando mejoras en términos de competitividad. Ahora, nuestro sector tiene una característica muy singular respecto a otros sectores industriales, los beneficios derivados de la nueva estrategia cambiaria del gobierno nacional pueden ser esterilizados si esta nueva estrategia pro industrial no está corregida, no corrige algunos desvíos de orden fiscal; me estoy refiriendo particularmente al efecto positivo que tendría la generalización del IVA a todas las actividades editoriales.

Esta distorsión es histórica y ha generado una protección inversa, también histórica, en nuestra actividad. Esto, lo explico brevemente, los productos de editoriales no están gravados con IVA, están exentos; los productos, no los procesos, por lo tanto, los productos importados que ingresaban al país, ingresaban con arancel cero por convenios internacionales y con IVA cero, mientras tanto, los proceso industriales dedicados a las actividades editoriales en Argentina, los procesos, vale decir los insumos, estaban gravados por IVA. Por lo tanto, el IVA contenido en el proceso industrial era factor de costo para el empresario argentino, con lo cual se generaba una distorsión competitiva que, en definitiva, fue lo que generó el saldo comercial negativo del que hablábamos.

Es otro dato importante la pronunciada la caída que se está dando en la impresión en papel, reemplazada fuertemente por impresión en otros substratos, básicamente en lo referido a la actividad de envases.

Rápidamente, aunque el ing. Gaviola se refirió en términos generales a las dificultades del sector, es importante, desde el punto de vista cooperación de las cadenas productivas, actividad de cooperación que se ha verificado particularmente en este último año y, particularmente, les diría en el último trimestre.

Estos son los problemas básicos que hemos identificado y sobre los que estamos trabajando en conjunto los integrantes de la cadena. No me puedo extender demasiado, simplemente los voy a mencionar: la existencia de impuestos distorsivos; la falta de aplicación de procedimientos preventivos de empresas en crisis; el daño patrimonial que están sufriendo las empresas aún endeudadas en dólares; las deficiencias en las normativas ambientales, particularmente en nuestra cadena las normativas ambientales impactan muy fuertemente en los costos y en la capacidad de funcionamiento; el inadecuado funcionamiento del régimen editorial, el cual hemos empezado a trabajar con el Ministerio de la Producción en su reformulación; el tratamiento inequitativo de la Ley IVA frente a productos editoriales, a los que me refería anteriormente, y la falta de homologación de los productos gráficos, son para nosotros los problemas que hemos identificado como más graves y sobre los que estamos trabajando como cadena de valor.

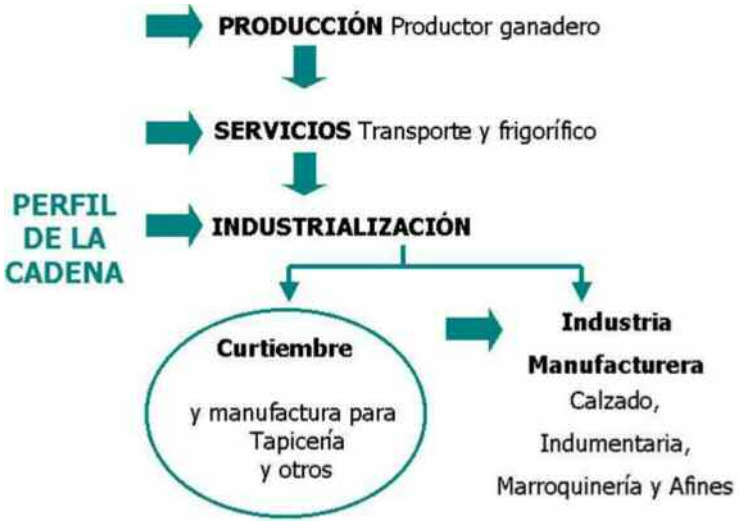
Eduardo Cassullo:
Gracias, Diego. Eduardo Wydler, Presidente de la Cámara de la Industria Curtidora

Dr. Eduardo Wydler:
Agradezco a la Unión Industrial la convocatoria a esta cadena de valor y realmente sustentado en la importancia de la misma, cuando nos convocaron nos dieron un espacio bastante amplio para desarrollarlo, así que les agradezco mucho.

La industria del cuero es una de las más antiguas de la región y el cuero curtido participe inmediato de la evolución e historia misma de la Argentina, habiéndose constituido, además, en embajador distinguido en la atención a la importancia de sus volúmenes exportables, jerarquía y calidad.

La cadena de valor del cuero representa en la Argentina una oportunidad de desarrollo, inversión y empleo destacada, considerando que los sectores intervinientes son generalmente generadores de trabajo y divisas para el país.

Su funcionamiento armónico es una realidad y su potencialidad es extraordinaria.



La cadena de valor del cuero tiene su partida en el campo, donde el productor ganadero adquiere su participación y responsabilidad con la cría, el cuidado y comercialización del ganado.

Luego, la intervención de servicios como el transporte y la faena, este último a través de los frigoríficos, continúan su acción para entregar a la curtiembre su materia prima principal, el cuero crudo vacuno para su industrialización.

Allí comienza la etapa industrial de la cadena, a través de la actividad de las curtiembres, primero, y las fábricas de manufacturas, marroquinería, vestimenta, talabartería y el calzado, después.

En esta parte de la exposición nos concentraremos en la actividad de la curtiembre, su posicionamiento en la cadena, su problemática y sobre sus acciones, que pueden y son necesarias emprender o continuar para fortalecer un proyecto común de crecimiento con más valor agregado, ocupación, divisas para el país y beneficios para todos.

La industria curtidora procesa la totalidad disponible de la Argentina de los cueros crudos que recibe el frigorífico. Lamentablemente, como veremos después, una permanente escasez de oferta ha generado una demanda insatisfecha y una capacidad ociosa en el sector, de más del 40%.

Su producción consiste en la industrialización total del cuero a través de los procesos químicos, mecánicos y de diversas características, con alta participación tecnológica, capaz de ofrecer al siguiente eslabón de la cadena, o a si misma, el insumo cuero crudo terminado, cuero curtido terminado.

La curtiembre también manufactura diversos productos a través de su propia estructura, habiendo volcado en los últimos años una parte de su producción a la tapicería en general.

A través de un trabajo serio y consistente en el tiempo, logró generar credibilidad y confianza en los mercados del exterior, creciendo con exportaciones con mayor valor agregado, en porcentajes que superan el 80% de su producción, con destino a los mercados más sofisticados y exigentes, generando divisas para el país por más de 900 millones de dólares anuales, ubicándose en los primeros lugares en el mundo como exportador de cueros curtidos vacunos.

Para ello, a debido mantener su competitividad invirtiendo e incorporando tecnología de última generación, certificando calidad y procesos, capacitando su mano de obra y optimizando herramientas de comercio internacional, que le permiten estar presentes allí, donde la calidad y confiabilidad de su producción es necesaria.

Es por ello que el sector a dado una rápida respuesta al requerimiento del mercado. Continuando con su política de generar mayor valor, se ha introducido en la manufactura distintos productos de cuero, en una espontánea integración vertical, de la cual resultó, en el último año y a través de un proceso ascendente, exportaciones de cortes, partes y fundas para tapicería, por valor de 188 millones de dólares.

De ese modo, la industria fomenta la actividad y las economías regionales, ya que por su ubicación geográfica, en el noroeste, centro y litoral del país, más de 100 curtiembres grandes, pequeñas y medianas dan trabajo, directa e indirectamente, a más de 20 mil personas.

Dentro de escenario nacional e internacional, la industria curtidora se enfrenta desde hace años con la escasez de materia prima esencial. Solo países como Brasil, China o la India han crecido en sus rodeos, pero el resto ha sufrido mermas significativas por diversas razones que no es el caso profundizar.

Evolución del Stok ganadero y la faena en la Argentina

AÑO	EXISTENCIA Millones de cabezas	FAENA Millones de cabezas	TASA DE EXTRACCIÓN (%)
1978	61,4	16,3	26,5
1988	50,5	12,2	24,1
1998	50,1	11,3	23,6
2001	50,8	11,9	24,6

Fuente SAGyPA

De ello, a resultado una intensa disputa por su aprovisionamiento. Y una rápida lectura al cuadro que se expone, refleja la realidad de la Argentina. En el año 1978, teníamos un rodeo vacuno de 61,4 millones de cabezas y una faena de 16,3 millones. Luego de más de 20 años, ese stock apenas llega a 50 millones y la faena se redujo a 12.

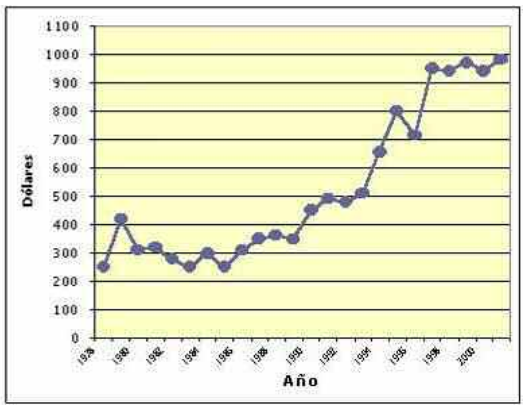
Sin embargo, ante esa escasez permanente, donde la demanda supera la oferta, el sector generó un crecimiento significativo en valor, continuando su producción y exportaciones ajustadas a las mayores exigencias del mercado internacional.

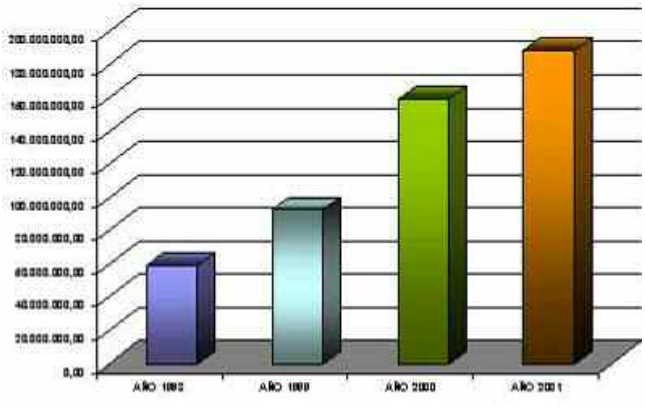
Respecto del cuero se da una paradoja. El incremento de la demanda no promueve una oferta mayor, ya que por tratarse de un subproducto ganadero es cautivo del mayor consumo y comercialización de la carne.

En este cuadro podemos destacar que a fines de 1978, las exportaciones del cuero representaban cifras menores a los 300 millones de dólares, debido a su escasa industrialización. Pero, a mediados de la década del '90, las cifras habían trepado a más de 900 millones de dólares anuales.

Téngase en claro, con menos cuero más valor agregado.

Evolución de exportaciones de cuero curtido y manufacturas del sector





En este cuadro se visualiza aquello de la rápida respuesta del sector a los requerimientos del comercio internacional. Las posibilidades reales del aprovechamiento de una materia prima y su colocación en el mercado con mayor valor, generó, en los últimos 4 años, que el sector transformara cueros terminados especialmente para tapicerías, en cueros de cortes, partes y fundas cosidas para la industria automotriz y del mueble, generando un crecimiento en las exportaciones, de 48 millones en el año 1999 a más de 180 en el 2001, que se integran a las cifras que vimos en el cuadro anterior.

Creo que al respecto huelgan los comentarios sobre el trabajo del sector, sus capacidades y el valor agregado incorporado, especialmente si comparamos con las exportaciones de cuero sin procesar.

Por cierto que esto requirió de decisiones difíciles de reconversión y exhaustivo análisis de costos, que dejó, lamentablemente, a muchos industriales en el camino; al principio de la última década eran más de 400 las curtiembres establecidas.

En el orden internacional el sector enfrenta, al igual que los otros sectores de la cadena, restricciones y desigualdad de ingresos a terceros mercados, dificultando su competencia respecto de otros países productores e industrializadores de cuero, como así también en muchos casos la competencia desleal de terceros países que manejan políticas de subsidios y estímulos extraordinarios para incrementar su producción y exportaciones.

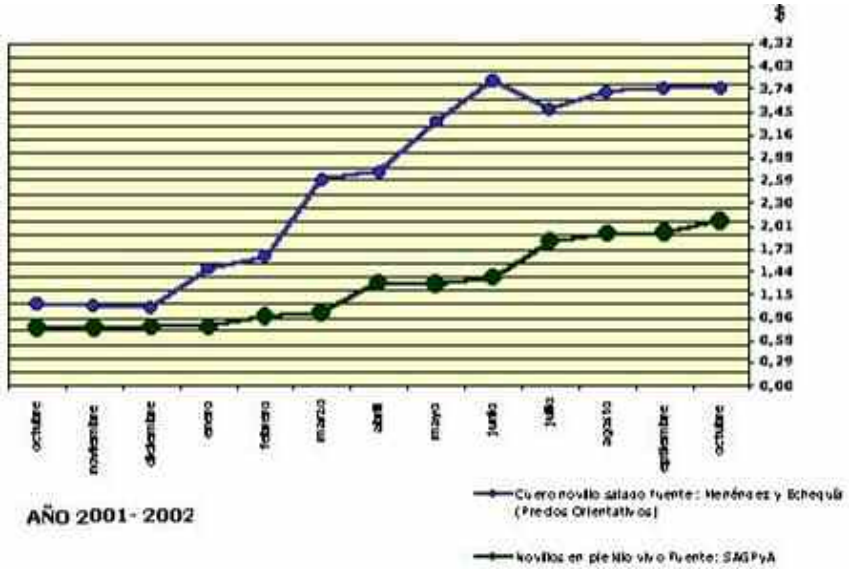
Tenemos casos concretos a nivel regional e internacional. En el ámbito nacional, a pesar de la visión optimista que para la cadena genera el cambio del escenario económico, además de las circunstancias que comentáramos a continuación, vale destacar la necesidad del reacomodamiento del sector público y privado, los inconvenientes que generaron las demoras en la devolución de impuestos para los exportadores y la incertidumbre fiscal y tributaria, que alteraron también la existencia del crédito con la consecuente ruptura de la cadena de pago en el mercado local.

Indudablemente, superar estas dificultades resultara conveniente para la cadena.

Además de una persistente escasez de materia prima, también se produjo, a nivel nacional, deterioro en sus calidades de origen y en su forma de entrega a la curtiembre. Probablemente, en muchos casos, pueda deberse a desinformación o falta de conocimiento del productor sobre el valor importante que tiene la comercialización e industrialización del cuero.

Así es como se multiplican daños y defectos que le resta valor a cada cuero y, a pesar del transcurso del tiempo, seguimos reclamando por las marcas de fuego, los daños generados por golpes, parásitos, alambres de púa, malas prácticas, transportes inadecuados y mal desuello.

Las pérdidas son enormes y en el desarrollo de la cadena pueden estimarse cifras millonarias, que perjudican a todos sus componentes y a la economía nacional, en cifras estimadas que superan los 200 millones.



Asimismo, en este cuadro, consecuente con la problemática del sector en cuanto a la escasez, a generado esta situación permanente de distorsiones en los precios y esto a exigido a la comercialización, en particular entre cliente y proveedor del sector, con pagos anticipados. Así es como vemos que, a partir de la devaluación, el precio del cuero sin curtir creció por encima del valor de la divisa y superó holgadamente al del kilo vivo que utilizamos como referencia en el cuadro.

Del mismo modo, el sector fue afectado por la dolarización de los insumos químicos importados y otros servicios, como transporte y estibaje, que se han dolarizado.

Me permitiría ampliar un par de minutos, porque justamente en este aspecto hemos volcado la situación de la industria en forma particular, pero creemos también importante comenzar a describir las acciones que, desde el sector, se pueden generar para favorecer la cadena en general.

La primera, por supuesto, resulta la mayor disponibilidad y la calidad de la materia prima, cuero vacuno, para lo cual es indispensable desalentar la exportación de materia prima sin procesar, ya que por su escasez, cada cuero que se exporte en esa condición es irremplazable y afectará directamente su industrialización al país.

Favorecemos el aumento del rodeo, sumando el apoyo a las negociaciones internacionales que propicien el acceso de nuestros productos cárnicos en los mercados externos.

Ya expresamos que el cuero es un subproducto ganadero y solo incrementando el consumo y comercialización de la carne, podremos contar en el futuro con mayor disponibilidad.

Al efecto de evitar los daños al cuero ya mencionados, apoyamos las campañas de mejoramiento de calidad, auspiciamos avances en trazabilidad y mejoras en forma de entrega; para que, de eso modo, se pueda hacer factible la asignación conveniente de los recursos y la rentabilidad a los agentes económicos de la cadena, según sea su esfuerzo para conseguir el resultado.

En ese aspecto cabe destacar la tarea del Ministerio de la Producción, que a convocado a los sectores de la cadena, donde se ha consensuado un plan común de mejoramiento de calidades de origen y también el proyecto santafesino de carnes y cueros con certificación de calidad, en el cual participamos y auguramos éxitos.

De este modo, seguramente, será posible que el mayor precio pagado por el curtidor, llegue también al productor. Hacía el otro extremo de la cadena, propiciamos la consolidación de la industria manufacturera en el mercado local y su reinserción en el mercado internacional, a través de una sostenida oferta de su insumo principal, el cuero curtido, a nivel de calidad y precio internacional, a fin de aprovechar las actuales ventajas competitivas para fortalecer su actividad.

Cabe tener presente que la industrialización y manufactura del cuero guarda una estrecha relación con el diseño y la moda. Nuestro sector, por su perfil exportador, tiene conocimiento previo de la misma y puede potencializarlo en el mercado doméstico.

Por último, entre las acciones a cumplir, atento a las razones expuestas y la importancia de los bloques regionales y sus posibilidades de integración armónica y sustentable para el beneficio comercial mutuo, el desarrollo de una política común del cuero y la carne en el Mercosur, es imprescindible, y que establezca criterio de desarrollo en los foros de integración regional, del ALCA, la Unión Europea y la OMC.

Para promover un aumento en la producción y exportación de mayor valor agregado, que incremente la ocupación del empleo nacional, es preciso recrear condiciones de credibilidad y confianza con normas claras y estables, a través de verdaderas políticas de Estado que promuevan las inversiones no especulativas.

Así como todos coincidimos en que no hay Nación sin industria, no hay cadena del cuero sin cuero curtido.

Cassullo:
Dr. Marcelo Szarfmeser, Presidente de la Cámara Industrial de la Manufactura del Cuero y Afines.

Dn. Marcelo Szarfmeser:
Represento a la Cámara de las Manufacturas del Cuero y Afines y nuestro sector es el último eslabón de la cadena, con alto valor agregado, junto con otro valor muy importante que es el del calzado y que luego hará su exposición.

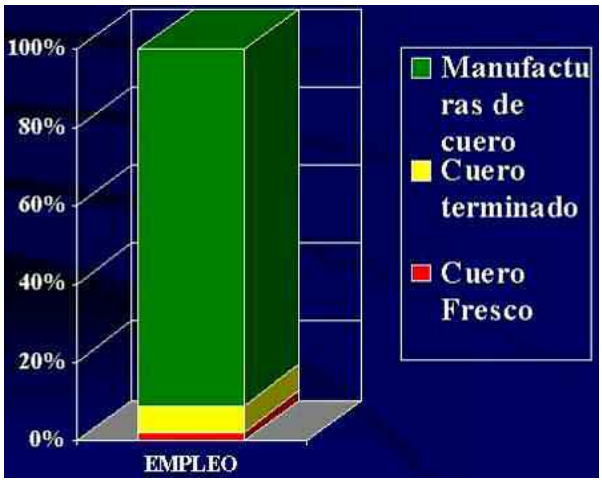
Los rubros son: marroquinería, ropa de cuero, talabartería y accesorios de cuero en general y todos los subrubros de cada uno de ellos.

Para ubicarnos en situación, las características del sector dentro de esta cadena está íntegramente formada por PyME y muchas microempresas que son, a su vez, proveedoras de estas PyME en todo el país; una muy rápida respuesta al aumento de la demanda; debido a que requiere una baja inversión por puesto de trabajo y una fácil y rápida inversión, no requiere grandes proyectos; es absolutamente mano de obra intensivo, como vamos a ver más adelante; utilizamos insumos 95%, o ahora más, por devaluaciones nacionales; estamos volcados tanto al mercado interno como al externo, y pese a toda la crisis y a la década de la convertibilidad tuvimos un piso alrededor de 50 millones de exportaciones. Y, como todos saben, es un producto muy tradicional de nuestro país, tan tradicional que los turistas que nos visitan casi todos quieren llevar un producto de cuero.

La situación actual. Podemos decir que, junto al otro sector final que es el calzado, estamos facturando aproximadamente el 15% de la producción de cueros, que después de una caída muy fuerte debido a las políticas aplicadas globales iniciamos una recuperación sostenida a partir de mayo de este año, tanto en el mercado interno como en el externo, y que ya, con estimaciones que tenemos del segundo semestre, podemos decir, y por experiencia de otros países que sufrieron consecuencias iguales, que podemos aumentar el 50% más nuestras exportaciones.

Ahora vamos a decir porqué sólo se manufactura el 15% de los cueros en el país. Podemos decir, para resumir, todos sabemos lo que nos pasó con el tipo de cambio, también podemos decir que hay endémica falta de políticas tendientes a desarrollar el sector, endémica y por décadas; esto es algo que siempre se habló, siempre lo hablamos, siempre todo el mundo lo pregonó, pero nunca lo pudimos llevar adelante.

Nunca hubo, por lo menos, yo diría, en las últimas dos décadas, una promoción fuerte al exterior de productos de valor agregado. Siempre, siempre en las estadísticas o cuando nos presentan números se nos hablan más que todo de commodities; gran error y ahora lo estamos pagando.



Nosotros decimos que lo que tenemos que hacer es generar empleo aprovechando nuestra riqueza natural, el cuero, y ahí en el gráfico vemos claramente, como desde el cuero fresco o en estado wet-blue, que es una cuestión técnica, en rojo vamos a ver el empleo que genera; luego, en amarillo, más arriba, a continuación, lo que agrega el cuero terminado que por suerte en los últimos 20 años se ha producido un buen desarrollo de esta industria y ahora tenemos cuero terminado. Pero en verde, vemos lo que lograríamos si potenciáramos esto tanto en manufactura, en nuestro sector, como también del sector calzado.

Para dar algún ejemplo nada más, otro ejemplo parecido, porque se habla mucho de exportaciones y se hablan cifras que 20 mil, que 2 mil, 5 mil, yo lo que digo que por cada 10 millones exportados, si es un cuero sin nada, sin procesar, se crean nada más que 20 puestos de trabajo; si es terminado, se agregan a esos 20, alrededor de 120, es un número global general; ahora, si lo manufacturamos, vamos agregar 1.000 puestos de trabajo más. Es así de sencillo y no está dibujado, es verdad.

En 5 años, y después vamos a ver una proyección de nuestro proyecto a 10 años, se podrían generar más de 40 mil nuevos empleos, pero para esto necesitamos generar una cadena de valor donde fortalezcamos a los últimos eslabones, porque sino es todo teoría y no logramos, en la práctica, realmente, llevar adelante esto.

Primero, porque fortalecer a los últimos eslabones es de la única forma que ganen todos los integrantes de la cadena, porque si se fortalecen los del medio, no ganan todos, ganan algunos; y queremos que ganen todos porque, justamente, los últimos, es donde se desarrolla mayor empleo.

Y esta cadena de valor se da la característica que a medida que se avanza en la cadena es inversamente proporcional la fortaleza de las empresas, porque en la parte final estamos las Pymes y justamente las Pymes también escuchamos hace un rato intervenciones sobre Pymes, que hay que fortalecerlas para salir adelante.

Ahora, dentro de todo este marco, qué proponemos para crecer? Primero, apoyarnos fuertemente en las exportaciones; segundo, salir ya, no perder tiempo, a recuperar los mercados y lo estamos haciendo, salir ya porque hay que aprovechar esta coyuntura de tipo de cambio que, como todos nos dicen, no va a durar una eternidad. Y una vez que estemos insertos en los mercados, en este sector, si vamos con diseño, con calidad, con seriedad, con servicio, si vamos imponiendo una marca país 100% cuero argentino, los proveedores no cambian así no más por poca diferencia; entonces, tenemos que insertarnos más, bien y ya para que dentro de 3 ó 4 años no nos cambien con esta situación de tipo de cambio no sea tan favorable.

Ahora, cómo podemos hacerlo? Bueno, es muy amplio, tenemos poco tiempo y vamos a tratar de resumirlo rápido. Un plan de promoción y marketing en el exterior para imponer la marca producto cuero argentino. ¿Qué quiere decir esto? Quiere decir que queremos que todos juntos, a través de las ferias especializadas, las revistas, desfiles, todo lo que tiene que ver con el sector, imponer una marca tal que todo el mundo entienda que el producto argentino es un producto de calidad y que somos confiables.

Para eso es muy importante ayudar económicamente al empresario PyME, a salir al exterior. Hoy día, lamentablemente, todos sabemos acá, el auditorio lo sabe perfectamente, quizás mejor que yo, la crisis que pasamos y le cuesta mucho gastar hoy día al empresario plata para salir a las ferias. Nosotros tenemos la satisfacción de que los empresarios que salen les va bien, por eso hay que ayudar, por eso propiciamos garantizar recursos para esto, para un proyecto de mediano plazo, con un fondo permanente para promoción y marketing que surja de un aporte mixto estatal y privado, que la parte privada surja de toda la cadena de valor.

También propiciamos fomentar la integración, tanto vertical como horizontal. Horizontal para asociarse ahora y salir y cubrir los mercados en diferentes gamas de productos y escalas de producción; y vertical porque la explosión se va a dar con una integración vertical.

Y también con todos los problemas crediticios que tenemos, hay que utilizar el potencial de toda esta cadena que es claramente exportadora, de principio hasta el fin, ya lo dijo antes el Dr. Wydler, la importancia del proceso exportador que hizo el sector curtiembre, cuando se le dio la posibilidad, cuando se le dio las medidas arancelarias adecuadas, generó muchos millones y una mejor calidad de cuero. Pero eso se hizo con medidas que propiciaron eso; acá hay que hacerlo también y utilizar ese potencial para generar recursos financieros.

También tenemos que decir algunas cosas del Estado, sin sonar a muchos reclamos, porque sabemos la situación fiscal del Estado, pero sí que estas políticas que se implementen, que se tome la decisión política; habló antes el Dr. Wydler de que estamos en el Ministerio de la Producción, en la cadena de valor, tratando de armonizar posiciones, una vez que se armonicen o si no se armonizan, el Estado tiene que tomar las decisiones concretas para generar esta tendencia a avanzar en la cadena de valor para generar empleo.

Y, a su vez, en la medida que se avanza, garantizar la producción de la materia prima. Como bien decía el Dr. Wydler, tenemos ya una materia prima básica, escasa, que, a su vez, una vez que se produce se exporta y queda más escasa para los que manufacturamos.

Unificar los recursos económicos de todas las áreas del Estado. Está la Nación, está la Provincia, está la CEPYME, hay que unificar recursos para poder actuar en producción y marketing. Potenciar la actividad de las Conserjerías comerciales de los Consulados, que hoy en día dan estudios de mercado muy gordos, que parecen muy importantes, pero que al tener tantos rubros y no estar capacitados para la sintonía fina, se pierde su eficiencia.

Y dentro de lo que son los planes para Pyme, que antes el Secretario nombró una cantidad importante, yo diría que acá hay que apuntar fuerte a reducir los planes para Pyme que sólo apoyan las actividades de consultoría para Pyme. Porque también hacen falta los planes para Pyme, que apoyen las acciones concretas, porque sino nos hacen las consultorías pero después no podemos salir adelante. Es como que falta algo y quizás hay girar un poquito más, menos consultorías, sin dejarlas de lado, y más apoyo para acciones concretas.

Todo esto suena posible, yo digo que es una utopía? ¡No! Para nada es una utopía. Hay ejemplos exitosos en el mundo. Acá nombramos solo algunos: café de Colombia, aceite de oliva español, chocolate suizo. Es posible, Chile lo ha hecho hace poco.

Podemos decir que para esto, desde la Cámara participamos en muchas exposiciones, hicimos giras comerciales, tenemos un catálogo de oferta exportable, un montón de acciones de las que quiero destcar nuestra participación en la feria de Hong Kong, que nos fue con mucho éxito y es la primera vez que lo hacemos. Se pudo vender a Japón, a Alemania, a Holanda a Estados Unidos.



Rápidamente, muestro la proyección de generación de empleo. Tenemos, en tres años, con un proyecto de fuerte shock exportador, podemos generar 15.000 empleos, utilizando solamente el 5% del cuero que hoy se exporta; 40.000 en cinco años, utilizando el 15%; 120.000 en diez años, y después, el largo plazo, y, por supuesto, acá hay que sumar el otro sector final, que es el de calzado.

En divisas, acá tenemos en amarillo, las divisas que están ingresando por la eficiente exportación de cuero, de cuero terminado, y en verde la que se agregaría en divisas si exportamos manufacturas.

Como ven la explosión en mano de obra es terrible y la explosión en divisas también.



Resumiendo, y para ser breve, de acuerdo a los que nos pidieron. Qué podemos ganar con un proyecto serio, de largo plazo, donde estemos todos involucrados? Son más de tres mil millones de dólares de exportaciones, más de 200.000 puestos de trabajo genuinos estables, proyectos sustentables, como nos enseñaron desde el exterior en los últimos tiempos.

Y yo pregunto si vamos a seguir regalando la riqueza a otros países que generan puestos de trabajo en otros países, cuando acá hay un desempleo terrible? Creo que no podemos seguir esperando. Para terminar nada más que agradecer a la UIA el haberme permitido exponer esto y a todos ustedes la atención prestada. Muchas Gracias.

Cassullo:
Don Carlos Bueno, Presidente de la Cámara de la Industria del Calzado.

Dn. Carlos Bueno:
Dentro de lo que es la cadena de cuero, manufacturas de calzado, el último eslabón, es la segunda industrialización o la segunda manufactura, que es el calzado. Un sector que, en la década del noventa, había sido, de alguna manera, diagnosticado a desaparecer y que la lucha, el tesón de todos sus componentes hizo de que hoy podamos estar haciendo un cuadro de situación de lo que fue antes, cómo terminó el 2001, cómo nos encuentra en el 2002 y qué pensamos para el futuro.

Terminamos el 2001 con un mercado interno con una fuerte participación de importaciones. Importaciones que alcanzaron en ese año al orden de 25.000.000 de pares de zapatos. Es decir, 40% del consumo que teníamos en ese momento.

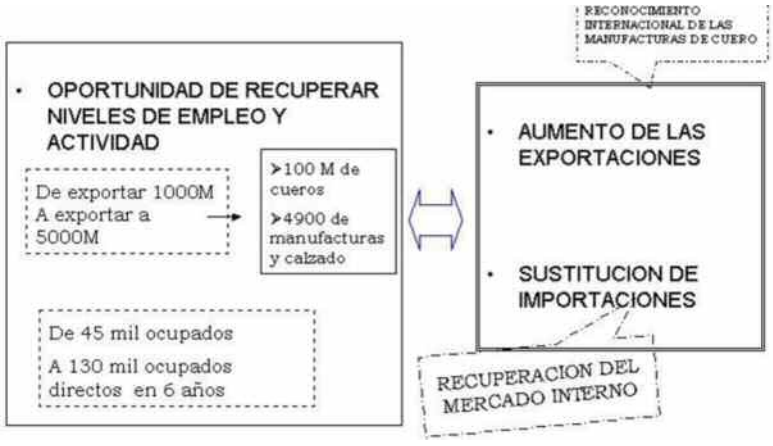
Posteriormente, en el año 2002, tenemos a eso una elevada sustitución de las importaciones, aun con un mercado interno deprimido que nos permite que abastezcamos el mercado totalmente, con una reducción de las importaciones del orden del 87%.

Tuvimos en el año 2001, al finalizar una ruptura de la cadena de pagos que nos lleva en el 2002 a una escasez de capital de trabajo, pero que vamos remontando lentamente, pero en forma constante.

Teníamos en el 2001 una muy débil inserción externa. Las exportaciones eran virtualmente nulas y hoy nos encontramos recomponiendo los mercados internos y externos, exportando y creciendo en las exportaciones.

Llegamos a los fines del 2001 con una reducción en los niveles de empleo virtualmente alarmantes. Hoy tenemos un leve pero constante incremento de la ocupación del personal.

Tuvimos un coeficiente muy reducido de utilización de la capacidad instalada. Pese a que en los años noventa, de 2500 fábricas, habíamos pasado a fines del año 2001 a tener solamente700, ocupábamos solamente el 40% de la capacidad instalada. Hoy tenemos la capacidad a pleno, y pese a que arrancamos el 2002 con una capacidad ociosa del orden del 90/95%, hoy ya estamos utilizando más del 70% de la capacidad instalada.



Tenemos, evidentemente, una oportunidad de recuperar empleo y actividad. Hoy el sector, la cadena de cuero, exporta alrededor de mil millones de dólares anuales. Tenemos la posibilidad de exportar cinco mil millones de dólares anuales. Aproximadamente cien millones en cueros; cuatro mil novecientos millones en manufacturas y calzados.

De los 45.000 obreros que hoy tenemos ocupados en todo el sector, podríamos, en el plazo de seis años, pasar a 130.000 obreros, ocupados en forma directa y en forma indirecta otros 60.000 a 70.000 obreros más, con lo cual llegaríamos a 200.000 obreros. Hecho nada despreciable en las condiciones actuales del país, de crear 200.000 puestos de trabajo.

Si consideramos que manufacturar o curtir mil metros de cuero lleva algo menos de un trabajador, producir esos mil metros de cuero en calzado, llevaría el hacer aproximadamente 18.000 pares de calzado, lo cual nos llevaría a poder tener 18 trabajadores directos más los indirectos. Nos da un panorama evidentemente importante como para manufacturar todo lo que hoy tengamos.

Tenemos hoy un aumento constante de las exportaciones, estamos entrando en los mercados internacionales por un reconocimiento permanente a las manufacturas de cuero. Del mes de octubre, comparándolo con el mes de septiembre, las exportaciones crecieron un 125% en el sector calzado.

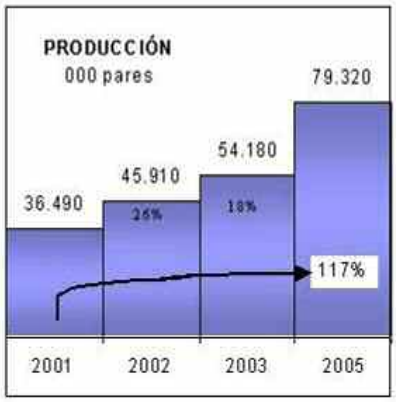
Si tomamos la sustitución de importaciones con la recuperación del mercado interno, tenemos que se están creando puestos de trabajo; que en la década del '90 se importaron 203 millones de pares de calzado, lo que representa más de 5 pares de calzado por habitante en todo ese período; que representaron más de 1.500.000 millones de dólares, que se rifaron, para destruir un sector industrial que hoy todavía subsiste, está y quiere dar pelea en los terrenos internos y externos.

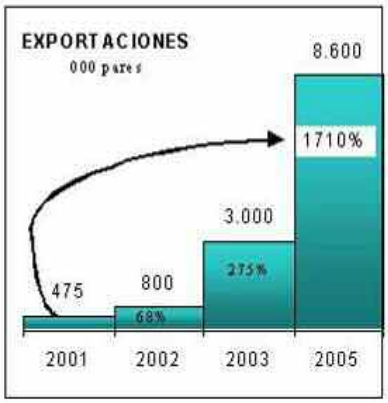
Crear un puesto de trabajo en la industria del calzado no es oneroso; según las características puede estar entre 5.000 y 10.000 dólares. Podemos hacerlo.

	2001	2002	2003
	miles de pares		
PRODUCCIÓN	36.490	45.910	54.180
VAR. PRODUCCIÓN		26%	18%
IMPORTACIONES	24.773	3.100	3.500
MERCADO INTERNO	61.263	49.010	57.680
EXPORTACIONES	475	800	3.000
CONSUMO APARENTE	60.788	48.210	54.680
VAR. CONSUMO APARENTE		-21%	13%
CONSUMO PER CAPITA	1,64	1,30	1,48

En el cuadro siguiente vemos la producción, las importaciones y el mercado interno. Vemos que pese a que en el año 2002 la caída del consumo aparente llegó a un 21%, la producción aumentó en este mismo año, en el sector calzado, un 26%; y para el 2003, que pensamos que va a crecer el consumo para recomponer las características del sector, habremos justamente crecido también otro 18% más. Si nos analizamos en el consumo per per, tenemos que en el año 2001 el consumo era de l,64 par por año y en el año 2002 habíamos bajado a un consumo de 1,3. Esperamos recuperar lentamente y llevar a 1,48 en el 2003.

Vemos en el cuadro siguiente la comparación de producción y exportaciones y tenemos que, habiendo arrancado muy bajos en el año 2001, creciendo un 26%, como hemos crecido o como estamos creciendo en el 2002, para crecer un 18% más en el 2003, más el crecimiento previsto hasta el 2005, la industria del calzado habrá crecido en su producción, aproximadamente, un 117%. Las exportaciones, en ese mismo periodo, habrán crecido en 1.710% de acuerdo a nuestras proyecciones.





No son sueños, son absolutas realidades de números que nos surgen que este año en agosto, comparándolo con agosto del año 2001, crecimos un 110% en la exportaciones. Que en septiembre crecimos un 150%, comparándolas con el mismo mes del 2001. Que en octubre, comparándolo con el mismo mes de doce meses antes, crecimos un 306%. En octubre, como ya habíamos dicho, habíamos crecido con respecto a septiembre, un 125%. Yendo más lejos, nuestra proyección al año 2007, nos lleva a que podemos crecer un 3.900% en nuestras exportaciones.

Vemos en este cuadro lo que es el consumo per cápita de calzado en la Argentina y vemos que en los año el 50 el consumo per cápita era de cuatro pares por año, por habitante. En los 70, tres pares por año, por habitante y en constante caída; llegamos a menos de dos pares en la década del '90, para estar en el año 2001 en 1,64; 1,30 en el 2002; 1,48 para el 2003 estimado, y recién vamos a estar superando los dos pares, con 2,1, para el año 2005.

Tenemos acciones para desarrollar en todos los ámbitos. Tenemos proyectos asociativos entre curtiembres y fabricantes. Tenemos el desarrollo de diseños y de marca país. Negociaciones que entablamos dentro del Mercosur y del ALCA para buscar posiciones acordadas entre los países industrializados de Latinoamérica. Llevamos, en lo que va del año, dos encuentros dentro del marco del Mercosur y tres con las Cámaras industriales del calzado de América Latina. Discutimos sobre reglas de origen, sobre dumping, sobre subsidios, sobre el acceso al mercado, sobre lo que es el daño, o la amenaza de daño, para los sectores productivos. Queremos promover las exportaciones de manufacturas y calzado de acuerdo a nuestras posibilidades y potencial. Queremos absolutamente fomentar la cooperación entre las cadenas para satisfacer la demanda de calidad de normalización y precios internacionales. Fomentamos la capacitación de nuestros recursos humanos dentro de nuestras escuelas y hemos hecho acuerdo con las Universidad de Buenos Aires y con dos universidades privadas, para fomentar el desarrollo de management y el diseño de productos. Tenemos previsto y

estamos trabajando para adherir a estándares internacionales de calidad y para eso tenemos acuerdos con el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, con la Provincia de Buenos Aires y estamos encarando con la Nación, también, la creación de un programa nacional de diseño.

Por todo eso decimos que para lograr el desarrollo de esta cadena de valor, para este sector del calzado, necesitamos lograr asociaciones de compras, de producción, de comercialización y de exportación, que provocaría un beneficio no sólo para la industria argentina del calzado sino para empleo sostenible y la actividad de toda la cadena de cuero y calzado.

La rápida repuesta y reacción que demostró la industria argentina del calzado, en el año 2002, indica que sus bases están firmes y se deberá trabajar sobre ellas para reforzarlas y reposicionarlas en el mercado interno y en el externo, en el corto y el mediano plazo. Muchas Gracias.

Cassullo:
Invitamos a Don Fausto Maranca, Secretario de la Cámara Argentina de Gas Comprimido.

Dn. Fausto Maranca:
Buenas tardes. Gracias por darme esta oportunidad de comentar sobre un proyecto que realmente es un proyecto feliz, implementado en la Argentina. Proyecto feliz en el sentido de que ha progresado mucho y entiendo que es un proyecto nacional, más que un proyecto de un sector y creo que ese fue el motivo por el cual veremos al final de esta charlita que es, prácticamente, grafico intensiva, y como tengo tan poco tiempo va a pasar como una película; el que lee rápido gana el que no pierde.

Esos son los parámetros que decidieron comenzar un proyecto hace dieciocho años, ya que el 21 de diciembre se cumplen dieciocho años que comenzó el proyecto. Mucho gas y muchos gasoductos y varias cosas a favor.

Vamos a conocer un poco los productos necesarios para esto. El gas natural comprimido, evidentemente, es el gas que se utiliza en los vehículos. Hay que diferenciarlo del gas licuado que es el mismo gas de las cocinas, digamos, que se comprime, se pone dentro de botellones para los autos y todo comenzó con un proyecto nacional, como les dije.

Por lo tanto, hay que fabricar compresores para comprimir el gas, expendedores específicos, almacenamiento, hacer las estaciones. Todo un movimiento bastante grande.

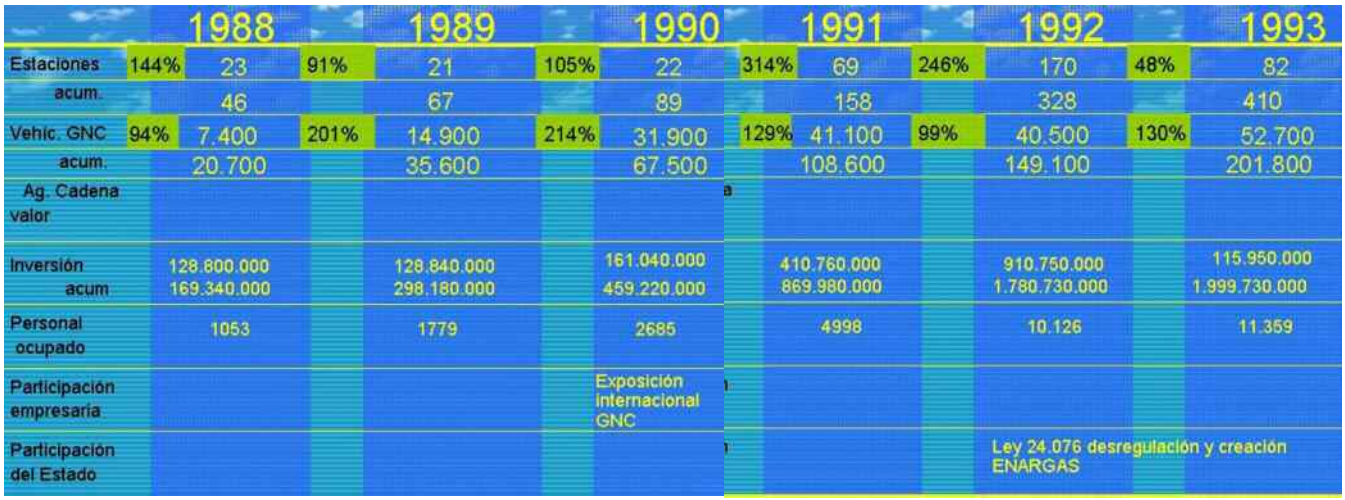
Aquí vemos otro tipo de equipamiento que comienzan desde gasoducto, evidentemente, por que el gas llega desde Loma de Lata hasta dentro de una estación de servicio, todo por un caño, o sea es la distribución ideal de un combustible: no hay evaporación, no hay contaminación, no hay derrame, no hay nada. Entra dentro de la estación por un caño.

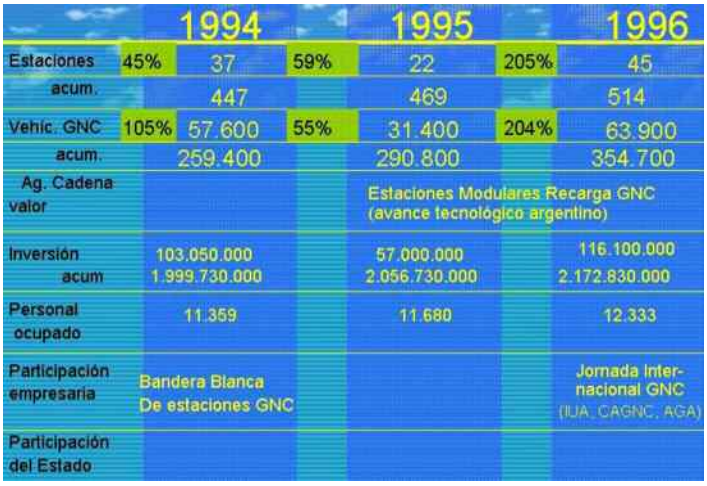
Se ve ahí, unas plantas reguladoras, ya que hay que regular la presión para entrar a la estación y después comprimir. Esto desarrolló enormemente la industria de los cilindros, que parten de tubos, de tubos para petróleo, y que fue muy interesante disponer de industria argentina de cilindros.

Todos estos elementos son los que van instalados en el auto, el cilindro y todos los regulador de presión y un taller típico, donde una vez hecha la conversión se puede medir la potencia del vehículo o el equipamiento para desarrollo. También el regulador en si es un elemento, casi un commoditie internacional, que se puede exportar por si solo, en forma masiva.

	1985		1986		1987
Estaciones	2	250%	5	320%	16
acum.	2		7		23
Vehic. GNC	2000	170%	3400	232%	7900
acum.	2000		5400		13300
Ag. Cadena valor			Equipos Conversión local		Cilindros cromo Mobdeno local
Inversión	6.400.000		10.800.000		23.820.000
acum.	6.400.000		17.200.000		41.020.000
Personal ocupado	136		197		331
Participación empresaria			Fundación Cáma-ra Argentina del GNC (ADIMRA)		Medios gráficos especializados (Prensa Vehicular)
Participación del Estado	Sec. Energía: Planificación YPF: promoción Comercial Gas del Estado: tecnología y control del sistema				

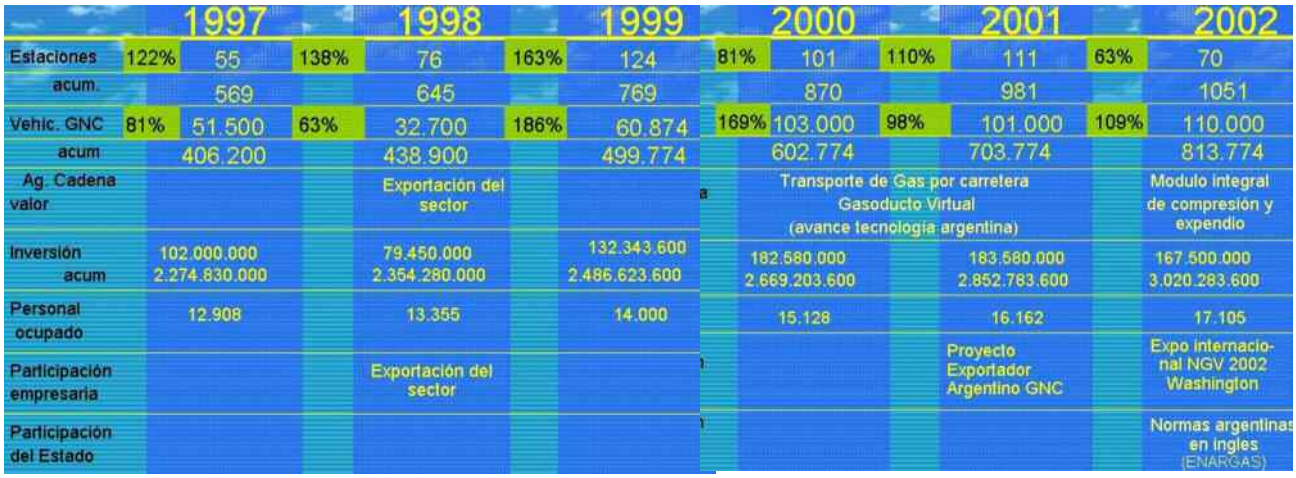
Cuando comenzamos el 21 de diciembre de hace dieciocho años, empezamos con equipos importados, con cilindros de un cierto tipo importado, de otros teníamos nacionales. Y aquí vemos una rápida evolución. El primer año donde hay dos estaciones, dos mil vehículos convertidos, 6.400.000 de inversión y 138 personas ocupadas. Destacamos esos porcentajes porque realmente es muy halagüeño que un negocio suba desde el 200, del 300%, por año. Eso realmente alimenta la cadena de valor, como estamos viendo, después con mucha creatividad argentina.





Los parámetros sobre la izquierda, en negro, están marcando, en las ultimas exposiciones, el personal que se va incluyendo y aparte la actividad empresaria privada, porque otra calidad de este proyecto fue que la Cámara y el Gobierno, y los sucesivos gobiernos, por que en dieciocho años se pueden dar cuenta cuántos gobiernos pasaron, siempre tuvieron un diálogo cosa de que las medidas tomadas en el año 84, se convirtiesen, a través del tiempo, en medidas de Estado, al punto que hoy el Ministerio de la Producción elaboró un proyecto de continuación de todo esto y se está trabajando sobre un proyecto de Ley para entrar en una nueva etapa, que es la conversión de los sistemas diesel.

Por lo tanto, bueno, aquí hay señalado varios eventos de la actividad colegiada del sector, con el Gobierno, que voy a pasar rápidamente por el corto tiempo que tenemos. Como ven pasan los años y sigue incrementándose el negocio.



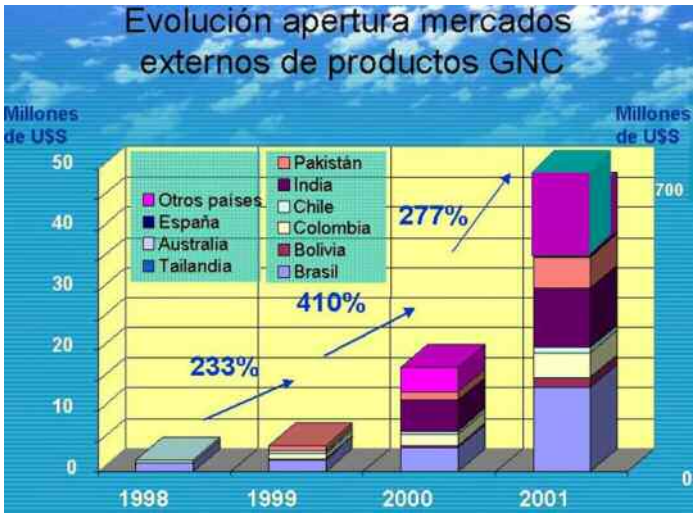
Hay eventos como las banderas blancas. Las banderas blancas, lo destaco. En el año 92, se desregula el sistema de energía. Antes, todos los combustibles se tenían que vender a través de petroleras; después de la desregulación nace la bandera blanca. La bandera blanca es la posibilidad que cada estación sea una Pyme

que no tenga que obedecer a colores de petroleras y, por lo tanto, es todo una actividad que se abre en innumerables Pymes y que pueden ir creciendo ya que, en la medida que se conviertan más vehículos, la estación vende más y cada Pyme amplia su estación o hace una cadena de estaciones, dando un crecimiento de la cadena de valor.

En el año 86 se empieza a pasar, la industria argentina, a tener una creatividad realmente brillante. Un poco la expectativa, cuál fue y las medidas cuáles fueron? La Argentina para exportar tecnología, con falta de financiación a cliente, con falta de apoyo bancario, etc., debíamos estar con una tecnología anticipada frente al resto del mundo, frente a Estados Unidos y frente a Europa. Afortunadamente, se dio por el mercado interno muy grande y desarrollado, vale decir que Argentina tiene el proyecto más grande del mundo y es líder en el mundo de esto, sobre la base de este gran mercado interno, pudimos desarrollar tecnología más inteligente que el resto del mundo y gracias a eso estamos exportando a los cinco continentes. Este es un equipo que integra totalmente lo necesario para una estación de servicio en forma modular, de un tamaño que entra dentro de un contenedor.

Por lo tanto, está todo pensado desde el punto de vista del mercado local y desde el punto de vista de la exportación. Por qué este fuerte tinte exportador en el sector....? Por que el negocio venía creciendo hasta que se amesetó, pero las industrias no pueden parar su crecimiento generalmente. Entonces, con años de anticipación, vimos la exportación y comenzamos a exportar y exportamos con el dólar uno a uno. Evidentemente, hoy día se refuerza esa posibilidad de exportar porque como son exportaciones tecnológicas, al haber bajado muchísimo los costos internos de la ingeniería, vamos a poder incentivar mucho más nuestra ingeniería, que fue el punto fuerte para poder ser netamente exportador.

Esta es una muestra de la actividad privada. Esta es la segunda vez que tenemos la oportunidad de estar en la UIA. En aquel entonces, en el año 96, hubo una jornada, justamente, en la UIA para que nuestro negocio se conociese en forma.



Año 98 comienza la exportación, lo que estaba comentando, y vean qué rápido incremento: Del 233; 410 entre dos años 277, y al final de esta pequeña exposición van a ver cómo se puede llegar a acelerar muchísimo más todo esto.

Todo esto estaba revertido, mayormente, sobre la conversión de vehículos a nafta, o sea, ciclo Otto. Finalmente, la creatividad argentina hizo que un limitativo parecía que son los caños que produce nuestra magnífica industria nacional, pero donde no es rentable hacer un gasoducto, hemos encontrado la forma de llevar el gas mediante camiones con un sistema creado y que hoy día va a ser fuente de exportaciones masivas de todo un sistema. Comprimir el gas, meterlo en módulos, sobre un camión y el camión distribuye el gas, como los cajones de sifones o de bebidas; de esa forma, ya no tiene fronteras el gas y podemos acceder hasta a poblaciones menores y es una herramienta para y es un aumento de la cadena de valor, evidentemente.

Este es el hecho fundamental de este momento y sobre el cual estamos apoyando una Ley que está en el Congreso. Desde hoy pasamos a la conversión de los sistemas diesel. Eso potencia totalmente el mercado y este es el factor multiplicador. Veremos unos ejemplos cuando termine esto. Si nosotros exportamos, hoy día, un kit -el kit son esos elementos que vimos- si hoy día exportamos 200 dólares, que es el equipo para un vehículo, en lugar de eso la industria automotriz entrara dentro del negocio, estaría exportando 6.000 dólares o sea un factor multiplicador de 30. Si hoy día en lugar de exportar una estación de buses, como lo hemos hecho en India, en Portugal, en España, etc. exportásemos también los buses de 250.000 dólares, sería una exportación de 10.000.250 de dólares.



Bien, para realmente poder potenciar el negocio de esta forma, hoy día está en marcha la conversión de diesel y lo único que está pidiendo el sector es que se apruebe una ley que nos asegure durante un tiempo, para amortizar las inversiones en motores específicos, etc., que nos asegure un tiempo de diferencia de estabilidad, de los precios del gas versus el gasoil, para provocar la entrada de la industria automotriz y juntar a la exportación de los productos que hemos repasado rápidamente, la exportación de la industria automotriz, una exportación de un hecho específico, que hemos sabido crear a través de los años. Gracias.

Locutor:
Gracias. Muy amable señor Moderador, muy amables señores panelistas.

Conclusiones de las cadenas de valor: oportunidades y desafíos para el crecimiento. Modelos de impacto en negociaciones de comercio exterior.

Locutor:
Ya convoco al Ingeniero Juan Carlos Sagardoyburu, Miembro de la Junta Directiva de la UIA, quien va ha hacer la presentación de los próximos disertantes.

Ing. Juan Carlos Sagardoyburu:
Buenas tardes a todos. En esta mesa el tema a tratar es: Oportunidades y Desafíos para el Crecimiento. Vamos a tratarlo bajo dos puntos de vista. El primero va a ser el impacto de las negociaciones de Comercio Exterior, que va a ser cubierto por el Licenciado Hernán Lacunza, quien es Director del Centro de Economía Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores.

El segundo aspecto de estas Oportunidades y Desafió para el Crecimiento, va a ser la presentación del Ingeniero Enrique Martínez, que es Presidente del Instituto Nacional de Tecnología Industrial, nuestro querido INTI, y que va a tratar el impacto del desarrollo tecnológico, el impacto de la tecnología en estas oportunidades y desafíos.

Entonces, sin más, y pidiéndoles a cada uno de los oradores que se mantengan dentro del tiempo estipulado, comenzamos con el Lic. Lacunza.

Lic. Hernán Lacunza:
La crisis actual no es más que una nueva manifestación del estancamiento estructural que tiene la economía argentina, en los últimos treinta años. Yo diría que para abandonar esta crisis, para abandonar este estancamiento, hay básicamente dos caminos a recorrer. Uno es la disciplina fiscal y otro es el desarrollo exportador.

El primero no es mi tema en este momento, así que voy a tratar de decir cuáles son las condiciones básicas para esperar a un desarrollo exportador importante, que nos permita duplicar las ventas, en un lapso de cuatro años. Uno, a priori, parece que este un objeto ambicioso. Bueno, es lo que consiguió Chile entre el 85 y el 89 y lo que consiguió México entre el 95 y el 99. Dos países latinoamericanos, como nosotros, por lo tanto eso demuestra que sí se puede dar este salto exportador, que necesitamos. Para lo cual la primera condición básica, obviamente, que tengamos una macroeconomía sana y estable, que obviamente depende de la política monetaria y fiscal. Que obviamente determine que el tipo de cambio sea alto. A mi no me gusta cuando se dice que el nivel de cambio es irrelevante para el desarrollo exportador, por que esto contradice una ley macroeconómica básica, que la demanda de un bien depende de su precio.

Tanto Chile, como México, como Corea, como cualquier país que tuvo un desarrollo exportador importante, durante un lapso tuvo un tipo de cambio alto, y agregaría una segunda condición: alto y estable. De modo que el nivel del tipo de cambio, no es irrelevante para el desarrollo exportador sino que es muy importante y lo que sí es irrelevante, es cuál sea el régimen cambiario. Puede ser fijo, puede ser flotante. Lo importante para que sea estable, como lo ha demostrado la historia argentina reciente, simplemente que tengamos una política fiscal sana y una política monetaria acorde.

Ahora, concretamente, para adentrarme en lo que es la política comercial, lo que estamos proponiendo, en estos momentos desde la Chancillería, es que esta duplicación de exportaciones, puede venir de la mano de una estrategia de negociación multipolar, quiere decir ir a todos los mercados en forma simultánea, que diversifique sectorialmente nuestras ventas, que no exportemos nada más que commodities, que diversifiquemos regionalmente el riesgo, esto es los mercados. Esto quiere decir evitar falsas dicotomías de elegir Europa o Estados Unidos o Mercosur o ALCA.

No hay tal dilema, sino que tenemos que ir a todos los escenarios en forma simultánea. Que multipliquemos exportadores, para que se derrame el beneficio del exportador sobre toda la cadena productiva con las cadenas de valor, como se habló en el panel anterior, y fundamentalmente que tengamos lo que se llamamos una apertura integrada.

Y aquí voy a desafiar el concepto de que la Argentina es una economía cerrada. No es una economía cerrada Argentina; usualmente se usa el indicador exportaciones sobre PBI para hacer esta afirmación, se dice: no exporta más de un 10% del producto. Bueno, simplemente este indicador no es bueno, tiene un numerador en dólares y un denominador en pesos, así que es sensible al tipo de cambio.

Nosotros hemos logrado este indicador pasarlo del 10 al 20% en apenas tres meses. No hicimos magia, simplemente devaluamos, de modo que no es un buen indicador para medir el grado de apertura. Cuando nosotros miramos los aranceles, que es otra cosa que podemos mirar, la Argentina tiene un arancel promedio del orden del 13%, es un nivel parejo a todo el mundo en desarrollo. Es verdad que los países desarrollados tie-

nen aranceles más bajos, pero sabemos bien que los países desarrollados apelan a otro tipo de barreras no arancelarias o apoyos o subsidios a la producción que distorsionan aún más que los aranceles, de modo que la Argentina no es una economía cerrada, si es una economía endeudada, por que si miramos la relación exportaciones contra deuda, comprobamos que necesitamos cinco años de ventas externas para honrar la deuda y ahí está el problema y ahí la necesidad de duplicar nuestras exportaciones.

Básicamente, la estrategia comercial tiene dos canales, uno es la negociación comercial, que cumple la misión de abrir las puertas, y la otra es desarrollar mercados o promoción comercial, que tiene la misión de ocupar los mercados de las puertas que abrió la negociación. Por supuesto, que esto tiene que ser una estrategia coordinada.

El peor de los mundos sería abrir puertas y después no ocuparlas, porque, sepámoslo, a la Argentina nadie le regala nada en los fueros de negociación internacionales, por más expresiones de consuelo y solidaridad que recibamos. A nosotros nadie nos regala nada cuando negociamos y sí, cada vez que abrimos un mercado, siempre dimos algo a cambio, usualmente la apertura de nuestros mercados. Y seguramente el nuevo socio va a ocupar nuestros mercados en el futuro, de modo que lo peor que podemos hacer es abrir nuevos mercados y después no ocuparlos. Así que tenemos que tener una estrategia coordinada entre la negociación y la ocupación o desarrollo del mercado, o promoción comercial.

Lo primero que tenemos que saber es qué lugar ocupamos en el mundo. La Argentina es un país de tamaño intermedio, no es un país chico, eso supone, a veces, ser chico es bueno para negociar por que no afectamos demasiado a nadie; bueno, no es el caso de la Argentina. Tampoco es un país grande, tampoco tiene peso especifico propio a la hora de negociación, es un país que no ocupa una posición geográfica estratégica. No es la puerta de entrada al Medio Oriente, por ejemplo, de modo que no tiene concesiones en ese sentido.

Hoy tiene un ingreso devaluado, con lo cual el mercado interno sirve poco como herramienta de negociación y no tenemos aranceles demasiado altos, como si teníamos a los fines de los 80 y el arancel promedio era del 50%. De modo que debemos saber bien adónde apuntar el tiro, qué es lo más nos conviene en materia de negociaciones.



Aquí está graficada básicamente la agenda de negociaciones inmediatas de nuestro país y lo primero que debo decir, aquí está el 4 más 1, o sea el Mercosur, más Estados Unidos, ALCA, Mercosur, Unión Europea. Lo primero que debo decir es que cualquier paso que demos vamos a estar mejor que ahora. El 4 más 1, que es la que menos bienestar produce, igual produce un incremento en el producto del orden de 2,5%, para esto hicimos un estudio de equilibrio general y un aumento de las exportaciones del 9%.

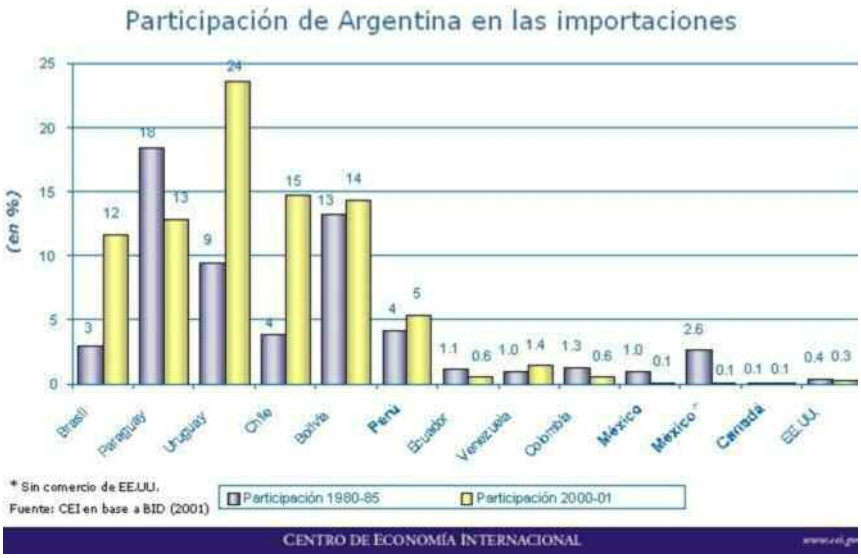
El ALCA, además, produce un beneficio adicional que el 4,1%; esto está diciendo: integrarse con América Latina también tiene sentido por que si el ALCA y el 4 más 1 dieran el mismo beneficio, diríamos: bueno, América Latina no aporta nada. No es el caso, América Latina también nos produce beneficios en caso de comerciar más con ellos.

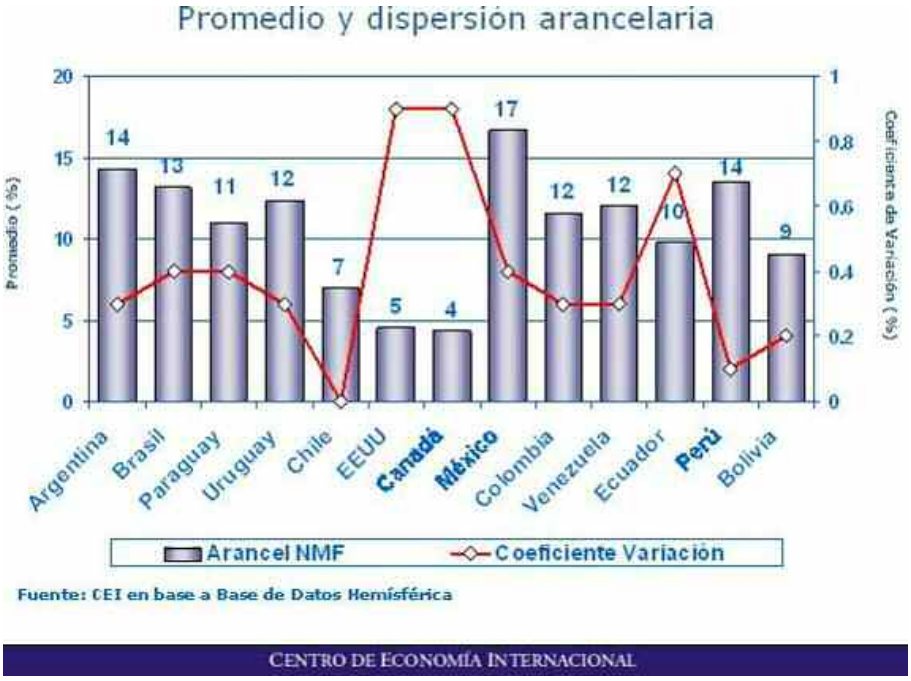
Y si tuviéramos que elegir entre el ALCA y la Unión Europea, la Unión Europea da un beneficio marginalmente superior; pero como les dije antes, no tenemos que elegir sino que la estrategia es multipolar, o sea, ir a todas las negociaciones en forma simultánea, que es el cuarto grupo de columnas que ven en el gráfico, produciría un aumento en el producto del 7% y un aumento en las exportaciones del 27%, de modo que esta es la estrategia a seguir, aún por encima del libre comercio mundial, que no es un escenario posible, lo ponemos solamente como referencia, pero que produciría un beneficio, un aumento del bienestar menor. Claro, porque tendríamos preferencias de accesos en mercados muy desarrollados como Estados Unidos y Europa, respecto a otros países que no lo tendrían.

Ahora cabe preguntarse: porqué ALCA en la Argentina?. En primer lugar, es un mercado de 800.000.000 millones de personas. A mi ya me interesa mirarlo como destino de mis productos. Produce el 40% del producto mundial. Ya el ALCA representa el 60% de nuestro comercio, que no es un nivel bajo. Hace apenas 15 años absorbía nada más el 30% de nuestras exportaciones.

Ese aumento está casi todo explicado por Brasil y Chile, de modo que ahí lo que estamos mostrando es que nosotros somos proveedores, algo relevantes, o muy relevantes para lo que sea Mercosur ampliado o sea más Chile, Bolivia y Perú. Ahora para el resto del continente nosotros como proveedores directamente no existimos.

Hoy es una mala noticia, porque no nos desarrollamos pero al mismo tiempo es la oportunidad que nos da el ALCA. Tanto en Ecuador, Venezuela, Colombia, México, Canadá, Estados Unidos, donde apenas representamos el ½% de sus importaciones, a lo sumo, tenemos todo para ganar.

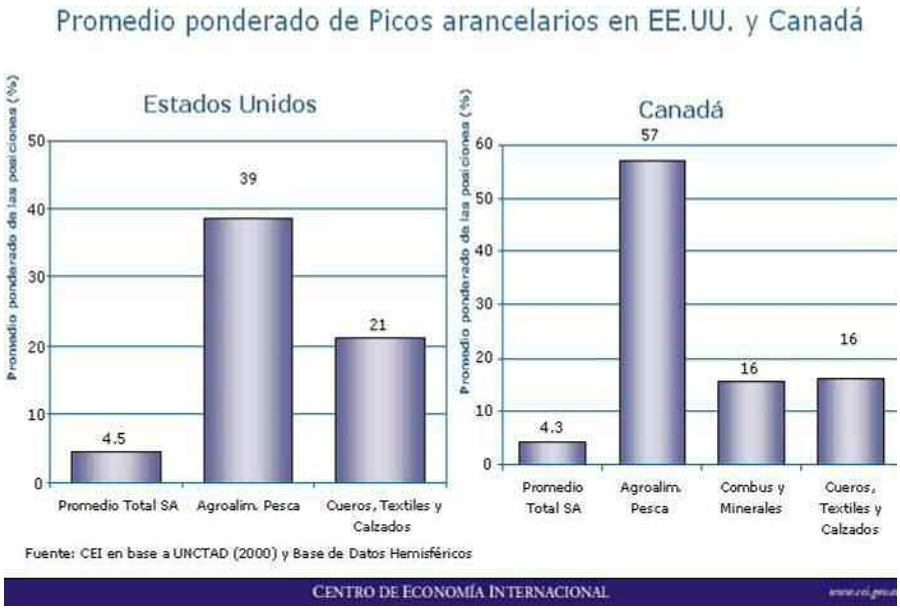




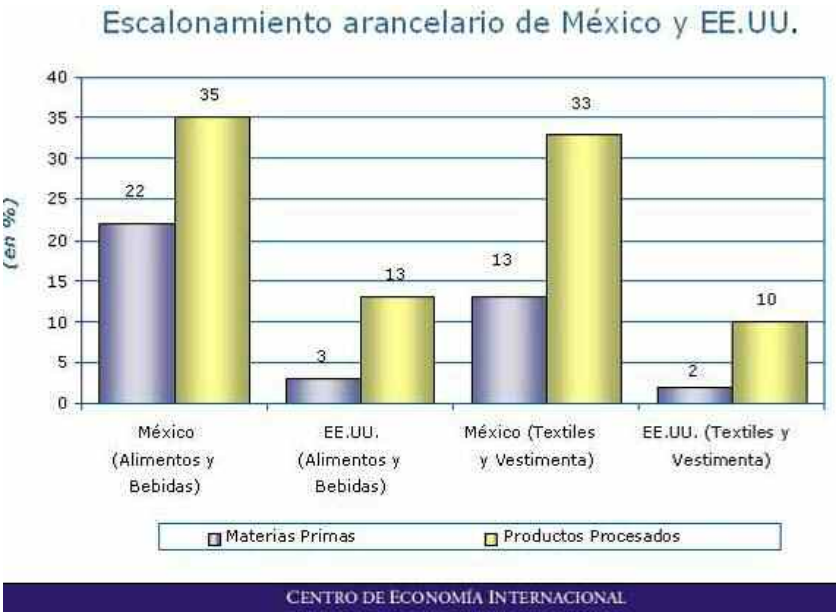
Otra pregunta es qué negociar. Como les dije antes, ahí está el arancel de la Argentina del orden del 14% es parecido al promedio continental. Solamente tienen aranceles más bajos Chile, Estados Unidos y Canadá; a grandes rasgos, les estoy hablando verdad.

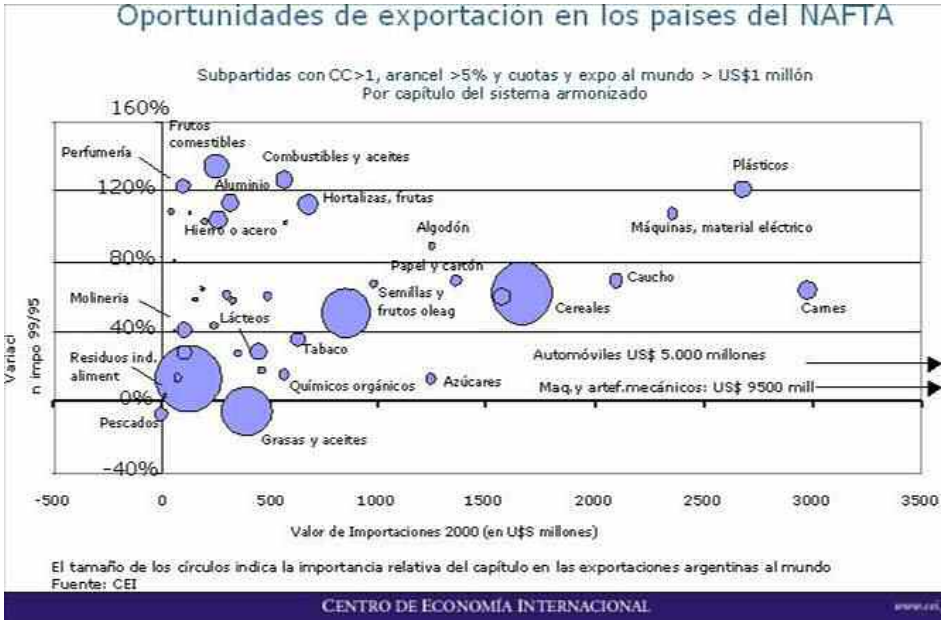
Ahora fíjense también ahí la línea roja está mostrando dispersión arancelaria, o sea, cual es el grado de concentración respecto a la media, si existen picos arancelarios y, efectivamente, Estados Unidos y Canadá hacen un uso intensivo de picos arancelarios.

Si yo les preguntara, traten de adivinar en qué productos aplican estos picos, seguramente ustedes me dirían: agroalimentos, pesca, cueros textiles y calzado. Efectivamente, Estados Unidos tiene más de trescientas posiciones con arancel promedio del 40%, solamente en materia de agroalimentos y pesca, y Canadá tiene más de 150 posiciones, más de 150 productos, con arancel promedio del 60%, solamente en agroalimentos y pesca. De modo que esto es lo que tenemos que ir a buscar en el escenario del ALCA, digamos; eliminar estos aranceles donde nosotros somos más competitivos.



Otra política intensiva de los países que son nuestro objetivo, en el caso del ALCA, como México y Estados Unidos, es el escalonamiento arancelario o sea, estructura arancelaria progresiva que tiende a elevar el arancel cuando se incorpora mayor valor agregado. El caso de alimentos y bebidas en México, tiene un arancel para la materia prima de un 22%, para el producto elaborado un 35%. En Estados Unidos, si bien más bajos en ambos casos, el escalón es proporcionalmente mayor: 3% para la materia prima, 13% para el producto procesado. Siempre hablando de alimentos y bebidas a título de ejemplo. De modo que esto es lo que vamos a buscar negociar en el ALCA.





Este gráfico no se ve nada, pero además de dejárselos también los voy a invitar a pedirnos en la Cancillera los estudios de impacto que hemos hecho en materia de negociaciones a nivel sectorial. Yo se que esta reunión hace hincapié en los efectos sectoriales de la economía, particularmente en este caso de la negociación comercial.

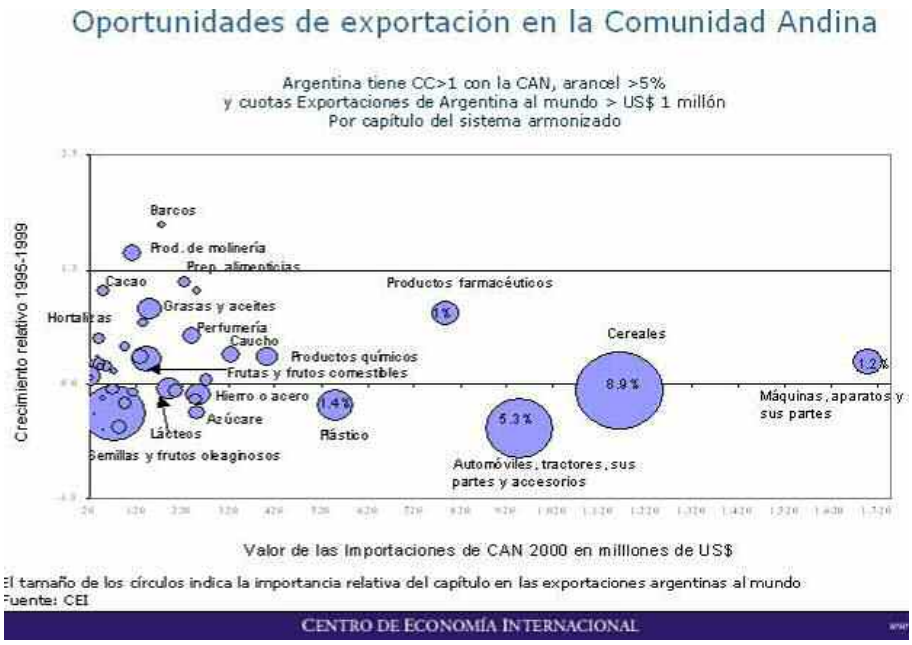
Acá estamos tratando de identificar los ganadores, los eventuales ganadores del ALCA y para eso le pedimos una serie de condiciones muy exigentes. Así que los que están dibujados en ese grafico, sabemos que tienen muchas chances de ser ganadores en el ALCA, porque les pedimos que sean sectores donde coincidan la especialización exportadora argentina con la especialización importadora del mercado de destino, en este caso el NAFTA, siempre en el marco del ALCA, verdad, pero los países del NAFTA en el marco del ALCA. Sectores donde Argentina sea competitiva, los miramos por ventajas comparativas reveladas, aun excluyendo al mercado brasileño. Donde existan actualmente, en ese mercado de destino, aranceles elevados o cuotas arancelarias elevadas, porque la eliminación de esa cuota o ese arancel, es lo que genera la oportunidad; y sectores donde ya exista oferta exportable argentina, o sea, ya estemos exportando una cantidad relevante y donde el mercado de destino sea superior a un mínimo.

Por que esto, nosotros no vamos a dejar de hacer aceites y automóviles, para empezar a hacer aviones de un año para otro, así que lo que queremos mirar es el impacto más o menos inmediato y de mediano plazo de la negociación.

Además, aquí está dibujado cuál es el tamaño del mercado relevante y cuál es el dinamismo de ese mercado, del mercado importador. Así que cuando más lejos del origen, más lejos de la intersección, mejor. Cuando más hacia el noreste se desplacen.

Y acá, luego de esta explicación metodológica, vemos que las oportunidades son para todo tipo de producto. No hay un patrón que diga solamente son alimentos. Aquí les leo un poco los productos que hay: plásticos, máquinas y materiales eléctricos, carnes, cauchos, automóviles, maquinarias y artefactos mecánicos; salvo carnes, hasta aquí mencioné todas manufacturas de origen industrial. Quieren manufacturas de origen agropecuario? Grasas y aceite, pescado, bienes primarios obviamente, cereales, hortalizas y frutas.

El tamaño de los globos muestra cuál es la importancia del sector, actualmente- en la estructura exportadora argentina. De modo que aquí hay posibilidades para todo tipo de producto, por un volumen de importaciones, el tamaño del mercado potencial, en el NAFTA, en el marco del ALCA, es de 43.000.000.000 dólares. Por supuesto, no vamos a aumentar nuestras ventas a cuarenta y tres mil millones de dólares. Vamos a ganar una parte de ese mercado, pero este es el mercado de oportunidades para la Argentina.

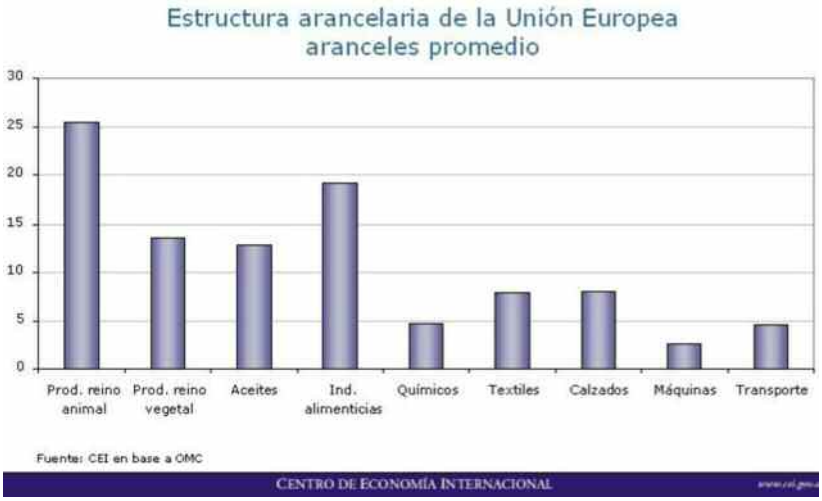


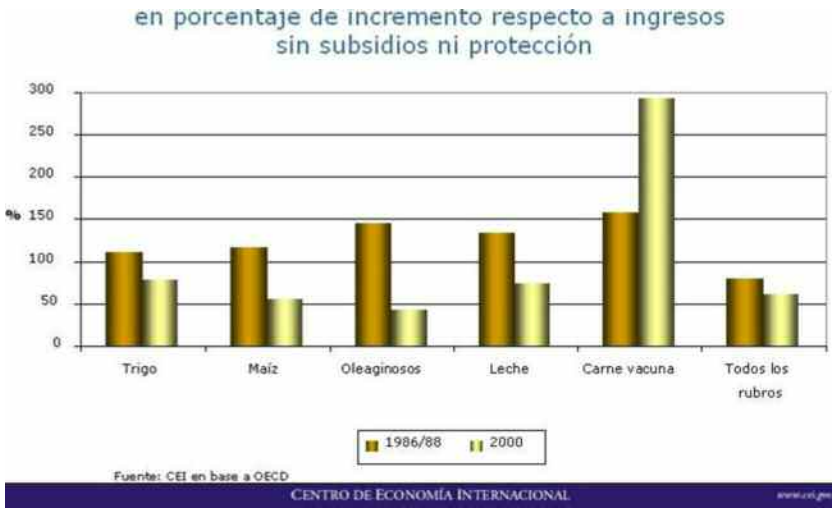
El mismo ejercicio en el marco del ALCA, pero en el mercado de la Comunidad Andina, que son: Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia.

De nuevo aquí, el mercado potencial son 10.000.000.000 dólares; el tipo de producto son máquinas, aparatos y sus partes, cereales, productos farmacéuticos, automóviles, de nuevo, plásticos, grasas y aceites, barcos, preparaciones alimenticias, lácteos.

La segunda negociación en importancia, o al mismo nivel que la anterior, es la Unión Europea. Por qué vamos a ir hacia la Unión Europea? De nuevo, mercado de cuatrocientos millones de personas, segundo importador mundial. Al igual, como en el caso anterior, uno debe preguntarse: bueno, además de lo que ganamos, cuál sería el costo de no participar? Sepamos que el ALCA, sobre todo, es una iniciativa que se va a concretar, con o sin La Argentina, de modo que cuando evaluamos costos y beneficios sepamos que eso va a existir independientemente de nuestra decisión, así que si no participamos perdemos la capacidad de negociación dentro de ese acuerdo.

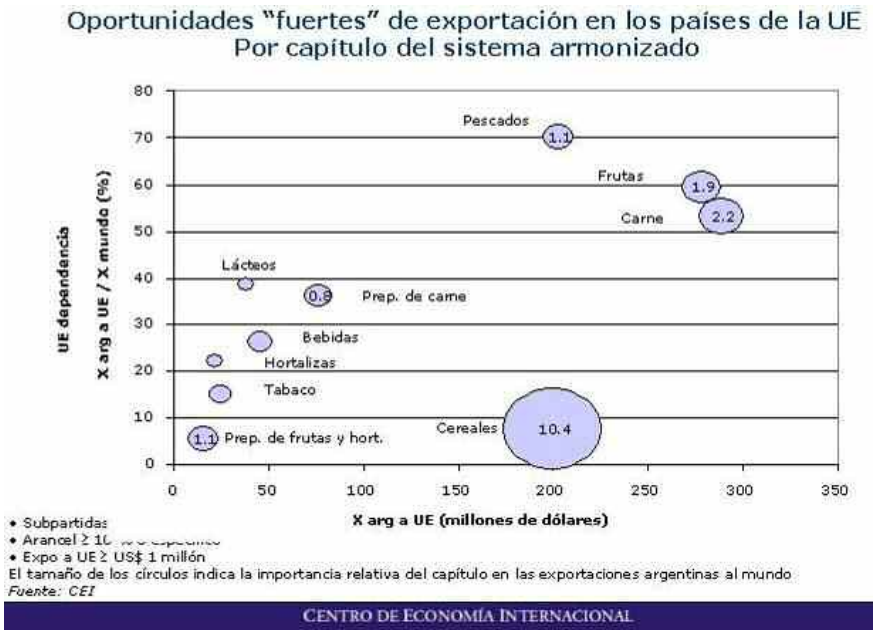
De nuevo, en la Unión Europea los picos arancelarios, lo voy a pasar más rápido para no ser reiterativo, también los aranceles más altos están en los productos del reino animal y vegetal, aceites, industrias alimenticias.



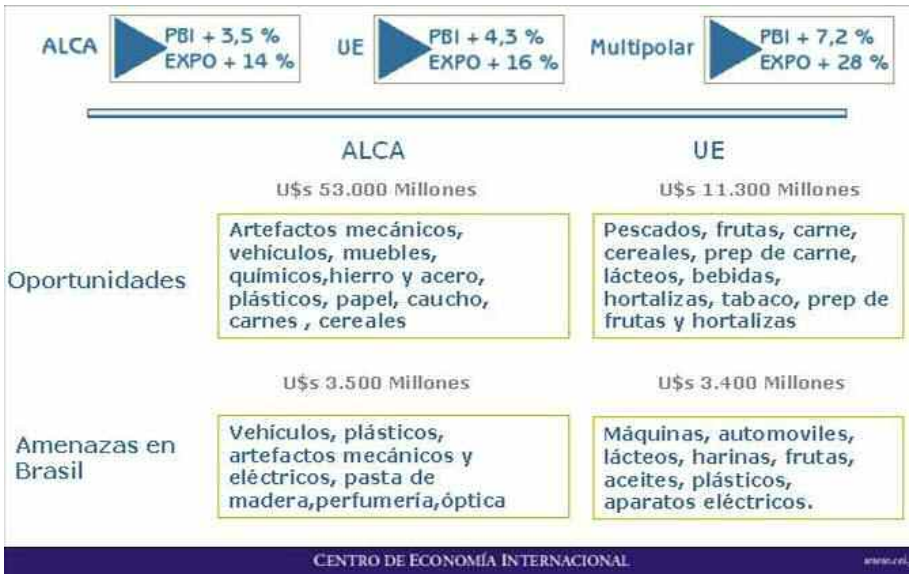


En caso de la Unión Europea hay un problema adicional, que son los subsidios a las ayudas internas a la producción. Esto demuestra claramente el ingreso de un productor triguero de Europa, el 75% viene de los subsidios, el 50% de un productor maicero proviene de los subsidios y el 300% de la carne vacuna también proviene de los subsidios, con lo cual, estemos seguro, que, en el caso de llegar a un acuerdo con la Unión Europea, la carne argentina va a tener un boom exportador.

En el caso de la Unión Europea, aquí si hay un patrón más identificable de cuál sería el sector beneficiado que es, básicamente, manufactura de origen industrial, alimentos en general, pescado, frutas, carnes, cereales, preparaciones de carnes, bebidas, lácteos, hortalizas. Aquí hay poco margen de progreso para los bienes industriales, de manufacturas de origen industrial.



Por supuesto que esto no es un lecho de rosas, sino que tanto el ALCA como la Unión Europea presenta desafíos porque, simplemente, nosotros hoy tenemos preferencias en el acceso al Mercosur, tanto a Brasil como a Uruguay como a Paraguay como a Chile y a Bolivia. Que los otros que tenia Europa ni Estados Unidos ni México ni Canadá hoy tienen, de modo que podríamos perder esas preferencias en manos de estos países.



En ambos casos, el mercado en riesgo en Brasil, tanto en manos de la Unión Europea como en manos de los países del ALCA, es del orden de los tres mil cuatrocientos millones de dólares cada uno, con lo cual también debemos ser honestos y decir el mercado automotriz, de máquinas de lácteos, filamentos sintéticos, aparatos eléctricos, plásticos y aceites que tenemos en Brasil, corre un riesgo, más que se compensa por los beneficios que obtenemos, que les mostré en el diseño anterior, donde el ALCA provee un mercado potencial de cincuenta y tres mil millones de dólares como oportunidades y la Unión Europea once mil trescientos millones a cambio de tres mil quinientos millones de dólares, en cada caso de eventual pérdida del mercado brasileño y chileno. Gracias.

Juan Carlos Sagardoyburu:
Muchas gracias, Licenciado Lacunza. Y le pedimos ahora que se acerque al podio al Ingeniero Enrique Martínez

Ing. Enrique Martínez:
Buenas tardes. Me ha parecido prudente concentrar mi breve presentación, alrededor del rol que pensamos que el INTI debería asumir en la apoyatura al fortalecimiento tecnológico a la industria argentina y con eso cubrir la temática para las que se nos convocó. Hace un mes, en realidad, ayer, cumplí un mes del comienzo de mi gestión como Presidente de Instituto de Tecnología Industrial y, como en otras ocasiones que me ha tocado asumir una responsabilidad de cierta importancia en el sector público, a la cual respeto mucho, me ha parecido que lo prudente es comenzar la tarea definiendo un programa concreto, donde se planteen metas operativas específicas y donde, de algún modo, nos independicemos de las urgencias políticas, hasta el límite de no incursionar en lo irreal.

Por eso, hoy voy a contarles muy brevemente, qué creemos debe hacer el INTI, como protagonista central del sector público, en el apuntalamiento de la tecnología del sector productivo.

Creemos que el INTI debe cumplir tres roles complementarios, como organismo público de apoyo a la actividad industrial. El primer rol, es ser el referente técnico en la aplicación de regulaciones de calidad o identidad de producto, en la industria o el comercio. Este es un tema implícito, que ha sido disperso y más o menos tradicional y más o menos central, lo cual quiere decir bastante lateral en las responsabilidades del INTI.

Pero en la medida que el país se inserta en la globalización, nos parece que las regulaciones compulsivas o voluntarias, adquieren una dimensión de gran significación y por tanto debe haber ámbitos que se ocupen, de manera preponderante, en la aplicación de esa regulación. Hemos caracterizado las regulaciones en cinco categorías. Creemos que deben apuntar a fortalecer las exportaciones, a restringir las importaciones no convenientes, a cumplir la normativa impositiva, a garantizar la calidad de vida y el ambiente o aumentar la eficacia y eficiencia del sector público. En cada una de esos ámbitos de esos planos, creemos que el INTI, puede cumplir un papel relevante; y en todos los casos creemos que el carácter de referente técnico del INTI, debe llevarlo a instalar el concepto de que si el INTI lo firma es cierto.

Nos parece que la mayor fortaleza del INTI, así como su mayor debilidad, es la velocidad de respuesta; su mayor fortaleza es la credibilidad de esa respuesta. Si logramos atenuar sensiblemente la debilidad, que en muchos casos debo señalar a pasado a formar parte del mito popular, digamos, es un prejuicio generalizado del que el INTI es lento, y en otros casos es cierto, si podemos corregir eso significativamente podemos magnificar la auténtica fortaleza del INTI que es que no conocemos antecedentes cercanos en que una afirmación o participación técnica del INTI haya sido luego desvirtuada por un tercero o por un árbitro independiente.

Las regulaciones actuales en que el INTI actúa o está en proceso de establecerse, son todas las acciones de metrología legal, donde hay un amplio campo por dilucidar todavía, en la medida que la reglamentación de la Ley de metrología legal data de más de treinta años, o de casi treinta años, y por lo tanto hay algunos ajustes que creemos necesarios.

El control de calidad de combustibles, que en este momento el INTI lleva adelante, por un acuerdo con la Secretaría de Energía, que implica controlar la calidad de combustible en 500 estaciones de servicio por mes.

El control de exportaciones e importaciones de graneles, que estamos discutiendo detalladamente con la AFIP y que aspiramos a comenzar a manejar en las próximas semanas, asociado específicamente al control de volúmenes y al control de identidad arancelaria, que nos parece que todo país serio debe tener. El problema no es perseguir evasores, sino garantizar que las cosas se miden, digamos; ese punto es el que el INTI debe cubrir. El INTI no asume poder de policía en las tareas que realiza, pero nos parece que puede ayudar sensiblemente a cubrir los flancos técnicos de la actividad pública y en este caso en particular, estamos hablando de alrededor de entre trece y quince mil millones de dólares anuales de exportaciones, que tienen una fragilidad en su sistema de medición de volúmenes, que es notoria y notable.

En este momento el INTI participa en la certificación de cementos, de productos eléctricos de baja tensión, de juguetes, de envases con productos riesgosos, de productos de acero para la construcción, de calzado, de papel, de autopartes de seguridad (esta es una normativa de reciente puesta en vigencia que tiene algunas dificultades por que trasladan normas de Naciones Unidas y en algunos casos no encuentran adecuadamente preparado al sistema de control argentino y tenemos que proponer alguna modificación para establecer un transiente para la puesta en vigencia de una parte de las normas), de mallas antigranizo. Las últimas cuatro son normas que estamos en proceso de instalar.

Las vestimentas y accesorios de seguridad, es importante que tengan una certificación del INTI para que puedan acceder al comercio exterior con fluidez. El etiquetado de prendas, tiene exactamente el mismo problema; normalmente los compradores externos lo reclaman y los compradores internos no, con lo cual hay algunas deficiencias en el sistema.

Hay algunas cosas originales y valiosas que el INTI tiene desarrollado y que ahora estamos tratando que se vuelquen al sistema de regulación, como, por ejemplo, un sello para habilitar la exportación de joyas, que permitiría certificar el contenido de metales preciosos de joyas, obviamente, de manera no destructiva y que el INTI ha desarrollado y que permitiría jerarquizar sensiblemente ese rubro en la exportación; o cosas tan críticas como el control de la carga de baterías y pilas que se importan casi totalmente en la Argentina y que no tienen una certificación precisa en cuanto a su calidad.

El segundo rol del INTI, aspiramos a que sea el responsable tecnológico público de procurar integrar toda la comunidad al sistema productivo. Nuestra evaluación, diría, política, de marco, es que buena parte de las características que hoy se pueden apreciar en el sistema productivo de las dificultades, tiene que ver con la centrifugación del tejido social y productivo. La Argentina se ha dispersado. El INTI tiene posibilidad de colaborar en la reintegración de tejido social y productivo, a través de acciones como: participar en la asociactividad; el INTI ya participa en su centro textil, en la formación de grupos exportadores. Está comenzando en su centro plástico a hacerlo.

Tenemos una propuesta muy interesante de un miembro del Comité Ejecutivo de la UIA, que a su vez es responsable ejecutivo de la Cámara de Bicicletas y Motocicletas, para empezar a hacerlo en el centro de mecánica y, por supuesto, las posibilidades son amplias.

En el desarrollo local, el INTI ha sido convocado por numerosos municipios para colaborar en el perfeccionamiento de su perfil productivo y hasta ahora no ha tenido un protagonismo central. Aspiramos a que eso suceda, como continuidad de un trabajo que se vino desarrollando desde hace más de un año, en la gestión anterior nuestra, en la Secretaría de Pequeña y Mediana Empresa.

En capacitación, el INTI tiene trayectoria, pero puede tener una potenciación muy relevante, fruto de un convenio que hemos firmado, con bajo perfil, tres días después de asumir mi gestión, con el Ministerio de Trabajo. Es la primera vez que el Ministerio de Trabajo firma un convenio de cooperación amplio con el INTI, buscando que un organismo de la naturaleza del nuestro, apuntale los esfuerzos que el Ministerio hace para integrar ese enorme conjunto de gente que está en el programa de jefas y jefes de hogar, para apuntalar la transición de esa gente hacia el mercado de la economía formal. Nosotros hemos tenido reuniones muy extensas y muy interesantes con el equipo del Ministerio de Trabajo y con la Ministra, en particular. El interés es muy grande y la brecha cultural también es muy grande, porque no hay tradición en el Ministerio de Trabajo de ocuparse de problemas industriales y no hay tradición en un organismo como el INTI de ocuparse de las tecnologías de base elementales que pueden generar microemprendimientos de producción de bienes de primera necesidad.

Estamos cubriendo la brecha, estamos trabajando intensamente; por supuesto, primero, limpiando la casa. Haciendo que nuestra gente entienda de qué se trata el problema y, además, tratando de vincular a nuestra gente con los actores concretos del Ministerio de Trabajo que están en la primera línea del problema. Por supuesto, también estamos trabajando en la organización y preparación de los actores de la economía social. Al INTI, desde el mes de enero hasta el momento, ha venido un aluvión de personas buscando tecnología para proyectos muy simples, muy elementales. Para formulación de productos de limpieza, o para cómo hacer pan o cómo hacer chacinados. El INTI no tenía historia en atender esta gente Está aprendiendo a atenderla y creo que en poco tiempo vamos a tener algunas novedades públicas de proyectos sistematizados por el INTI para difundir.

Pero esa no es la única tarea en materia de rearticulación del tejido productivo. Tenemos puesta en marcha, en apenas treinta días, pero puesta en marcha al fin, tres tipos de programas horizontales, que busquen la promoción de nuevas empresas.

Estamos estableciendo un programa horizontal de reciclado, que supere la visión asistencialista del problema del reciclado. Como ustedes saben, en el mundo desarrollado el reciclado no es mala palabra, es una industria potente, creciente y que cubre varios sectores, desde el reciclado de neumáticos hasta el de aluminio o el de vidrio o el de tantas cosas. Aquí hemos caído en una falsa y simplificadora imagen de que el reciclado son los cartoneros y tratar de evitar que los cartoneros se corten cuando rompen las bolsas. Bueno, nos parece que eso es bastardear el problema, que nosotros tenemos que pensarlo en los mismos términos que lo ha pensado el mundo desarrollado, que construyó y apuntaló una industria de miles de millones de dólares, a través del reciclado y que además establece el reciclado, como condición de calidad de vida, hacia delante en los nuevos productos. Bueno, ese programa lo estamos construyendo.

Otro programa que vamos a hacer, con mucha modestia, por que es vastísimo el tema, es el intento de comenzar a brindar apoyo tecnológico sistemático a quienes buscan sustituir importaciones. Es cotidiano que aparezcan por el INTI emprendedores, pequeños y algunos no tan pequeños, con proyectos al 80% o al 90%, con buenas ideas a las cuales le falta un poco de tecnología. Tampoco el INTI tiene demasiada experiencia como atender esos proyectos, ya no tanto desde el punto de vista tecnológico, sino desde el punto de vista de asumir riesgos en conjunto.

El INTI va a recibir a esos emprendedores con propuestas de desarrollo – resultado. Ya tenemos algunos recursos, los vamos a comenzar a aplicar y ya tenemos, incluso, interlocutores preparados para escuchar ese tipo de planteo. Eso lo vamos a traer en forma más organizada y con un poquito más de serenidad a la UIA a para ver como hacemos un comité conjunto en esa dirección.

Y un proyecto fuerte, no tanto desde el punto de vista de los recursos, sino desde el punto de vista conceptual, es el proyecto de generación de spin off de miembros del sistema de producción del conocimiento.

En el INTI, en la CONEA, en el resto del sistema universitario, en el INTA mismo hay numerosas ideas y pequeños proyectos que ya no están pendientes de financiación, sino que están pendientes de saltar de la etapa del conocimiento puro con el cual se lo generaron, al proyecto, a formular un proyecto, a entender si hay mercado, a entender dónde está el socio, a organizarse para la producción de una manera distinta que como lo ha hecho un investigador. Bueno, esa tarea ya tiene un gerente de proyecto y ya lo vamos a comenzar.

Muy rápidamente, la financiación del primero y segundo rol, de dónde va a salir? El primer rol, el de regulación, va a generar los recursos para que ejerzamos las dos tareas. A partir de los ingresos generados por el ejercicio de la primera función, por la intervención en la regulación que se necesita en varios aspectos de la vida argentina, vamos a conseguir los ingresos para financiar los dos roles que, por supuesto, a largo plazo esperamos que se complementen con los ingresos originados en la participación de los beneficios privados derivados de nuestra intervención.

El tercer rol, diría, es el tradicional, el de asistente público para la mejora de la competitividad industrial; ese rol es tan amplio que abarcaría toda una reunión sin ministros esperando.

Todos estos planos de trabajo son los que el INTI hoy está ejecutando o queriendo ejecutar; diría que buena parte de ellos los está ejecutando. Para dar un solo ejemplo, por el poco tiempo, el sistema nacional de la calidad es todo un tema que ameritaría una reunión completa; nosotros entendemos que hay organismos superpuestos, muchos esfuerzos y, sin embargo, hay grandes agujeros en el aseguramiento de la calidad.

Tenemos cotidianamente la presencia de empresarios que quieren participar en el Mercosur y tienen dificultades para la certificación de sus productos en Brasil.

Bueno, nosotros estamos avanzando a un acuerdo estratégico con el INTA para cuidar los productos de la semilla hasta la góndola; estamos ya con dos borradores pasados para un acuerdo con SENASA, para participar en conjunto de la red de laboratorios SENASA-INTI. Mañana tenemos una reunión para consolidar un acuerdo estratégico con el LATU, que ya está acreditado ante el INMETRO para acompañarlos a acreditarnos ante el INMETRO y usar un sello INTI-LATU en la relación bilateral Argentina - Uruguay, pero a la vez capacitar a nuestro INTI para certificar productos en Brasil.

Habría mucho más para decir al respecto, así como habría mucho más para contar de cosas que no se conocen, que tenemos laboratorios acreditados ante el UCAS, ante el Organismo Certificador Español, etcétera, etcétera, etcétera.

Esta es nuestra tarea, no de discurso, hemos tratado de traer no grandes conceptos sino cosas concretas que estamos intentando ejecutar.

Una última cosita, como comentario personal, porque no quiero, y nunca lo he hecho, eludir algunas cosas específicas que pueden oscurecer, enrarecer, la relación entre la Unión Industrial y el INTI. Yo tuve la responsabilidad de ser Secretario de Pequeña y Mediana Empresa en el gobierno anterior, estuve 13 meses como Secretario y no creo que nadie se haya dedicado a seguir mi carrera personal, pero he cubierto un récord muy especifico, porque tuve 5 ministros distintos; 3 que eran Ministros de Economía y 2 que eran Ministros de Trabajo, cuando pasamos al Ministerio de Trabajo.

Sin embargo, me acuesto cada noche con la conciencia tranquila porque a esos 5 ministros les presenté el mismo programa, el que presenté en la primera semana cuando comencé a trabajar, y ejecuté mi programa con la visión de que no nos íbamos a ir nunca, de que en todo caso, si nos íbamos, alguien iba a tomar las ideas y las iba a ejecutar porque lo importante eran los conceptos.

Hemos asumido la conducción en el INTI con el mismo criterio. En un gobierno que tiene 6 meses por delante, la tecnología que no se puede cambiar ni desarrollar en 6 meses, estamos pensando organizarla para largo plazo. Nos enfrentamos a la dificultad que heredamos un esquema de conducción torpe, porque la decisión que se tomó de definir que automáticamente el Secretario de Industria era el presidente del INTI es una decisión ridícula. Se modificó esa decisión pero no se modificó la composición del Consejo Directivo, porque en algún lado se consideró que no se podía dar la imagen de ampliar el número de miembros del Consejo Directivo. Eso puede crear algún problema de relación con las entidades empresarias por un problema formal.

Hice referencia a mi participación como secretario con 5 ministros distintos porque quiero que sepan que a mí los problemas formales me tienen absolutamente sin cuidado, lo que me interesa son los temas conceptuales. Por lo tanto, nosotros hemos invitado a la Unión Industrial a participar de la Comisión Asesora del INTI, a la cual vamos a darle todas las responsabilidades que podamos para comprometer a los industriales de verdad en la conducción del INTI y, además, venimos a invitarlos a armar una Comisión de Enlace UIA - INTI que permita en el más corto plazo sentir que nuestro programa, que se está ejecutando con todo el esfuerzo, se potencia con la participación activa, protagónica y comprometida de la Unión Industrial Argentina.

Juan Carlos Sagardoyburu:
Muchas gracias, Ing. Martínez por su muy interesante visión de las funciones y actividades del INTI y, además, por esta invitación que nos acaba de realizar en nombre de la Unión Industrial Argentina. Señores, gracias a todos por la atención.

Bloque VI
Situación de la industria en el mundo.
Denominadores comunes de procesos de crisis. Lecciones para Argentina.

Locutor:
Participan de este bloque VI, el Dr. Moisés Naím y el Profesor Don Giulio Sapelli. Como moderador lo tenemos al Dr. Horacio Rodríguez Larreta, miembro del Comité Organizador.

Dr. Horacio Rodríguez Larreta:
Accediendo a los dictados tiranos del tiempo que fija Juan Carlos Sacco, damos comienzo a las seis y leves minutos de este panel, casi el último, el último como panel, el último de las jornadas, de esta 2° Fase de la Conferencia Industrial, de la Unión Industrial Argentina.

El haber contribuido a la organización, modestamente, de ambas fases, tiene mucho trabajo pero tiene sus compensaciones y gratificaciones. La de hoy es la mejor gratificación, o sea, la de ser coordinador lo más disimulado posible y lo menos autoafirmativo posible, de un panel en el cual hay dos verdaderos intelectuales, dos personas que le dan un prestigio muy especial a este, como final seguramente va a ser el discurso de Roberto Rocca después, a este final de la Conferencia. Los finales, cuanto más inteligentes son, mejor, más se los recuerda y más se recuerda la Conferencia.

En este sentido la inteligencia, la profundidad, el análisis de fondo, lo tenemos absolutamente garantizado con los dos miembros de este panel que nos acompañan y nos homenajean con su presencia hoy.

Empezaríamos arbitrariamente porque sí, con Moisés Naím, que como ustedes saben y están en poder de ustedes los datos biográficos absolutamente incompletos, como siempre son cuando hablamos de personalidades de Moisés Naím, cuya publicación no debe dejar de ser leído por nadie que le interesen los temas de la política internacional y en especial la latinoamericana.

Moisés, cuando quieras empezamos.

Dr. Moisés Naím:
Gracias por la generosa introducción, gracias por la invitación a estar aquí, gracias a Guillermo Gotelli, que fue quien me contactó y debo comenzar con una confesión, que es que hablarle a unos industriales argentinos, hablarles de la crisis, de las crisis económica, es una tarea muy intimidante, que lo hace sentir a uno muy humilde.

Ustedes son los campeones mundiales en manejos de las crisis y es poco lo que alguien les pueda enseñar a ustedes acerca de cómo reaccionar ante crisis. Las empresas aquí reunidas y las empresas argentinas que están vivas, deben ser de las empresas más competitivas del mundo. Empresas que han sobrevivido a la volatibilidad de los años '90, la sobrevaloración, las crisis financieras, la turbulencia política, el colapso del sistema financiero en un clima internacional adverso, y que todavía están aquí, ciertamente deben ser hoy en día de las empresas más competitivas de todo el mundo y deben tener gerentes con una capacidad de improvisación inteligente que debe tener pocos paralelos.

Así, que esto de hablarles de las crisis a unos empresarios argentinos, cuando estaba pensando, preparando esta conversación con ustedes, me recordó lo que se dice, que le dijo el sexto marido de Elizabeth Taylor a ella la noche de bodas: "yo se porque estamos aquí, yo se que es lo que tengo que hacer, lo que no se es cómo hacerlo interesante para ti".

Yo se porque estamos aquí, yo sé que es lo que tengo que hacer y voy a tratar de hacerlo interesante para ustedes.

La manera como pensé que podía interesarlos era presentarles una perspectiva algo diferente a lo que es la conversación más normal entre nosotros, en Argentina, y quería comenzar leyendo algunos titulares de prensa; y aquí voy, todos estos son titulares absolutamente, no son invención mía, son titulares absolutamente sacados de la prensa, uno es: "el país tardará más de una generación en recuperarse de esta crisis económica"; otra: "grupos enardecidos causaron tumultos en las puertas de las sucursales de los bancos al no poder acceder a sus depósitos"; "muchedumbres de los barrios pobres saquean supermercados"; "largas filas de personas en los consulados solicitando visas para ir al exterior"; "políticos agredidos en las calles por ciudadanos enardecidos, les tiraron huevos y agua"; "grupos caritativos en los Estados Unidos envían containers con ropa usada destinada a víctimas de la crisis económica"; "voceros gubernamentales las rechazan por ofender la dignidad del país"; "los culpables de esta calamidad son los políticos corruptos, junto con el Fondo Monetario Internacional y los especuladores de aquí y de afuera", "ollas populares proliferan en los barrios pobres"; "encuesta revela que el Congreso es la institución más desprestigiada del país". De qué periódicos creen uste-

des que saqué estos recortes? De Clarín, de La Nación, de Página 12? Ninguna de estas noticias sale en periódicos argentinos, ninguna, incluyendo lo de los containers con la ropa usada, incluyendo la de las ollas populares, todos y cada uno de estos titulares salen de periódicos de Corea del Sur, de México, de Rusia, de Tailandia y de Indonesia.

Por supuesto, son recortes de cuando estos países atravesaron por crisis económicas no muy diferentes a las que está pasando Argentina. Por ahí va mi conversación con ustedes esta tarde.

Tengo dos noticias una mala y una buena. La mala es que Argentina no es una excepción ni un país único; la buena, es que debido a que no es único ni es excepcional, Argentina tiene una altísima probabilidad de recuperarse mucho más rápidamente, a mayor velocidad y de manera más profunda de lo que todos aquí creen.

Déjenme aclarar estas dos afirmaciones o pronósticos. Es obvio que Argentina es un país diferente a todos los demás, de la misma manera que todos los países son diferentes entre si, de la misma manera que diferentes regiones dentro de un país son diferentes, es banal y tonto decir que todos los países son iguales; sin embargo, hay parecidos y paralelos entre diferentes países, que tienden a propender a tendencias que son más o menos universales, el enciclopedismo en la diferenciación de un país donde hay toda una profundización en las cosas únicas culturales, históricas, geográficas, políticas, sociales, institucionales que hacen que un país sea único y exclusivamente único, muchas veces oscurecen el hecho de que hay tendencias que trascienden esas especificidades. Así que quiero aclarar que cuando digo que Argentina no es único, por supuesto tiene que entenderse dentro del punto de vista que, obviamente, tiene cosas únicas, pero también tiene muchas cosas parecidas a otros. Yo voy a volver sobre este tema después.

Mi segundo punto es que Argentina se va a recuperar de una manera muy rápida y profunda, estoy yo diciendo que va a desaparecer la pobreza de una forma absoluta? No. Estoy diciendo yo que los enormes retos y problemas e imperfecciones y debilidades institucionales, políticas, económicas, judiciales van a desaparecer milagrosamente? No. Estoy solo diciendo que el país va a tener hacia delante un desempeño económico muy superior al que tuvo en los últimos meses, en los últimos pares de años, cosa que no es muy difícil, pero que va a tener una aceleración en su evolución económica.

Esto está basado en mis observaciones, este pronóstico está basado en mis observaciones de que le ha pasado a otros países que atraviesan por circunstancias como estas. Yo, por alguna razón, terminé interesándome mucho por las crisis financieras y en sus repercusiones económicas y políticas y he observado de cerca y he estudiado, en la medida de mis posibilidades, lo que le ha pasado a países que de pronto tienen un crash financiero, algo que comencé llamando economía forense y que ahora más bien llamo la economía de la emergencia, porque resulta que la economía forense no es tal, pues los países no mueren sino que tienden a recuperarse muy rápidamente.

Así que yo he visto de cerca todo esto y me ha llevado a desarrollar una tipología mía de las etapas por las que pasa un país en crisis como estas y estas etapas son muy interesantes porque son, tienen, una dimensión psicológica social, de la psicología social del país, del alma si ustedes quieren y tiene otra que es la psicología real que yo lo he llamado lo que va pasando en él, en la mente del país y en el bolsillo del país y es muy interesante ver cómo lo que va pasando por la mente del país no siempre está directamente e inmediatamente conectado con lo que está pasando en el bolsillo del país; sino que hay rezagos, muchas veces hay desconexiones.

En general, hay 6 etapas cuando los países entran en crisis. Hay una que llamo negación; la segunda es la de la sorpresa y el pánico; la tercera es la de la incredulidad, la del shock, la del adormecimiento; la cuarta es la rabia y la búsqueda de culpables; la quinta es la coexistencia pacifica con las nuevas realidades, es una resignación, una aceptación de lo que hay; y la sexta es el renacer de la esperanza. Voy a hablar brevemente sobre cada una de ellas:

La primera es la negación, el negar que hay un problema; eso es muy humano y muy natural. Yo nunca olvidaré que a comienzos del año 2.000, yo tuve una reunión en Nueva York, hablé a un grupo como este, de gerentes de fondos de inversión, y un momento era sobre inversiones en países emergentes y en un momento dado les pregunté cuántos de ellos creían que la convertibilidad en la Argentina se podía mantener? En un salón como este, nadie levantó la mano. En un principio del 2.000 nadie en ese grupo creía que era posible que Argentina no tuviere que devaluar.

Previamente, yo había tenido una reunión en Washington con gente de los organismos multilaterales y con gente del Departamento de Estado y del Tesoro y a la misma pregunta, nadie creía que Argentina podía no devaluar. Después vine a Argentina y tuve una reunión con un grupo de empresarios, una larga conversación con un grupo significativo de gente muy inteligente, y en esa conversación hablamos de todo menos de la convertibilidad. Hasta que al final les pregunté, pero miren les quiero contar que yo acabo de tener esta experien-

cia que les mencioné y la verdad que todo el mundo, el resto del mundo, de lo único que habla es de su tasa de cambio, menos ustedes y es que era muy abrumador, tal como se demostró, el pensar en la salida de la convertibilidad, era muy traumático, era muy difícil y era la perspectiva de tener uno que amputarse, de ser un tema que uno prefiere no hablar.

Pero, esencialmente, después de la negación, viene la sorpresa, el pánico, descubrir que los paños calientes ya no alivian, de que por más que uno se toma las pastillas, las aspirinas y los paños calientes y las esperanzas y los rezos hay que amputar.

Eso es doloroso, es un shock terrible y es el descubrir que no hay salida y después viene ciertamente el crash y el crash viene asociado a la perplejidad, y esto no nos puede estar pasando a nosotros. Esto crea una enorme confusión, queda muy adormecida la gente, queda en un estado de pánico y de gran dolor, de profundo sufrimiento humano en una amplia variedad de aspectos. A esa confusión, inmediatamente, viene la rabia y la rabia conduce a la búsqueda de culpables y aquí es fascinante ver como todos los países pasan por tres fases en la búsqueda de culpables:

Primero, culpan al gobierno, al gobierno que está ahí, y normalmente votan a los ministros, frecuentemente también al presidente; después culpan a los extranjeros, al Fondo Monetario, a los especuladores de Wall Street, a las multinacionales, a los bancos extranjeros, etcétera. Y, después, pasa una especie de culpa de nosotros mismos todos, una sociedad hay algo, empieza a aparecer como una serie de ideas de que es que nos pasa algo a nosotros como sociedad, hay una cierta malignidad en nuestra alma, hay una cierta característica de quienes somos, que nos hace corruptos, flojos, no confiables, no productivos, tramposos. Eso pasa en todas partes.

Y eso es muy interesante. Por ejemplo, en México pasó y primero fue acusado Wall Street y compañías específicas americanas y después ciertamente Pedro Aspe y Jaime Serra, que eran los ministros, y ciertamente Salinas pagó un precio muy grande.

En Malasia, cuando pasó, lo primero que dijo Mahatir cuando pasó esto, era culpa de George Soros y los especuladores y, después, al Fondo Monetario.

En Indonesia, hubo ataques inmensos, feroces contra las minorías chinas, que son los comerciantes en Indonesia, hay un problema étnico y contra Soros, contra los chinos y después contra el Fondo Monetario y después contra Sujarto y lo sacaron.

En Rusia, contra los especuladores, los oligarcas asociados a las empresas transnacionales, ciertamente los americanos, el tesoro. En Corea del Sur fueron acusadas las empresas multinacionales americanas, era todo una trampa, una conspiración, esa crisis para que las empresas norteamericanas pudieran penetrar en los mercados financieros y de otro tipo que había en Corea y de hecho sacaron el presidente y fue electo un presidente que históricamente había estado en la oposición y que nada pensaba que podía jamás llegar a ser presidente.

Lo que quiere decir es que hay una especie, estas crisis también tiene efectos políticamente sanitarios en ciertos países, hay impactos políticos sanitarios, saludables de estos países; pero ciertamente también se pasa de una xenofobia a lo que yo llamo una autofobia, de dejar de acusar y de culpar a los extranjeros a culparnos a nosotros mismos.

Si ustedes leen algunos de los libros que se han publicado en Argentina recientemente, best-seller que explican la situación Argentina, ustedes van a ver un enorme énfasis en la naturaleza del argentino como explicación del problema.

Tomen cualquiera de esos libros, cámbienle la palabra Argentina y pónganle cualquiera de otro país que tuvo crisis y esos libros también funcionan. El vivo, el tipo que hace trampa, la corrupción del gobierno, todo lo que está dicho en esos libros como única y exclusiva y totalmente argentino, aparecen Corea del Sur y México y Rusia. De la xenofobia a la autofobia.

Poco a poco, sin embargo, empiezan a ver, el descubrirse de que las cosas son así, de que la nostalgia por algo que teníamos y que ya no tenemos, no nos lleva a mucho. Que el país que teníamos, en muchas maneras, ya desapareció y quizás jamás lo volveremos a tener. Que quizás tengamos otro y hay una especie de resignación, lo que yo llamo una coexistencia pacifica con la realidad, no se dice peleando con la realidad.

Y eso poco a poco conduce a la última etapa que yo llamo el renacer de la esperanza; esto que va pasando en la mente del país, en el alma del país, en la conversación nacional, en la sobremesa de las familias, en las conversaciones de las Juntas Directivas, en las reuniones de los políticos o en los programas de televisión, viene asociado con lo que está pasando en el bolsillo del país.

Y es que en cada uno de estos países, a medida que van pasando estas cosas en los países, se van reactivando. La primera razón por la cual se reactivan rápidamente todos estos países, es porque todo el mundo les corta las líneas de crédito, pero como no hay forma de exportarle a ese país inmediatamente, mejoran las reservas y empiezan a aparecer oportunidades muy interesantes de sustitución de importaciones. Y se reactivan las cosas.

Lo segundo que pasa muy rápidamente, es el turismo. Y lo tercero que pasa es que se reactivan las exportaciones; estas compañías que sobrevivieron a todo esto y que eran competitivas con el dólar 1 a 1, con el dólar a la tasa de cambio de hoy, deben ser hipercompetitivas. Por supuesto que sabemos que la competitividad va mucho más allá de la tasa de cambio y que tiene toda una serie de requisitos que van desde el acceso a los mercados hasta la manera como funcionan los puertos y las telecomunicaciones; pero es más fácil compensar esos obstáculos con una tasa de cambio muy competitiva que no.

Lo otro que pasa, es que empiezan los inversionistas a descubrir el país de nuevo y descubre que los activos, activos muy atractivos, están muy baratos. Se reestructura la deuda externa e inevitablemente disminuye el servicio de la deuda; y lo otro que pasa, que es una cosa muy sutil, poco visible a las estadísticas, pero muy potente en todos estos países, es que aumentan significativamente las remesas de los ciudadanos que viven en el extranjero. Y los números son fantásticos, los números de recuperación de estos países son realmente insólitos. En México, las reservas entre antes de la crisis y después de la crisis aumentaron 7.5 veces, no 7 %, son 7.5 veces; en Rusia 5 veces; en Corea 5 veces, hoy en día Corea tienen las mayores reservas del mundo; en Malasia 5; en Indonesia 7.

La Bolsa de Valores, hay un have fond que tiene un fondo de países, de acciones y documentos, valores de países que tuvieron crashes; ese fondo creció 7.5 veces más que el Dow Jon, se negoció, el mejor negocio que se podía hacer o mejor negocio que se podía hacer en ciertos negocios es comprar acciones en países que han tenido un crash; eso casi siempre crece a una velocidad muy superior al Dow Jon, las tasas de desempleo bajan, han bajado en México, bajaron 3 veces; en Rusia 2 veces; en Corea bajó 10% y la economía crece, crece muy rápido.

En México, la economía volvió a crecer como 3 trimestres después de la crisis; en Corea del Sur, en el ’98 la economía bajó 6%, en el ’99 aumentó un 10; en Rusia, tuvo una caída también del 10/12% y después creció 5.4, después al 8.3, después al 5, en promedio como de 7% al año está creciendo Rusia; Malasia bajó 7.5 y después creció al 5 y después al 6; Tailandia bajo 10 ½ y después creció al 5 y al 6, etcétera, etcétera, etcétera.

Puede Argentina, yo sé que la lista que ustedes les está pasando por la mente, son todas las cosas que hacen que en Argentina esto no vaya a pasar. Toda la gran lista de sinsabores, tragedias, dificultades que hacen que la Argentina esto no le va a pasar, porque tiene Argentina somos diferentes, aquí hay, hay un problema y el ámbito político.

Tienen que pasar las tres cosas que todos saben que tienen que pasar. Argentina tiene que volver a reestructurar su sintonía, tiene que reestructurar su sistema financiero y lo va tener, va a ser más pequeño, va a ser diferente, pero va a tener; Argentina va a tener un sistema financiero, yo no sé si lo va a tener dentro de 6 meses, 8 meses o un año, pero Argentina va a tener un sistema financiero.

Argentina, va a renegociar su deuda internacional, con más idas, con más venidas, con más escándalo, con menos escándalo, con más angustia, con menos angustia, pero Argentina va a renegociar esa deuda con Fondo, tarde o temprano, etc.

Y probablemente o casi seguramente esa negociación va a conducir a que el servicio de la deuda externa de Argentina sea menor, inevitablemente.

Y finalmente tiene que haber elecciones y tiene que haber un presidente electo, etcétera, etcétera., con todas las dificultades que sabemos que eso traerá, pero va eso a ocurrir sí; sí, va a ocurrir.

Y razones para que no ocurra y para que haya todo tipo de dificultades, ustedes las conocen mejor que yo.

Sin embargo, una de las cosas a lo mejor que le puede pasar a la Argentina, es recobrar la paciencia. Estos países que están siempre en medio de la crisis, en medio de inminentes colapsos financieros, lo que pasa es que lo que lo que se transforma en un elemento cultural importante es la impaciencia del pueblo, de los políticos, de los empresarios, de los medios de comunicación, etcétera. Esa impaciencia hace que se compriman los horizontes de tiempo, nadie piensa más allá del mes que viene, del día de hoy, de este período.

Como ustedes bien saben, ninguno de los problemas que tenemos en estos países es susceptible de ser aliviado con políticas y decisiones que no van más allá de este mes, de este año.

Todos los problemas que nos aquejan requieren soluciones de largo plazo. Como se comprimen los horizontes temporales, lo único que se atiende en estos problemas de largo plazo son con paños calientes muy poco efectivos y que con frecuencia más bien agravan los problemas. Entonces, recuperar la paciencia de todos, es muy importante. Eso tiene una dimensión no sólo espiritual sino macroeconómica; es imposible tener paciencia cuando la tasa de cambio está muy volátil, cuando las tasas de interés son muy volátiles, cuando uno está a punto de perder sus ahorros inminentemente, cuando a uno no lo dejan entrar a su banco a recoger los depósitos o cuando uno está por perder la empresa.

Pedirle paciencia a alguien bajo esas circunstancias o cuando uno no tiene para comer, entonces, pedirle paciencia a alguien en esas circunstancias, es inhumano. Pero a medida que las economías se van asentando y a medida que las cosas se van estabilizando, es posible pedir paciencia y es posible exigir paciencia y que aparezca la paciencia. Y la paciencia permite que aparezca algo que los argentinos se merecen, que es volver a pensar en grande, sobre Argentina y sobre América latina en general. Muchas gracias.

Dr. Horacio Rodríguez Larreta:
Bueno le agradecemos seguro, todos seguro a Moisés Naím esta descripción de la psicopatología de la crisis argentina y ese, sin duda, no disimulado canto de optimismo a lo que vendrá en nuestro país. Gracias Moisés.

Giulio Sapelli es un académico de primerísimo nivel en Italia, con profundas vinculaciones con la economía real, lo cual habla muy bien de Italia, por otra parte, porque casi todas las grandes empresas europeas lo consultan y que se consulte a un intelectual es una reivindicación para la clase empresaria en todos lados del mundo.

Giulio, cuando quieras.

Prof. Giulio Sapelli:
Gracias señor Presidente, gracias a todos los dirigentes y Presidente de la Unión Industrial Argentina.

Quisiera yo también dar mi contribución a estas dos importantísimas jornadas en las cuales he aprendido mucho y de las cuales vuelvo con muchas reflexiones y enseñanzas y también por esto debo agradecerlo. Lo que quisiera hacer ahora con ustedes es analizar el mundo de la industrialización para comprender que es lo que pasa en este mundo y tratar de sacar enseñanzas para la acción, quisiera ir más allá de las discusiones ideológicas que hoy están presentes entre las diferentes escuelas del pensamiento con respecto a la globalización, el neomonetarismo, el neokeynesianismo y otras discusiones que apasionan tanto a los intelectuales argentinos y no solamente a éstos, sino a los intelectuales de todo el mundo. Me gustaría más bien partir de la que es la situación industrial hoy desde el punto de vista mundial.

Es verdad que hoy hablamos de un estancamiento de la industria a nivel mundial, incluso hay recesión en algunos países. Sin embargo, si lo analizamos con un punto de vista más amplio, con una perspectiva histórica que nos ayude a comprender el futuro, vemos que hoy la industrialización devino finalmente en un fenómeno mundial.

Si analizamos el mapa de la industrialización de nuestro planeta, por ejemplo, antes de la llegada de la globalización, a comienzos de los años ’70, veríamos que está abarcaba en esencia a los centros de la industrialización del ’800; el mundo anglosajón: Estados Unidos, Inglaterra, que como saben no forma parte de Europa, luego Europa continental, Australia, Japón y algunos países de América latina, Brasil, Chile y Argentina.

Si analizamos hoy como progresó la industrialización, vemos que la industrialización siguió avanzando en manchas, como manchas de leopardo; es decir, asistimos a lo que yo llamo el fenómeno de la neoindustria o industria muy terciarizada, tecnológicamente avanzada y al mismo tiempo vemos también que hay desindustrialización; pero el balance que debemos hacer es positivo desde un punto de vista mundial.

El que habló antes de mí lo recordaba, aún cuando hablaba de los países en vía de desarrollo sobre todo. Es un balance positivo porque, además de los países que ya de la industrialización en los últimos 20 años se extendió a muchos países nuevos, incluso de América latina, es una realidad irreversible, por ejemplo, en México, en los países andinos, Colombia, Venezuela, y sobre todo en Asia suboriental. La India es uno de los países más industriales del mundo, exporta 3 billones de dólares de software a todo el mundo, es uno de los más grandes exportadores de software.

En Asia oriental, China, Taiwán, Corea del Sur, no obstante esto, hay fenómenos interesantes; también en África. En África del Norte está como despertando Sudáfrica, además. Esto qué nos indica? Nos debe hacer

reflexionar incluso si muchas veces nos olvidamos de reflexionar de esto en Argentina y luego les voy a explicar porque, nos debe hacer reflexionar sobre el hecho que la industrialización representó una vía de intersección positiva de muchos países en la globalización; quien se colocó virtualmente en la globalización fueron los países que dieron vida a esta neoindustria que es el elemento nuevo y fundamental del escenario mundial. Naturalmente, Argentina hoy está todavía en la contratendencia, estamos todavía en una fase de desindustrialización, pero como decíamos antes está repuntando, estamos viendo las primeras señales del aparecer de una vía virtuosa de intersección o de inserción en la globalización.

Todo se decide entonces en cómo se va a organizar la industria en el nuevo escenario mundial y permítanme ser muy simple, casi esquemático. Hay tres vías para la industria mundial para insertarse de manera virtuosa en la globalización. La primera, es la clásica, de la creación de grandes empresas transnacionales que, fundamentalmente, fueron la gran innovación positiva y organizativa del siglo que dejamos atrás; no hay ejemplos solamente angloamericanos o europeos, también tenemos ejemplos latinoamericanos. Es inútil citar Techint en Argentina o la Cimex en México o la Tactalca en India, que es un gran imperio multinacional.

Y luego, hay una segunda vía o camino que yo llamo el camino de la creación de las multinacionales de bolsillo, como si fueran libros de bolsillo, que son empresas medianas y pequeñas, pero sobre todo medianas empresas, que gracias a la retención de capitales a mercados menos imperfectos que se pueden hacer, que pueden conseguir, cualquiera que fuera su forma propietaria, puede incluso ser empresas familiares o mixtas y manageriales no solamente exportan sino que también producen y en países extranjeros con respecto a su sede legal. En Italia, nosotros tenemos un práctico ejemplo en la Merloni, es la típica industria nacional de bolsillo mediana que producen electrodomésticos de gran valor adjunto; tenemos también Benetton, son todas industrias que crean trabajo alrededor de ellas, que a diferencia de las transaccionales necesitan enraizar fuertemente en el mercado local, no medianamente, deben integrarse. Son el fenómeno más positivo de la neoindustria.

Y después está la tercera vía, que es la vía de la pequeña y mediana empresa de nicho tecnológicamente avanzadas, que pueden obtener monopolios temporarios de innovación o de producto o de proceso y que compiten en los mercados mundiales. En qué se basa esta nueva neoindustria? Se basa, se funda básicamente en dos columnas esenciales: una, es la aparición de este nuevo paradigma tecnológico, las tecnologías de la información y de la comunicación.

Ustedes saben bien que estas tecnologías disminuyeron enormemente los costos de transacciones, en primer lugar; en segundo lugar, aumentaron la productividad del trabajo, la total factor productiviti, que es lo que hace la riqueza de las naciones, está hecha por la productividad del trabajo per cápita, el resto son cosas secundarias, además de las institucionales.

Y, después, esta tecnología es capilar, como era la industria eléctrica a comienzos del siglo; se requiere poca inversión de capital fijo cuando se la emplea, es como un dínamo y es indiferente a la dimensión de escándalo. Y esta es la primera gran condición.

Luego hay una segunda y es que en estos últimos 20 años hemos asistido a una gigantesca operación artificial de creación de mercado continentales, como nunca habíamos visto anteriormente en el mundo. Se terminó el mercado único europeo, incluso una moneda única, pero además se crean todos los mercados continentales, que prácticamente siguen el mismo camino que siguió el mercado común europeo del ’57 al ’92, hasta el Tratado Mastrich.

El NAFTA, el Mercosur, la Siam, que es un gran evento histórico, el Mercado Único del Pacífico, son creaciones políticas estos mercados;el mercado no existe, en la naturaleza es siempre una creación artificial.

En estos años hemos asistido a una gran creación supranacional de instituciones, de construcciones de mercado, naturalmente estos mercados son mercados continentales; usar la palabra globalización es equivocado, la única globalización que conocemos es la de los mercados financieros. Pero la verdadera globalización de las mercaderías, de los bienes, de los servicios, lo saben muy bien los productores agrícolas, no existe. Estos mercados, como dicen los alemanes, son uniones aduaneras que se protegen de los demás.

Pregunta, que debemos plantearnos: si se han dado estas condiciones porque en el mundo hoy ya no tenemos este crecimiento impetuoso que tuvimos en los últimos 15 años? Esta pregunta hay que plantearla, porque el problema de Argentina no es un problema argentino, es un problema internacional, que quizás colocándolo en la situación internacional, podamos verlo con más lucidez y frialdad; ante todo tenemos la vieja sabia de industrialización histórica que están estancadas.

La locomotora alemana se detuvo y le cuesta avanzar; y Europa, amigos míos, es Alemania; la Unión Europea es lo que hace la economía alemana. Estados Unidos está sostenida solamente por el consumo de las familias

que continúan asombrando a los economistas. Hay países que están funcionando bien, lo que recordó el colega que habló antes de mí, porque parten de tasas de crecimiento muy bajas. Con respecto a las estadísticas de China no me voy a pronunciar porque, a mi modo de ver, son todas falsas, como también son todas falsas las de la Unión Soviética; no creo en las estadísticas Chinas, ni siquiera si me torturan que la Unión Soviética tuviera tasas de crecimiento infinitas, después vimos que no era así. Y de los chinos tampoco espero otra cosa.

Pero, luego, además tenemos países en recesión como Japón y Japón está en una recesión profunda, por lo menos 14% de la producción industrial; nadie habla de Japón, todos hablan de Argentina. Y Japón es como Alemania para Asia, es la Alemania de Asia.

Porqué pasa esto? Porqué sucede esto? Yo creo que sucede porque los mercados aún son demasiado poco ricos, aún los mercados ricos; piensen en el Mercado Europeo, el 40% de las exportaciones de los países europeos queda en los países europeos, 40 % queda en los países europeos, de las exportaciones de Europa.

Estados Unidos, como saben muy bien, importa mucho más de lo que exporta, son países deudores por excelencia, son mercados riquísimos, pero no obstante esto no pueden absorber el nuevo aumento de producción industrial dado por el aumento de la productividad que se produjo en estos años, y este es el problema; fueron años de sobre capacidad productiva enorme.

Y luego que lo sabemos, el dilema del mundo, cuál es? Es que las centrales de la comunicación industrial están en los países de más escasa población, donde hay menos población, hay menos industria, entonces tenemos, por otra parte, mercados que aún son demasiado pequeños como en dimensiones o demasiado pobres. El mercado asiático fue una gran desilusión, las bancas de inversión perdieron trillones de dólares, se destruyó una enorme cantidad de valor capitalista en el mercado asiático. Qué quiere decir esto? Que hay una crisis de sobrecapacidad productiva en el mundo y, por otra parte, hay un crisis de bajo consumo o subconsumo, a pesar de los que dicen que los bajos salarios les sirven a la economía.

Hay una crisis de subconsumo y naturalmente hay una ausencia de mercados finales, qué enseñanzas podemos extraer de esta visión?

Ustedes me perdonaran tan esquemática, a vuelo de pájaro, panorámica y comparada, debemos extraer algunas enseñanzas tanto macroeconómicas como microeconómicas, por que la red de la economía, como el haz del empresario es el mantener unida la macro y lo micro, la gestión y la estrategia.

La enseñanza que debemos extraer es que para entrar virtuosamente en la globalización, en este contexto mundial, es que tenemos necesidad de mercados más grandes y más ricos para poder votar y que por esto necesitamos abandonar la política de deflación mundial que hoy domina el mundo.

Hoy el problema no es la inflación sino la deflación y debemos volver a un valor de la moneda que refleje el valor de la economía real, comparativamente con las demás monedas y las demás economías; en sí, a un sistema de cambios fluctuantes.

Muchas discusiones de devaluar o no devaluar, esto no sirve para nada, hay que partir de la situación en la que estamos, pero a partir de que esa es la frontera. Nosotros, en Europa, hicimos esto, antes de llegar a una moneda única, lo que hicimos, tuvimos una faja oscilatoria de los cambios de sistema monetario europeo, era de medio a este. Si nos sirvió o no para estabilizar la economía? Este es un tema que no podemos desarrollar aquí, pero seguramente tenemos que repensar aunque estamos con una política de deflación.

Según la enseñanza, a mi modo de ver, debemos crear una capacidad de exportar que vaya, incluso, más allá de los mercados a los cuales estamos insertos, gracias a esta artificial división internacional del trabajo, que se ha realizado estos años; en el fondo, los países que son los victoriosos, son los que exportan fuera de Asia, fuera de América Latina y fuera de Europa.

Las empresas que se insertan virtuosamente, de eso estamos hablando, que si reflexionamos comparativamente tenemos que los países que tuvieron alguna inserción de éxito en la globalización, tuvieron, en primer lugar, la posibilidad de crear, porque creyeron en esta, una industria de exportación internacional grande y si es grande una empresa global o multinacional, mediana, focalizada en pocos países, en tecnología, en condiciones muy precisas y bien orientadas o pequeñas tecnologías, como les decía antes, muy especializadas.

Pero la enseñanza que sacamos de todo el mundo, es que hay que exportar, no hacia mercados pobres, hacia mercados con mercaderías de bajo contenido de valor, sino que tenemos que exportar hacía mercados ricos, con mercaderías de alto contenidos de valor, el valor capitalista, las ganancias para el empresario, porque el capital va donde hay una alta tasa de ganancia, valor tecnológico, valor y las capacidades personales.

Los mercados ricos, ustedes lo saben muy bien, educan a las industrias. La gran postura de Italia en la segunda posguerra era que la distribución de la economía francesa y alemana por la segunda guerra mundial obligó a los empresarios a exportar no en Marruecos o en Túnez, sino en Francia y en Alemania, cuyos mercados ricos y evolucionados, con una clientela evolucionada, de base que pedía insumos, que pedía bienes instrumentales, de alto contenido. Esto ha creado capacidad personal.

Para hacer esto es necesario un material humano, un capital humano fuertísimo. Es necesaria una política de marca de Brand y la Argentina puede hacerlo. Yo he visto, la otra vez que vine aquí, una cosa estrepitosa que es el MALBA, el museo de Constantini; una nación que hace un museo de este tipo, porqué no puede hacer los mejores zapatos del mundo?

Cuando fui a China, me compré, porque fui a hacerme los masajes a los pies, soy un hombre inmóvil; me hicieron masajes en los pies, me vendieron estos zapatos; la llevé a mi esposa y me dijo que lindos. No, no puedo ir por todos lados con estos zapatos, son feos, prefiero los míos. He tenido crisis por que solo llevo esos, porque son mi marca y quiero estas, y por qué? Porque atrás hay un tejido de personas, de capital de trabajo y hay una marca. Esto es lo que los mercados ricos educan a su gente.

Estos mercados ricos como cultura, la exponen a la industria para que sea competitiva y, por lo tanto, tienen un impront tecnológico, una mejoría, provocan una mejoría. Lo que nosotros, los economistas, llamamos difusión de tecnología y una delegación virtuosa de capacidades personales.

Y la otra enseñanza cuál es? Que los países que se insertan virtuosamente, tienen, casi todos, una industria compuesta; no hay solo pequeñas empresas ni grandes empresas, no hay ninguna gran empresa que pueda responder a todos los problemas del crecimiento. Justamente porque es demasiado grande, el crecimiento se realiza solo allí donde hay una integración entre pequeña, media y gran empresa.

Porque la pequeña y mediana empresa da una flexibilidad organizativa y de gestión y de sucesión, de innovación de procesos y de productos. La gran empresa, a veces, muchas veces no lo puede hacer. La experiencia mundial es que esta integración voluptuosa crea distritos industriales, en su interior crean empresas líderes, hay una especie de concepción Darwiniana, porque hay una empresa mejor que otra, que las va arrastrando.

Por lo tanto, estas son las enseñanzas. Otra cosa que he dedicado un poco de atención, quizá más que otras personas, es que se inserta virtuosamente en el crecimiento una industria que en el medio y largo término apunta, sobre todo, sobre el aumento de la productividad del trabajo y no sólo sobre el bajo costo del trabajo.

El bajo costo del trabajo, sólo esto no permite construir mercados más ricos, con una gran contribución económica. Miren la gran experiencia de Corea del Sur, por ejemplo. Hace 30 años tenían bajos salarios, los salarios más bajos del mundo; hoy en día es una gran potencia industrial, tienen salarios que no están muy lejos de los operarios europeos, pero siguen exportando y muy bien. Miren, por ejemplo, al caso de Alemania, el caso de los países escandinavos, de los países asiáticos, la escolaridad media de los operarios es elevada, son peritos industriales y qué garantiza esto? La calidad de proceso de producto, mucho más que muchas consultorías que hacen muchas empresas. Por lo tanto, la educación de los operarios y de los técnicos sirve mucho más para la total quality, de tantos negocios.

Una buena base salarial también garantiza el ciclo de la exportación, queda también una vía para retirarte solo de esta alternativa, sobre todo por que en estos años hemos aprendido que una excesiva desigualdad es la enemiga de la industria. La industria no se desarrolla sobre excesivas desigualdades sociales; nació para superar estas desigualdades, pero también hay, y con esto me voy ya encaminando a la conclusión, hay enseñanzas civiles para poder tener de este panorama de la industria del mundo o institucionales, si ustedes quieren llamarlo.

¿Dónde se han alcanzado los resultados virtuosos? Se alcanzaron solo allí en donde, entre el Estado y el mercado, entre la propiedad pública y la propiedad privada, entre el Estado y el mercado, el Estado no solo creó las reglas para la competencia y para la liberalización financiera, sino también creó instituciones públicas generalmente o también públicas y privadas que sostuvieron al mercado.

El mercado debe tener dos cosas para poder funcionar: una moral de sostén, un fundamento ético, sin el cual el mercado no actúa y una competencia salvaje; y la segunda, tiene que haber instituciones que garanticen el cambio y cuáles fueron las instituciones que fueron más útiles para este desarrollo? Las educativas, las técnico científicas, piensen en los operarios técnicos, científicos, son la fuerza de la industria alemana.

Una investigación de base en Francia vive de esto, de su excelente sistema universitario, de la Ecolle, de la Gran Ecolle. Argentina hace muchos años hizo esta experiencia, el colegio en Buenos Aires, hay una tradición en este país y sobre todo los institutos, entes del Estado. Yo estoy desconcertado por qué en la Argentina, y también estoy muy estupefacto, de porqué en la Argentina no existen institutos de este tipo.

En Italia tenemos el Ministerio de Comercio Exterior, tenemos hasta un Ministerio, no hablemos ni siquiera de Japón, unifica el Ministerio de la Industria con el Ministerio del Comercio Exterior; porque la exportación es un oficio que se aprende; saber exportar hay que enseñarlo, no es un don natural saber exportar. Por lo tanto, el Estado debe retomar vigorosamente su rol en la industrialización.

Debemos salir de esta negación absoluta del rol del Estado, tenemos que reformarlo, construir una tecnocracia y en estos tres puntos neurálgicos del crecimiento industrial el Estado debe actuar. Quien lo hizo fue, tuvo sucesos; necesitamos un capitalismo de la armonía, un capitalismo que es armónico entre nación e internacionalización; virtud privada, virtud pública y entre todos los eptos y clases sociales, pero también hay que decir que para hacer esto, los industriales deben comportarse y pensar como clase dirigente, no como clase subalterna. Deben creer fuertemente, como creen en los países con industrias, que la industria es un proceso de civilización.

Es una gran enseñanza, por lo tanto, hay que tener un compromiso ético para creer en la industria como civilización y hay que trabajar, cosa que me deja bastante estupefacto lo poco que se trabaja en Argentina en esto.

Para poder conquistar una hegemonía cultural de la industrialización, el capitalismo anglosajón no existiría sin el Financial Time y las grandes fundaciones de las grandes compañías. En Italia tuvimos mucho suceso con el Sol 24 Horas, que difundió la cultura de la empresa. Podría seguir, podría hablar del Mundo en España, podría hablar del Economist para una formación de una clase dirigente industrial mundial.

Por lo tanto, desde este panorama mundial de la industrialización, hay un mensaje profundo de autorepresentación de identidad colectiva del empresario, que es el verdadero desafío que tiene que enfrentar Argentina. Muchas gracias

Horacio Rodríguez Larreta:
Estoy seguro que le agradecemos muchísimo, todos, al profesor Sapelli el habernos hecho viajar por el mapa industrial del mundo y el ayudarnos a descifrar los enigmas de la industria del futuro.

Esto, estoy seguro, estimula más aún la vocación de la Unión Industrial por seguir muy de cerca los datos mundiales para comprenderlos mejor y actuar en consecuencia.

La vinculación que trazó el Profesor Sapelli, entre industria y civilización, industria y cultura, me parece especialmente apasionante y me parece que contribuye a pensar que lo que estamos haciendo está en una buena dirección.

Pero hay un agravio que no pienso, ni remotamente, inferirles a ustedes ni ser declarado culpable del mismo. No pienso, ciertamente, compendiar o sintetizar el riquísimo pensamiento de los dos panelistas de hoy, sería una vana y frustrante tarea de mi parte.

Locutor:
Muchas gracias señor Moderador. Muchas gracias señores Disertantes.

Conclusiones

Locutor:
Como lo adelantó el Dr. Horacio Rodríguez Larreta, estamos llegando al final de esta Segunda Fase, por lo tanto, vamos a escuchar a continuación las conclusiones del Ing. Roberto Rocca, Chairman de la Organización Techint.

Ing. Roberto Rocca:
Bueno, amigos, estuve un poco confundido al leer el programa de esta reunión, al encontrar que yo era llamado a cerrar la reunión; me resultó realmente nuevo y al comienzo no sabía como interpretarlo. Encontré una vieja historia de nuestro Grupo, de una vieja tratativa que teníamos en China, los chinos respetan mucho la edad, y en cierto momento estaban en dificultades. Un alto dirigente nuestro envía un cable a Buenos Aires y dijo: Señores, no tenemos más remedio, tenemos que sacar al viejo de la vidriera. Eso me hizo pensar que quizás esa podía ser una alternativa. Pero, realmente, cambié totalmente mi opinión, porque yo creo que escuché aquí, me dio la impresión que ustedes no necesitan ningún consejo de un viejo, sino que la fuerza que representamos, que representa la industria, que representa el trabajo productivo, por sí misma, tiene la fuerza para levantar este país.

En efecto, el país no tiene una crisis financiera, una crisis anímica; tiene sustancialmente una crisis de un país productivo. La crisis de un país productivo es, entonces, también una solución. Tenemos que crear de nuevo un modelo, un modelo de implementación, una solución productiva para nuestro país.

Eso significa que tenemos, por lo menos, un camino. Este camino es un camino simple, no es un camino tan complicado como nosotros creemos todos los días, que refleja la necesidad de tantas cosas complejas de economistas, de financistas, del Estado, de instituciones. Es un camino que tiene un punto de apoyo. Cuando hay un punto de apoyo, decía Arquímedes: si me dan un punto de apoyo, una palanca, yo levantaré el mundo. Bueno, aquí, en Argentina, tenemos esta palanca. Esta palanca es, una vez que tengamos nuestras instituciones políticas comprensivas, digamos, apoyantes, tener ante todo un modelo económico de crecimiento productivo.

Ese modelo económico tiene que ser implementado por una capacidad de implementación, es uno de los dos factores que yo creo, sustancialmente hablando. Y la razón que me alienta hoy, que me hace ver las cosas rosadas, es que yo pienso que ese modelo productivo económico existe como palanca del país, existe entre todos ustedes. El modelo tiene algunas características que tenemos que conocer, tiene que adaptarse a lo que se llama el carácter nacional. Si hablamos de las grandes economías decimos, hay una economía anglosajona, hay una economía francesa, la alemana, hay una economía japonesa, hay una economía, digamos, paternalística, del Sudeste Asiático.

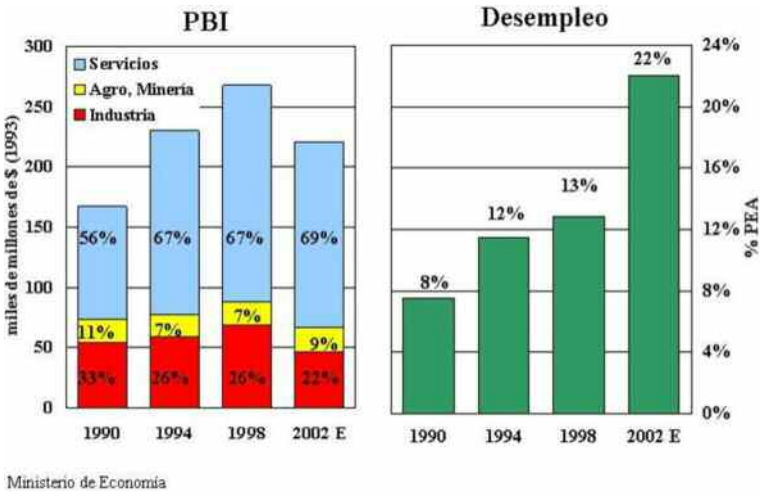
¿Cuál es el modelo que representa nuestro carácter nacional? Porque si el modelo no refleja tanto nuestro carácter nacional, será un poco difícil aplicar el modelo alemán, japonés o americano. Nuestro carácter nacional, no olvidemos, yo pienso, sustancialmente deriva de nuestra historia. Modelos italianos o españoles, que poblaron nuestro país y sobre este modelo, por lo menos tratando de ver cómo funciona ese modelo, tenemos que conseguir algo que sea compatible con nuestro carácter nacional.

El segundo punto esencial es una implementación. La implementación necesita, señores, un catalizador espontáneo. Si hablamos de la economía italiana, por ejemplo, ese catalizador deriva de la gran cantidad de pequeñas y medianas industrias que representan, sustancialmente, el filtro para la construcción del país. Aquí, este catalizador, a mí manera de ver después de estos dos días, existe: son ustedes. Son ustedes, los emprendedores, todas sus corporaciones, son los que representan este país productivo. Ustedes saben que la producción de bienes, en mi opinión, es parte de ese modelo como la parte fundamental de nuestro producto bruto.

Se dice, decía una vez, el presidente de la Sony, que la economía es como un vaso de cerveza, en el cual el líquido es la producción de bienes, o de esa parte de servicios transables, y la espuma son los servicios. La espuma será más agradable, pero señores, sin líquido no hay tampoco espuma. Ese líquido, esa parte productiva del país, representa también, físicamente, más del 50% del país, porque si agregamos un 8, 9%; de agricultura, un 24, 25%, estoy hablando de la cifra standard, digamos, de manufacturas, de electricidad, de construcción; y una parte de servicios transables; y sobre todo, también, una larga parte de los servicios cautivos de esa producción, porque piensen que nosotros hablamos de servicios pero transporte, comercio, etc., son todos indispensablemente parte de nuestra actividad productiva. Eso representa, ya, un 50% del producto bruto nacional. Y esta es, entonces, la base que no podemos olvidar.

Sin duda, frente a eso, la desocupación pasó a niveles excesivos, a un 20%, y eso es lo que tenemos, sustancialmente, que cambiar.

Bueno, señores, he hecho distribuir a ustedes alguno de los diagramas que yo iba a presentar, para facilitarles sobre todo la lectura. Yo, siendo viejo, tengo bastante dificultad en mirar lo que proyectan en las paredes. Pienso que algunos de ustedes tienen la misma dificultad, entonces, he pensado que quizás entregarles un documento que les explique los diagramas y he elegido diagramas que son significativos para demostrar el problema del país.



Ministerio de Economía

El primer diagrama representa la variación y la composición de nuestro producto bruto interno y, del otro lado, el desempleo. Ustedes verán en el lado izquierdo de este diagrama como, sustancialmente, la producción manufacturera en los últimos años ha bajado, ha bajado de un 33% a un 22%, la ingeniería de construcciones también, y han aumentado mucho los servicios. Han aumentado mucho los servicios, puede ser un poco ilusorio porque los servicios se miden, generalmente, por los sueldos que reciben. Entonces, es siempre, digamos, una cifra bastante delicada.

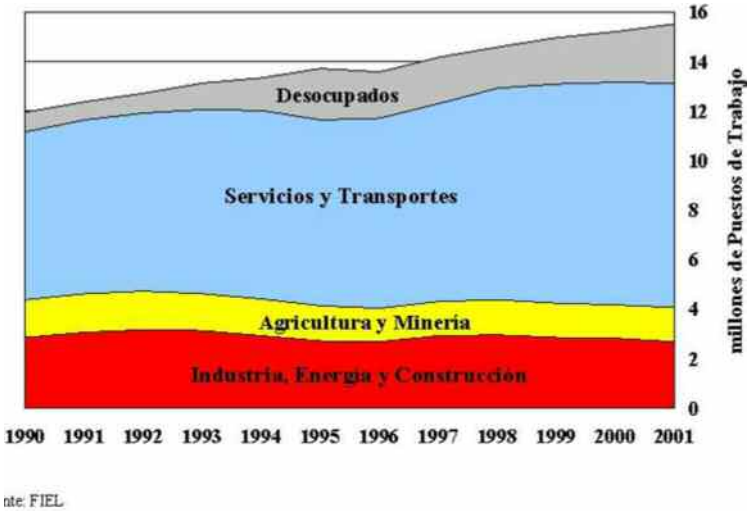
Entonces, ahí se acompaña este diagrama, el fenómeno de la reducción de esos factores y en correspondencia con ese fenómeno y, a mi modo de ver, en correspondencia sobre todo con la disminución de la parte ocupacional en el sector productivo, nace ese desempleo, esa crecida del desempleo que ustedes ven a la derecha del diagrama.

El segundo diagrama, representa la participación porcentual de los sectores industriales en el producto bruto total. En la participación, en ese diagrama, aparecen manufacturas, construcción y energía. Y ustedes verán que la manufactura cae, desde 1980, de un 28% a un 15% del producto bruto nacional. No estoy tan convencido que esa sea una cifra correspondiente. Yo creo que el standard de Argentina, una vez que haya terminado ese período de inflación de servicios, en cierta manera, y de reducción de trabajo producido por la reducción de la parte industrial, se puede reconstruir.



nte: Ministerio de Economía

El potencial de Argentina manufacturero, en mi opinión, y yo estoy convencido aún más después de esta reunión, tiene que tener, digamos, como finalidad última su propio 27%. Además, la disminución de la producción es debida también al aumento de las importaciones. El aumento de las importaciones, dedicaremos algún ejemplo después, ha sido fatal, en el sentido que gran parte de esa disminución es debida a la importación y gran parte de ella es debida al mismo incremento de importaciones debido a los acuerdo con Brasil.

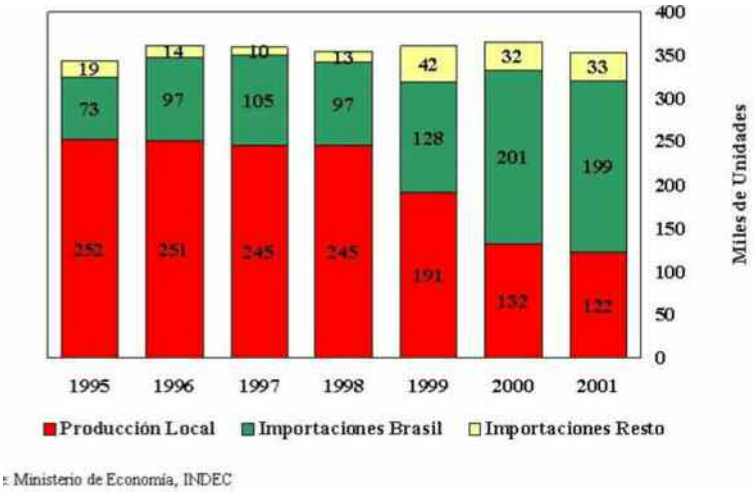


nte: FIEL

El diagrama siguiente es un diagrama un poco emblemático. Es el diagrama de la distribución del empleo sectorial. Debajo de ese diagrama ustedes ven el empleo de industria, energía, comercio, agricultura y minería, que son más o menos estables y han ido lentamente bajando en esta década. El aumento, que, como dije es un poco emblemático en lo que llamamos servicios, porque los servicios argentinos, la parte de servicios transables, no creo que sea tan grande, no creo que sea tan grande, por ejemplo, como en India, donde los servicios de software exportables son una cantidad enorme. Aquí, esta parte, y al comienzo, si bien representa sin duda una posibilidad futura muy importante.

Lo que en este mismo diagrama se pone de relieve, es al contrario, el incremento de población. Evidentemente, esos porcentajes, esas cifras, se refieren a la población económicamente activa y esa población pasa de unos 13 millones de personas a 16 millones de personas. El incremento de la población económicamente activa es debida, también, a otros factores: el trabajo femenino en aumento y otras posibilidades de gente que entra en el mercado de trabajo.

El cuarto diagrama, es uno de los diagrama que yo les puse justamente para decir qué pasa cuando tenemos importaciones y dificultad de implementación. Si consideramos el Mercado Común Argentina-Brasil, sobre todo, ese diagrama les hace ver cuál ha sido la producción y la importación de cocinas a gas.



: Ministerio de Economía, INDEC

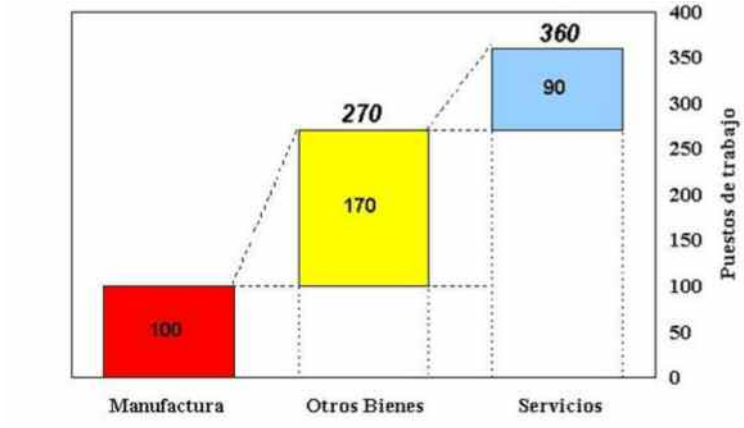
He elegido estas, pero lo mismo pasa también en el sector de electrodomésticos, porque cocinas a gas es una cosa muy simple, parecería raro que uno tenga que importar cocinas a gas. Bueno, en 1995 Argentina producía 250.000 cocinas a gas anuales e importaba 73.000 de Brasil. En el año 2001, Argentina produjo 122.000 cocinas a gas, redujo a la mitad la producción de cocinas a gas, e importó 200.000.

Eso es una lección, me parece, de los riesgos que creo que todos los gobernantes e implementadores han aprendido porque mercados comunes no pueden permitir esto, sobre todo cuando hubo una devaluación brasileña tan fuerte.

Yo recuerdo que Italia, cuando había un régimen de fluctuación del valor de la moneda en Europa, en un cierto momento devaluó un 25%. Bueno, Francia cerró las fronteras de la importación de electrodomésticos italianos el día después, en 24 horas. Entonces, esa capacidad de implementación me parece que es fundamental. Sí, algunos dicen que el Mercado Común Europeo no fue un monumento a una idea, sino fue un monumento a la capacidad de implementación. Puede ser que por el lado argentino, el Mercado Común Latinoamericano fuera, sin duda, una óptima idea, como creo que es una óptima idea, pero no fue acompañada por un igual monumento a la capacidad de implementación. Eso es lo que creo que tenemos, con todo nuestro apoyo, con todo nuestra fuerza, impedir que pase otra vez en nuestro país.

Entonces, esos son factores que han ilustrado la situación. Tratamos de ver por qué este panorama me parece rosado, sobre todo después de haber escuchado las exposiciones aquí.

Vemos cuáles son los factores de recomposición del país. Porque he dicho, es una crisis productiva y las crisis productivas nos permiten visualizar algunos puntos fundamentales. Yo me limito, sustancialmente, a tres, digamos. Uno es la fuerza de la industria manufacturera.

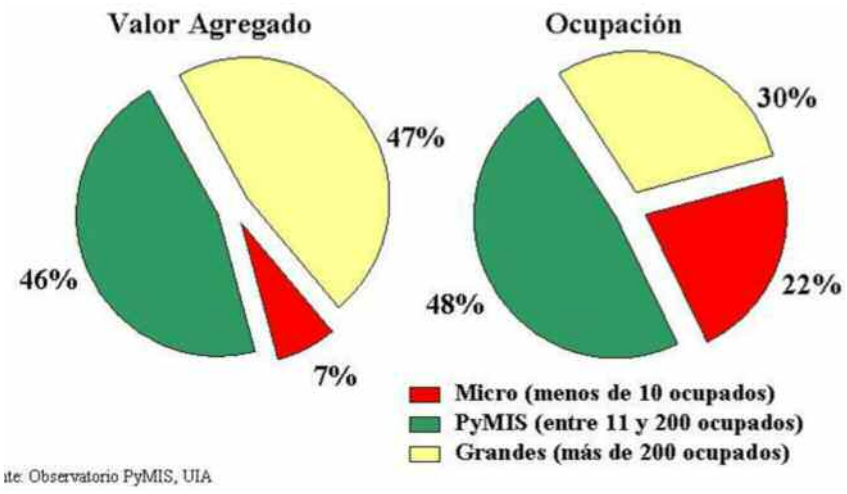


Ministerio de Economía. Elaboración propia en base a la Matriz Insumo-Producto

El próximo diagrama dice el impacto de cada 100 nuevos puestos de trabajo en la industria manufacturera sobre la ocupación de los otros sectores. Cien puestos de trabajo en la industria manufacturera, incrementan 170 lugares la producción de otros bienes y de 94 los servicios. Es decir, que con una ocupación de 100 se incrementan, más o menos, 250, 260, puestos de trabajo.

Entonces, una reactivación de la industria manufacturera, que me parece que es posible, y como he escuchado aquí tiene todas las bases para hacerlo porque hay sobrecapacidad relativa a la producción actual. Yo he leído en los últimos días que un incremento, y aquí mismo, que un incremento de la producción del orden del 6% anual es posible sin nuevas inversiones en plantas físicas. Lo que significa que esa sobreocupación nos permite, simplemente, llenarlas sin nuevas inversiones; no es el problema de las nuevas inversiones en nuestro caso.

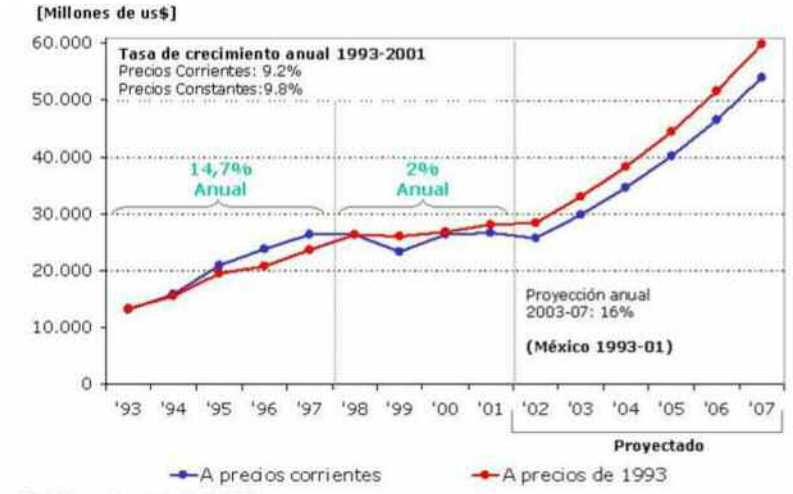
El segundo campo, que es el próximo diagrama, es, yo diría, mi confianza, y eso es un poco todos porque creo que todos tienen que darle apoyo a esto, de la potencialidad de la pequeña y mediana industria. Me doy cuenta que la pequeña y mediana industria aquí, es un poco distinta que la pequeña y mediana industria en Italia, donde la gente está mucho más conglomerada, más cercana.



te: Observatorio PyMIS, UIA

Aquí, hemos escuchado al amigo Vicente Donato, que nos ha dado notas sobre los distritos, sobre el incremento de esa pequeña y mediana industria, que ya hoy representan el 56% del valor agregado y el 70% de la ocupación. En Italia es aún mucho más, en Italia representa el 85% de la ocupación, el mismo 56% del valor agregado. En Italia, aún más, se puede decir que el 60% de las exportaciones italianas son sustancialmente creadas por la pequeña y mediana industria y esos es explicable porque funciona, sustancialmente, en un Mercado Común donde, yo diría, el norte de Italia es un poco como la talibán de la parte industrial, mientras que en la Argentina todavía contribuyen relativamente menos, en el orden del 10%, 15%.

Pero las potencialidades son grandes. Ustedes ven en ese diagrama el valor agregado, de la pequeña y mediana industria en el diagrama de la izquierda y la ocupación global en el diagrama derecho. Entonces, la pequeña y mediana industria, que son las verdes y las rojas, que son las microindustrias, representan de la ocupación manufacturera casi las 3/4 partes. Eso significa, que es el segundo factor de potencial incremento de la capacidad productiva Argentina, es sustancial en ese panorama rosado. Representa una base de ese modelo que tenemos todos que empujar.



e: Paolo Rocca-Seminario BID/CEPAL

El séptimo diagrama, que es el tercer punto de optimismo, es el incremento de las exportaciones. Ese diagrama, es un diagrama que ya fue presentado aquí, no aquí pero en una de las últimas reuniones en vida con mi hijo, entonces visualizamos un incremento de las exportaciones del orden del incremento mexicano. Llegar, como ya se dijo aquí también, a algo como 70.000 millones de capacidad de exportaciones para el año 98.

Esos tres factores, yo diría, ilustran la capacidad de multiplicación de la industria manufacturera, la capacidad de la ocupación, de ocupación de la pequeña y mediana industria, la capacidad que tenemos en este momento de proyectar mayores exportaciones, son todos elementos que no son expresados nuevos por mí, han sido expresados en esas reuniones de estos dos días por muchos de los que han hablado a todos ustedes.

Entonces, esos tres elementos me parece que, en un país cuya crisis es una crisis productiva, representan un catalizador en sí mismo; esto es muy importante. Pero, necesitan también un catalizador de acción, un catalizador de implementación. Y yo digo que este catalizador son ustedes, somos nosotros, tiene que ser la misma Unión Industrial. Es una función ineludible, tiene que serla, si bien las organizaciones corporativas, sobre todo industriales, tienen un problema que por ley sus miembros tienen que competir unos con otros, pero, digamos, en su acción externa tienen que esforzarse y tener una unidad sustancial frente al desarrollo del país. Esa es nuestra tarea.

Nosotros tenemos que considerarnos los catalizadores del desarrollo argentino, de la reconstrucción argentina, porque esta reconstrucción se basa sobre la reconstrucción de un país productivo.

Dicho esto, yo quiero decirles que la construcción económica de un país o también de las actividades, no requiere tanto un arquitecto cuanto requiere un director de obras. Si tenemos presente que la implementación depende de un director de obras, no de las ideas, de las nuevas versiones, de la nueva ingeniería de un arquitecto, seremos más adherentes a la realidad. Y para construir, yo pienso que es una invitación, que nosotros podamos entonces ejercer esa acción, ejercer esa acción unitariamente. Los grandes entre nosotros pueden esforzarse y ayudar a los chicos, los chicos deben ver como ponerse al servicio de los grandes, presentarse sustancialmente como una unidad.

Con eso, quiero terminar con dos cuentos. Uno ya lo he dicho, es un dicho de Arquímedes: que me den un punto de apoyo, de palanca y levantaré el mundo. El punto de apoyo, de palanca, aquí en Argentina, es la existencia de una actividad productiva y la potencialidad de una actividad productiva, es entonces el punto de palanca para levantar a la Argentina.

El segundo punto es un recuerdo. Cuando en Inglaterra pasó la misma cosa, Inglaterra era un país de servicios que miraba no tan bien la actividad productiva. Un hombre de la clase dirigente inglesa, no casaba a su hija con un industrial textil de Manchester. Entonces, la tradición era realmente financiera y comercial. Pero Churchill hizo un discurso y dijo: mucha gente piensa que la actividad productiva está en manos de gente que vende caro cosas mal hechas y defectuosas. No piensan que son caballos de tiro que tiran toda la carreta de la economía. En eso creo que tenía razón. Gracias.

Locutor:
Nuestro agradecimiento al Ing. Roberto Rocca, que realizó las conclusiones de esta Segunda Fase de la 8º Conferencia Industrial Argentina.

Ing. Guillermo Gotelli:
Lo comprometí al Ing. Rocca a compartir las conclusiones. Bueno, justamente, creo que terminamos este día y medio, estamos esperando la venida del Ministro, pero nos parecía bueno hacer una síntesis de lo que hemos debatido hasta hoy y lo que tenemos para llevarnos como tareas pendientes.

Y yo quisiera tomar, justamente, el punto que dijo recién el Ing. Rocca, el tema de la unidad. Y partiendo de los dos roles que nosotros tenemos como dirigentes empresarios, a partir del rol social de dirigentes y a partir del trabajo que nosotros hacemos todos los días con nuestro impacto social, yo quiero recordar que hace un año, en este mismo lugar, la UIA unida, como estamos todos hoy, en ese entonces bajo la presidencia de José Ignacio de Mendiguren, convocó al diálogo y a la unidad nacional.

Hoy, nuevamente, todos juntos, esta vez bajo la presidencia del Dr. Héctor Massuh, también, y con la presencia, propone un diagnóstico y una agenda para el crecimiento que creemos que es lo que hoy los industriales podemos aportar a la sociedad.

Esta unidad, que también mencionaba recién el Ing. Rocca, ha arrancado de alguna manera avalada porque las conclusiones han sido construidas a partir de lo que han hecho todas las entidades empresarias que debatieron antes que nosotros, que creo que ha sido una de las primeras veces en la historia empresaria que tratamos de construir a partir de lo que teníamos.

Esta agenda tiene tres componentes. Uno, primero, que fue resaltado, es el tema de los valores. Los valores que fueron rescatados en esta Conferencia, es: queremos arrancar de lo chico a lo grande, de lo micro a lo macro. Queremos reivindicar lo micro, sabemos que podemos ir de las ciudades y las regiones hacia el país. Tenemos experiencias que están mostrando que hay éxitos, como decían recién, de los centros PyMEs que han sido medidos. Otro valor es el de la austeridad y el ahorro y las exportaciones. Como decían tanto González Fraga como Lacoste, para que eso sea sustentable y que minimice la vulnerabilidad.

Otro valor que fue resaltado, es el de la cultura del trabajo versus la cultura rentística, como mencionara Jorge Forteza, de una sociedad integrada al mundo con productos de alto valor agregado, como mencionara recién Giulio, pero respetando todas las obligaciones negociadas a partir de lo posible, como fue mencionada por toda la gente que ha participado en esta Conferencia.

Las mediciones que nosotros tenemos a partir de, justamente, la capacidad que tiene la UIA de ser representativa. Tenemos testimonios y realidades, y realidades que significan aproximadamente el 80% del producto bruto industrial, el 70% del empleo y muchos otros indicadores que demuestran que los números que estamos usando para estos diagnósticos y estas conclusiones son absolutamente representativos y son válidos para poder extraer conclusiones para adelante.

El punto de partida del cual estamos arrancando es lo bueno de los ‘90 y lo faltante de los ‘90, pero nosotros queremos arrancar de hoy para adelante.

Entre esos temas, se habló mucho en esta Conferencia, del tipo de cambio. Sabemos que esta es una variable que hace a la competitividad y que hoy es favorable y que está potenciando un elemento que nosotros consideramos que es sumamente importante, que es la fenomenal capacidad de competir y productiva que tenemos los empresarios argentinos, a partir de la capacidad instalada que tenemos, de la educación y la capacidad de los recursos humanos, que es, en definitiva, lo que nos va a permitir, a la larga, crecer y poder dar más bienestar para toda la sociedad.

También se aprendió de los '90, la disciplina y un poco, como mencionaba el Ing. Rocca también, la confianza en la administración pública. Algo que surge es, es importante que las empresas produzcan, es importante que las empresas sepan ser competitivas y probablemente lo que queremos es trabajar y no esperar ninguna solución mágica que, de alguna manera, aísle a quienes tienen que tomar las decisiones justamente de lo que es la producción y lo que es la competitividad y la productividad.

Otra realidad y la práctica muestran los números. Los números micro, que tanto Kosacoff como el Observatorio, que nos mostrara Vicente Donato, como todas las exposiciones que fueron siendo presentadas, primero muestran, sobrante de capacidad, estamos trabajando con capacidades del orden del 70%; segundo, límites, en muchos casos que es de capital de trabajo, pero en otros casos límites de acceso a mercados, o sea, hay incremento de oferta pero falta todavía acceso a mercados. Con números que muestran crecimiento fuerte esperado de exportaciones y crecimiento fuerte esperado de empleo. Con números macroeconómicos, que, como diría Lacoste, el desafío no es tanto que se den los números de reactivación sino hacerlos sustentables. Números que muestran fuerte crecimiento de liquidez bancaria, fuerte crecimiento de saldos exportables, mejoras fiscales, entonces el desafío es cómo hacer que eso sea perdurable.

Pero esa sustentabilidad del crecimiento depende también de la calidad del crecimiento, como diría Beccaria, y también lo dijo Llach, si tenemos un crecimiento de alta calidad, vamos a dar mejor empleo, mejor compensación a la gente y, probablemente, disminuir mucho más rápidamente el nivel de desempleo que tenemos en este momento.

El número que mencionó Llach es muy impactante, cuando dice que Chile, en 7 años, bajó del 29% al 7%. Entonces, no es cierto que debamos extrapolar los números de crecimiento histórico de la Argentina, sino que más probablemente sea pensar cómo tenemos que hacer, y es nuestra obligación, qué es lo que tenemos que hacer para que la Argentina reduzca más rápidamente este desempleo y sabemos que es vía la producción, con valor agregado, con el recurso humano, a partir de lo natural que tenemos.

La calidad del Estado. Barca nos mencionó que si algo podemos aprender de Europa es justamente eso, cómo el Estado ha aprendido a hacer mejor gestión y Argentina, en esa demanda de implementación, reclama tener mejores Estados. Y eso lo tenemos que aprender, no lo sabemos. Tenemos que entrenarnos e, incluso, con una visión de cómo mejorar la rentabilidad de los sectores productivos y los costos de vida y calidad de vida de los habitantes, vía la mejora de los servicios que vende el Estado.

La propuesta es obvia. La primera es la unidad empresaria, para poder hacer propuestas pero para poder, también, asumir compromisos. Creemos que tenemos herramientas concretas para poder usar, las cadenas de valor, los foros de competitividad. Tenemos, por lo menos, varios elementos que están hoy en marcha que tenemos que lanzar. Los foros de competitividad están también en marcha, tenemos que imitar a los sectores como Brasil, que están en marcha y que han servido para mejorar el diálogo entre privados y evitar llevar al Estado a que tome decisiones que probablemente entre privados vamos a ser más eficientes definiéndolas. Y de eso vamos a hacer que el diálogo privado-Estado, sea más eficiente.

Nuestro rol como empresarios, como bien decía el Ingeniero Rocca, es el de ser catalizadores. Catalizadores para llevar a una sociedad las propuestas y saber, como nos decía Moisés Naím, que los problemas que tenemos no son únicos en el mundo. Pero, justamente, como nos somos únicos tenemos, sin embargo, una mala noticia. Para poder resolver los problemas hay que trabajar y lo que nosotros tenemos que hacer, como argentinos, es ponernos a trabajar y dedicarnos para poder llevar las soluciones a toda la sociedad. Muchas Gracias.

Discurso del Dr. Aníbal Fernández, Ministro de la Producción

Locutor:
Hace su ingreso a este salón el Sr. Ministro de la Producción.

Ocupan, entonces, el estrado, el Presidente y el ex Presidente de la Unión Industrial Argentina, el Sr. Sacco y el Sr. Presidente de esta Segunda Fase de la Conferencia Industrial Argentina, que ya hace la introducción para presentar al Dr. Aníbal Fernández.

Ing. Guillermo Gotelli:
Bueno, Ministro, primero, agradecerle en nombre del Comité Ejecutivo y la Junta de la Unión Industrial Argentina su presencia acá, de todos los empresarios que han estado debatiendo durante estos dos días. Contarle que hemos tenido un diálogo que creemos muy fructífero a partir de medir, primero, la realidad en la cual estamos trabajando, y creemos que, a partir de esa realidad, tenemos elementos para poder construir una agenda de trabajo.

Como le mencionamos ayer al Ministro Lavagna, tenemos una buena noticia de ver indicadores microeconómicos, pero también indicadores macroeconómicos, que muestran un cambio de tendencia y también contar que vemos prácticas empresarias que realmente están empezando a migrar a toda la sociedad que, creemos, debieran convertirse en un círculo virtuoso que permitiera a la Argentina un salto hacia una mejora de la calidad de vida que es merecida. Entonces, Ministro, de nuevo, muchas gracias por estar acá.

Dr. Aníbal Fernández:
Muchas gracias. En primer lugar, darles mis saludos y respetos del Presidente de la Nación, que me ha pedido lo representara en este acto. Nuestra intención, a través de, algunas palabras que intento comentar, son graficar nuestro pensamiento y hacerlo conocer en el mismo sentido y en la misma línea que venimos insistiendo desde el primer día que nos hicimos cargo del Ministerio, en función de la política industrial y en función del pensamiento de los sectores.

En el último año, el mundo se ha preguntado cuál será la evolución de la Argentina. Pablo Picasso, decía: yo no evoluciono, yo soy. Así pasa con nuestro país, Argentina es.

Unos meses atrás veíamos a nuestra sociedad degradándose a pasos agigantados y anteayer, cuando se dio por finalizado el llamado corralito, no solo no se produjeron retiros masivos de depósitos sino que se incrementaron. No tuvimos una corrida del dólar, por el contrario, el Banco Central compró toda la semana, sin ir más lejos, hoy compró 36 millones. Nunca llegó a los 7 pesos su cotización, ni hubo hiperinflación, ni la Argentina estalló en mil pedazos porque no se pudo llegar a un acuerdo con el Fondo, ni, ni, ni.

Estos ni representan otras tantas cosas porque la Argentina es;, ocurre, sucede, pasa, se acomoda, reparte las cargas, asume sus circunstancias y, sobre todo, no se suicida, con o sin pronósticos escalofriantes. Y aquí estamos, intentando mejorar, intentando salir lentamente.

Nuestro punto de partida es un escenario post convertibilidad que, ciertamente, no es el paraíso sino más bien el purgatorio al que accedimos con esfuerzo después de más de una década de políticas de ficción en el ámbito monetario y cambiario. La Argentina del 1 a 1 no era un país productivo ni competitivo, era un país de servicios, un país de bienes no transables que, sin embargo, se convertían en divisas baratas para transferir utilidades al exterior. La Argentina a la que aspiramos sólo piensa en un tipo de cambio adecuado a su matriz productiva, si sirve para que las empresas sean competitivas en el marco de la globalización y si es útil para volver a entrar en el concierto de ofertas y demandas transnacionales de la economía.

Por ello, cualquier diagnóstico de la situación productiva actual estará atravesado por esa realidad. Nunca está más oscuro que antes de amanecer, dice el poeta, y por eso el sol sale progresivamente para evitar otro tipo de oscuridad que la del exceso de luz. Pero les puedo asegurar que el sol sale, alumbra, caliente y ayuda a vivir. Creo que así lo ha entendido el empresariado argentino.

Los primeros números de una encuesta realizada a grandes empresas, durante el mes de noviembre, por la Secretaría de Industria, Comercio y Minería de la Nación, arrojaron los siguientes resultados: el 44,8% afirmó que el actual tipo de cambio le permite abordar mercados a los que antes no podía acceder por problemas de precios; el 55,9% de las empresas dijo que ha comenzado a reemplazar insumos importados por nacionales; el 43,7% de los entrevistados afirmó que el reemplazo de proveedores extranjeros por locales no implica una pérdida de eficiencia derivada de la calidad de los nuevos insumos; el 37,2% expresó que su empresa tiene previsto realizar inversiones en maquinaria y equipo durante el 2003, relacionadas con exportaciones, y un 17,2% relacionadas con el mercado interno. Un 42,1% de las empresas esperan incrementar sus exportaciones entre un 5% y un 10% en los próximos 2 años. Aunque los mercados regionales, incluyendo a nuestro

socio, la República Federativa del Brasil y todo el Mercosur, aparecen como las áreas de mejores perspectivas comerciales para los empresarios en el orden del 25%, se observa una renovada importancia en la obtención de mercados no tradicionales, como México 12,5%, y el Este Asiático, el 12,3%. Un 60% de las empresas prevé que dentro de 3 años sus exportaciones serán moderadamente superiores a las actuales.

En cuanto a los principales obstáculos para la expansión de sus ventas externas, nos exhibieron una problemática muy particular. El 16,5% tiene problemas para financiar las operaciones; el 12,2% cuestiona, con razón, la existencia de restricciones o barreras de acceso a mercados de destino; el 11,8% reclama por los atrasos contra la devolución del IVA; el 8,2% reclama la disminución de los costos internos de transportes y puertos; y, en líneas generales, se exhiben dificultades en el ingreso de divisas a través del Banco Central, entre otras.

Los porcentajes son alentadores, manifiestan una tenue pero marcada recuperación de la confianza. Podemos afirmar, sin rubor, que las nuevas señales de precios relativos comienzan a ser percibidas como permanentes por los principales agentes económicos.

En este marco, un segmento importante de las grandes empresas industriales, muchas de las cuales están ligadas a una mayor inserción en los mercados internacionales, empiezan a tomar decisiones comerciales y productivas tendientes a aprovechar las oportunidades que se abren en nuevos nichos.

Paralelamente, el fuerte encarecimiento de los insumos y partes importadas, a llevado a muchas firmas a orientar esfuerzos y recursos a la reconversión de proveedores de insumos, partes y servicios locales. Este, el desarrollo de proveedores, tal lo indicado, es la política de nuestro Ministerio que permite reconstituir el tejido empresarial PyME y regional, seriamente afectado por la crisis de los últimos años.

Y todo esto, con exagerado esfuerzo. Esfuerzo de las pequeñas y medianas empresas condenadas por años a sobrevivir con atraso cambiario y competencia desleal, para adecuarse al nuevo escenario y aprovechar las oportunidades. Esfuerzo de las grandes firmas, por incrementar su inserción internacional y encontrar, al mismo tiempo, proveedores domésticos que permitan sustituir importaciones, minimizando las pérdidas de calidad y standards técnicos. Esfuerzos para hacer productiva la dotación de factores con que cuenta la Argentina, tanto en recursos humanos como en capacidad instalada. Siempre, en la búsqueda de competitividad con un fuerte valor agregado. Y, sobre todo, el esfuerzo del pueblo argentino que, lejos de entrar en pánico, o simplemente entregarse, puso una vez más el hombro para que nuestro país se encuentre con un proyecto de desarrollo y bienestar.

A diferencia del pasado, esta nueva etapa de incipiente recuperación tiene bases sistémicas, sobre una economía más integrada que permite proyectar un año 2003 en mejores condiciones que las actuales. En pos de acompañar este despegue, el Gobierno Nacional, a través del Ministerio que me ha sido confiado, trabaja activamente apoyando al sector privado en ese proceso, mejorando los instrumentos de promoción existentes, eliminando barreras establecidas como máquinas de impedir y generando nuevos programas estratégicos, algunos de los cuales se están poniendo en marcha.

El Programa de Gas para el Transporte, buscamos asegurar estabilidad tributaria real para 15 años para este combustible con consecuentes ventajas para los usuarios. El Régimen de Promoción del Software, el Régimen de Promoción de la Biotecnología, merecen un aparte. Puntualmente este tema, así como en los ‘90 el tema forestal y el tema minero significaron una importante etapa de crecimiento, nosotros entendemos que en los próximos años el paradigma será el gas, el soft y la biotecnología. Recurso primario, alto valor agregado, inteligencia argentina, esa es la apuesta.

El Programa Nacional de Lechería, que además de atender la grave crisis del sector con medidas de carácter fiscal, financieras y comerciales, propone la conformación de un grupo exportador de productos lácteos con empresas PyMEs de la Provincia de Buenos Aires.

Y el Programa de Consolidación de PyMEs que lo integran: el Programa del BID destinado a financiar exportaciones por un monto de 200 millones de dólares; el Crédito Italiano destinado a proyectos que generen empleo, cuyo monto alcanza los 75 millones de euros; un Fondo de Garantía para la Pequeña y Mediana Empresa, presupuestado en 20 millones de pesos.

Acabamos de presentar a Extraordinarias del Congreso de la Nación un Proyecto de Ley para promover inversiones que incluye, entre otros puntos, la amortización acelerada de bienes. Lanzamos un Programa Nacional de Diseño, a través del INTI, con el objeto de promover la incorporación de diseño en cuero, textiles, calzado y madera. Y un Fondo Fiduciario de 300 millones de dólares para prefinanciar exportaciones calzadas con Boden 2002. De esta manera, el Estado Argentino genera políticas tendientes a articular con el mercado.

Se que los que propician el juego de las antinomias entre Estado y mercado han ganado una batalla. Solo una batalla. El estado de bienestar, ha cedido entonces, que desaparezca el Estado. Ese parece ser el resultado de la batalla. Sabemos que no es así. El rol a cumplir por el Estado es trascendental e insustituible, ni el mercado, ni el sector social, están preparados y, seguramente, tampoco están interesados, en suplantar al Estado.

Entonces, para que el círculo vicioso de este proceso de suma cero, en la pelea entre Estado, mercado y tercer sector, se convierta en un círculo virtuoso, debemos acordar. Tendremos que definir un modelo de país que no sea otra cosa que un modelo de desarrollo en el que nos comprometamos todos. Debemos consensuar y establecer el rumbo económico y social que elegimos para caminar este siglo y luego, recién después de ello, comenzar a plantear el Estado necesario para sostener ese rumbo. Todo lo demás son ejercicios, alquimias o chicanas de baja factura. La única verdad es la realidad, y la realidad es que refundar la Nación no es una tarea para pocos y mucho menos para teóricos iluminados. Cada uno debe su puesto, cada cual debe su rol, todos tenemos una responsabilidad en la reconstrucción de la Patria.

Señores, la Argentina vuelve a ser, tiene que volver a ser un país viable, lo que seguramente la transformará en un país confiable. Vuelve a ser un país posible, lo que redundará en la recuperación de la confianza de parte de todos los sectores. Vuelve a ser un país vivible, si vale el término, lo que le devuelve paz y dignidad a su pueblo. Argentina vuelve a ser, no es un paraíso, tampoco el infierno de hace 12 meses. Argentina vuelve a nacer, a pesar de haber estado desahuciada. Argentina se vuelve a recuperar a pesar de los malos augurios de muchos de sus operadores en contra.

Dije en Pilar que mi compromiso, como Ministro de la Producción, es trabajar, trabajar y trabajar, para consolidar la alianza estratégica con los sectores productivos. Mi renovado compromiso será luchar por instituciones fuertes, una industria potente y de perfil definido para garantizar la Nación. Argentina vuelve a crecer si todos, los que estamos en esta reunión y los que no, nos ponemos de acuerdo y asumimos el compromiso de que así sea. Muchas Gracias.

Locutor:
Señoras, Señores, con su palabra el Ministro de la Producción, Dr. Aníbal Fernández, ha dejado clausurada esta Segunda Fase de la 8º Conferencia Industrial Argentina. Seguimos, entonces, con preguntas.

Guillermo Gotelli:
Habían quedado de ayer algunas preguntas que habíamos decidido dejarlas para Usted. La primera era sobre la Aduana Factoría y otra era sobre la Política PyME. Esas son las dos preguntas que recuerdo, y si llega a haber otra pregunta, por favor, si pueden pasar el papel.

Aníbal Fernández:
En primer lugar Aduana Factoría. Para nosotros fue un proyecto que veníamos viendo hacía mucho tiempo, particularmente yo, desde la Secretaría General desde que comenzamos la gestión y como Ministro de Trabajo desde la Provincia de Buenos Aires, porque entendíamos que era una herramienta que tenía que dar aceleración a determinado nivel de producción. Veíamos en el medio de la discusión que se confrontaba exageradamente lo que podía ser un nicho específico con discusiones respecto de los bienes de capital. Y como el objetivo este no es abarcar y no apretar, sino abarcar puntualmente punto por punto, valga la redundancia, definimos manejarnos estratégicamente con un nicho específico, que sirva de valor para el análisis de cada uno de los sectores porque en este caso, forzosamente, tenemos que discutir la casuística, es inevitable que discutamos la casuística.

Si nosotros podemos lanzar el primer sector, que es lo que estamos tratando de hacer ahora con la industria automotriz, inmediatamente podemos sentarnos con cualquiera de los sectores a discutir punto por punto la forma en la que se puede llevar a cabo esa estrategia, que nos va a servir como Estado y va a servirle al empresariado para el funcionamiento muy ágil y muy simple respecto de la incorporación de productos extranjeros para la exportación o para la utilización circunstancial en el país.

Creemos que, como elemento, lo hemos perfeccionado lo suficiente;, estamos propiciando una modificación del Decreto de Necesidad y Urgencia que dio su origen, precisamente, porque nuestro Ministerio no es Autoridad de Aplicación y estamos reglamentándolo, insisto, para lanzar el primer sector. Lo demás, es cuestión de hacer como hicimos sector por sector, sentarnos, discutirlo y lanzar la casuística que fuera necesaria para poder dejar la mejor herramienta para cualquiera. Este es el tema de Aduana de Factoría.

Políticas PyME. Nosotros entendemos como Política PyME, un efecto multiplicador muy grande. Este esquema de definíamos nosotros como desarrollo de proveedores, no es un enunciado, es todo un sentido, es un contenido. Va de suyo que no existe posibilidad de generar trabajo si no se genera riqueza y nosotros tenemos en claro que la primera estrategia es la generación de riqueza, en todos los segmentos generación de riqueza. Algunos segmentos ofrecen mayor absorción de mano de obra y otros segmentos ofrecen menor.

A nosotros, en los cálculos nos da que necesita una tasa de corte del 3% de crecimiento del producto bruto para empezar a recobrar, por punto de inversión; estas modificaciones en el índice son engañosas. A nosotros, si bien las tomamos como aliciente o como algún tipo de señal, porque evidentemente estamos cubriendo un aspecto mucho mayor, la separación en estamentos la divide bien en 4 partes la medición de la Encuesta Permanente de Hogares: ocupados, subocupados, desocupados que demandan trabajo y los que no demandan trabajo, y hago esta separación porque los últimos no forman parte de la población económicamente activa.

La participación del Estado en los Programas, específicamente, de Jefes y Jefas, lo que ha hecho es mucha transferencia de los que estaban fuera de la Encuesta Permanente, como el caso de los desocupados que no demandaban, se incorporan adentro de la población económicamente activa y varía el número. No nos satisface eso, creo que desde lo social es la atención, pero no satisface como propuesta formal.

Sí necesitamos apostar al crecimiento, y el crecimiento es allanar el camino para la producción en su máximo nivel y discutir fuertemente la política de PyME como incentivo, con políticas activas desde la característica que no entorpezcan, ni perjudiquen, ni rompan las reglas del mercado, que permitan realmente competir de la mejor manera, buscando alternativas que nosotros creemos sean las alentadas por el Estado en formas asociativas, en acompañamiento de exportación de producto, en achicamiento de los aportes en cuanto a costos, en mejoramiento de la calidad del valor agregado; en todos los sectores en que nosotros podamos insistir en el mejoramiento de la calidad de la prestación por parte de la PyME. Con lo cual, no es un tema más, es un tema ó el tema, para nuestro Ministerio el desarrollo de políticas PyME, buscando mejorar la alternativa y, fundamentalmente, en este caso, la capacidad de financiamiento que sin ello será imposible que este país pueda crecer.

Pregunta:
Señor Ministro, usted comentó como ítem de reactivación la industria del gas. Mi sector se está ocupando muy fuertemente en este momento en la conversión de los motores diesel para sustituir el gasoil. Mucho de este proyecto depende de la aprobación de una ley que está presentada en el Congreso. ¿Qué nos podría decir al respecto?

Aníbal Fernández:
Los tres temas que yo comenté dependen de la aprobación en Extraordinarias. El tema del gas, el tema de la biotecnología y el tema del software. Nuestro pensamiento respecto del gas, tiene que ver mucho más con una estrategia a largo plazo que con una definición del corto. Seguramente, en el 70 y pico, cuando a alguno se le dio por plantar soja se le habrán reído, me da la sensación que debe haber sido así; y hoy es uno de los instrumentos valederos, no solamente para la Argentina sino para la región, como estrategia, en la sociedad con el Brasil.

Nosotros entendemos que el gas, por las reservas que nosotros tenemos y por la reserva que Bolivia tiene, que pueden asistirnos perfectamente, y la capacidad que tenemos de know how respecto de lo que significa instalación del producto desde el gasoil hacia el gas, o en motores dedicados que ya tenemos dos empresas y una en camino con capacidad para desarrollar el motor dedicado. O el trabajo que podemos desarrollar en estrategia de venta del know how hacia el exterior, es un marco de estrategia espectacular en recursos, en posibilidades de crecimiento y en inteligencia argentina.

Entonces, esto es lo que nosotros hemos diseñado como estrategia; no nos queremos quedar. Algún periodista dijo de arranque: desempolvaron un proyecto. Sí, yo no me quiero hacer dueño de la idea, lo desempolvo y lo reconozco el copyright a quien sea. La realidad es que de lo estratégico, el paradigma del primer decenio del siglo XXI van a ser estos tres puntos, porque significan un cambio de imaginación en la estrategia de la política industrial. Si nosotros a eso le podemos colar, desde nuestro Ministerio, a la estrategia agrícola-ganadera, a la estrategia de la industria y del comercio, a la estrategia del transporte, en calidad y en optimización de costos, habremos ganado un espacio espectacular que la Argentina no tiene. Toda la vida por manejarse con kiosquitos chiquititos que, en definitiva, no imaginaban una política a largo plazo.

Pregunta:
Señor Ministro, la pregunta está en relación al consenso que usted explica y expresa, y que entiendo que para las PyMEs hoy es fundamental, en la medida de lograrlo, ya que hemos logrado un amesetamiento y, además, tenemos un cambio de tendencia que creo que es fundamental.

Pero, fundamentalmente, para las PyMEs necesitaríamos una flexibilización del tipo laboral para nuevas incorporaciones, que es fundamental, cosa que no vemos a través del Ministerio de Trabajo correspondiente. Desde el Ministerio de la Producción, qué medidas se pueden aplicar para que realmente podamos respaldar el ingreso de personal de una forma tal que ayude a la incorporación y, obviamente, vaya disminuyendo paulatinamente la desocupación.

Aníbal Fernández:
Yo fui Ministro de Trabajo, es un vicio que después no se va nunca ese. Lo que yo tengo en claro es que el trabajador que está en la casa no tiene derechos, con lo cual mi preocupación fundamental está en plantearle, de hecho ya lo hemos bosquejado con la Ministra de Trabajo y estamos generando una mesa que nos permita dar esa discusión, cómo se hace en un plazo de la emergencia para permitir, no la flexibilización porque creo que es un concepto que va a dar lugar a distorsiones, sino lo que nosotros decimos es: durante un lapso el Estado debería permitir la incorporación de personal sin cargas sociales.

Porque, en definitiva, el que está en la casa no genera ningún tipo de aditamento a los ingresos del Estado, con lo cual si está trabajando y me aseguran a mí que le pagan lo que dice el Convenio Colectivo, tengo asegurada la discusión, dentro o fuera del convenio.

Y respecto de la indemnización, es mi posición, no es la posición del Gobierno, es la mía, yo le he expresado a la Ministra de Trabajo la vocación que durante el lapso de la emergencia no se trabaje con indemnizaciones. Ninguna de las políticas restrictivas, esto me puede traer un dolorcito de cabeza con los amigos del sindicalismo, ninguna de las políticas restrictivas en el lapso de la emergencia, en el lapso solamente de la emergencia, le van a permitir al trabajador incorporarse o exhibirse, cuando tenemos una crisis de semejante envergadura. Nosotros vemos en esto una posibilidad, insisto, hablo de la emergencia solamente, la posibilidad de la incorporación sin cargas sociales y discutir el tema de la indemnización.

Locutor:
Señor Ministro, no hay más preguntas, lo despide el Ing. Gotelli.

Guillermo Gotelli:
Bueno, nuevamente, Aníbal, muchas gracias por estar acá con nosotros. Yo quisiera robar un segundo nomás para agradecerles a todos la presencia. Sabemos que ha sido un trabajo muy intenso, tuvimos muy buena presencia. Agradecerles a todos los panelistas y expositores, se trabajó muchísimo para esta Conferencia, en tiempo récord. En el fondo, el hecho de haber hecho la Conferencia en dos etapas obligó a duplicar los trabajos, pero también duplicaron las exposiciones.

Quiero también agradecer, especialmente, a toda la gente de la UIA y de acá, del amigo Cavallieri, que nos ha puesto toda la infraestructura, todo el trabajo que se ha hecho. Tenemos un trabajo realmente muy importante, bajo el comando de Juan Carlos Sacco, así que para ellos pido un fuerte aplauso. Y también recordarles que debe ser la única conferencia que arrancó ayer con un almuerzo sin trabajo y hoy termina con un cocktel sin discurso.

Locutor:
Cocktel al que están todos invitados. De mi parte muchísimas gracias. Espero encontrarme nuevamente con ustedes el año próximo. Muy amables. Buenas tardes.