

11^a CONFERENCIA INDUSTRIAL ARGENTINA

**¿Por qué se venden las
empresas argentinas?**

La necesidad de un
empresariado nacional

28 y 29 de noviembre de 2005

**Bolsa de Comercio de Rosario
Santa Fe – Argentina**


UNION
INDUSTRIAL
ARGENTINA

"Sin Industria No Hay Nación"

Indice

| | |
|---|----------------|
| Indice..... | Pág. 2 |
| Auspicios..... | Pág. 4 |
| Autoridades de la Unión Industrial Argentina. | Pág. 7 |
| Autoridades de la 11° Conferencia Industrial Argentina. | Pág. 9 |
| Programa de la 11° Conferencia Industrial Argentina. | Pág. 10 |
| Listado de participantes..... | Pág. 12 |
| Acto de Apertura de la 11° Conferencia Industrial Argentina..... | Pág. 21 |
| <i>Miguel Lifschitz, Intendente de Rosario</i> | |
| <i>Miguel Altuna, Presidente de la 11° Conferencia Industrial Argentina</i> | |
| <i>Jorge Obeid, Gobernador de Santa Fe</i> | |
| <i>El proceso de desnacionalización de la economía argentina.</i> | |
| Panel 1. Carlos Pellegrini, una voz industrialista. | Pág. 26 |
| <i>Félix Luna, Director de la revista "Todo es Historia" y Miembro de la Academia Nacional de Historia</i> | |
| Panel 2. La volatilidad constante. Aspectos macroeconómicos y cambios de reglas de juego. La racionalidad del proceso de extranjerización. | Pág. 31 |
| <i>Javier González Fraga, ex Presidente del Banco Central de la República Argentina</i> | |
| <i>Débora Giorgi, Directora del CENI de la UIA y ex Secretaria de Industria</i> | |
| Panel 3. Comportamiento de la Pyme industrial en la coyuntura argentina. | Pág. 42 |
| <i>Vicente Donato, Director de de la Fundación Observatorio Pyme</i> | |
| <i>Rodolfo Achille, Vicepresidente 1° Pymi de la UIA</i> | |
| Panel 4. El sistema financiero y el mercado de capitales en el proceso de desnacionalización..... | Pág. 49 |
| <i>Miguel Arrigoni, Managing Director de Deloitte & Touche Corp. Finance S.A.</i> | |
| Panel 5. El desafío de construirnos como Nación. | Pág. 59 |
| <i>Santiago Kovadloff, filósofo y ensayista</i> | |
| Panel 6. Causas y entorno actitudinal del proceso de desnacionalización en Argentina. Presentación de los resultados del estudio especial realizado para la Conferencia Industrial. | Pág. 64 |
| <i>Graciela Römer, socióloga, Directora General de Graciela Römer & Asociados</i> | |
| Panel 7. Empresarios en Argentina ¿oportunistas o sobrevivientes? El desafío de recuperar el entusiasmo. | Pág. 71 |
| <i>Gustavo Lopetegui, ex Ministro de Producción de la Provincia de Buenos Aires</i> | |
| <i>Argentina frente al Bicentenario: la oportunidad de delinear un patrón productivo nacional. Pymes transformadas en grandes empresas y grandes empresas, en transnacionales</i> | |
| Panel 8. El rol del capital extranjero. Multinacionales que acompañaron el proceso de desarrollo de la Argentina: casos. | Pág. 76 |
| <i>Tomio Katsuta, Chief Operating Officer (COO) de Toyota Argentina</i> | |
| <i>Luis Mario Castro, Presidente de Unilever Argentina</i> | |
| Panel 9. La relevancia de tener un empresariado nacional. | Pág. 90 |
| <i>Luis Pagani, Presidente de Grupo Arcor</i> | |
| Panel 10. Argentina frente a la oportunidad de un nuevo patrón productivo. | Pág. 94 |
| <i>Aldo Ferrer, economista y ex Ministro de Economía y Trabajo</i> | |
| Panel 11. Propuestas para potenciar las fuentes de financiamiento de la inversión de las pymes. Cómo dinamizar el Ahorro Privado Nacional. | Pág. 97 |
| 1.1 El Banco Central como dinamizador del crédito para las regiones y pymes | |
| <i>Guillermo Gotelli, miembro de la Junta Directiva de la UIA</i> | |
| <i>Arnaldo Bocco, Director del Banco central de la República Argentina</i> | |

1.2 Repatriación de capitales destinados a la inversión productiva.

Javier González Fraga, ex Presidente del Banco Central de la República Argentina)

1.3 Un mercado bursátil funcional al desarrollo de las empresas medianas nacionales.

Adelmo Gabbi, Presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires

1.4 Las AFJP y su rol en el financiamiento a largo plazo de la producción local.

Jorge Saumell, Vicepresidente 1° de la UAFJP

1.5 Nuevos instrumentos financieros.

Miguel Arrigoni, Managing Director de Deloitte & Touche Corp. Finance S.A.

Panel 12. La necesidad de un banco público especializado. Pág. 117

Aldo Ferrer, economista y ex Ministro de Economía y Trabajo

Firma de Acta-Acuerdo de creación del “Observatorio Pyme Regional Provincia de Santa Fe..... Pág. 121

Entidades firmantes: Ministerios de Producción y de Hacienda de Santa Fe, Università di Bologna, Fundación Observatorio Pyme, y FISFE (Federación Industrial de Santa Fe)

Panel 13. La articulación público-privada, como fundamento de políticas de Estado. Pág. 122

Daniel Funes de Rioja, miembro del Comité Ejecutivo de la UIA

Jaime Montalvo Correa, Presidente del Consejo Económico y Social de España

Panel 14. Herramientas complementarias de promoción de inversiones productivas. Pág. 128

2.1. Nuevo marco institucional para la promoción de exportaciones.

Débora Giorgi, Directora del CENI de la UIA y ex Secretaria de Industria

2.2. Asimetrías tributarias que afectan a las empresas nacionales.

Matías Olivero Vila, Socio del Estudio Bruchou, Fernández Madero, Lombardi & Mitrani

2.3. La infraestructura de transporte y de energía necesaria para el desarrollo industrial.

El rol de la inversión pública como herramienta de promoción de la empresa nacional

Alberto Rosandi, Director de EIYS-Energy Business

Roberto Agosta, Director del Departamento de Transporte de la Facultad de Ingeniería de la UBA

y profesor de las Universidades Católica Argentina y Torcuato Di Tella

Carlos Enrique Wagner, Presidente de la Cámara Argentina de la Construcción

2.4. Las oportunidades que brinda la nueva Ley de Educación. La generación de valor agregado a través de la articulación entre el sistema científico tecnológico y el mundo productivo.

Juan José Llach, Profesor del IAE- Universidad Austral y miembro de la Academia Nacional de Educación

Daniel Chudnovsky, Profesor de la Universidad de San Andrés y Director del CENIT

Panel 15. El país que debemos ser en el Bicentenario.

La inclusión social como objetivo prioritario. Pág. 158

Carlos Tramutola, Presidente de Strat Consulting

Acto de Clausura..... Pág. 164

Entrega de los "Premios Carlos Pellegrini 2005" a las empresas industriales que más invierten en la gente.

Entrega del “Premio Giovanni Agnelli al Periodismo”

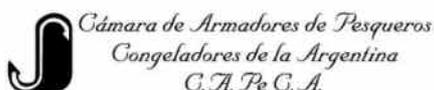
Conclusiones de la 11° Conferencia Industrial Argentina. Pág. 165

Miguel Altuna, Presidente de la 11° Conferencia Industrial Argentina

Héctor Augusto Méndez, Presidente de la Unión Industrial Argentina

Miguel Peirano, Secretario de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa

Auspicios:





El Economista



Ente Administrador Puerto Rosario



Federación de las Industrias del Azúcar y del Alcohol



Federación Industrial de Santa Fe



70 años trabajando para brindarle la mejor protección



DIARIO LA CAPITAL



MUNICIPALIDAD DE ROSARIO



SEGURIDAD PRIVADA





Autoridades de la Unión Industrial Argentina

COMITÉ EJECUTIVO

| | |
|----------------------|--------------------------|
| Presidente: | Héctor Augusto Méndez |
| Vicepresidente 1°: | Federico Nicholson |
| Vicepresidente 2°: | Luis Betnaza |
| Vicepresidente 3°: | Héctor Massuh |
| Vicepresidente 4°: | Juan C. Sacco |
| Vicepresidente 5°: | José I. de Mendiguren |
| Vicepresidente PyMI: | José Luis, Basso |
| Secretario: | Adrián Kaufmann |
| Tesorero: | Juan M. Forn |
| Prosecretario 1°: | Oswaldo Rial |
| Protesorero 1°: | Jorge Sorabilla |
| Prosecretario 2°: | Cristiano Rattazzi |
| Protesorero 2°: | Juan Carlos Lascurain |
| Vocal: | Alberto Alvarez Gaiani |
| Vocal: | Juan E. Moravek |
| Vocal: | Daniel Funes de Rioja |
| Vocal: | Roberto, Arano |
| Vocal: | Alberto Alvarez Saavedra |
| Vocal: | Miguel Acevedo |
| Vocal: | Miguel Altuna |
| Vocal: | Oscar Vignart |
| Vocal: | Horacio Martínez |
| Vocal: | Guillermo Moretti |
| Vocal: | Luis Ureta Sáenz Peña |

DEMÁS MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA TITULAR

| | |
|----------------------|------------------------|
| Acastello, Osvaldo | Lascano, Fernando |
| Almirón, Juan M. | Leal, Rafael |
| Batista, José | Leone, Carlos A. |
| Blaquier, Luis María | Liubitch, Norberto |
| Bracali, Alberto | López Mañán, José |
| Brusco (H), Demetrio | Magarotti, Angel |
| Bueno, Carlos | Minod, Hugo |
| Carmona, Roberto | Mora, Gustavo |
| Cataldi, Gustavo A. | Morvillo, Anselmo |
| Coll, José L. | Navajas Artaza, Adolfo |
| Colombo, Raúl E. | Peralta, Carlos |
| Dapuetto, Osvaldo | Perotti, Floreal A. |
| Dedeu, Martín | Ruibal Raúl |
| Espósito, Aldo | Saiegh, Miguel |
| García, Néstor | Sampayo, Alejandro |
| Garrera, Carlos | Taranto, Norberto |
| Gaviola, Rafael E. | Troilo, Carlos |
| Gliemmo, Francisco | Uboldi, Juan C. |
| Gotelli, Guillermo | Waisman, Pedro |
| Juárez, Gerardo A. | Wydler, Eduardo |
| Khayat, Ricardo | Zapico, Mario |
| La Red, Carlos | Zorreguieta, Jorge |
| Lardizábal, Juan M. | |

JUNTA DIRECTIVA SUPLENTE

| | |
|--------------------|------------------------|
| Cañete, Héctor | Padilla, Guillermo |
| Cassino, Jorge | Reyna, Pedro |
| Ilundain, Oscar | Sagardoyburu, Juan C. |
| Leiro, Fernando | Vartparonian, Jorge |
| Levantesi, Edgardo | Ventimiglia, Miguel A. |

Autoridades de la 11° Conferencia Industrial Argentina

| | |
|---|--|
| Presidente: | Miguel O. Altuna |
| Vicepresidentes: | Luis Betnaza y Federico Nicholson |
| Secretario: | Juan Carlos Sacco |
| Responsable de Logística: | Guillermo Moretti |
| Demás miembros del Comité Organizador: | Miguel Acevedo Rodolfo Achille Alberto Álvarez Saavedra José Luis Basso Luis María Blaquier José Ignacio de Mendiguren Juan Manuel Forn Francisco Gliemmo Débora Giorgi Adrián Kaufmann Brea Horacio Martínez Héctor Massuh Juan Moravek Jorge Sorabilla David Uriburu |
| Director Ejecutivo: | Luis. González Esteves |
| Gerente de Administración y Coordinación: | Juan Pablo Laffitte |
| Gerente de Tesorería y Finanzas: | Ernesto Veronelli |
| Prensa: | Jorge Figueroa |

Programa de la 11° Conferencia Industrial Argentina

¿Por qué se venden las empresas argentinas?

La necesidad de un empresariado nacional

Bolsa de Comercio de Rosario, Provincia de Santa Fe

28 y 29 de noviembre de 2005

Lunes 28 de noviembre

Acto de Apertura de la 11° Conferencia Industrial Argentina

Entonación del Himno Nacional Argentino y bendición de la Conferencia

Miguel Lifschitz, Intendente de Rosario

Miguel Altuna, Presidente de la 11° Conferencia Industrial Argentina

Jorge Obeid, Gobernador de Santa Fe

El proceso de desnacionalización de la economía argentina.

Panel 1. Carlos Pellegrini, una voz industrialista.

Félix Luna, Director de la revista "Todo es Historia" y Miembro de la Academia Nacional de Historia

Panel 2. La volatilidad constante. Aspectos macroeconómicos y cambios de reglas de juego. La racionalidad del proceso de extranjerización

Javier González Fraga, ex Presidente del Banco Central de la República Argentina

Débora Giorgi, Directora del CENI de la UIA y ex Secretaria de Industria

Panel 3. Comportamiento de la Pyme industrial en la coyuntura argentina.

Vicente Donato, Director de de la Fundación Observatorio Pyme

Rodolfo Achille, Vicepresidente 1° Pymi de la UIA

Panel 4. El sistema financiero y el mercado de capitales en el proceso de desnacionalización.

Miguel Arrigoni, Managing Director de Deloitte & Touche Corp. Finance S.A.

Panel 5. El desafío de construirnos como Nación.

Santiago Kovadloff, filósofo y ensayista

Panel 6. Causas y entorno actitudinal del proceso de desnacionalización en Argentina. Presentación de los resultados del estudio especial realizado para la Conferencia Industrial.

Graciela Römer, socióloga, Directora General de Graciela Römer & Asociados

Panel 7. Empresarios en Argentina ¿oportunistas o sobrevivientes? El desafío de recuperar el entusiasmo.

Gustavo Lopetegui, ex Ministro de Producción de la Provincia de Buenos Aires

Martes 29 de noviembre

Argentina frente al Bicentenario: la oportunidad de delinear un patrón productivo nacional. Pymes transformadas en grandes empresas y grandes empresas, en transnacionales

Panel 8. El rol del capital extranjero. Multinacionales que acompañaron el proceso de desarrollo de la Argentina: casos

Tomio Katsuta, Chief Operating Officer (COO) de Toyota Argentina

Luis Mario Castro, Presidente de Unilever Argentina

Panel 9. La relevancia de tener un empresariado nacional

Luis Pagani, Presidente de Grupo Arcor

Panel 10. Argentina frente a la oportunidad de un nuevo patrón productivo.

Aldo Ferrer, economista y ex Ministro de Economía y Trabajo

Panel 11. Propuestas para potenciar las fuentes de financiamiento de la inversión de las pymes. Cómo dinamizar el Ahorro Privado Nacional.

1.1 El Banco Central como dinamizador del crédito para las regiones y pymes.

Guillermo Gotelli, miembro de la Junta Directiva de la UIA

Arnaldo Bocco, Director del Banco central de la República Argentina

1.2 Repatriación de capitales destinados a la inversión productiva.

Javier González Fraga, ex Presidente del Banco Central de la República Argentina

1.3 Un mercado bursátil funcional al desarrollo de las empresas medianas nacionales.

Adelmo Gabbi, Presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires

1.4 Las AFJP y su rol en el financiamiento a largo plazo de la producción local.

Jorge Saumell, Vicepresidente 1° de la UAFJP

1.5 Nuevos instrumentos financieros.

Miguel Arrigoni, Managing Director de Deloitte & Touche Corp. Finance S.A.

Panel 12. La necesidad de un banco público especializado

Aldo Ferrer, economista y ex Ministro de Economía y Trabajo

Firma de Acta-Acuerdo de creación del “Observatorio Pyme Regional Provincia de Santa Fe”.

Entidades firmantes: Ministerios de Producción y de Hacienda de Santa Fe, Università di Bologna, Fundación Observatorio Pyme, y FISFE (Federación Industrial de Santa Fe)

Panel 13. La articulación público-privada, como fundamento de políticas de Estado.

Daniel Funes de Rioja, miembro del Comité Ejecutivo de la UIA

Jaime Montalvo Correa, Presidente del Consejo Económico y Social de España

Panel 14. Herramientas complementarias de promoción de inversiones productivas.

2.1. Nuevo marco institucional para la promoción de exportaciones.

Débora Giorgi, Directora del CENI de la UIA y ex Secretaria de Industria

2.2. Asimetrías tributarias que afectan a las empresas nacionales.

Matías Olivero Vila, Socio del Estudio Bruchou, Fernández Madero, Lombardi & Mitrani

2.3. La infraestructura de transporte y de energía necesaria para el desarrollo industrial. El rol de la inversión pública como herramienta de promoción de la empresa nacional

Alberto Rosandi, Director de EIYS-Energy Business

Roberto Agosta, Director del Departamento de Transporte de la Facultad de Ingeniería de la UBA y profesor de las Universidades Católica Argentina y Torcuato Di Tella

Carlos Enrique Wagner, Presidente de la Cámara Argentina de la Construcción

2.4. Las oportunidades que brinda la nueva Ley de Educación. La generación de valor agregado a través de la articulación entre el sistema científico tecnológico y el mundo productivo.

Juan José Llach, Profesor del IAE- Universidad Austral y miembro de la Academia Nacional de Educación

Daniel Chudnovsky, Profesor de la Universidad de San Andrés y Director del CENIT

Panel 15. El país que debemos ser en el Bicentenario. La inclusión social como objetivo prioritario.

Carlos Tramutola, Presidente de Strat Consulting (resp. D.Uriburu)

Acto de Clausura

Entrega de los "Premios Carlos Pellegrini 2005" a las empresas industriales que más invierten en la gente.

Entrega del “Premio Giovanni Agnelli al Periodismo”

Conclusiones de la 11° Conferencia Industrial Argentina.

Miguel Altuna, Presidente de la 11° Conferencia Industrial Argentina

Héctor Augusto Méndez, Presidente de la Unión Industrial Argentina

Miguel Peirano, Secretario de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa

Listado de participantes de la 10° Conferencia Industrial Argentina

| Nombre | Apellido | Empresa | cargo |
|-------------|------------------|---|-----------------------------|
| Mireille | Abelin | Columbia University | Investigadora |
| Pablo | Abriatta | R.T.A. S.A. | |
| Jaime | Abut | Bolsa de Comercio de Rosario | Asesor económico |
| Oswaldo | Acastello | Cám. Ind. Met. de Rafaela | |
| Miguel | Acevedo | Aceitera General Deheza S.A. | Director |
| Rodolfo | Achille | Asoc. de Fábricas Arg. de Componentes | Presidente |
| Silvia | Acosta | Fundación Observatorio PyME | Economista |
| Roberto | Agosta | Departamento Transporte - Fac. Ingeniería UBA | Director |
| Walter | Agosto | Ministerio de Hacienda - Prov. Sta. Fe | Ministro |
| Rolando | Ahualli | Massuh S.A. | Presidente |
| Ernesto | Aita | AITA | Titular |
| Giorgio | Alberti | Universitá Di Bologna | Director |
| Carlos | Altieri | Sindicato Obras Sanitarias | |
| Miguel | Altuna | 11ª Conferencia Industrial Argentina - UIA | Presidente |
| Agustín | Álvarez | Diario Perfil | Periodista |
| Alberto | Álvarez Gaiani | COPAL | Presidente |
| Alberto | Álvarez Saavedra | CILFA | Secretario |
| Daniel | Amoroso | Canal 3 | |
| Walter | Andreozzi | Estudio Martínez de San Vicente y Asoc. | Asociado |
| Edgardo | Anieto | CGT Rosario | |
| Alejandro | Aquino | P & E | |
| Roberto | Arano | S.A. Azucarera Argentina C. e I. | |
| Carlos | Arbía | América 24 y Radio América | Periodista |
| Aníbal | Aristo | Aristo Impresiones S.R.L. | Titular |
| Miguel | Arrigoni | Deloitte & Touche Corp. Finance S.A. | Gerente Gral. |
| Oswaldo | Audagna | Comisión de Industria del CCIR | |
| Damián | Azunbud | Dandy SH | |
| Omar | Báez | Radio América | Periodista |
| Rodolfo | Banchio | Unión Industrial de Córdoba | Presidente |
| Horacio | Baracca | Instituto de Medio Ambiente - FISFE | |
| Eduardo | Barcarolo | SanCor Coop. Unidas Ltda. | |
| Roberto | Barga | P & E | |
| Oscar | Barrionuevo | Sindicato Obras Sanitarias | Secretario Gral. |
| Alberto J. | Bartoli | Industrias Metalúrgicas Dino Bartoli e Hijos S.R.L. | Socio Gerente |
| Román | Bartomeo | Arcor S.A.I.C. | Gte. Corp. As. Públicos |
| José L. | Basso | Basso S.A. | Presidente |
| Juan Carlos | Basso | FISFE | Vicepresidente |
| José | Batista | ADIMRA | Vicepresidente 1ª |
| Rodolfo | Beccarini | Cám. Metalúrgica de No Ferrosos | Gerente |
| Marcelo | Bellone | Centro Industrial de Las Parejas | |
| Juan Carlos | Benoit | Nuevo Banco Bisel | Gte. Comercial |
| Alejandro | Bercovich | Agencia Telám | Redactor |
| Pedro | Bergaglio | TN & Platex | |
| Carlos | Bermúdez | Defensoría del Pueblo - Prov. Sta. Fe | Defensor |
| Claudio | Berón | Diario La Capital | Periodista |
| Omar | Berrocal | Modelar S.A. | |
| Belén | Bertero | Canal 26 | |
| Luis | Betnaza | Organización Techint | Dir. Corporativo Rel. Inst. |
| Leonardo | Bigioli | Banco Credicoop | Gerente Zonal |
| Hugo | Bin | Dirección Prov. de Trabajo - Prov. Sta. Fe | Director |
| Luis María | Blaquier | Ledesma S.A.A.I. | Asesor Tec. Presidencia |
| Arnaldo | Bocco | Banco Central de la República Argentina | Director |
| Pablo | Boggiano | BASF Argentina S.A. | Gerencia Prod. |
| Hermete | Boggie | Ingeniería Boggio S.R.L. | Pte. Directorio |
| Federico | Boglione | Bolsa de Comercio de Rosario | Presidente |
| Marcelo | Bonanno | Canal 6 Cablevisión | |
| Sebastián | Bonet | Aeropuerto Internacional de Rosario | Director |

| | | | |
|--------------|-------------|--|---------------------------|
| Sebastián | Bonfiglio | Fundación Ciudadanía Social | Tesorero |
| Aníbal | Borderes | Toyota Argentina S.A. | Director |
| Ariel | Borderi | LT 2 | Periodista |
| María Isabel | Borghi | Fundación CIDETER | |
| Esteban | Borgonovo | Aeropuerto Internacional de Rosario | Pte. Directorio |
| Oscar | Bornico | Neubor S.A. | Presidente |
| Pedro | Borsellino | Borsellino Impresos | Socio Gerente |
| Alberto | Botto | CGT Rosario | |
| Alberto | Bracali | Bandex S.A. | Vicepresidente |
| Guillermo | Brasca | Canal 3 | |
| Norvald | Braten | Molinos Río de la Plata S.A. | Gte. Planta Santa Clara |
| Máximo | Bressán | Bolsa de Comercio de Rosario | Vicepresidente 2ª |
| Carlos | Brown | Comisión de Industria - H.C.D. | Presidente |
| Ignacio | Bruera | Fundación Observatorio PyME | Analista Económico |
| Roberto | Bruno | CILFA | Gte. Prensa |
| Carlos | Bueno | Unisol S.A. | Dir. Rel. Institucionales |
| Germán | Burcher | Subsecretaría de Comercio Exterior - Prov. Sta. Fe | Subsecretario |
| Ezequiel | Burgo | El Economista | Redactor |
| Daniel | Buyatti | Vicentín SAIC | Director |
| Noelia | Caciorgna | Radio Rosario Clásica | |
| Graciela | Caffaratti | Representante Expo Chacra S.A. | |
| Diego | Callieri | SanCor Coop. Unidas Ltda. | |
| Alberto | Calsiano | Departamento de Energía - UIA | Secretario |
| Julio | Calzada | Bolsa de Comercio de Rosario | |
| Jaime | Campos | Asociación Empresaria Argentina | Director Ejec. |
| Fernando | Camusso | Basso S.A. | Asesor |
| Juan Alberto | Cancio | Solvay Indupa S.A.I.C. | CFO |
| Miguel A. | Canoura | SSEPYMEYDR | Asesor |
| Augusto | Capisano | Acerías 4 C S.A. | |
| Carlos | Capisano | Centro Industrial de Las Parejas | Presidente |
| César | Capisano | Centro Industrial de Las Parejas | Secretario Colegiado |
| Edgardo | Capisano | Acerías 4 C S.A. | Director |
| Armando D. | Caputo | Audivic S.A. | Gerente Gral. |
| Sergio | Carassai | Ente Zona Franca Villa Constitucion | Director |
| Héctor | Carletti | Coord. Pcial. Higiene y Seg. Laboral Secret. Trabajo | |
| Roberto | Carmona | Unión Industrial de San Juan | Presidente |
| Martín | Carné | Del Plata Rosario | |
| Miguel | Carrara | | |
| Oscar | Carreras | SanCor Coop. Unidas Ltda. | Presidente |
| Marcelo | Casal | Canal 5 LT3 | |
| Marina | Cassese | Comisión de Industria - H.C.D. | Vicepresidente 2ª |
| Alicia | Castagna | Facultad de Ciencias Económicas | Decana |
| Florencia | Castagnani | Canal 5 | |
| José | Castagno | SanCor Coop. Unidas Ltda. | |
| Angel | Castaño | ADIMRA | Director IAEA |
| Carlos | Castellani | Apache S.A. | |
| Orlando | Castellani | Ombu S.A. | Titular |
| José Luis | Castellarin | Centro Industrial de Las Parejas | Secretario Colegiado |
| Luis Mario | Castro | Unilever de Argentina S.A. | Presidente |
| Walter | Castro | Fisherton CNN | |
| Mauricio | Caussi | Secretaría de Industria - Prov. Sta. Fe | Secretario |
| Alicia | Cejas | Conarsa S.A. | Secretaría Ejec. |
| Gustavo | Celina | Prinsley S.A. | |
| José | Cenoz | Parana Metal S.A. | Presidente |
| Marcelo A. | Ceretti | Cám. de Ind. de Productos Alimenticios- CIPA | Director Ejec. |
| Sergio | Ceroi | Diario La Capital | |
| Alejandra | Cerquetella | ADIMRA - Depto. de Comercio Exterior | Jefa |
| Oscar | Cesini | LT 8 | |
| Leticia | Chajchir | Noti Expres (Semanao) | |
| Sebastián | Chale | Secretaría de Producción Municipalidad Rosario | |

| | | | |
|--------------|-------------------|--|----------------------------|
| Sebastián | Chale | Editorial Amalevi | Titular |
| Eugenio | Chalet | Comisión de Industria del CCIR | |
| Jorge | Chamorro | Radio América | Periodista |
| Ma. Cecilia | Chiaramoni | Banco Credicoop | Gerente |
| Gerardo N. | Choren | Agencias Noticias Argentinas | Periodista |
| Daniel | Chudnovsky | Universidad de San Andrés | Profesor |
| Islo | Ciarrochi | Ciarrochi Islo y Walter | Titular |
| Sandra | Cicaré | Diario La Capital | Periodista |
| Gabriela | Ciganotto | Garantizar SGR | Directora |
| Sebastián | Cinquini | Sea & Air Logistic S.A. | Jefe Of. Rafaela |
| Juan L. | Cirio | Revista UIA | Periodista |
| Luis | Clausen | Prinsley S.A. | |
| Carlos M. | Cloppet | Universidad Abierta Interamericana | Delegado Regional |
| Florencia | Coll | Multicanal | |
| José L. | Coll | Cía. Misionera de Construcciones S.A. | Presidente |
| Edgardo | Colombini | Dirección Prov. de Empleo y Capacitación - Prov. Sta. Fe | Director |
| Marcelo | Comelli | Cám. de Industrias Metalúrgicas del Ctro. Prov. Sta. Fe | |
| Miguel | Conde | San Diego S.A. | Vicepresidente |
| Lucas | Copareto | Canal 26 | |
| Carlos | Cordero | Comisión de Industria del CCIR | |
| Carolina | Coscarelli | Cable Hogar | |
| Carlos A. | Costa | Mach 97 S.A. | Presidente |
| Claudio | Costas | Massuh S.A. | Chofer |
| Federico | Covello | Radio 10 Rosario | |
| Roberto | Cristia | Metalúrgica Crivel SC | Socio |
| Mirko | D'Ascanio | Centro Industrial de Las Parejas | |
| Oscar | Daniele | CGT Rosario | |
| Ernesto F. | Dapit | Unión Industrial de Entre Ríos | Asesor Legal |
| Oswaldo | Dapuetto | Unión Industrial de la Ciudad de Buenos Aires | Presidente |
| Ezequiel | Dayar | BASSO S.A. | Jefe Dpto. Publicidad |
| Pablo | De Estrada | Mercado Abierto Electrónico S.A. | Dir. Secretario |
| Carlos | de Isla | Mesa del Diálogo | |
| Luis | de Isla | Universidad Abierta Interamericana | |
| Adolfo | De Keraverant | ADIMRA | Jefe Neg. Internacionales |
| Raúl | De la Torre | Página 12 | Periodista |
| Carlos | de la Vega | Cám. Arg. de la Construcción | Presidente |
| José Ignacio | de Mendiguren | Cám. Ind. Arg. de la Indumentaria | Vicepresidente |
| Francisco | De Narváez | Grupo Unidos del Sud | Presidente |
| Juan Pablo | De Santis | El Tribuno | Periodista |
| Ricardo | de Souza Monteiro | Embajada del Brasil | Jefe Sec. Económico |
| Edgardo | De Vicenzi | Universidad Abierta Interamericana | Rector |
| Julio | Décimo | Diario Rosario Net | |
| Héctor | Del Piano | Asoc. Agencias de Publicidad | Presidente |
| Hugo | Del Valle | Cám. Arg. de la Ind. Plástica | Vocal Titular |
| Juan B. | Delbino | FISFE | Director |
| Ariel | Dell Aquila | Canal 5 | |
| Roberto | Deluise | Subsecretaría de Política y Gestión Nacion | Subsecretario |
| Roberto | Demestri | ElyS Energy Bussines | Director |
| Ricardo | Diab | Asoc. Empresaria de Rosario | Secretario |
| Juan F. | Dillon | P & E | |
| Zulma | Dinelli | ENAPRO | Relaciones Institucionales |
| Mario R. | Dodaro | Comisión de Industria y Comercio - H.C.S. | Secretario |
| Marcelo | Domínguez Molet | Asoc. de Fábricas Arg. de Componentes | Vicepresidente 3ª |
| Vicente | Donato | Fundación Observatorio PyME | Director |
| Carlos | Dondena | Monarca Insumos Plásticos | Director |
| Anabel | Donnet | | |
| Rubén | Echavarri | SanCor Coop. Unidas Ltda. | |
| Sergio | Einaudi | Siderar S.A. | Director |
| Pedro | Elbusto | Centro Com. e Industria de Rufino | Presidente |
| Ángel | Elías | Municipalidad de Rosario | Coord. de Gcia. Desarrollo |

| | | | |
|-------------|----------------|--|-----------------------------|
| Facundo | Etchebehere | Nobleza Piccardo S.A.I.C. y F. | Gte. Relac. Institucionales |
| Martín | Etchegoyen | Strat Consulting | Director |
| Liliana | Faigenbaum | Dirección Nac. de Desarrollo Reg., Sectorial y Com. Ext. | Directora |
| Pedro | Farabulini | Centro Industrial de Las Parejas | |
| Miguel | Faraoni | Cám. Arg. de la Ind. del Juguete | Tesorero |
| Mario Julio | Farías | | |
| Leonardo | Farjat | Canal 5 | |
| Ernesto F. | Favario | IDEA | Dir. Ejecutivo |
| Gustavo | Fellman | Sindicato Norte | |
| Marcelo | Fernández | Fisherton CNN | |
| Mirta | Fernández | Periodismo On Line | Redactora |
| Virginia | Fernández | Secretaría de Producción Municipalidad Rosario | Asesora |
| Virginia | Fernández | Volswagen Argentina | Director |
| Maximiliano | Ferraro | Centro Económico de Cañada de Gómez | Coordinador General |
| Eduardo | Ferrazini | Ferrazini S.A. | Titular |
| Néstor | Ferrazza | CGT Rosario | Secretario General |
| Aldo | Ferrer | | Economista |
| Walter | Ferroni | CGT Rosario | |
| Diego | Fidalgo | Canal 4 Cable Hogar | |
| Marcelo | Fielder | Comisión de Acción Política - SRA | Jefe |
| Nicolás | Figge | Cable Hogar | |
| Jorge | Figueroa | Unión Industrial Argentina | Jefe de Prensa |
| Marta | Flordelise | Tiempo de Campo | |
| Lucas | Fonzo | América Noticias | |
| Juan Manuel | Forn | Molinos Río de la Plata S.A. | Vicepresidente |
| Bruno | Fortunato | Unilever | Chofer |
| Tomás | Foster | América Noticias | |
| Ricardo | Fragueyro | Establecimientos Metalúrgicos Edival S.A. | Gte. Rel. Institucionales |
| Eduardo | Franciosi | CILFA | Dir. Ejecutivo |
| Liliana | Franco | Revista Debate | Periodista |
| José María | Fratini | Centro Villa Constitución | Presidente |
| Gonzalo | Frenández | Fisherton CNN | |
| Sofía | Fuchs | Revista UIA | Comercial |
| Miguel | Fuma | CGI | |
| Daniel | Funes de Rioja | Unión Industrial Argentina | Miembro Comité Ejecutivo |
| Adelmo | Gabbi | Bolsa de Comercio de Buenos Aires | Presidente |
| Carlos | Galán | NARANPOL | Titular |
| Néstor | Galante | Rega S.A. | Presidente |
| Carlos A. | Galfione | INEAR S.A. | Director |
| Carlos O. | Galfione | INEAR S.A. | Presidente |
| Mariano | Galíndez | Punto Biz | |
| Guillermo | Galli | Magazine | |
| Alejandra | Gallo | Clarín | Redactora |
| Walter | Gallucci | ADINEU | Vocal |
| Rodolfo | Gamin | Universidad Abierta Interamericana | |
| Hugo | Ganim | FEDEHOGAR | Presidente |
| Norberto | García | Cám. Arg. de la Ind. del Juguete | Presidente |
| Fernando | Garello | Revista Centro Productivo | |
| José Luis | Garófalo | Deloitte & Touche Corp. Finance S.A. | Socio |
| Carlos | Garrera | FISFE | Presidente |
| Italo | Gastaldi | SanCor Coop. Unidas Ltda. | |
| Rafael | Gaviola | Asoc. de Fabricantes de Celulosa y Papel | Presidente |
| Fabio | Gentile | Concejal de Rosario | |
| Edgardo | Gezzi | Canal 7 | |
| M.Fernanda | Ghilaridi | Facultad de Ciencias Económicas | |
| Adrián | Giacchino | Bco. de Inversión y Comercio Ext. S.A. | Team Leader Región Litoral |
| Jorge | Giacomotti | Banco de Servicios y Transacciones S.A. | Socio Gerente |
| Virginia | Giacora | El Ciudadano | |
| Carlos | Gianni | Turicentro Viajes | Presidente |
| Walter | Giannoni | La Voz del Interior | Periodista |

| | | | |
|-------------|------------------|---|---------------------------------|
| Jorge | Giorgetti | Diputado Nacional | |
| Déborá | Giorgi | Centro de Estudios para las Neg. Internacionales | Directora |
| Francisco | Gliemmo | Unión Ind. de la Provincia de Buenos Aires | Secretario |
| Alfredo P. | Goijman | Radio del Plata | Columnista |
| Antonio | Goitisoló | Nuevo Banco Bisel | Gte. Gral. Adscripto |
| Diego | Gómez | Subsecretaría de Inversiones - Prov. Sta. Fe | Subsecretario |
| Rubén | González | Aguas y Procesos | Presidente |
| Graciela | González Escot | Garantizar SGR | Gerente Comercial |
| Luis | González Esteves | Unión Industrial Argentina | Director Ejec. |
| Javier | González Fraga | | |
| Matteo | Goretti | Nueva Comunicación / Weber Shandwick | Director |
| Carlos | Goria | OSDE | Gerente |
| Guillermo | Gotelli | Indular Manufacturas S.A. | Presidente |
| Gabriela | Graffigna | GHM TV | Directora de Arte |
| Daniel | Granata | Tadeo Czerweny S.A. | Gerente de Operaciones |
| José | Granata | Agencia Telam | |
| Oscar | Guardinelli | Arcor S.A.I.C. | Gte. Gral. Operaciones |
| Ricardo | Guell | ADIMRA | Gerente Gral. |
| Daniel | Guida | Maderisa S.A. | Pte. Directorio |
| Esteban | Guida | Instituto de Economía - FISFE | |
| César | Guido Lavalle | Unión Industrial Fuegoína | Director |
| Marcelo | Gulo | Mesa del Dialogo | |
| Mauricio | Gutman | Cía. de Productos NASA S.A. | Gerente General |
| Paula | Harriague | Arcor S.A.I.C. | Jefa Corp. De Prensa |
| Adolfo | Hartman | CAPIR - Centro Comercial e Industrial de Rafaela | |
| Marta | Herrero | | Abogada |
| Agustín | Inza | Argental SAIC | |
| Roberto | Inza | Argental SAIC | |
| Leandro | Iraola | Corven SACIF | Presidente |
| Héctor | Iturrospe | Asoc. Arg. de Fabricantes de Máquinas-Herramienta | Prosecretario |
| Aníbal | Ivancich | Sociedad Rural Argentina | Delegado Zonal |
| Guillermo | Jakúlica | Unión Industrial de Salta | |
| Anuart | Jarma | Federación Gremial del Com. e Ind. de Rosario | |
| Alejandro | Justiniano | Inversora Austral S.R.L. | Gerente Gral. |
| Raquel | Kaplan | FM Palermo | Periodista |
| Omar | Kasimis | Productos Pilar S.A. | Presidente |
| Tomio | Katsuta | Toyota Argentina S.A. | Presidente |
| Adrián | Kaufmann | Arcor S.A.I.C. | Gte. Gral. Rel. Institucionales |
| Mariano E. | Kestelboim | Textil Noreste S.A. | Economista |
| Ricardo | Khayat | Unión Industrial del Chaco | Presidente |
| Santiago | King | América 2 | |
| Guillermo | Kohan | | Periodista |
| Santiago | Kovadloff | | Filosofo |
| Eduardo | Krawczyk | Unión Industrial Fuegoína | Director |
| Gabriel | Lagger | Comisión de Industria del CCIR | |
| Lucila | Lalanne | Organización Techint | Jefa Prensa y Comunicación |
| Carlos | Lamiral | Periodismo On Line | Redactor |
| Mauricio | Landriel | Radio 10 | |
| Eduardo | Lapiduz | AFARTE | Gerente |
| Santiago | Lara | SanCor Seguros | |
| Juan Manuel | Lardizábal | Renault Argentina S.A. | Presidente |
| Juan Carlos | Lascrain | ADIMRA | Secretario Gral. |
| Cristiano | Lavallen | Canal 5 | |
| Diego E. | Leal | Bandex S.A. | Presidente |
| Luis | Leibas | Revista "Informe Industrial" | Co-director |
| Fernando | Leiro | Artes Gráficas Modernas S.A. | Presidente |
| Roberto | Lencioni | CAPIR - Centro Comercial e Industrial de Rafaela | Presidente |
| Florencia | Lendoiro | Ambito Financiero | Periodista |
| Marina | Lenzano | GHM TV | Asistente Gerente |
| Agustín | Lezcano | Bolsa de Comercio de Rosario | Coor. Comisión de Eventos |

| | | | |
|-------------|-----------------|--|-----------------------------|
| Rubén | Lezcano | Canal 3 | |
| Miguel | Lifschitz | Ciudad de Rosario | Intendente |
| Juan José | Llach | IAE - Universidad Austral | Profesor |
| Javier | Llambias | Sea & Air Logistic S.A. | Adsc. Gte. Gral. |
| José F. | Lobera | Warbel S.A. | Presidente |
| Enio | Locatelli | Parana Metal S.A. | Vicepresidente |
| Carlos | Longhi | Revista Industria & Empresas | |
| Gustavo | Lopetegui | Ex - Ministro de Producción de la Pcia. de Bs. As. | |
| Beltrán | Lopez | Centro Económico de Cañada de Gómez | Presidente |
| José Luis | Lopez | | |
| Jaime | Lopez Espinosa | Banco de Servicios y Transacciones S.A. | Socio |
| Gloria | López Lecube | FM La Isla | Directora |
| Martín | Lousteau | Ministerio de la Producción - Pcia. Buenos Aires | Ministro |
| Patricia | Lucione | Ed & Events S.A. | Presidente |
| Félix | Luna | Revista "Todo es Historia" | Director |
| Ricardo | Luque | La Nación | Periodista |
| Oscar | Madoery | Secretaría de Producción Municipalidad Rosario | Secretario |
| Rodolfo | Maggi | ISVA S.R.L. | |
| Eugenio | Magliocca | América 2 | |
| Israel | Mahler | | |
| Miguel | Maito | CILFA | Gte. Comercio Internacional |
| Heraldo | Mansilla | Municipalidad de Las Parejas | Intendente |
| Lucas | Marc | GHM TV | Fotógrafo |
| Sonia | Marchesi | LT3 | |
| Juan Carlos | Marshall | Massuh S.A. | |
| Juan P. | Martín | GHM TV | Camarógrafo |
| Mariano E: | Martín | El Cronista Comercial | Redactor |
| Daniel | Martínez | Virgolini & Martínez | Titular |
| Horacio | Martínez | Obra Social de Actividades Empresarias | Presidente |
| Luis | Martínez | Canal 5 | |
| Patricia | Martino | Diario La Capital | Periodista |
| Giselle | Masoud | Canal 3 | Periodista |
| Sergio | Massacesi | Mattievich S.A. | Auditor |
| Héctor | Massuh | Unión Industrial Argentina | Vicepresidente 3ª |
| Alicia E. | Mastandrea | Comisión de Industria y Comercio - H.C.S. | Presidente |
| Carlos | Mastruleri | Colegio de Procuradores de Rosario | Presidente |
| Kazuyoshi | Matsumoto | Toyota Argentina S.A. | Gerente Gral. |
| José | Mattievich | Mattievich S.A. | Presidente |
| María José | Mattievich | Mattievich S.A. | Vicepresidente |
| Rodolfo | Mazza | Corrugados SL S.A. | Director |
| Antonio | Medina | Ministerio de la Producción - Pcia. Buenos Aires | Subsecretario de Industria |
| Daniel | Méndez | Magazine | |
| Héctor A. | Méndez | Unión Industrial Argentina | Presidente |
| Gustavo | Meneguello | Ambito Financiero | Periodista |
| Omar | Meraglia | Revista UIA | Periodista |
| Juan Carlos | Meroi | Aeropuerto Internacional de Rosario | Director |
| Nadia | Michell | FM Palermo | Periodista |
| Hugo | Miguens | CADIBSA | Presidente |
| Rubén L. | Milito | LT 8 | Periodista |
| Arturo | Millán Herrera | Cám. Convertidores de Papel y Fab. de Art. de Librería | Gerente Gral. |
| Jorge P. | Miranda | Sea & Air Logistic S.A. | Gerente Gral. |
| Graciela | Misa | ADEERA | Relaciones Institucionales |
| Esteban | Moine | FISFE | Director Ejec. |
| Miguel | Molfino | Deloitte & Touche Corp. Finance S.A. | Socio |
| Jorge | Molinari | H. Cámara de Diputados de la Nación | Asesor |
| Eduardo | Momo | Corven SACIF | Vicepresidente |
| Jaime | Montalvo Correa | Consejo Económico y Social de España | Presidente |
| Diego | Moreno | Asoc. De Comercio e Ind. Gob. Galvez | |
| Guillermo | Moretti | FISFE | Vicepresidente |
| Horacio | Moschetto | Cám. de la Ind. del Calzado | Secretario |

| | | | |
|-------------|----------------|---|----------------------------|
| Mercedes | Muniagurria | Punto Biz | |
| Gustavo | Muñoz | GHM TV | Director General |
| Carlos | Muvialdo | | |
| Diego | Newton | OSIM | Sub Gerente General |
| Federico | Nicholson | Unión Industrial Argentina | Vicepresidente 1ª |
| Nora | Nicotera | Radio Rosario Clásica | |
| Maximiliano | Nielsen | BCR | |
| Eduardo | Nougués | Unión Industrial de Jujuy | Presidente |
| Juan | Nucci | Sindicato Judicial | Secretario Gral. |
| Pedro | Nuñez | ADIMRA | Asesor Laboral |
| Jorge | Obeid | Gobernación de la Provincia de Santa Fe | Gobernador |
| Diego | Obere | Fundación Observatorio PyME | Coordinador |
| Daniel | Oblan | Unión Industrial de Santa Fe | |
| Laura L. | Ojeda | | Redactora |
| Juan Carlos | Oliveira | CGT Rosario | |
| Francisco | Olivera | La Nación | Periodista |
| Matías | Olivero Vila | Bruchou, Fernández Madero, Lombardi & Mitrani | Socio |
| Emilio | Ordóñez | | |
| Carolina | Oriolo | Instituto de Medio Ambiente - FISFE | |
| Leopoldo | Orsay | Vilmax S.A. | Presidente |
| Federico | Ortega | Silmar | |
| Luis | Ortega | CGT Rosario | |
| Luis | Ossola | Bolsa de Comercio de Rosario | |
| Jorge A. | Otaola | Noticias Reuters | Corresponsal |
| Guillermo | Ottolini | Valigas S.A. | Presidente |
| Lisandro | Pagani | Industria Gráfica Pagani S.A. | Titular |
| Luis | Pagani | Arcor S.A.I.C. | Presidente |
| Javier | Paglia | Bufalo S.A. | |
| Roberto | Paladini | Federación Gremial del Com. e Ind. de Rosario | Presidente |
| Verónica | Palman | Prinsley S.A. | |
| Leonidas | Panaioti | Unión Industrial de Córdoba | Dir. Ejecutivo |
| José Luis | Parenti | Argental SAIC | |
| Luis | Parolini | Ledesma S.A.A.I. | Asesor |
| Mónica | Pasquinelli | Canal 4 Cable Hogar | |
| Natacha | Patiño | Central Térmica Güemes S.A. | Ejecutiva Cuentas |
| Santiago | Patrón Costas | Central Térmica Güemes S.A. | Gte. de Ventas |
| Rubén | Paveto | Universidad Abierta Interamericana | |
| Jorge | Pegoraro | Industriales | Director Ejecutivo |
| Miguel | Peirano | Secretaría de Industria, Com. y de la PyME. | Secretario |
| Eduardo | Pellisa | Cám. de Industrias Plásticas de Córdoba | Presidente |
| Andrés | Peralta | Banco de Servicios y Transacciones S.A. | |
| Hugo | Pérez | FISFE | Coord. Inst. Medio Amb. |
| Silvia | Pérez Ibarreta | ADIMRA | Jefa Depto. Estudios Econ. |
| Oscar | Pérez Larumbe | Cám. Ind. Arg. de la Indumentaria | Presidente |
| Fernando | Perini | Cám. Arg. de la Ind. del Juguete | Prosecretario |
| Norberto | Perrin | Mattievich S.A. | Asistente de Dirección |
| Norberto C. | Peruzzotti | ADEBA | Director Ejec. |
| José | Petrocelli | Diario La Capital | |
| Héctor | Pietranera | Cám. de la Ind. del Calzado | Prosecretario |
| Martín | Pigazi | Cable Hogar | Periodista |
| Fernando | Pignataro | Asoc. de Fabricantes de Cemento Portland | Jefe Adm. y Financiero |
| Marta | Pintueles | Departamento de Educación - UIA | Miembro |
| Oscar | Piñeiro | Bandex S.A. | Chofer |
| Federico | Poli | Subsecretaría de la PyME y Desarrollo Reg. | Subsecretario |
| Mario B. | Polijronopulos | ADIMRA | Presidente |
| Roberto | Pons | Departamento Mercosur - UIA | Jefe |
| Susana | Pozzi | LT 9 | Periodista |
| Raúl | Praino | Sindicato Norte | Secretario General |
| Carlos | Prestipino | Universidad Abierta Interamericana | |
| Marcelo | Propezzi | Bufalo S.A. | |

| | | | |
|--------------|--------------------|---|--------------------------|
| Eduardo | Puccio | Gente y Trabajo | Periodista |
| Juan | Raitzin | Massalin Particulares S.A. | Gte. As. Gubernamentales |
| Pablo | Rajmil | ADERR | |
| Cecilia | Ramírez | Audivic S.A. | Directora |
| Cristiano | Rattazzi | Fiat Argentina S.A. | Presidente |
| Rodolfo | Rechax | Revista Economista | Director |
| Ricardo | Repetto | CRICEX | Presidente |
| Jorge | Rey Iraola | Saf S.A. | CEO |
| Fernando | Rezas | Magazine | |
| Osvaldo | Rial | Unión Ind. de la Provincia de Buenos Aires | Presidente |
| Higinio B. | Ridolfi | Automación Micromécanica S.A.I.C. | Presidente |
| Horacio | Riggi | El Cronista | Periodista |
| Héctor | Río | Seminario Noti Express | |
| Hugo | Rivero | Motores Czerweny S.A. | Gerente |
| Carlos | Roblero | Ombu S.A. | |
| Emilio | Rodes | | |
| Ana Maria | Rodríguez | Cafés La Virginia S.A. | Directora |
| Eduardo | Rodríguez Arias | CAMIMA | Presidente |
| Manuel | Rodríguez Benítez | Cafés La Virginia S.A. | Director |
| Vicente | Rodríguez Eguiluz | Cafés La Virginia S.A. | Director |
| Alejandro | Rodríguez Tomietto | Asoc. Arg. de Fabricantes de Máquinas-Herramienta | Presidente |
| Graciela | Römer | Estudio Graciela Römer & Asociados | Directora |
| Enrique | Romero | Asoc. de Fabricantes de Cemento Portland | Gerente |
| Juan Alfredo | Romero | CGT Rosario | |
| Ricardo | Rosales | Consultores del Plata | Director |
| Alberto | Rosandi | EIYS - Energy Business | Director |
| Agustin | Rossi | Concejo Municipal de Rosario | Presidente |
| Sergio | Rossini | Banco Credicoop | Ejecutivo Zonal |
| Raúl | Ruibal | Cám. Arg. de la Ind. del Juguete | Secretario |
| Santiago | Ruiz | Secretaría de Producción Municipalidad Rosario | |
| Fernando | Ruíz y Blanco | CAMIMA | Gerente |
| Juan Carlos | Sacco | Impresora Argentina S.A. | Presidente |
| Miguel | Saiegh | | |
| Edgardo | Salomón | SALMON Ingeniería / Arquitectura Serv. Profesionales | Titular |
| Silvia | Samborski | Motores Czerweny S.A. | Asesora |
| Gustavo | Sánchez | BASF Argentina S.A. | Gte. Producción |
| Oscar E. | Sánchez | Cám. Arg. de la Ind. Plástica | Gerente |
| Fernando | Sánchez Checa | Departamento PyMI - UIA | Jefe |
| Mariana | Sangermano | Instituto de Economía - FISFE | |
| Pedro | Sansó | Colegio de Procuradores de Rosario | Vicepresidente |
| Claudio | Santopietro | Tecnigráfica | Titular |
| Gustavo | Santopietro | Tecnigráfica | Titular |
| Mario | Santopietro | Tecnigráfica | Titular |
| Jorge | Saumell | UAFJP- Unión Adm. De Fondos y Pensiones | Vicepresidente 1ª |
| Arturo | Scala | Revista UIA | Comercial |
| Haroldo | Scarpeccio | Bufalo S.A. | |
| Ariel | Schale | Fundación Pro-Tejer | Economista |
| Norberto | Schor | Garantizar SGR | Presidente |
| Noelia | Scierratta | Punto Biz | |
| Marcelo | Scilinguo | Arcor | Chofer |
| Hugo | Secondini | Fondo de Garantías Bs. As. (FOGABA) | Presidente |
| M.Florencia | Secreto | Facultad de Ciencias Económicas | |
| Leandro | Selén | Agencia DyN | Periodista |
| Alicia | Seletti | Cám. de Industrias Metalúrgicas del Ctro. Prov. Sta. Fe | Coordinadora |
| Alberto | Sellaro | Cám. de la Ind. del Calzado | Presidente |
| Alberto | Serra | Cám. Ind. Calzado Prov. Sta. Fe | Coordinador |
| Hugo O. | Settembrino | Centro de Desarrollo Productivo | Presidente |
| Fernando | Sibilla | Unión Industrial de Córdoba | Director Adj. |
| Héctor | Silva | Química Petrosil SRL | Gerente Gral. |
| Juan Carlos | Silvestri | Bolsa de Comercio de Rosario | Vocal |

| | | | |
|-------------|--------------|---|---------------------------|
| Elena | Silvetti | Bruchou, Fernández Madero, Lombardi & Mitrani | |
| Juan José | Sisca | APYME | |
| Miguel A. | Solis | UOM Las Parejas | Secretario |
| Jorge | Sorabilla | TN & Platex | Director |
| Elías | Soso | Asociacion Empresaria de Rosario | Presidente |
| Mariano | Spinosa | ADIMRA - CAFMEI | Gerente Gral. |
| Alberto | Spinsanti | A.J.S. S.R.L. | |
| Enrique | Szewach | P & E | Periodista |
| Fernando | Tabares | Multicanal | |
| Susana | Tealdi | Canal 5 de Rosario y Radio Continental | Periodista |
| Marcelo | Terenzio | Ministerio de Medio Ambiente - Prov. Santa Fe | |
| Claudio | Terrés | Ledesma S.A.A.I. | Asistente Directorio |
| Mario | Teruya | Grupo Asegurador La Segunda | |
| Franco | Tirelli | Cám. de Comercio de Rosario | Presidente |
| Santiago | Tomous | Universidad Abierta Interamericana | |
| Julio | Torné | Punto Biz | |
| Jorge | Torresi | Centro Industrial de Las Parejas | Secretario Colegiado |
| Alvaro | Torriglia | Diario La Capital | Periodista |
| Federico | Torriglia | Sancor | |
| Gabriela | Tozzini | Ledesma S.A.A.I. | Asesora |
| Carlos D. | Tramutola | Strat Consulting | Presidente |
| Eduardo | Tristán | Acquatint | Titular |
| Oscar | Trivissonno | Dalagi S.A. | |
| Fabiana | Trobbiani | Apache S.A. | |
| Hernán | Trossero | Toyota Argentina S.A. | Asesor Directorio |
| Pierre | Tucoulat | Solvay Indupa S.A.I.C. | CEO |
| Jorge | Turina | Canal 5 | Periodista |
| David | Uriburu | Organización Techint | Dir. Rel. Institucionales |
| Sergio | Vacca | Asociación de Ind. Metalúrgicos de Rosario | Presidente |
| Juan Carlos | Valdano | Centro Industrial de Las Parejas | |
| Walter | Valdez | Radio El Mundo | Periodista |
| Jorge E. | Vartparonian | Tipoiti S.A.T.I. Y C. | Director |
| Regina | Varum | | |
| Dardo | Vázquez | Estramet S.R.L. | Gerente |
| Glauco | Vázquez | Serv. Integrales Metalúrgicos S.A. | Director |
| Amadeo R. | Vázquez | Telecom Argentina S.A. | Presidente |
| Juan Carlos | Venesia | ENAPRO | Presidente |
| Fernando | Ventura | Instituto de Economía - FISFE | |
| Roque | Verardi | Reproscan | Titular |
| Javier | Vernengo | Fiat Argentina S.A. | Dir. Rel. Institucionales |
| Vicente | Vesco | Nuevo Banco Bisel | Gte. Regional |
| Oscar | Vezzani | Swift Armour Arg. S.A. | Dir. de Administración |
| Germán | Vicente | SanCor Coop. Unidas Ltda. | |
| Héctor | Vicentin | Vicentín SAIC | Director |
| Víctor | Viotti | Unidos S.A. AFJP | Director |
| Pablo | Visconti | Diario Castellanos (Rafaela) | |
| Ignacio | Vitelleschi | Ledesma S.A.A.I. | Asesor |
| Carlos | Wagner | Cám. Arg. de la Construcción | Presidente |
| Pedro | Waisman | CIMBRA | Dir. Ejecutivo |
| Jorge E. | Weskamp | Bolsa de Comercio de Rosario | Secretario |
| Andrés | Williams | Punto Biz | |
| Maria Lidia | Woelflin | Facultad de Ciencias Económicas | Dir. Escuela de Economía |
| Roberto | Yacuzzi | Corrugados SL S.A. | Gte. Relaciones Publicas |
| Carolina | Zambolino | D'Ascanio S.R.L. | |
| Mario | Zapico | Ingenio y Ref. San Martín del Tabacal S.R.L. | Dir. Comercial |
| Manuel | Zavallone | Cám. de la Ind. del Calzado | Vicepresidente 2ª |
| Santiago | Zecca | ProRosario | |
| Laura L. | Zimmermann | Área Educativa Cable Hogar | |
| Jorge | Zorreguieta | Federación de Industrias del Azúcar y del Alcohol | Presidente |
| | | Perocino Galvanoplastia | |

Acto de Apertura de la 11° Conferencia Industrial Argentina

Locutor:

Buenos días. Bienvenidos a la décimo primera Conferencia Industrial Argentina. El tema que nos convoca es “¿Por qué se venden las empresas argentinas? La necesidad de un empresariado nacional”.

Agradecemos la presencia de todos los industriales del país que se han acercado a la ciudad de Rosario para participar de esta Conferencia anual y a las autoridades nacionales, provinciales y municipales que nos acompañan.

También, queremos reconocer a todas las empresas y entidades que cooperaron con la realización de estas jornadas.

Preside este acto de apertura el señor Gobernador de la provincia de Santa Fe, Ingeniero Jorge Alberto Obeid. Lo acompañan el señor Intendente Municipal de Rosario, Ingeniero Miguel Lifschitz; el señor Presidente de la Undécima Conferencia de la Unión Industrial Argentina, Don Miguel Altuna; el señor Presidente de la Unión Industrial Argentina, Don Héctor Méndez; el señor Presidente de la Federación Industrial de Santa Fe, Don Carlos Garrera; el señor representante del Arzobispo de Rosario, Monseñor Eduardo Mirás, Monseñor Pablo Sugar; señores legisladores; autoridades provinciales y del departamento ejecutivo municipal; señores conferencistas; señores representantes de entidades de la industria; señores empresarios y profesionales; invitados; señoras, señores.

Seguidamente vamos a invitar a todos ustedes a entonar las estrofas de nuestro Himno Nacional Argentino.

A continuación impartirá la bendición de este acto, el representante del Arzobispado de la ciudad de Rosario, Monseñor Pablo Sugar.

Monseñor Pablo Sugar

Señoras, señores; señor Gobernador; señor Intendente; hermanos y hermanas. Dios al hacerse hombre, y es el misterio central de la fe cristiana, asume la realidad integral del hombre y la asume en tres dimensiones. Primero, nos revela el misterio del amor como constitutivo fundamental de la existencia humana y del misterio de Dios.

La segunda dimensión, Jesús trabajó toda su vida, asumió la posición de carpintero; y en ese tiempo ser carpintero era también ser albañil. De modo que trabajó muchos años de su vida en Nazaret siendo carpintero y albañil. Y, por último, asumió la dimensión del diálogo, de la verdad, como dimensión constitutiva del hombre. Nos enseñó que la verdad se impone por las fuerzas de la misma verdad.

Creo que estas tres dimensiones pueden inspirar esta reunión que ustedes han organizado también aquí, en Rosario, de la Unión Industrial Argentina.

Primero, el amor social como constitutivo fundamental de nuestra Nación. Somos una nación constituida justamente, por el amor, ya que el amor debe ser lo que inspira o fundamenta nuestras relaciones sociales, económicas, políticas, industriales y evidentemente, familiares.

En segundo lugar, la dimensión del trabajo. El capital, como dice Juan Pablo II, justamente debe ordenarse siempre a la multiplicación de mayor trabajo. Sabemos que nuestro país necesita, evidentemente, este trabajo, y ustedes, como hombres de industria, tienen la dimensión y la vocación especial para la creación del trabajo, para la dignificación, integración y promoción de nuestra gente, de nuestro pueblo, a nivel de trabajo. Y por último, el diálogo. El diálogo en la verdad. Una verdad que nos ennoblece, que nos dignifica para buscar y asumir los desafíos de proyectos presentes.

Le pedimos a Dios, entonces, que nos ilumine a todos y de un modo particular a ustedes en esta tarea tan extraordinaria y tan importante para la sociedad, como es la Unión Industrial Argentina, para que en estas tres dimensiones construyan su tarea: en el amor social, en el trabajo, en la promoción del trabajo, y en el diálogo.

Que Dios los bendiga de un modo especial a todos ustedes y también bendiga esta Asamblea. Por Cristo Nuestro Señor, amén

Locutor:

Le agradecemos su bendición a Monseñor Pablo Sugar.

Vamos a invitar a continuación a las autoridades a ocupar el estrado principal; al señor Gobernador de la provincia, Ingeniero Don Jorge Alberto Obeid; al señor Intendente Municipal de la ciudad de Rosario, Ingeniero Miguel Lifschitz; al señor Presidente de la Undécima Conferencia de la Unión Industrial Argentina, Don Miguel Altuna; y al señor Presidente de la Federación Industrial de Santa Fe, Don Carlos Garrera.

En primer término, dando la bienvenida a la ciudad de Rosario, vamos a escuchar la palabra del señor Intendente de la ciudad de Rosario, Ingeniero Miguel Lifschitz.

Ing. Miguel Lifschitz:

Señor Gobernador de la provincia de Santa Fe, señor Presidente de la Unión Industrial Argentina, señor Presidente de esta Conferencia, señores empresarios, industriales, autoridades, bienvenidos a la ciudad de Rosario.

Para esta ciudad es realmente un orgullo recibir por primera vez en la historia a este importante evento anual, esta conferencia que convoca y reúne a los más importantes empresarios de la industria de todo el país. Y esperamos poder repetir nuestra condición de anfitriones en lo sucesivo.

Aspiramos a que tengan ustedes una excelente estadía y que las deliberaciones y las conclusiones a las que arriben, resulten importantes para aportar al debate sobre el futuro de la economía y de la sociedad en esta Argentina tan promisoriosa y, al mismo tiempo, tan compleja.

Están ustedes iniciando este congreso, en una ciudad que ha decidido asumir la tarea de revertir una historia de decadencias y de postergación, que se prolongó por más de tres décadas y que lo está logrando, con voluntad, con protagonismo, con esfuerzo.

Rosario los recibe en este evento, pero espera también recibirlos a cada uno de ustedes muchas otras veces. Queremos que encuentren en esta región de la Argentina, el lugar apropiado para encarar nuevos proyectos, para encarar y concretar nuevas inversiones.

Y ustedes me dirán por qué Rosario, sobre todo aquellos que no han venido a la ciudad en los últimos años, que no la conocen en profundidad, que no tienen en su memoria la historia reciente de esta región, ni tampoco conocimiento de la evolución que ha tenido en los últimos años. Así que, si ustedes me permiten, muy brevemente para no distraer la atención de ustedes y para permitir que puedan avanzar en el desarrollo de este evento, quiero hacerles algunas pocas reflexiones sobre esta ciudad en la que están, sobre esta región del país, que hoy por hoy exhibe números importantes, por arriba del promedio económico nacional, en muchísimos de los índices más importantes que reflejan la actividad económica.

Esta es una ciudad que tiene algunos objetivos claros, que tiene un conjunto de proyectos estratégicos que viene desarrollando y poniendo en marcha desde hace varios años. Proyectos surgidos del consenso y del debate de los distintos sectores del estado y del sector privado y de las instituciones de la sociedad civil. Una región que tiene un claro objetivo de protagonismo, de desarrollo sostenible, de promoción de la actividad económica y, fundamentalmente, de mejoras de las condiciones de vida del conjunto de la población.

Es una ciudad metropolitana, con más de un millón cuatrocientos mil habitantes, distribuidos entre la ciudad cabecera, Rosario, y un conjunto de comunas y de municipios de la región. Y, fundamentalmente, es una gran región productiva, que se extiende ciento cincuenta, doscientos kilómetros a la redonda, que reconoce a Rosario como cabeza económica, de servicios, cultural, de transporte, de logística; que, incluso, a través del puente Rosario - Victoria también se extiende a una zona importante de la provincia de Entre Ríos.

Una región productiva que ustedes conocen, con un fortísimo desarrollo del sector agropecuario, que ha adquirido en los últimos años una potencialidad extraordinaria, con un crecimiento exponencial de la producción, pero también con un sector industrial importantísimo, histórico, tradicional de nuestra región, pero que en los últimos años ha adquirido un nuevo impulso, una especie de relanzamiento de nuestra actividad industrial, con una recuperación de los rubros tradicionales, como la metalmecánica, la industria de los elementos agrícolas, las acerías, la industria de procesamiento de cereales y de la soja, especialmente, pero también con nuevos rubros que se han ido incorporando con la actividad económica de la ciudad.

Es una región en crecimiento, cuyos datos de actividad económica, de generación de empleo, de disminución de la pobreza, de disminución de la indigencia, de crecimiento del empleo formal, están, como les decía, en los últimos años, por arriba de los promedios nacionales.

Es también un polo tecnológico y de innovación importante, con un desarrollo creciente de industrias de producción de software, vinculadas a la biotecnología, con centros de investigación en esta materia, que van a ser, seguramente en los próximos años, de Rosario, un centro de referencia en toda América Latina, en desarrollo de estas nuevas tecnologías.

Es también un modelo, yo diría, interesante de articulación del sector público con el sector privado. Hemos generado en los últimos años una cantidad de instituciones y de espacios de encuentro de las políticas públicas, con las exigencias, las expectativas y la visión del sector privado, para confluir en iniciativas y en proyectos comunes.

Es también la nuestra, una ciudad de movimiento, con una fuerte actividad cultural, con una fuerte actividad turística, que la han posicionado hoy, en el escenario nacional.

Una ciudad que, desde hace muchos años, ha promovido una relación estrecha con otras ciudades del Mercosur, de Brasil, de Chile, de Uruguay, de Paraguay, y que, por su ubicación estratégica, estamos seguros que está destinada a ocupar un lugar importante en el concierto de ciudades y de regiones del Mercosur.

En definitiva, amigos y amigas, creemos que es una ciudad con un presente promisorio, pero sobre todo con un extraordinario futuro, con una excelente perspectiva de crecimiento, de desarrollo para los próximos años y, en esa perspectiva, esperamos contarlos también a todos ustedes. Muchísimas gracias.

Locutor:

Agradecemos las palabras de bienvenida del señor Intendente Municipal de la ciudad de Rosario. A continuación se dirigirá a los presentes el señor Presidente de la Undécima Conferencia de la Unión Industrial Argentina, Don Miguel Altuna.

Dn. Miguel Altuna:

Sr. Intendente de Rosario, Miguel Lifschitz; Monseñor Pablo Suger; Sr. Presidente de la Unión Industrial Argentina, Héctor Méndez; Sr. Presidente de la Federación de Industria de Santa Fe, Dn. Carlos Garrera; Sres. Presidentes de las Uniones Industriales provinciales; Sres. miembros de la Unión Industrial Argentina; Sres. empresarios, autoridades, comunicadores; Señoras y Señores, me complace darles la bienvenida a esta pujante ciudad de Rosario, que hoy nos convoca como sede de nuestra de la 11° Conferencia Industrial anual.

La temática que nuestra Unión Industrial Argentina ha propuesto como eje del debate de sus dos jornadas de reflexión es: “¿Por qué se venden las empresas argentinas? La necesidad de un empresariado nacional”.

La elección de esta temática no ha sido casual y tiene como resultado lo que Argentina ha vivido, en un proceso de extranjerización de su economía, inédito en la década de los '90, comparando incluso con países de diferente nivel de desarrollo.

Por eso, nos proponemos indagar durante la primer jornada en las razones que originaron la pérdida de participación del empresariado local en la estructura productiva nacional. Analizaremos la historia del debate industrial y el contexto cultural e institucional que condicionó y condiciona la idiosincrasia argentina. Indagaremos también en la coyuntura económica, signada por la volatilidad permanente, por los cambios de reglas de juego de los negocios y por las tremendas restricciones de financiamiento.

Todas estas circunstancias impactaron con virulencia en todas las estructuras de la Argentina, potenciando el proceso de desnacionalización y el aumento de mortalidad en las pymes locales. De esta forma, delinearemos un diagnóstico sobre las causas que nos llevaron al proceso de desnacionalización.

En nuestra segunda jornada, y a partir de lo aprendido, y teniendo en claro la imperiosa necesidad de devolver al empresariado local la relevancia que le corresponde en la estructura productiva, la dedicaremos a compartir propuestas de mediano y largo plazo. Estas propuestas buscarán superar algunos errores del pasado para lograr impulsar el crecimiento de empresas competitivas y eficientes.

El desafío de las propuestas que presentaremos mañana será generar el aumento de las inversiones productivas, desarrollar una mayor capacidad exportadora, eliminar las asimetrías que afectan al empresariado nacional respecto del inversor extranjero y potenciar el ahorro privado nacional como fuente de financiamiento para el sector productivo.

La Unión Industrial Argentina es consciente de que su apuesta es generar un tejido industrial denso y sustentable. Hablamos entonces, no de cualquier sector industrial, sino de un sector competitivo, que genere productos con valor agregado, que cree empleo de calidad, que sea capaz de trabajar asociativamente en su cadena de valor, que pueda articular con los organismos de Estado su estrategia de desarrollo e inserción internacional, que impulse inversiones productivas, que genere innovación a través de la investigación aplicada y que, al fin de cuentas, tenga potencialidad no sólo para competir con sus pares foráneas sino, fundamentalmente, para internacionalizarse, regional o globalmente. Sólo este perfil de industria podrá generar el proceso de inclusión social que todos queremos.

Sabemos que este sector industrial necesita de un empresariado nacional con capacidad emprendedora, con una apuesta al mediano y largo plazo y, sobre todo, con entusiasmo. Un empresariado que pueda transferir a la sociedad su capacidad de gestión y desarrollar productos y servicios de excelencia, a la vez que sea receptivo a las demandas del ciudadano. Se trata también de seguir construyendo una cultura industrial que, a diferencia de la cultura de la especulación financiera y rentística, esté basada en el trabajo permanente del día a día, como único medio de alcanzar los logros que aseguren una proyección de futuro.

Hoy, la reconstrucción económica y la recuperación del crecimiento industrial nos dan una oportunidad imperdible para delinear este nuevo patrón productivo industrial, de la mano del fortalecimiento del empresariado nacional.

Por eso, con la mirada puesta en el Bicentenario, el desafío del 2010 es lograr una Argentina integrada social y geográficamente, con pymes transformadas en grandes empresas; grandes internacionalizadas; y multinacionales comprometidas con el desarrollo argentino.

Nuevamente quiero afirmar que estamos convencidos que potenciar al empresariado nacional es una línea de acción indispensable para el desarrollo argentino con inclusión social. Así lo demuestran las experiencias históricas de las últimas décadas del siglo XX, de países de mediano desarrollo o de reciente superación de situaciones de crisis.

Como entidad gremial empresaria representativa de la industria, desde la Unión Industrial Argentina estamos comprometidos con el proceso de reconstrucción de un capitalismo nacional solidario y de fortalecimiento de una cultura industrial sustentable, capaz de trabajar asociativa y articuladamente con los diferentes sectores de la sociedad argentina y con el Estado.

Agradecemos, entonces, a todos los expositores que se han entusiasmado con la propuesta temática que la UIA les ha sugerido y que compartirán con nosotros su capacidad de análisis, sus reflexiones y también su tiempo.

Agradecemos también a todos los presentes que se han acercado a Rosario a participar de este debate y confiamos poder superar las expectativas que la temática de la Conferencia ha generado y confiamos poder contribuir al proceso de fortalecimiento del empresariado nacional y de nuestra industria, a través de un debate abierto, constructivo y basado en propuestas. Gracias.

Locutor:

Hemos escuchado la palabra del señor Presidente de la undécima Conferencia de la Unión Industrial Argentina, Don Miguel Altuna.

Habla a continuación, el señor Gobernador de la provincia, Ingeniero Jorge Alberto Obeid.

Ing. Jorge Alberto Obeid:

Señor Intendente Municipal de la ciudad de Rosario, Ingeniero Miguel Lifschitz; señor Presidente de la Undécima Conferencia de la Unión Industrial Argentina, Don Miguel Altuna; señor Presidente de la Unión Industrial Argentina, Don Héctor Méndez; señor Presidente de la Bolsa de Comercio de la ciudad de Rosario, Don Federico Boglione; señor Monseñor Pablo Sugar; señores expositores; señores empresarios; invitados especiales; señoras y señores.

Me siento honrado de recibir en la provincia de Santa Fe a esta décimo primera Conferencia de la Unión Industrial Argentina y quiero destacar, especialmente, que esta es la tercera vez que esta Conferencia funciona en el interior del país. Si no me equivoco, lo fue anteriormente en Bariloche y en Córdoba.

Bienvenido, pues, este nuevo gesto de federalismo que acerca a los hombres más importantes de la industria argentina al interior del país, y en este caso a una provincia y a una ciudad, que como bien lo detallaba el señor Intendente, demuestra sobrados méritos como para poder recibir a todos ustedes hoy aquí.

Este logro se da gracias al especial esfuerzo que hizo la dirigencia de la Federación Industrial de Santa Fe y que ha contado desde el inicio mismo con el apoyo decidido del Gobierno provincial.

La primera parte del título que precede estas jornadas, es de por sí muy sugestivo, y propone un búsqueda, por qué se venden las empresas argentinas? Para responder estos interrogantes se ha convocado a una serie de expositores de gran calidad y prestigio. Intelectuales como Félix Luna y Santiago Kovladoff; economistas como Javier González Fraga, Aldo Ferrer, Juan José Llach; y empresarios, entre otros, como Luis Mario Castro o Luis Pagani.

Pero yo creo que lo más importante aquí es que no todo va a quedar en el interrogante, no todo va a quedar en lo que se puede plantear como un lamento, sino que la segunda parte del temario que hoy convoca a todos ustedes, parte de una afirmación que es la que aquí vemos, la necesidad de un empresariado nacional.

Esto ratifica, desde un primer momento, una idea que compartimos plenamente la gran mayoría de los que aquí estamos y en especial quien les habla, por formar parte, desde hace más de treinta años que estoy en la actividad política, de un movimiento político que basó su esencia en la creación de una fuerte burguesía nacional y en la justicia social para la distribución de los recursos que desde allí se generen.

Por eso es que consideramos absolutamente necesaria toda la serie de ideas que se van a intercambiar durante estos dos días en esta jornada, y que no hacen sino ratificar las ideas que fueron expuestas por el Presidente Néstor Kirchner, en el momento de su asunción a la primer magistratura de la Nación, cuando ya planteó este problema el 25 de mayo del año 2003.

Pero nos preguntamos, por qué es apropiado discutir estos temas aquí, en la provincia de Santa Fe y en la ciudad de Rosario. Permítanme algunas breves respuestas.

En primer lugar, porque más allá de algunos casos puntuales, que los hubo, que nos preocuparon y que nos siguen preocupando, sobre todo en el sector siderúrgico y frigorífico, de algunas venta de paquetes accionarios de empresas locales a capitales extranjeros; tengo que decir que la provincia de Santa Fe posee un entramado de más de diez mil pequeñas y medianas empresas, la casi totalidad de las cuales son de capital nacional

El manejo transparente y eficiente que se ha tenido sobre las finanzas públicas en los últimos quince años en esta provincia, ha permitido un persistente equilibrio fiscal que es, y ustedes hombres de empresa lo saben, la mejor garantía de previsibilidad para las inversiones.

Por otro lado, dotar de seguridad jurídica a las inversiones y tener capacidad y autonomía para ejecutar políticas activas que se requieran en materia de infraestructura, financiamiento y acceso a los mercados, es el mejor estímulo a la inversión local.

Porque en esta provincia, señoras y señores, se viene dando una fuerte articulación política entre lo público y lo privado. Prueba de ello ha sido la remisión a su tratamiento a la Legislatura provincial, de dos importantes proyectos; el primero de los cuales es el proyecto de iniciativa privada; y el segundo, el proyecto de asociación público - privada, que permitirá transformar a los privados en socios del Estado provincial en la realización de obras públicas y en la provisión de servicios.

En lo concreto, hemos firmado con la Federación Industrial de Santa Fe, un proyecto marco de colaboración y hemos firmado acuerdos específicos para realizar estudios en defensa de los sectores de base y colaborar en temas del medio ambiente.

A esto sumaremos el día martes un convenio junto a la Universidad de Bologna, para constituir el Observatorio Pyme de la provincia de Santa Fe.

Y por si todo esto fuera poco, señoras y señores, yo creo que nada mejor que plantear el tema acerca de la preocupación de la trasnacionalización de las empresas en una provincia cuya máxima estructura dirigencial está en manos de empresarios de origen local.

Me refiero, al presidente y vicepresidentes de la Federación Industrial de Santa Fe, Carlos Garrera, Juan Carlos Basso, Guillermo Moretti, Carlos Galán y Alberto Paduan, quien junto a José Luis Basso, Vicepresidente Pyme de la UIA, son todos, y a esto lo digo con verdadero orgullo como gobernador de esta provincia, son todos empresarios locales que han llevado adelante, fortalecido y constituido sus empresas, en los momentos difíciles y en los momentos en que las cosas son un poco más fáciles, pero siempre desde el esfuerzo local, y siempre engrosando sus propios capitales.

Muchas gracias a todos ellos, muchas gracias a las autoridades de la FISFE, muchas gracias al señor presidente de la Unión Industrial Argentina, a todos los empresarios que hoy nos visitan, y deseo de todo corazón que estos dos días de discusión, de búsqueda, sirvan para fortalecer ese empresariado nacional que tanto necesitamos para consolidar el despegue definitivo de la economía argentina. Gracias a todos.

Locutor:

Tras la palabra del señor Gobernador de la provincia de Santa Fe, Ingeniero Jorge Alberto Obeid, queda formal y oficialmente inaugurada la undécima Conferencia Industrial Argentina. Invitamos a descender del palco a las autoridades, para reordenarnos técnicamente y comenzar ya con el primer panel para esta mañana.

El proceso de desnacionalización de la economía argentina

Carlos Pellegrini, una voz industrialista

Locutor:

Damos comienzo ahora, a la primera parte de nuestro programa, en donde se analizará el proceso de desnacionalización de la economía argentina. El primer panel estará a cargo de Félix Luna, quien es director de la revista *Todo es historia* y miembro de la Academia Nacional de Historia, y se titula "Carlos Pellegrini, una voz industrialista".

Dr. Félix Luna:

Señoras, señores, amigos y amigas de la Unión Industrial Argentina, ustedes van a deliberar estos días bajo el signo de una pregunta acuciante: por qué se venden las industrias nacionales?

Carlos Pellegrini tuvo una trayectoria, que en su inicio había otra pregunta, otro interrogante no menos angustiante; él se preguntaba: puede existir una industria nacional? Ese fue el desafío de Carlos Pellegrini y de su generación; crear una industria nacional allí donde no había nada de eso.

En 1875, Carlos Pellegrini decía, en un discurso en la Cámara de Diputados: yo pregunto, señor presidente, qué produce hoy la provincia de Buenos Aires, la primera provincia de la República? Triste es decirlo, solo produce pasto y toda su riqueza está pendiente de las nubes; el año que ellas nieguen riego a nuestros campos, toda nuestra riqueza habrá desaparecido.

Es decir que la incógnita de Pellegrini radicaba en la inexistencia de la menor actividad de tipo industrial. Y esto se plantea en estos años, 1873, 1875, con motivo de una crisis mundial, que afectó, sobre todo, en la Argentina, el precio de la lana.

En ese momento, el producto de exportación más importante de nuestro país, era la lana; cuando caen los precios, estas exportaciones dejan de delegar dinero que antes el país recibía, el Estado deja de cobrar impuestos, todo el ciclo económico empieza a achatarse; es la época en que Avellaneda, el presidente, dirá: ahorraré sobre el hambre y la sed de los argentinos. Pero es también la época en que un grupo de hombres, Carlos Pellegrini, el más eminente, Vicente Fidel López, Miguel Cané y otros más, empiezan a preguntarse lo que acabo de decir: puede existir una industria nacional? Y se contestan que sí, que mediante una política aduanera correspondiente, se puede fomentar la creación de una industria nacional.

Examinemos un poco el personaje. Carlos Pellegrini había nacido en Buenos Aires, hijo de un ingeniero saboyano. En la época en que nació el ingeniero Pellegrini, Saboya pertenecía a Francia, por lo cual su nacionalidad era francesa, que aquí se casó con una inglesa, hija de un comerciante importante de la colectividad británica en Buenos Aires. De modo que el joven Pellegrini recibió en su casa una instrucción entre francesa e inglesa, lo cual desde luego significó una ventaja para su formación; no obstante lo cual era profundamente criollo y no solamente criollo, sino un patriota que abandonó sus estudios de Derecho cuando la guerra el Paraguay, para incorporarse a los ejércitos patrios. Fue alférez de un regimiento y estuvo un tiempo allá.

Después volvió a Buenos Aires y se nuclea, cuando lo eligen diputado nacional, alrededor de una serie de personalidades, entre las cuales ya he nombrado algunas, que empiezan a reflexionar sobre el destino del país, sobre qué podía hacer este país con sus riquezas indudables, y con sus posibilidades, bastante inciertas todavía. Es entonces cuando participa en la polémica que se hace en la Cámara de Diputados, en 1875, en donde ya plantea, claramente, las metas de un desarrollo autónomo para la Argentina.

Decía Pellegrini: todo país debe aspirar a dar desarrollo a su industria nacional, ella es la base de su riqueza, de su poder y de su prosperidad; y para conseguirlo debe alentar el establecimiento de estas industrias. Frente a la polémica que se cierne, contesta de este modo Carlos Pellegrini: una nación, en el concepto moderno, no puede apoyarse exclusivamente en la ganadería y en la agricultura, cuyos productos no dependen sólo de la actividad o de la habilidad del hombre, sino, y en gran parte, de la acción caprichosa de la naturaleza. No hay hoy, ni puede haber una gran nación, si no es una nación industrial que sepa transformar la inteligencia y la actividad de su población en valores y en riqueza por medio de las artes mecánicas. La República Argentina debe aspirar a ser algo más que la inmensa granja de la Europa, y su verdadero poder no consiste ni consistirá en el número de sus cañones, sino en su poder económico.

Está ahí entonces planteado el objetivo fundamental de este grupo de proteccionistas, como se los llamó en la Cámara de Diputados, que después de arduos debates, donde los partidarios de una política más librecambistas tuvieron que sostener arduas discusiones con este grupo, lograron un arancel que protegía moderadamente algunas industrias.

Esta preocupación de Pellegrini por que la riqueza del país no dependiera exclusivamente si lloviera o no, como era hasta entonces el pensamiento de los dirigentes argentinos, esta preocupación de Pellegrini estuvo presente durante toda su vida.

En un discurso en el Senado, que pronuncia en 1903, se trataba de un proyecto para dar un dinero de modo que la Argentina pudiera participar en la exposición de Saint Louis, en Estados Unidos, una exposición como las que empezaban a florecer en Europa y en Estados Unidos, a partir de 1889.

En 1889, Francia hizo una gran exposición con motivo de los cien años de la Revolución Francesa. Ya anteriormente había habido una enorme exposición industrial en Inglaterra, en los años cincuenta, patrocinada por el marido de la Reina Victoria, que fue todo un paradigma; el catálogo de esa exposición fue como una especie de libro de texto que los ingleses llevaban a sus colonias, a sus dominios, para mostrar el grado de técnica y de civilización que habían alcanzado.

Bueno, esta exposición de Saint Louis venía más o menos de la misma tónica y la Argentina, que no había participado en otras exposiciones, se aprestaba a hacerse presente en ésta y Pellegrini, curiosamente, se opone y dice: cuando la exposición de país, llegué al pabellón argentino, me encontré con que la parte donde se exponían nuestras maderas, aquello era maravilloso; donde estaban expuestos los cereales y carnes conservadas, eran una maravilla; pero cuando entré en la parte industrial, cuando vi exponer lazos, cabezadas y recados y artículos de manufacturas de quichua y demás indios, entonces tuve que darme vuelta avergonzado. Es decir, todavía, carecía la Argentina de una industria que pudiera exhibir en el extranjero.

Y posteriormente, en 1905, un año antes de morir, en una carta particular a un amigo, vuelve nuevamente con la idea de que el país depende de si llueve o no, le dice: todos nos guiamos a la prosperidad actual y el Gobierno se cree inmovible porque se apoya en una montaña de trigo, pero no debemos olvidar que los pueblos, si la principal riqueza es la agricultura, están condenados, desde los tiempos bíblicos, a una sucesión de vacas flacas y vacas gordas y que, si hoy estamos comiendo las gordas, podemos volver mañana a las flacas.

Y con una expresión muy criolla, porque este hijo de francés y de inglesa era muy criollo, dijo: me da frío en el espinazo pensar en la sequía por la que ha fracasado Australia. Australia había sido afectada por una sequía que duró cinco años en aquella época; se perdieron todos los sembrados, se agotaron sus grandes rebaños de lanares, tuvo que importar alimentos y pasó por un momento, realmente, muy difícil. Y ese ejemplo le daba frío en el espinazo a Pellegrini, que pudiera pasar también en nuestro país.

Pero este grupo, evidentemente debe haber tenido una mística muy especial. Este grupo que formaba Pellegrini, Vicente Fidel López, su maestro, Miguel Cané, el delicioso autor de *Juvenilia*; debían tener no solamente un pensamiento económico, sino también una idea del país más romántica, diría yo.

Miguel Cané, en 1876, en la sede del debate sobre el arancel que debía establecerse, decía: todos, señor presidente, al abandonar las aulas de la universidad, somos librecambistas acérrimos. Primero, porque el sistema de libre cambio no es realmente simpático, viene envuelto en el emblema de la libertad. La libertad que era la palabra clave del siglo XIX. Y ya veremos la importancia que tiene en la política gubernativa de Pellegrini y de su socio Roca.

Viene envuelto en el emblema de la libertad y por eso solo se hace simpático. Sin embargo, seguía diciendo Cané, más tarde, cuando la teoría y estudio se pasa a la observación, sucede con frecuencia lo que con todas las opiniones que se han tomado en la infancia. La experiencia viene desechando ilusiones, las observaciones de los fenómenos prácticos hace que modifiquemos nuestra opinión en la manera de apreciar la vida.

Claro que esta idea de la protección venía de antes, venía de Belgrano, venía de algunas palabras de Echeverría, venía de la palabra del Gobernador Pedro Ferré, allá por 1831, que había planteado muy claramente la necesidad de proteger ciertas industrias y, con ese motivo, Rosas le vetó el proyecto que Ferré tenía. Pero ahora, en 1876, el movimiento de industrialismo que había generado, dicho sea de paso, este Club Industrial que sería el padre o el abuelo de la presente Unión Industrial.

Anoche, cenando con los amigos de la Unión Industrial, me di cuenta que ellos tampoco sabían, igual que yo, el origen de la Unión Industrial. Y nos hemos prometido corregir esa ignorancia pronto, para saber cuál es el origen de esta institución tan importante, porque no se puede formar parte de una institución sin saber los antecedentes.

De modo que espero que esta incógnita también se pueda aclarar y que el presidente Méndez, como ha prometido, pueda terminar su mandato habiendo dilucidado esta pregunta.

Este movimiento proteccionista lo jefaturizaba Vicente Fidel López, el hijo del himno nacional, el hijo de don Vicente López y Planes, y otra gente como Alfredo Evelor, Luis Varela, José Hernández, el autor del *Martín Fierro*, Julio Victorica, muy vinculado al General Urquiza, Estanislao Cevallos, que sería un polígrafo realmente importante y un canciller peligroso, diría yo, porque su temperamento lo llevó casi a llevarnos a la guerra con el Brasil en tiempos de Quintana; y además Roque Sáenz Peña, que sería el presidente del voto libre y secreto.

Era un lindo grupo de gente joven, cuyo jefe era, como recordó Carlos Pellegrini: mi distinguidísimo maestro y amigo, el Doctor Vicente Fidel López; que inició en esos años la lucha por la protección industrial.

Esta lucha de Pellegrini no triunfó. No triunfó totalmente, dejó su semilla, dejó una conciencia abierta, dejó algunas realizaciones; pero, evidentemente, la Argentina fue, principalmente, librecambista.

Sucedía lo siguiente: antes de 1880, este país no tenía una capital federal; carecía, se puede decir, de un Estado Nacional; no tenía una moneda propia; existían grandes territorios donde la soberanía nacional era en los hechos inexistente, porque estaba ocupada por los indios; tenía unas pocas líneas ferroviarias; y, entonces, era necesario construir un país sobre esas bases bastante poco sólidas y en esto, terminadas ya las guerras civiles, la secesión de la provincia de Buenos Aires, los levantamientos de López Jordán, las guerras del Paraguay; se pone en marcha una nueva generación de un nuevo pensamiento, con Roca, desde 1880.

Roca y su grupo, porque no se puede decir de Roca como un grupo homogéneo, hubo peleas entre ellos, algunas muy fuertes, hubo disidencias internas; pero, en general, el grupo se movió bajo la hegemonía del general Roca. Este grupo consiguió el milagro de que, en treinta años, ese país menor, marginado, pobre, sin productos de exportaciones importantes, se convirtiera en el país que en 1910 se presenta al mundo como una expresión importante, legítima, genuina, de la civilización europea.

Ese país que en el '80 no tenía una capital, en 1910 tenía una Buenos Aires que era el vestíbulo de entrada a Argentina y que era la ciudad latina más grande del mundo. Ese país que en el '80 no tenía una moneda propia, en el '10 no solamente tenía una moneda que se cotizaba en todo el mundo, sino una caja de conversión creada en 1896, donde cualquier particular podía ir con un billete papel y recibir en cambio monedas de oro. Ese país que en 1880 tenía apenas unas pocas líneas ferroviarias, que unía, por ejemplo, Rosario con Córdoba, en 1910 tenía la red ferroviaria mejor y más extensa de Sudamérica. Ese país donde recién se iniciaba la enseñanza primaria, tenía en 1910 un servicio educativo de primera clase.

Y bien, cómo se consigue este verdadero milagro, porque fue un milagro argentino. Un porteño que tuviera veinte años en 1880, que hubiera participado en los tiroteos de los corrales, cuando la Revolución de Tejedor contra Roca; ese muchacho de veinte años, al cumplir cincuenta años se vería en un país totalmente transformado, en un país que era casi irreconocible.

Y cómo se hizo esto? Sobre la base de una libertad casi total. Roca abrió las fronteras del país; Roca la abrió a la inmigración extranjera. No hubo ninguna discriminación y ninguna restricción para las corrientes inmigratorias que venían a la Argentina; más aún, en épocas en las que había cierto antisemitismo en algunos sectores intelectuales, sobre todo en Francia, en 1886 Roca hace montar una oficina en París con el exclusivo objeto de dirigir a la Argentina a los judíos de Rusia y de Ucrania, que eran perseguidos en ese momento por los Pogorov; y así vienen centenares de miles de inmigrantes, tal vez no los inmigrantes anglosajones con los que habían soñado Sarmiento y Alberdi, vienen los gallegos, vienen los italianos del sur, pero viene otra gente también, vienen polacos, vienen rusos, después vienen los árabes y, poco a poco, se van fraguando y se va haciendo esto que es la población en la Argentina.

Total libertad para entrar mercaderías; no hubo efectivamente, ningún tipo de protección para nuestra industria y la poca que prosperó, se hizo sobre la base del ingenio personal y de las ventajas comparativas que tenía el país, por ejemplo, la incipiente industria del cuero. Pero todo entró al país.

Los extranjeros que hoy miran asombrados en los anticuarios, en las casas donde se venden cosas viejas, en el interior del país, tantos objetos viejos de extraordinariamente buena factura, que son de origen europeo y que han venido aquí en los finales del siglo XIX, se asombran, pero esos objetos vinieron libremente y sin pagar casi derechos de aduana; y no digo en Buenos Aires, en la Patagonia directamente no había aduanas.

Cuando Roca dijo que en la Patagonia debían levantarse las aduanas, mandó un barco y mandó traer a los empleados de aduanas. De modo que las mercaderías entraron libremente y entraron los capitales libremente, para invertirse en aquellos rubros donde parecía que podían sacar sus rentas, por supuesto en el campo, por supuesto en el comercio. Los británicos invirtieron mucha plata en los campos; ese es un aspecto que se olvida cuando se habla de las inversiones británicas en la Argentina. Y por supuesto, en los ferrocarriles, posteriormente en los frigoríficos, en las compañías de seguro, en las compañías de transporte, que llevaban la carne enfriada y congelada a los mercados de Sheffield. Entraron los capitales, y no solamente británicos, también franceses, también alemanes, también belgas. Y entraron ideas, junto con los inmigrantes, libremente también.

Y termina diciendo Pellegrini: pues bien, se pusieron los derechos, se protegió la industria agrícola, en el convencimiento de que era una de las industrias más indicadas para esta protección, y, a los pocos años, la situación había cambiado radicalmente y hoy día, el pan del pobre, es decir, el trigo que valía treinta pesos, vale nueve; el pan blanco se come hoy en el más pobre rancho de la República Argentina.

Es decir, la idea de que algo había quedado, algo se había hecho y no era, de ninguna manera, en sacos rotos, no se había echado en sacos rotos de ninguna manera, esa lucha.

Hay también, con este sentido retrospectivo, un discurso interesante de Vicente Fidel López, el jefe del grupo, que habla, precisamente del valor, de la importancia del proteccionismo.

Es un párrafo largo, no lo voy a leer, pero una parte me parece interesante: lo mismo sucede con nuestras lanas y nuestros cueros, entre tanto, cuando Franklin se presentaba en las más lujosas cortes de la Europa vestido de paño burdo, tenía el mayor orgullo en decir: es fabricado en mi país y todos los estadounidenses nos vestimos con él.

Hoy en día, en los Estados Unidos, lejos de poner en los letreros de las tiendas efectos de París o de Londres, se pone 'efectos del país', y todo el mundo con negocio propio pone así, porque todos los estadounidenses tienen el patriotismo y el orgullo de consumir los efectos de su país, con preferencia a los del extranjero.

Y agrega esto, Vicente Fidel López estuvo en una época en Córdoba, después se fue a Chile; vivió en Córdoba algunos meses y se casó allí con una cordobesa y recuerda esa estadía en esta forma: no hay chileno que no salga de su tierra llevando con gusto tres o cuatro trajes de los fabricados en Chile y nosotros, señor, que somos los primeros productores de lana y los que estamos arruinados y en crisis permanente con esa producción, no nos ponemos, ni pagamos un solo traje fabricado en nuestro país; y estamos más atrasados de lo que estábamos a este respecto en 1840. Residía yo entonces en Córdoba, en 1840, y lleno de gusto al ver los tejidos de lana que allí se hacían, me he vestido perfectamente bien y hasta con elegancia, con las telas que mandaba a hacer a mi gusto a las pobres gentes del pueblito, y les llamaban 'géneros guasos', señor presidente; y los jóvenes que, al principio extrañaban mi extravagancia, acabaron por imitarme. Estoy informado que hoy no se puede hacer esto.

Esto me recuerda el conocido caso, la conocida anécdota de la vez que Pellegrini se había vestido con una indumentaria fabricada totalmente en el país. Yo no podía registrar acabadamente este hecho. Se dijo que un día, con una suerte de extravagancia, Pellegrini se había vestido con efectos del país, de la cabeza a los pies, desde los zapatos hasta los sombreros; para mostrar que era posible vestirse bien con productos de la incipiente industria textil nacional. Repito, yo no he podido encontrar esta anécdota registrada, pero sí en cambio que, Pellegrini y sus amigos, Cané, Vicente López, etc., formaban parte de una especie de club, cuyo compromiso era vestirse con indumentaria nacional una vez por año y fomentar, con una especie de cuota, el trabajo de este tipo de tejidos con el cual la gente pudiera vestirse.

Y hay otro aspecto más, también retrospectivo si se quiere, del cual habla Pellegrini años después y donde recuerda con orgullo lo que se pudo hacer en alguna época y lo que quedó, que no fue mucho como digo, pero que, de todos modos, dio lugar a una suerte de cambio pequeño cuantitativamente, pero un cambio en la modalidad y en los aspectos de creación y producción de la Argentina.

Y aquí viene una cosa que quiero leer porque es curioso, es el famoso debate de 1876, pero llama la atención por la información que tenía esa gente, no sólo Carlos Pellegrini, sino los que actuaban en aquella época; estaban informados de todo lo que pasaba en el mundo. Dice esto Pellegrini: en el siglo pasado, la Suecia era una población de pescadores, explotaba algunas minas y sus inmensos bosques de pinos. Allí las manufacturas existían en una escala despreciable, no bastaban para satisfacer las necesidades de la población; pero vino el sistema proteccionista a proteger esta industria naciente, que apenas daba señales de vida e imperó el sistema proteccionista en todo su rigor, excluyendo de las aduanas de la república, los similares extranjeros. Pero han durado en Suecia estas leyes, fueron aplicadas con rigor y a principios del siglo, ya en el año 1856, estas fábricas habían adquirido tal desarrollo, que podían no solo no prohibir, sino poner impuestos bajos y admitir a concurrencia de los similares extranjeros. Ya el niño se había hecho hombre y podía vivir con libertad en la sociedad, sin necesidad de que se lo protegiera tanto. Pero si la Suecia no hubiese empezado por la protección, hubiera estado en el año 1856 en la misma situación en que se encontraba a principios de siglo y hubiera continuado siendo pescadora, siendo leñatera, siendo minera.

Pellegrini asoció, como dijimos, su destino al destino de Roca. Y precisamente, su caída, más que su caída su apartamiento del Gobierno, llega con motivo de esa solidaridad. Ocurría que el ministro de Hacienda de Roca, en su segunda presidencia, había convencido al Presidente Roca de la conveniencia de unificar las deudas externas, los empréstitos externos.

Argentina se había caracterizado por contraer empréstitos durante toda su historia; desde la época de Rivadavia con el famoso empréstito de Baring; después, Rosas no, pero después de Rosas, Urquiza tomó empréstitos de la banca Maguá; Mitre tomó empréstitos de Londres y algunas fuentes de crédito como el banco de la Provincia de Buenos Aires; Sarmiento había también tomado créditos que fueron con destino a la guerra del Paraguay y a los levantamientos de López Jordán. De modo tal que, en el país se había respondido en 1892 a estos requerimientos de los intereses de los créditos; pero lo cierto era que esta masa de que el país era deudor, era muy complicada, con vencimientos distintos, con distintos intereses, con armoizaciones diferentes. Era como las concesiones ferroviarias; cada compañía de ferrocarriles, cuando pedía una concesión para construir su ferrocarril junto a otro, había conseguido algunas condiciones; algunas, como las primeras, el tren de Rosario a Córdoba, por ejemplo, había conseguido que el Gobierno le donará una legua a cada lado de la vía.

Esto que parece una barbaridad hoy y que ha escandalizado a historiadores como a Scalabrini Ortiz, era común en esa época las inversiones de riesgo. En la India, por ejemplo, eso se hacía normalmente y en el célebre ferrocarril transoceánico que se hizo en Estados Unidos y que allá por 1860 selló la unidad del país del norte, haciendo la conexión del ferrocarril que se construía desde California hacia el este y con el que se construía desde Chicago hacia el oeste, también tenía, como incentivo, una legua a cada vía.

Bien, en materia de empréstitos también eran distintos; según el apremio del deudor se conseguían tales o cuales condiciones. Se tomó entonces la idea de unificar los créditos y Pellegrini la adoptó con mucho entusiasmo.

Qué significaba la unificación? Significaba que ante un gran bono único, el país debería una sola suma, que era la unión de los demás empréstitos; tendría un solo interés, en muchos casos más bajo que los intereses comunes; tendría una fecha de amortización. En una palabra, emproljaría todo el sistema financiero argentino.

Pellegrini adoptó esta idea como una idea grandiosa y la voceó en todos lados y la sostuvo en el Senado. Todo hubiera andado bien si no fuera por una desgraciada cláusula del contrato de la unificación de la deuda, donde se establecía que un comité, un sindicato de acreedores, tenía a su cargo la extracción de una suma de dinero, diariamente, de los ingresos de la Aduana.

Esto cayó muy mal en ciertos sectores, en los estudiantiles por empezar, los sectores políticos también, que vieron que esta condición vulneraba la soberanía argentina, hubo algaradas callejeras, llegose a agredir al propio Pellegrini. Roca, que era el presidente de la República, que era zorro viejo, por algo lo llamaban 'el zorro', olió que el horno no estaba para bollos y que esta iniciativa despertaba mucha resistencia y retiró el proyecto del Senado.

Es decir, como dicen los muchachos hoy, 'dejó a Pellegrini pagando'. Y Pellegrini, entonces, en un célebre discurso que dijo en el Senado, acusó de cobardía a Roca y dijo: los Gobiernos deben triunfar o caer con sus principios. Roca declinó los principios para él no tener dificultades en el Gobierno.

Ahí entonces termina la dupla Roca - Pellegrini. Es ahí donde Pellegrini hubiera podido encontrar la posibilidad de suceder a Roca como presidente y tal vez, entonces, hubiera podido hacer lo que no pudo hacer en aquellos breves dos años de presidente, acosado por la crisis económica, después de la caída de Juárez Celman. Pero Pellegrini no tenía maquinaria política para poder mantenerse y para poder proclamar una candidatura. Y Roca tenía la máquina política suficiente para vetar a Pellegrini en la próxima candidatura, pero no imponer a un candidato propio. Y así quedó empatada la ruptura de esta dupla, que tanto hizo por el país.

De todos modos, la prédica de Pellegrini no ha terminado del todo. La Unión Industrial quedó y quedó, sobre todo, una conciencia de que se debe, se puede construir, hacer, fabricar, elaborar cosas a partir de nosotros mismos.

Diluciden ustedes por qué se venden las empresas argentinas. Pellegrini contestó afirmativamente a la pregunta que se planteó en su tiempo: puede haber industrias argentinas? El dijo, sí. Gracias.

Locutor:

Agradecemos al señor Felix Luna. Este aplauso muestra lo interesante, lo abarcativo, lo profundo de su charla.

La volatilidad constante. Aspectos macroeconómicos y cambios de reglas de juego. La racionalidad del proceso de extranjerización.

Locutor:

Vamos a continuar con el segundo panel de la jornada. El mismo se titula: La volatilidad constante. Aspectos macroeconómicos y cambios de reglas de. Compartirán su análisis con nosotros el señor Javier González Fraga, ex Presidente del Banco Central de la República Argentina, y la señora Debora Giorgi, Directora del Centro de Estudios sobre Negociaciones Internacionales de la Unión Industrial Argentina.

Dr. Javier González Fraga:

Bueno, buenos días a todos. Es un placer estar nuevamente en estas jornadas industriales y es un placer, también, referirme a este tema de la volatilidad.

Quiero hacer una aclaración introductoria sin la cual me sentiría un usurpador, hablando de este tema. Lo que voy a comentar, está volcado en un libro que hemos escrito recientemente con Martín Loustau, presente hoy aquí, y que es el tema central la volatilidad, el libro se llama *Sin atajos*, justamente haciendo referencia a la volatilidad y también, creo que aunque no figura como autor, muchas de estas ideas las hemos discutido con Gustavo Lopetegui, que también está presente, en esos tres años que estuvimos compartiendo con Gustavo y con Martín el grupo Unidos del Sur.

Como dicen los norteamericanos, los errores son míos, corren por mi cuenta, pero creo que todas estas ideas justamente han sido muy debatidas y ya no se conocen los límites de los aportes de cada uno de ellos.

Todo análisis en sí mismo, es una simplificación y también una exageración, y como tal, uno cae en la caricatura. Y yo creo que lo que voy a mostrar ahora es realmente una caricatura de lo que ha pasado en la economía argentina, con todos los costos que esto tiene y con el beneficio de hacerla más fácil para entender y repetir.

Y esto creo que somos conscientes de entrada, que estamos súper simplificando algunos temas de la realidad, para poner el énfasis justamente en esta palabra, la volatilidad, que entiendo que es responsable de gran parte de los males que nos han aquejado.

Acá tenemos un gráfico que mide la variación entre el producto bruto de la Argentina, desde 1885 hasta el año pasado, y está muy claro que nos ha acompañado la volatilidad por mucho tiempo. Tratando de simplificar y de esteotipizar la realidad que hemos vivido, diferenciamos tres sectores, o tres períodos muy marcados.

El primer período es el período que tan lucidamente Felix Luna nos comentaba recién, es el período, digamos, de la alta volatilidad, con un crecimiento típico de China, diríamos hoy, pero con altísima volatilidad; es el país que se ampliaba en sus fronteras y se ampliaba en el número de habitantes. Legaban millones de inmigrantes y, al mismo tiempo, se incorporaban millones de hectáreas a lo que era la Argentina.

Y por eso teníamos esas altísimas tasas de crecimiento, pero también

teníamos nuestras crisis. El no lo mencionó o lo mencionó al pasar, tuvimos nuestras cajas de conversión que volaron por los aires, tuvimos nuestras crisis bancarias, donde cerraron casi todos los bancos, menos uno llegó a cerrar; el Deutsch fue el único que quedó abierto en algún momento; al propio Pellegrini le tocó refundar el Banco Nación sobre lo que quedaba en el Banco Nación.

No eran todos los años de alegría. Había años de crecimiento del 15%, pero también había crisis con caídas de más del 5% en una cantidad de oportunidades. Era un período de gran crecimiento, de gran apertura y de grandes crisis. Este período termina con la gran crisis del '30. Termina en la Argentina y termina en el mundo, con la gran crisis del '30.



El treinta marca el nacimiento de la macroeconomía. El '30 marca, no solamente de la mano de Keynes, sino de muchos economistas, la implantación de políticas nacionales y de no estar solamente sometidos a los vaivenes de los mercados. La crisis del '30 es el inicio de los bancos centrales y de las políticas monetarias anticíclicas en el planeta, no solo en la Argentina. Y en la Argentina también.

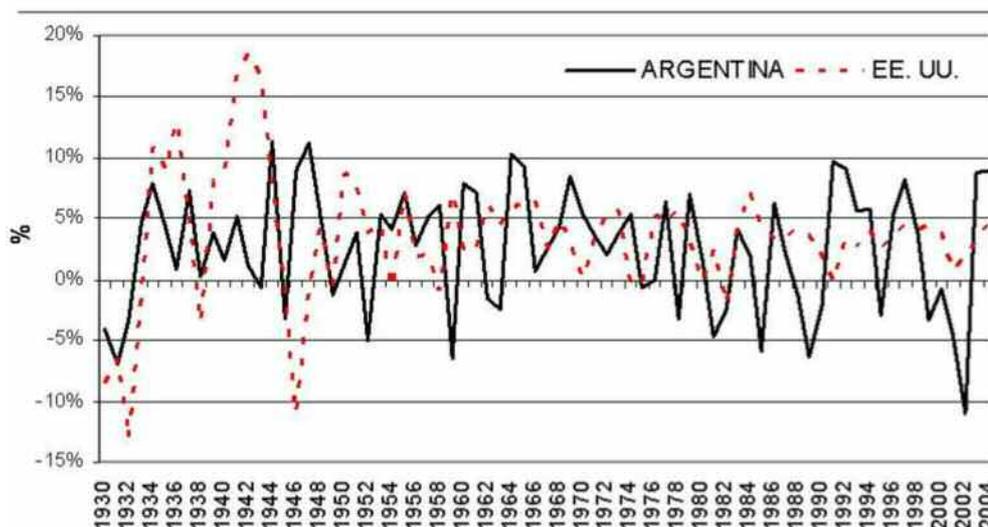
La Argentina tiene un buen recuerdo de un período que ponemos como que va del '30 hasta el '70, prácticamente; que se podría subdividir, pero no lo hemos querido subdividir a los efectos de no entrar en un debate que tiene mucho de política. Pero claramente en el '30 empieza, conjuntamente con la muy criticada década infame en lo político, empieza una política económica que merece mucho más análisis, mucho más respeto del que ha recibido. Es la política económica de la mano de Raúl Prebisch, que es convocado, justamente en ese año, a incorporarse al Ministerio de Hacienda del gobierno de su pariente, el General Uriburu, e inmediatamente empiezan a discutir, él y su equipo, una serie de medidas, una serie de ideas, una serie de instituciones, que llevan a la creación de la Dirección General Impositiva, que llevan a la creación del Banco Central, que llevan a la creación de las aduanas, y como medidas de los controles de cambio, de las tasas aduaneras, del proteccionismo, pero siempre en el marco de la que, hoy llamaríamos, la ortodoxia monetaria y fiscal.

Yo creo que en esto, insisto, hace falta mucha más investigación, para separar al Prebisch de la CEPAL, del Prebisch que algunos lo llaman, equivocadamente, el Prebisch joven, que no es solamente las ideas de joven, estas ideas él las mantuvo hasta cuando le tocó, casi al final de sus días, hacer las recomendaciones al Doctor Alfonsín. O sea, él puesto a lo mejor, en líder latinoamericano, defendió algunas ideas que pueden ser vistas como heterodoxas; pero cada vez que opinaba sobre cuestiones monetarias y sobre cuestiones fiscales, era un ortodoxo y defendía la enorme virtud de unas cuentas fiscales en orden.

El expresaba muchos años antes, que Rudy Dornbusch, esa afirmación que Dornbusch sintetizó en Easy Money Taith Fiscal, como diciendo 'tenes toda la flexibilidad monetaria sobre la base de cuentas fiscales en orden'. Esto era el pensamiento de Prebisch y esto es lo que impuso en el comienzo de los años '30 fundamentalmente, primero, en Hacienda y, después, como el primer Gerente General y el que controlaba el Banco Central por casi diez años. El se basaba, justamente, en cuentas fiscales en orden, que le permitía tener política monetaria anticíclica para amortiguar los ciclos que venían del exterior.

Y los resultados están muy claros ahí, disminuye tremendamente la volatilidad; también disminuyen las tasas de crecimiento, el mundo entraba en un período interguerras, había mercados cerrados, había dificultades en las grandes economías del mundo; pero se empieza a generar un crecimiento sostenido de la Argentina. Este período les dije, se distorsiona, sobre todo, en la segunda mitad de los años '40, con la salida de la crisis, esto genera el aflojamiento de ciertas ortodoxias en la economía argentina; dieron lugar a mayor intervencionismo estatal y esto, va terminando este período, en un proceso inflacionario, que es el que nos interesa, donde es el nacimiento de esta nueva volatilidad, de esta volatilidad reciente de la economía argentina, que es una volatilidad que, a diferencia de la primera, se caracteriza por tener muchos más períodos negativos, tan fuertes como aquellos, y muchos menos y menos importantes períodos en decrecimiento. O sea, mientras aquella volatilidad fue en el marco del crecimiento de la economía argentina, esta nueva volatilidad se da en el marco del estancamiento. Y esta nueva volatilidad tiene características muy propias, y es un poco en lo que nos interesa avanzar.

Comparación con los Estados Unidos



Si previamente comparamos esta volatilidad con Estados Unidos, vamos a ver los distintos caminos que han seguido ambos países.

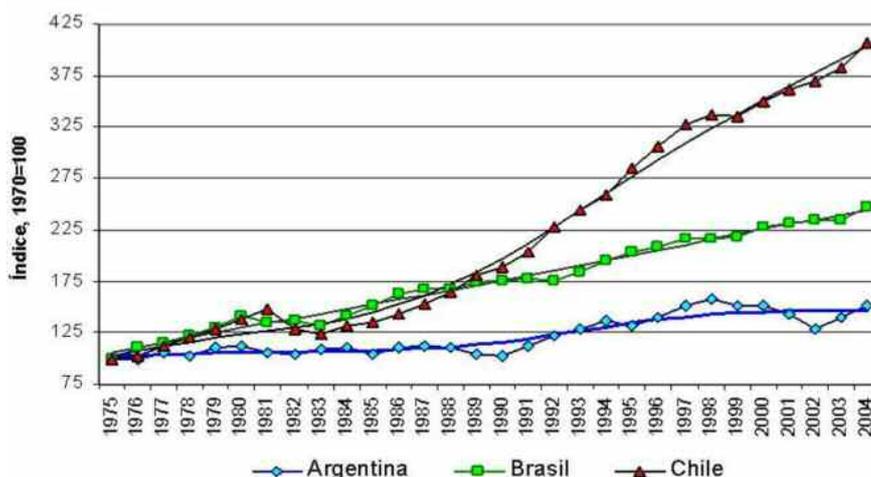
Ustedes verán como de la mano de Prebisch, la Argentina fue menos volátil que los Estados Unidos. La Argentina se caracterizó, en esa década, por ser admirada en el mundo por el control que habían logrado, frente a los grandes cambios de tendencias internacionales; pero esto se va alterando y vamos a ver como la línea punteada en rojo es mucho menos volátil que en el electrocardiograma o la montaña rusa de Argentina.

Esto creo que es, bastante elocuente para empezar a entender cuál es el camino que siguió la economía estadounidense y cuál es el camino que siguió la economía argentina.

Y en este cuadro, que es para la frustración total, es lo que ha pasado, justamente, en este último período de los tres que analizábamos, comparándonos con Chile y con Brasil.

Esto refleja la evolución del Producto Bruto, puesto en número índice cien, desde 1975. Obviamente, nosotros somos la línea celeste, también la que marca la mayor volatilidad, acá no se nota tanto porque la escala tiene que captar también los cambios de Chile y de Argentina, pero se ve cuánto más volátil es, no obstante eso, la economía argentina que la economía brasileña o que la economía chilena.

Comparación con Chile y Brasil

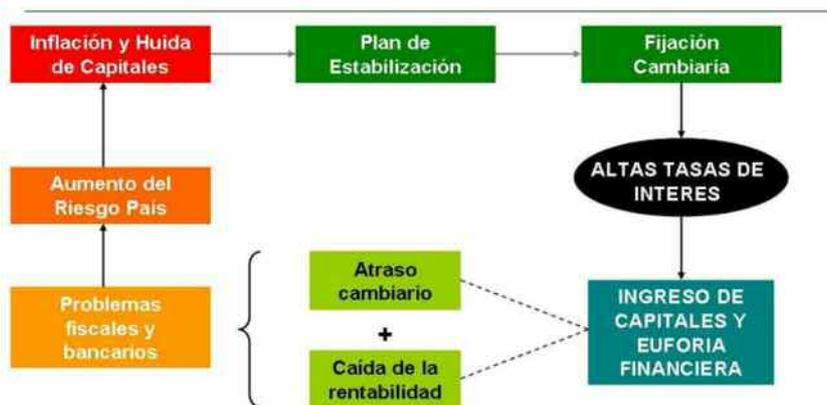


Y está también muy claro el distinto desarrollo. Mientras la economía argentina de cien llega a ciento cincuenta, o sea que crece 50% su Producto Bruto en estos treinta años; la economía brasileña crece un 150% y la de Chile un 300%, porque llega a un valor de cuatrocientos.

La economía chilena es volátil al comienzo de este período, pero a partir del 82, 83, de la gran crisis de ellos, tienen una volatilidad mínima, tiene solamente un valor negativo ahí por el 98, y después siempre valores positivos. La economía brasileña también tiene una volatilidad mucho menor que la nuestra, un poco mayor que la de Chile, pero mucho mayor que la nuestra, que es la que se caracteriza por todos esos cambios. Y esto también, entonces, nos demuestra muy gráficamente el atraso que ha vivido la Argentina de la mano de esta volatilidad.

Cuál es la lógica de esta volatilidad? Cuál es la lógica de este ciclo, que lo vamos ahora a explicar y que lo podemos encontrar, tanto en gobiernos militares como en gobiernos civiles, en peronistas o en radicales; peronistas populistas o en peronistas, mal llamados, ortodoxos.

El ciclo de la Volatilidad en la Economía Argentina 1967-2001



Ahí ponemos el '67 como para también incluir al de Krieger Vasena. Insisto, estamos forzando las interpretaciones y si hubiera responsables presentes de estos planes, me dirían 'pero nosotros hicimos tal o cual cosa diferente a lo de otros'. Probablemente haya diferencias entre algunos planes, pero todos, invariablemente, tienen el siguiente proceso: son aplicados en medio de crisis inflacionarias y cambiarias, y con urgencia por restablecer el normal funcionamiento de la moneda.

Por eso quizás el elemento más pernicioso de los mismos fuera el manejo cambiario, utilizado como llave para controlar las expectativas de inflación. Lo más importante

es generar certezas para los que están comprando dólares y decirles, de alguna o de otra manera, esta es la última devaluación. Se pondrá una tablita como en la época de Martínez de Hoz, se pondrá un seguro cambiario como en la época de Krieger, se pondrá una mezcla de ambos como en el plan Austral, o simplemente la convertibilidad; o se dirá inflación cero como Gelbard; Pero, invariablemente, en todos estos planes aparece el elemento cambiario como ancla decisiva de su comportamiento futuro.

Obviamente, a la fijación cambiaria se le agrega las altas tasas de interés. Altas tasas de interés y fijación cambiaria es música para los oídos, no quiero llamar de los especuladores, sino de los que hacen arbitraje financiero en un sentido amplio y que son un ingrediente fundamental en cualquier proceso económico.

Obviamente, si hay altas tasas de interés y fijación cambiaria, la relación entre las variables es muy fácil de anticipar. La que más alta está es la tasa de interés, seguida de la tasa de inflación y seguida de la tasa de devaluación. O sea, se inicia un proceso de tasa de interés positiva en un contexto de atraso cambiario y, conjuntamente con la tasa de devaluación, va la tasa de incrementos de salarios, porque de alguna manera, en el ámbito de la economía transable, la que depende de exportaciones o de importaciones, los salarios van con el tipo de cambio. Esto genera inmediatamente, y con un gran éxito, una euforia financiera e ingreso de capitales.

Son los momentos donde todo el mundo celebra esta combinación macroeconómica, porque todos nos beneficiamos; no solo se beneficia el que trae dólares, los convierte en pesos y plazo fijo, esta es la operación más elemental. Sube la bolsa, se valorizan los campos, se valorizan las industrias, se valorizan los inmuebles y todos vivimos un momento de 'estar mejor'. Una sensación de que estamos todos mejor y por eso esto empieza a disfrutarse.

Pero recuerden el orden de las variables, arriba de todo la tasa de interés, abajo la tasa de inflación y por debajo de todo la tasa de devaluación. Entonces, qué se produce simultáneamente? Se produce un proceso de atraso cambiario y de caída de la rentabilidad de los sectores transables.

El atraso cambiario, por motivos obvios, lleva a la queja del campo; la caída de la rentabilidad afecta a todos los transables y, por supuesto, también, y especialmente a la industria. Pero como hay tanta euforia en el mundo financiero, como los medios de comunicación nacen, justamente, de este sector, como los economistas, digámoslo, estamos fundamentalmente abastecidos en el sentido más preciso de la palabra, del sector financiero; entramos a decir 'no, lo del campo es porque no invierten en productividad y los de la industria se quejan porque están acostumbrados a la sobre protección, al proteccionismo, a los créditos subsidiados. Tienen que invertir y tiene que haber reforma industrial y reforma agropecuaria'. Y esto es la historia que viene, fue un poco la historia que vivimos al segundo o tercer año de todos estos ciclos; a veces es más rápido, a veces más lento.

Y todo esto a qué llevaba? Llevaba a que, de repente, en algún momento, el atraso cambiario, los problemas de rentabilidad en el marco de altas tasas de interés y la fijación cambiaria, nos hacían filtrar ciertas malas noticias que, generalmente, venían de los informes de los analistas del exterior: 'Parece que tal banco tiene problemas porque tal deudor no le va a pagar'. Y en cada crisis hay deudores emblemáticos, que se han arrastrado algunos bancos hasta que vienen los salvatajes generalizados. Pero en cada crisis hay deudores emblemáticos que arrastran algún banco, no quiero dar nombres por miedo de que todavía esté sobreviviendo alguno de estos sectores que han tenido algún problema del pasado; pero todos los podemos imaginar.

Y también es cierto que aparecen problemas fiscales. Y por qué aparecen problemas fiscales? Porque, invariablemente, cuando hay caída de la rentabilidad, hay caída de recaudación. Y cuando hay también problemas de rentabilidad, sufren mucho más las provincias que la capital; porque la capital se nutre de los negocios financieros, se nutre de la rentabilidad de los servicios; mientras que las provincias están muchísimo más expuestas a los problemas de la economía transable.

Y entonces, qué aparece acá? Aparece la indisciplina fiscal de las provincias y los economistas de la city empezamos a hablar de esta mochila que carga el país, con los indisciplinados gobernadores que aumentan el gasto. Indudablemente tienen que aumentar el gasto porque empieza a haber problema de desempleo, etcétera, etcétera.

Entonces, las malas noticias vienen por este lado; estas malas noticias empiezan a hablar muy seguido de los problemas fiscales y bancarios y, por lo tanto, empieza el proceso de aumento del riesgo país, que termina finalmente con inflación y huida de capitales, acompañadas de las devaluaciones, etcétera.

Esto que acabo de explicar en cinco minutos, es la historia de la convertibilidad ampliada. Duró mucho más tiempo porque las privatizaciones, el ciclo internacional, los precios de la soja del '96 y el Plan Real del Brasil, le permitieron durar diez años; pero es más o menos lo mismo que un Plan Austral o la tablita de Martínez de Hoz y los otros que he mencionado antes.

Y esto es la esencia de nuestra volatilidad, que es, para salir del drama de la inflación y de la huida de capitales, adoptamos políticas que tienen implícitas, la semilla de la siguiente crisis. Creo que esto es lo central. Hemos adoptado siempre políticas que nos llevan a la siguiente crisis. Todavía yo escucho economistas que dicen 'bueno, pero el error no está en adoptarlas, sino en no abandonarlas a tiempo'. Falso, no hay antecedentes en el mundo de que estas políticas se abandonen a tiempo. Por qué? Porque el óptimo económico para salir de una política de tipo de cambio fijo, es cuando tiene máxima popularidad, cuando la salida no genera pánico. Y ese justamente es el momento en que ningún político va a aceptar salir.

Entonces, a lo mejor, desde el punto de vista técnico, a la convertibilidad habría que haberla abandonado en marzo del '95. Y a mí me consta que a muchos que estaban en el Ministerio de Economía se les ocurrió abandonarla; pero, obviamente, con un presidente Menem a pocos meses de la reelección y con una convertibilidad que tenía el 95% de popularidad, no había ninguna posibilidad de abandonarla en ese momento.

Entonces, el error no es no abandonarlas a tiempo, sino adoptarlas cuando se sabe que tenemos un problema implícito en la política, generado por el atraso cambiario y los problemas fiscales que esto va a traer.

El segundo error, también muy frecuente es echarle la culpa del fracaso de esta política a los problemas fiscales, como si los problemas fiscales fueran de otro, como si los problemas fiscales no tuvieran que ver con la génesis de la política aplicada. Entonces, vienen, no solamente los impuestos más absurdos, nosotros lo hemos conocido, los que están en este salón lo han pagado.

A mí me tocó en su momento, era empresario, me tocó sufrirlo; impuestos sobre los intereses pagados. O sea, se acuerdan que allá por el '98, con tal de consolidar las cuentas fiscales, hemos visto impuestos sobre las altísimas tasas de interés que ya se pagaban, nos cargaban con impuestos. Hemos visto siete ajustes en los '90; hemos visto reducción de los salarios nominales en el sector público. O sea, todas estas políticas no hicieron sino agravar la situación de la industria de bienes transables.

Y, en este contexto, las dificultades fiscales son inevitables. Yo una vez, ridiculizando esta clase de pensamiento, sostuve que decir que la convertibilidad fracasó por cuestiones fiscales, es como que alguien se suba a la torre del Cavanagh, se arroje, y el economista este iba a decir que se mató porque no aprendió a volar. Sí, lo cual no deja de ser cierto, pero no sabía volar antes de arrojarse; entonces, era obvio que se iba a matar, era obvio que esta circunstancia no se daba. Y también es muy cierto que, dadas las circunstancias, era imposible que aprendiera a volar en tan corto tiempo. Entonces, yo creo que es totalmente falso echarle la culpa a los problemas fiscales por el fracaso de esta clase de ciclos, puesto que las dificultades fiscales estaban implícitas.

Por eso no es de extrañar que está teniendo éxito fiscal la única política económica que nunca usó la palabra ajuste. Simplemente, se dedicó a generar oportunidades de negocios, porque las buenas cuentas fiscales van de la mano de los buenos negocios privados. No es ningún descubrimiento lo que estoy diciendo. Keynes lo decía de otra manera, decía 'no hay ninguna política económica que tenga éxito a costa del hombre de negocios'. Y esto es algo que, creo, que tenemos que aprender y creo que finalmente lo estamos aprendiendo.

En los últimos minutos quería hacer una reflexión. Esta es la volatilidad de los últimos veinte años o veinticinco años, en la cual todos los economistas decimos, hemos tenido estancamiento. En nuestro Producto Bruto Per cápita se quedó igual en estos veinticinco años y, obviamente, este igual no fue para todos igual; por eso yo creo que decir eso es una brutal simplificación.

Este cuadro tuvo mucha difusión, últimamente por este debate entre los obispos y el presidente y es el cuadro que dice que la relación entre el 10% más rico y el 10% más pobre del país, pasó de nueve en el '74 a cuarenta y tres en el 2002, y después bajó al treinta y uno.

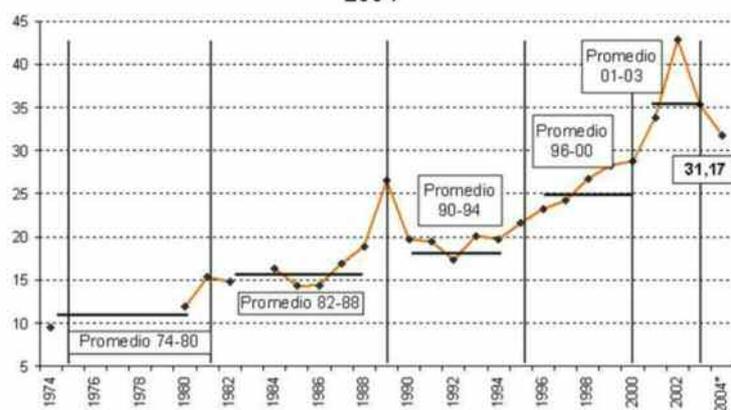
No me interesa tanto ver el progreso que es indiscutible que hemos tenido en los últimos años; sino mostrarles que este deterioro, la Argentina tiene el récord mundial de deterioro de la distribución de ingreso, también se daba cuando aparentemente estos programas funcionaban bien.

Es obvio, si la tasa de interés es tremendamente positiva y si los salarios van con la devaluación en el marco de atraso cambiario, a quien tiene capital le va a ir mucho mejor de quien depende del trabajo. Ahora, cuando estos planes explotan, también le va mejor al que tiene capital porque sabe pasar de pesos a dólares en el momento justo, mientras que el que depende de un salario sufre el incremento de los alimentos.

O sea, es de la lógica de este plan o de este programa o esquema, patrón de volatilidad, el deterioro de la distribución del ingreso y, por lo tanto, las dificultades sociales y políticas que estamos viviendo y que tanto nos aquejan, más allá de esta expresión totalmente falsa de estancamiento, porque, insisto, algunos están mucho mejor y otros están muchísimo peor.

..pero el estancamiento no fue igual para todos

Coeficiente de Ingresos promedio (Y10/Y1)
Dist. Del Ingreso Familiar Equivalente, Gran Buenos Aires, 1974-2004



¿Estamos ante un nuevo modelo económico sin volatilidad?

- Si seguimos creciendo hasta II/06 sería la 2da vez en 50 años.
- Y si sigue otro año a más del 4%, sería **la primera vez en 100 años.**
- Es la 1ra vez que en el 3er año de un ciclo de crecimiento, no tenemos ni:
 - Atraso cambiario, ni
 - Tasas de interés reales muy positivas, ni
 - Déficit Fiscal Primario, ni
 - Una gran necesidad de captar fondos en el exterior.

Para terminar, cabe plantearse si no estamos ante un nuevo modelo económico sin volatilidad. Si seguimos creciendo unos pocos meses más, va a ser la segunda vez en cincuenta años que habremos logrado crecer cuatro años seguidos arriba del 4%. Y creo que esto tiene que ver mucho con el cambio cultural, Debora se va a referir a esto después.

Creo que es lo más importante, no hay reforma estructural más importante que estirar nuestros horizontes como hombres de negocios; poder razonar en término de diez años sin pensar que vamos a tener dos crisis en el camino; poder, realmente, aceptar tasas de rendimiento mucho menores y aceptar endeudamientos a tasas de interés, para poder financiar esas inversiones. Creo que este es el cambio cultura que nos va a hacer parecer a Chile.

Ahora, si seguimos creciendo quince meses más, algo que ningún economista, ni los más criticones, ponen en duda, porque dicen al pasar 'sí puede ser que las cosas estén mal, pero no discuto que a lo mejor sigue creciendo hasta el 2007 al 4%'. Bueno, va a ser la primera vez en cien años que se haya logrado crecer cinco años seguidos arriba del 4%. Y yo creo que por eso, hay que destacar que esta es la primera vez que en el tercer año de un ciclo de crecimiento, tercer año cumplido, no tenemos ni atraso cambiario, ni tasas de interés reales muy positivas, ni un déficit fiscal primario, ni una gran necesidad, que es la consecuencia de todo esto, de captar fondos en el exterior.

Yo creo, para terminar, por lo tanto, creo que es la primera oportunidad en muchos años, en muchas décadas, que los argentinos tenemos de dominar la volatilidad y emprender un ciclo de crecimiento como el que los chilenos emprendieron hace veinte años atrás.

Está asegurado? No. Yo creo que la no volatilidad es una condición necesaria, pero no es una condición suficiente para crecer mucho; es una condición suficiente para no tener crisis.

Pero creo que, aún sin crisis, podemos tener buena gestión o mala gestión y yo quiero subrayar esto último, que a esta no volatilidad hay que agregarle buena gestión en todos los ordenes del quehacer de la política económica, para que, además de no tener crisis, tengamos un crecimiento como el que deseamos. Muchas gracias.

Locutor:

Agradecemos el análisis del señor Javier González Fraga y los dejo en la compañía de la directora del Centro de Estudios sobre Negociaciones Internacionales de la UIA, señora Débora Giorgi.

Lic. Débora Giorgi:

Bueno, buenos días a todos. Les quiero agradecer la presencia en esta décimo primer Conferencia Industrial anual de la Unión Industrial Argentina. Y voy a tomar dos conclusiones de la charla de Javier, sobre las cuales voy a hacer los ejes de mi ponencia.

La primera, los efectos muy negativos que esta volatilidad permanente, autogenerada, retroalimentada, que hemos padecida por décadas, ha tenido en nuestra economía, en nuestra sociedad toda, la distribución del ingreso.

A partir de esto es obvio que las consecuencias de esa dinámica iban a afectar a los determinantes de la rentabilidad empresarial. Si bajamos la volatilidad de los indicadores macroeconómicos que planteó Javier, a las cuestiones del día a día, aquellas variables que hacen que un hombre de negocios decida invertir o no, que decida ampliar su planta o no, vamos a saber este cambio permanente en las reglas de juego, que es consistente a la volatilidad planteada, es culpable fundamental del proceso de extranjerización inédito que vivió nuestro país especialmente en la década del '90.

El segundo argumento que voy a tomar de Javier, y que comparto plenamente, es que realmente estamos enfrente de una oportunidad diferente, yo diría, imperdible, no solamente para consolidar una estabilidad para nosotros, para las próximas generaciones, para tener un crecimiento sustentable, equitativo, con una mejor distribución del ingreso, sino que estamos en una oportunidad para recuperar la relevancia que el empresariado nacional tiene que tener y que se ha perdido en la estructura productiva local.

Ante todo, déjenme perder dos minutos para darles algunos números de la magnitud del proceso de extranjerización que hemos vivido.

De las cifras oficiales del INDEC, que relevan las mil principales empresas del país, por el origen de su capital y el aporte que hacen ellas al valor agregado bruto de la producción, surge que en 1993 las empresas nacionales aportaban el 50% del valor agregado bruto de la producción; diez años más tarde, 2003, solo el 20%.

Las empresas con capital mayoritariamente extranjero, ya en el 2003 aportaban el 75% del valor agregado de la producción; una cifra más de tres veces mayor que lo que lo hacían tres años antes.

¿De qué hablamos cuando hablamos de extranjerización de las empresas productivas?

| <u>Cantidad de Empresas</u> | | | <u>Valor Agregado Bruto</u> | | |
|-----------------------------|------|------|-----------------------------|------|------|
| Origen del Capital | 1993 | 2003 | Origen del Capital | 1993 | 2003 |
| Nacional | 67% | 48% | Nacional | 50% | 20% |
| Extranjero hasta 50% | 8% | 8% | Extranjero hasta 50% | 24% | 5% |
| Extranjero más de 50% | 25% | 44% | Extranjero más de 50% | 26% | 75% |

Fuente: INDEC (2005) – Encuesta Grandes Empresas

El proceso de extranjerización fue más profundo en la Industria Manufacturera



Fuente: Estimación del CENI basada en INDEC

Pero, sin embargo quisiera caracterizar una última cuestión de este proceso de extranjerización en los '90. Tuvo una dimensión y características muy diferentes a los ocurridos en otros países.

Si nosotros sumamos el flujo de inversión extranjera directa desde 1990 al 2001, o sea, una década y un año, en recibido por países como Argentina, Brasil, Chile, México, China, y vemos realmente, que Argentina fue mimada con la asignación de inversión extranjera, ochenta y un mil millones de dólares en el período referido, frente a un Brasil que recibió ciento cincuenta y seis mil, pero miremos diferencias de envergadura económica; o un Méjico, ciento veintinueve mil; o China, trescientos sesenta y dos mil.

Pero fíjense la diferencia, en la Argentina, los ochenta y un mil millones de dólares recibidos, el 76% se dedicó a compra de empresas existentes; solamente el 24% fue para desarrollos de proyectos desde base, lo que comúnmente, en nuestra jerga, se considera 'greenfield'. Fíjense que situación tan diferente de la de Chile, donde alojó, a través de la inversión extranjera, nueva capacidad productiva desde base en el 42%; o Méjico en el 67%; y ni que decir de China, con una legislación en materia de legislación extranjera que prácticamente focaliza a la necesidad de la creación de nuevos emprendimientos de base o 'greenfield'.

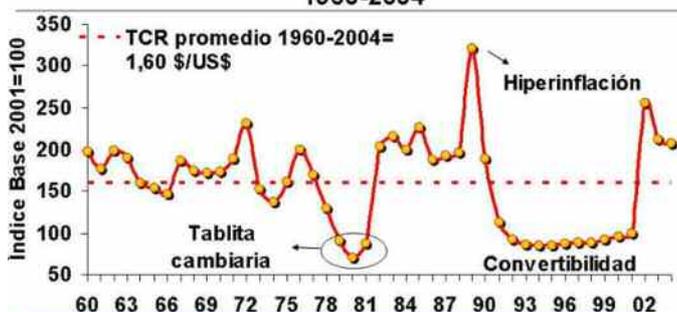
Una vez hecha esta radiografía, creo que tenemos conciencia del proceso de extranjerización de los '90, de la dimensión, de las características.

Entonces, surge la pregunta: hubo racionalidad en este proceso? Fue racional el que vendió? Fue racional el que compró? Y creo que la contestación de esto pasa por analizar el contexto que enfrentaron unos y otros. Y acá creo que tenemos que ver qué pasó con las variables que determinan la rentabilidad de los negocios de los empresarios, como decía Javier: 'no hay ningún plan económico que pueda contra la rentabilidad y la bonanza de los negocios de los empresarios'.

Entonces, miremos qué pasó con la paridad real del tipo de cambio? A qué tipo de inserción internacional se enfrentó un empresario que hacía negocios en la Argentina? Qué nivel de aranceles y reintegros? Cuál fue la orientación de la política tributaria? Cuál era su acceso al financiamiento y qué nivel de tasas tenía? Y cómo era la política industrial y de promoción de exportaciones? Creo que he dejado de lado las oscilaciones de mayores y menores ventas en el mercado interno, porque Javier ha sido suficientemente explícito mostrando las volatilidades del PBI.

1. Sobrevaluación y Volatilidad Cambiaria

Evolución del Tipo de Cambio Real 1960-2004



Durante 19 de los 44 años representados el tipo de cambio estuvo sobrevaluado

Fuente: Ministerio de Economía de la Nación

Si vamos a nuestro sector, si vamos a la industria, las cifras aún son más elocuentes. En el año 1993, las empresas de capital nacional aportaban al valor agregado manufacturero el 32%; diez años más tarde están aportando solo el 10%.

La contracara es que las empresas, mayoritariamente, de capital extranjero, pasaron de una contribución del 49% al 84%. Estas cifras hablan solas por su magnitud.

Un fenómeno más profundo en Argentina en comparación con otros países

| Países | Inversión Extranjera Directa* | Fusiones y Adquisiciones | Nuevos Emprendimientos |
|-----------|-------------------------------|--------------------------|------------------------|
| | USD MM | % | % |
| Argentina | 81 | 76% | 24% |
| Brasil | 156 | 58% | 42% |
| Chile** | 24 | 51% | 49% |
| México | 129 | 33% | 67% |
| China | 362 | 4% | 96% |

Fuente: Ministerio de Economía, Banco Central de Brasil, Banco Central de Chile, CEPAL y Asean Development Bank

* Acumulado 1990-2001

** IED neta de IED chilena en el exterior

Siguiendo, y a riesgo de ser repetitiva, desde 1960 hasta el año 2004, en cuarenta y cuatro años, la Argentina estuvo diecinueve años con el tipo de cambio real sobrevaluado. El 43% de las últimas cuatro décadas y media, tuvieron un tipo de cambio real sobrevaluado.

No me voy a explayar mucho con esto, simplemente voy a citar a Daniel Rodrick: 'ningún país en desarrollo crece con un tipo de cambio sobrevaluado'. Por qué? Porque nos están los alicientes para generar los procesos de inversión suficientes para poder aumentar su competitividad y productividad física.

Bueno, qué pasó con la política arancelaria? Yo tomé antes tres casos específicos para hacerlo bien microeconómicamente, pero me gustaría hablar tres minutos de los avatares que seguramente ustedes deberán recordar en materia de aranceles, que enfrentaron los distintos sectores industriales.

En los años ochenta, previo a la tablita, niveles de aranceles exorbitantes, pero totalmente inocuos con una sobrevaluación cambiaria feroz; el conflicto de Las Malvinas y la prohibición de importar. Y ya a partir del año 1983, y con primera profundización en 1985, aquello que se llamó en el Plan Austral, la tímida apertura de Canitrot, comienza a generarse una reducción de aranceles unilateral, no negociada, contra ninguna prebenda del otro acceso.

Obviamente, que la cuestión del Austral duró poquito, por qué? Porque ahí la política arancelaria volvió a ser utilizada no como una herramienta para construir el tejido industrial que necesitamos, para generar las producciones efectivas que nos den valor agregado; rápidamente, ante el fracaso del Plan Austral y el Plan Primavera, la política arancelaria se transformó en una herramienta para juntar caja para el sector fiscal. Nuevamente aranceles altos.

A partir de 1989, con el doctor Menem, empieza nuevamente un sesgo descendente en el manejo de los aranceles; desregulaciones, bajas arancelarias, profundizado por aquel programa espejo, aranceles y reintegros, con bajas de hasta el 50% en niveles arancelarios, implementado por el doctor Cavallo.

Luego, Argentina, a partir del año 1994 comienza la convergencia al arancel externo común del Mercosur. Un arancel que para un grupo, no menor de sectores, responde más a una estructura productiva o alentar una estructura productiva del modelo brasileño que el argentino, y falta solamente, es necesario analizar, cómo estamos en materia de protecciones negativas.

Y el último intento, la política arancelaria nuevamente utilizada como una herramienta o como un objetivo para el que no fue hecha, el intento de Domingo Cavallo en 2001, que también tratar de compensar una sobrevaluación incompensable, subiendo los aranceles de producto de bienes de consumo.

Quisiera, respecto a estos tres casos, referirme especialmente al del sector sensible. Acá se está mostrando cuál fue el arancel promedio que tuvieron de 1980 al 2001, tanto las golosinas, calzado o un bien de capital, elegí los tornos.

Fíjense lo que son los promedios, dieciocho, treinta y uno, veinte. Fíjense los mínimos, fíjense los máximos. La volatilidad permanente.

Y en el caso de los sectores sensibles, donde uno puede incluir textiles, puede incluir indumentaria, puede incluir calzado, además, a partir de 1995, la desaparición de un día para el otro de los derechos específicos que más que duplicaban estos aranceles, aplicados a cualquier país que fuera miembro de la OMC; eso fue a partir de la internacionalización, de la ley de OMC, a través de la ley de comercio en la Argentina.

Y ni siquiera optamos, que podríamos haberlo hecho, por pedir un cronograma gradual de reducción. Es decir que un señor, un industrial, que quiso realmente tener una sustitución competitiva de importaciones o que quiso defender su mercado o que buscó en la estructura arancelaria la generación de valor y el aprovechamiento de escala del mercado interno, para después insertarse, realmente, le fue muy difícil, especialmente en la década de los '90.

3. Política tributaria en cambio permanente Modificaciones, creación y derogación de impuestos; infinidad de moratorias

Cuadro 1: Cantidad de Veces que se Modificó la Alícuota o la Base (1980-2002)

| Impuesto | Cambios en la alícuota | Cambios en la base imponible |
|-----------|------------------------|------------------------------|
| Ganancias | 13 | 14 |
| IVA | 12 | 10 |

Cuadro 2: Creación y Derogación de Impuestos; Moratorias

| Nuevos Impuestos | Derogaciones | Moratorias |
|------------------|--------------|------------|
| 16 | 25 | 15 |

Fuente: Tendencias Económicas

2. Inserción Internacional: Dinámica errática de aranceles y sesgo apertura unilateral (1980-2001)

| Arancel | Golosinas | Calzados | BK (Tornos) |
|----------|-----------|----------|-------------|
| Promedio | 18% | 31% | 20% |
| Mínimo | 7,5% | 20% | 0% |
| Máximo | 36%** | 53%*** | 40% |

Elaborado a partir de los aranceles vigentes en diciembre de cada año
** Anexos

2. Inserción Internacional: Dinámica errática de reintegros a la exportación (1980- 2001)*

| Reintegros | Golosinas | Calzados | BK (Tornos) |
|------------|-----------|----------|-------------|
| Promedio | 5% | 10% | 11% |
| Mínimo | 0% | 0% | 0% |
| Máximo | 12% | 20% | 20% |

Elaborado a partir de los reintegros vigentes en diciembre de cada año

Qué pasó en materia tributaria? Dado lo vasto que es el tema y el tiempo corto que tenemos, hice un ejercicio, que solo busca plantear la definición que voy a decir, que es la política fiscal en cambio permanente. Analicé el impuesto a las ganancias, IVA; después dije: 'bueno, a ver cuántos impuestos nuevos se crearon y cuántos impuestos se derogaron, y cuántas moratorias hubo en el período 1980 - 2002.

Entre cambios de alícuota y cambios de base imponible, el impuesto a las ganancias, veintisiete cambios. En IVA, veintidós. Se crearon dieciséis impuestos. Se derogaron veinticinco impuestos. Moratorias hubo quince. Me estoy refiriendo sólo a impuestos nacionales y solamente a dos importantes; en cuanto al seguimiento, no están, obviamente, internos y otros.

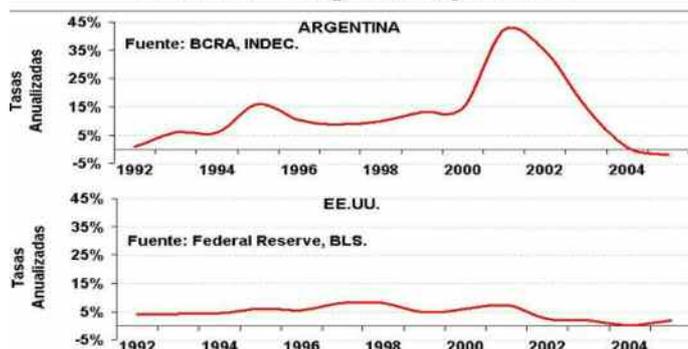
Haciendo esto, en uno de estos cálculos que, lejos de parecer divertidos, creo que muestran los avatares de los sobrevivientes, tuvimos un cambio en impuesto a las ganancias cada trece meses, un cambio de IVA cada once, un nuevo impuesto cada dieciocho meses, la eliminación de otro cada doce meses, y una moratoria cada diecinueve meses.

Eso significa que hubo un cambio impositivo, en promedio, circunscripto a este universo de análisis, cada tres meses. La política tributaria en cambio permanente.

3. Política tributaria en cambio permanente Modificaciones, creación y derogación de impuestos; infinidad de moratorias

- Un cambio en Ganancias cada 13 meses
 - Un cambio en el IVA 11 meses
 - Un nuevo impuesto cada 18 meses
 - Una eliminación de impuestos cada 12 meses
 - Una moratoria cada 19 meses
- } 1 cambio cada 3 meses

4. Tasas de interés volátiles y muy elevadas en términos reales Años 90 – Argentina y EE.UU.



Qué otra variable determina la rentabilidad? Obviamente, la tasa de interés, y este tema va a ser tratado en profundidad en la tarde, pero me parece importante mostrar la evolución de la tasa de interés de primera línea para la Argentina en pesos, deflactada por el índice de precios consumidor; y en Estados Unidos prime, deflactada por el índice también de precios consumidor.

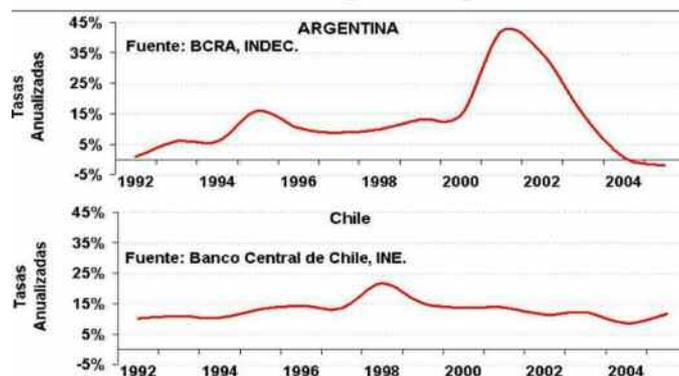
Se ve claramente, la mayor volatilidad local y los pedidos tremendos de tasas de interés promedio, reales, positivas, de más de 20, 30 por ciento, elevándose a picos del 41%. Pero uno me podría decir: 'pero, bueno, cómo te vas a comparar con Estados Unidos?'

Bueno, comparémosnos con Chile, una economía que ha crecido, que se ha consolidado, pero que ha mantenido en el período bajo análisis, que es el período de la década del '90, 1992 - 2004, Chile ha optado por una política de tasa real de interés positiva.

Aún comparado con Chile, uno ve claramente la mayor volatilidad que refleja la Argentina y períodos '94, '96, '98, 2000, 2002, quién resiste estos niveles de tasa de interés real positiva?

Y acá aparece el cuadro, donde uno dice: 'al final, en promedio, Argentina y Chile tuvieron en este período tasas reales de interés, esto estoy hablando en primera línea y suponiendo que tiene acceso al financiamiento, más o menos similares.

4. Tasas de interés volátiles y muy elevadas en términos reales Años 90 – Argentina y Chile



4. Tasas de interés volátiles y muy elevadas en términos reales Volatilidad de las tasas de interés reales de Argentina, Chile y EE.UU.

| 1992-2005 | Argentina | Chile | EE.UU. |
|-------------|-----------|-------|--------|
| Promedio | 12,6% | 12,8% | 4,5% |
| Mínima | -1,8% | 8,7% | 0,1% |
| Máxima | 42,2% | 21,6% | 8,0% |
| Volatilidad | 12% | 3% | 2% |

Pero fíjense las volatilidades: las tasas máximas y mínimas de Argentina, 42% positivo, frente a 2%, casi negativo, en términos reales. Con una volatilidad que cuadruplica a la de Chile y también en permanencia de tasa real, y que sextuplica la de Estados Unidos.

Qué le pasó a aquel que creyó y tomó deuda, para reequiparse, necesitó ampliar su capital de trabajo? Y he tomado diferentes períodos, aquel que creyó después que la convertibilidad parecía asentada.

Bueno, en los cuatro años posteriores su deuda le creció al 9,5% real. Aquel que creyó que después del Tequila estaba todo solucionado; bueno, en este caso, la deuda le creció al 13% real anual. Y aquel que creyó que el Gobierno de la Alianza iba a ser una promesa; tuvo un crecimiento promedio de su deuda en términos reales del 22%.

4. Tasas de interés volátiles y muy elevadas en términos reales El calvario de quienes creyeron

| | Deuda de 1000 unidades monetarias al inicio de cada período, con capitalización de intereses | |
|-----------------|--|--|
| | Deuda al final del período | Crecimiento promedio anual de la deuda |
| 01/1992-01/1996 | 1.450 | 9,5% |
| 06/1997-05/1999 | 1.300 | 13,2% |
| 11/1999-12/2001 | 1.550 | 21,6% |

Elaboración propia

5. Filosofías pendulares en la política industrial y la promoción de exportaciones

| Década del 80 | | Década del 90 | |
|-------------------------------|---|---------------|---|
| Banca Pública de Desarrollo | Financiamiento directo | BICE | Segundo piso Ecuilización de tasas Líneas comerciales y especiales |
| BCRA | OPRAC | | |
| Promoción Industrial | Acta de reparación histórica Régimen de Tierra del Fuego Promoción Provincias Patagónicas | | Proyectos no industriales. Cupo fiscal Patrimonio histórico. Renovación proyectos Programa decreciente de beneficios Ley Minera y Forestal Régimen Automotriz Argentino |
| Promoción Exportaciones | Reembolsos Puertos Patagónicos Plantas llave en mano Medidas de promoción de expo (PEEX, ARGEX, Ajuste compensador, etc.) | | Tendencia descendente Régimen de especialización industrial Bajaron Reintegros |
| Negociaciones Internacionales | GATT ALADI, Integración Bilateral "por las buenas" | | OMC MERCOSUR, MERCOSUR + terceros |

También los cambios de filosofía, y en esto no me quiero explayar porque los tiempos son cortos, fueron claros. En los '80 había una banca pública prestando en forma directa. Teníamos al Banco Central financiando exportación de largo plazo; teníamos el nacimiento de las promociones industriales; mecanismos individualizados de promoción de exportaciones, convivíamos con un GATT más blando, no internalizado por ley; teníamos un Mercosur que no era Mercosur, integración bilateral.

En los '90,.....Mercosur afín a los '90.

La conclusión de todo esto ustedes la deben saber mucho mejor que yo. Acá está la evolución de la utilidad neta de las 200 empresas industriales más importantes del país, sobre ventas desde el año 1985 hasta el año 2003.

Fíjense la volatilidad de las mismas: niveles bajos, 01 en el 85; prácticamente no rentabilidad en el 88; 2 años con casi con 2% negativo de utilidad, o sea pérdida neta sobre ventas; el descenso de la depresión a partir del año 2000, 2001, con niveles del 13 %, y estoy hablando de las 200 empresas industriales más grandes del país: pérdida neta sobre ventas.

En este contexto se decidió vender, en este contexto se decidió comprar.

Las consecuencias de un contexto volátil e incierto Volatilidad de la rentabilidad* empresaria argentina, comparada con la de EE.UU.

| | Argentina | EE.UU. |
|----------|-----------|--------|
| Promedio | 0,5% | 3,8% |
| Mínima | -12,6% | 1,0% |
| Máxima | 3,9% | 5,7% |

Rentabilidad = Utilidad neta sobre Ventas

Si el empresario era mediano o pyme tenía que hacerlo con fondos propios. Y si para él, dada la diferencia de tasas 6 a 1, y suponiendo que tuviera acceso, y estoy hablando en tasas en dólares, para él, su empresa o la que quisiera comprar, valía 100. Un empresario extranjero, por la diferencia de tasas marcadas, aún que usara 50 % de sus propios fondos y 50% buscara deuda en su mercado local o internacional, la podía pagar más de 2 veces. En cambio, si la compraba toda con deuda, toda con deuda, o sea no necesitaba poner fondos propios, podía pagarla 2,5 veces más.

Las consecuencias de un contexto volátil e incierto Rentabilidad Anual de las 200 empresas que más vendieron en cada año*



*No se consideraron empresas privatizadas (de servicios públicos), petroleras, financieras y comerciales. Promedio ponderado por facturación.

Acá nosotros, volviendo al resumen del cuadro anterior, vemos como Argentina tiene en promedio, en el período que mostré, una rentabilidad menor, o sea utilidad neta sobre ventas menor que Estados Unidos, cuando realmente la expectativa, el potencial de un país emergente es, justamente, la situación inversa, con máximos y mínimos que vuelven a marcar una situación realmente muy desventajosa.

Yo digo, entonces, en este contexto se decidió vender, en este contexto se decidió comprar y creo que a todo el bagaje que estamos planteando habría que agregarle una cuestión no menor: cómo valuaba el empresario local, de acuerdo al acceso al financiamiento y al costo del financiamiento que tenía, tanto su propia empresa, como la compra de otra empresa, en función de ganar economía escala, de tomar una posición relevante en el mercado o de diversificarse.

Las consecuencias de un contexto volátil e incierto Visión diferente del valor de una empresa argentina para el empresario argentino PyME y para el empresario extranjero

| Empresario Argentino PyME | | Empresario Extranjero | | Relación VP _A /VP _E (veces) |
|---------------------------|--|---------------------------------|--|---|
| Mix de Financiamiento | Valor de su participación (VP _A) | Mix de Financiamiento | Valor de su participación (VP _E) | |
| 100% Fondos Propios | 100 | 50% Fondos Propios 50% Deuda | 212 | 2.1 |
| | | 100% Deuda | 248 | 2.5 |

Elaboración propia

Las consecuencias de un contexto volátil e incierto
**Visión diferente del valor de una empresa
 argentina para el empresario argentino grande
 y para el empresario extranjero**

| Empresario Argentino Grande | | Empresario Extranjero | | Relación VP _A /VP _E _v (veces) |
|------------------------------------|--|------------------------------------|--|--|
| Mix de Financiamiento | Valor de su participación (VP _A) | Mix de Financiamiento | Valor de su participación (VP _E) | |
| 50% Fondos Propios 50% Deuda | 100 | 50% Fondos Propios 50% Deuda | 157 | 1.6 |
| | | 100% Deuda | 183 | 1.8 |

Elaboración propia

Con esto, por lo menos, mis conclusiones son las siguientes: el proceso de extranjerización que sufrió en los 90 la economía argentina realmente es inédito y de características especiales. Es hijo de la volatilidad que planteaba Javier, es hijo de los cambios regla de juego, de la restricción y acceso al financiamiento y del alto costo del mismo, que generaron asimetrías insalvables y volatilidades de rentabilidad.

Ahora, o sea que fue racional vender, fue racional comprar. Ahora bien, sí comparto con Javier que hace 3 años tenemos todas las señales para ver que esto puede cambiar y puede cambiar en el tiempo para el futuro. Y en este contexto, además del mantenimiento y las recomendaciones macroeconómicas que planteó, también, Javier al final de la presentación, me parece que para nosotros es la oportunidad, en este momento, de recuperar la relevancia perdida del empresariado nacional.

No es indiferente que haya o no haya un empresariado nacional relevante. Todos sabemos que hay multinacionales que han luchado en este país codo a codo, hace, algunas, más de 100 años y toda inversión extranjera es bienvenida, pero esas mismas multinacionales, en sus países, saben de las ventajas y ejercen su rol de empresa nacional.

La radicación geográfica del centro de decisiones no es indiferente a la conformación de un modelo de país. Por qué? Porque cuando los activos mayoritariamente están en ese lugar geográfico, hay un compromiso muchísimo más estrecho con las políticas de estado; y los desafíos e intereses entre la nación, estado y empresarios son más afines, más comunes.

El empresario nacional está más orientado a la generación de las propias cadenas de valor en su centro de decisión geográfica, llevando su eficiencia aguas arriba y aguas abajo, porque sabe que es la llave para poder competir a nivel internacional.

Por último, los empresarios nacionales tienden a generar centros de investigación y desarrollo en los lugares de centro de decisión. Y complementando de esta forma y adaptándolas a la realidad productiva local las tecnologías importadas.

Además, en un mundo globalizado, donde nosotros ya tenemos varias experiencias, porque pasamos varias crisis, un empresariado nacional es relevante a fin de que en los momentos de contextos difíciles, la resistencia a la relocalización es mucho mayor.

Entonces, creo, para terminar, que esta oportunidad que tenemos no solamente implica la condición que dice Javier necesaria de estabilidad en el tiempo, sino que para nosotros implica la posibilidad de recuperar una relevancia que hemos perdido en el aparato productivo nacional. Muchas gracias.

Locutor:

Agradecemos al Dr. Javier González Fraga y a la Lic. Débora Giorgi, por sus presentaciones.

Aún para las empresas grandes fue un desafío, de menor magnitud, pero fue un desafío. Aún las empresas grandes, cuando se evaluaban a sí mismas o querían comprar otra en ánimo de una diversificación, posicionamiento estratégico de mercado y demás, la diferencia de tasas de 4 a 1 hacía que lo que para una empresa grande, ya sea la valuación de una compra o de ella misma fuera 100, debía competir con un extranjero, según que fuera el mix de fondo que, como mínimo, la podía pagar 1.6 veces más y, generalmente, más cerca de 1.8 ó 2.

Comportamiento de la Pyme industrial en la coyuntura argentina.

Locutor:

Pasamos así al tercer panel de la mañana, en el que se analizará el Comportamiento de la pyme industrial en la coyuntura argentina.

El Doctor Vicente Donato, Director de la Fundación Observatorio Pyme, y el Licenciado Rodolfo Achille, Vicepresidente 1° Pymi de la Unión Industrial Argentina, compartirán con nosotros sus visiones al respecto.

Dr. Vicente Donato:

Agradezco la oportunidad que me brindan de poder acercarles los resultados de las encuestas que hemos realizado.

Quiero decirles que es un gran orgullo poder, después de 10 años de una iniciativa del Ingeniero Rocca, que impulsó este proyecto de producir información sistemática sobre las empresas, seguir, después de 10 años, con nuestras encuestas y poderles contar los últimos resultados.

La preocupación de Roberto Rocca, al iniciar este proyecto, fue tan grande que, de alguna manera, impulsó la necesidad de construir un proyecto permanente de relevamiento de datos de las pymes y hoy estamos con una Fundación constituida por la Unión Industrial Argentina, por la Universidad de Bologna y por Organización Techint; presidida por el Ingeniero Basso, que está aquí, también por el Vicepresidente Giorgio Alberti, de la Universidad de Bologna, y como Presidente Honorario, el Dr. Paolo Roca, que, de alguna manera, le da continuidad a este proyecto.

De manera que, bueno, permítanme iniciar con una anécdota. A mediados de los 90, mi trabajo era acompañar al Ing. Rocca por las distintas regiones de Argentina, para asistirlo y ayudarlo a hacer un diagnóstico de cuál era la situación de las empresas de la región. Y en San Rafael, en Mendoza, un periodista le preguntó: "Pero, Ingeniero, usted porqué, siendo un gran industrial, presidente de una gran compañía, se preocupa de las pymes?" Y la respuesta de Roberto Rocca fue: "Mire, no se confunda, yo no me preocupo por las pymes; yo me preocupo por las empresas nacionales". Y esta identidad entre pymes y empresas nacionales, creo que es uno de los puntos centrales del programa de desarrollo de nuestra Fundación.

Son todavía las pymes empresas nacionales? Por supuesto, pero quiero mostrarles que los números que en el panel anterior mostró Débora Giorgi, tienen una profundidad aún mayor de la relatada por el INDEC.

Los números que vimos antes eran números referidos a las grandes compañías de Argentina. Pero observen ustedes, todavía, por supuesto, el 97 % de las empresas que tienen menos de 200 ocupados y más de 10, porque definimos como pymes no las microempresas, estamos observando un grupo de empresas que tienen entre 10 y 200 ocupados, aún hoy, el 97 % de estas empresas son de capital nacional y solo el 3,4 % de capital extranjero.

Sin embargo, miren un poco más abajo el cuadro, y vamos a ver que entre las empresas que tenían en 2002, es una encuesta comparativa con México, las empresas que tenían menos entre 1 y 4 años, la tasa de participación del capital extranjero asciende al 10 %. Quiere decir que las nacientes empresas, después del '98, tenían una tasa de extranjerización mucho mayor que las del pasado.

También las que tenían, en el 2002, entre 5 y 9 años, las que nacieron después del '94, tenían una tasa de extranjerización del 8,7. Antes, como ustedes ven, la tasa era muy cercana a cero.

La conclusión de estos números es que el proceso de extranjerización de las empresas fue tan profundo que tocó, llegó aún a los niveles más pequeños de la industria argentina. Y este es el primer dato.

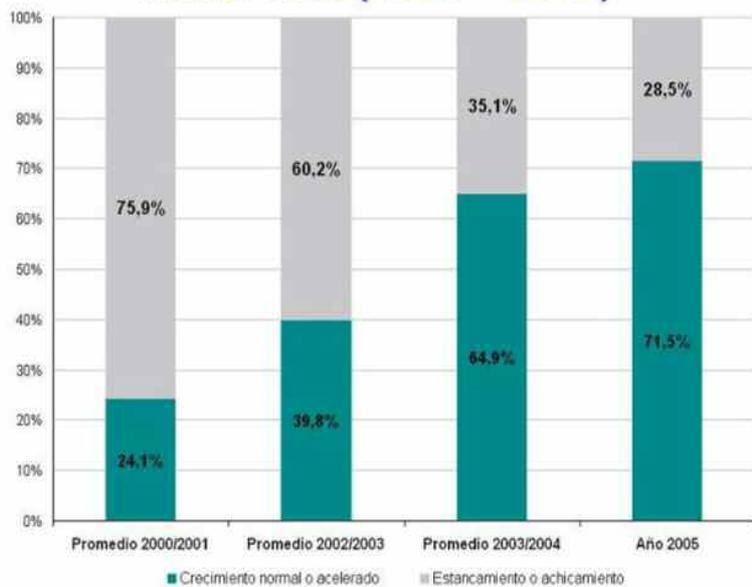
Uno podría pensar que esto fue así también en otros países de América Latina, no tengo tiempo, no les puedo mostrar aquí los números, pero están disponibles en los informes del Observatorio. Solo un dato: México, un país que es percibido como gran territorio de extranjerización de la industria, tiene tasas, en las pymes, de extranjerización, menores que la Argentina.

Distribución de PyME industriales por antigüedad y participación de capital extranjero.

| | Capital extranjero | | Total |
|----------------------|--------------------|--------|-------|
| | Si | No | |
| | % | % | |
| Total | 3,4% | 96,6% | 100% |
| Antigüedad | | | |
| 1 a 4 años | 10,1% | 89,9% | 100% |
| 5 a 9 años | 8,7% | 91,3% | 100% |
| 10 a 12 años | 0,0% | 100,0% | 100% |
| 13 a 19 años | 0,0% | 100,0% | 100% |
| 20 a 49 años | 1,9% | 98,1% | 100% |
| 50 ó más años | 7,6% | 92,4% | 100% |

Fuente: Encuesta Estructural 2002 a PyME Industriales, Fundación Observatorio Pyme

Evolución de la situación general de las PyME industriales (2000 - 2005)

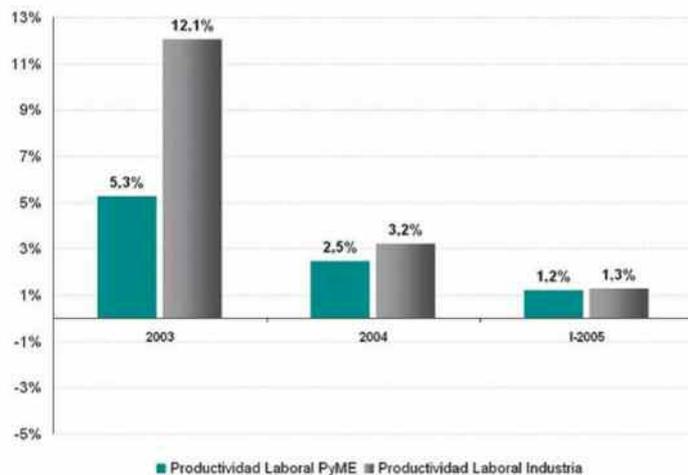


Este cuadro también, es un cuadro que muestra, ahí ustedes ven la violencia del ciclo en Argentina, entre el menos 12 del 2002 y el 18 % del 2003; ahí se comparan grandes y pequeñas, hay 30 puntos de diferencia.

Las empresas crecieron, después del cambio de precios relativos, en 30 puntos porcentuales en un solo año. El ciclo se va morigerando y hoy estamos en tasas anuales del 8 %.

Quiero detenerme un minuto en este gráfico, porque es verdaderamente un llamado de atención sobre la evolución del ciclo económico en Argentina y la potencia limitada del cambio de precios relativos, para impulsar indefinidamente un proceso de crecimiento de estas empresas que, como vimos, son 97 % empresas nacionales.

Tasa de variación anual de la productividad laboral por ocupado de las PyME industriales y del promedio de la industria, 2003-2005

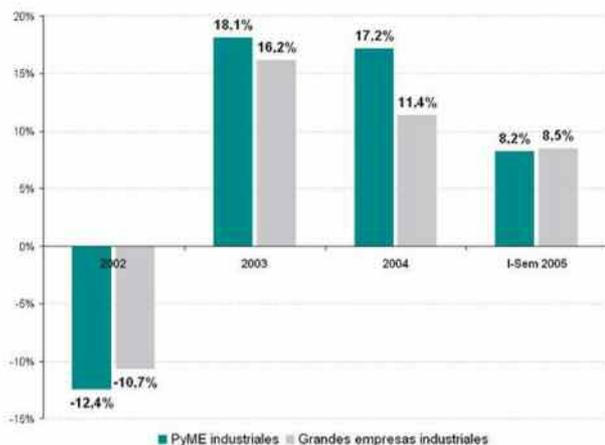


de trabajo incorporado de la industria y lo que ocurre es que la tasa de crecimiento de la productividad disminuye tanto en grandes como en pymes, la tasa de crecimiento no la productividad; la tasa de crecimiento disminuye y eso significa que ahora, ya en 2004, hay menos capital por hombre ocupado en la industria y eso hace que disminuya el ritmo de crecimiento de la productividad.

Que pasó con estas empresas en los últimos años? Esto ustedes lo saben, pero creo que es bueno siempre repasarlo. Estas empresas, las empresas que tienen menos de 200 ocupados, son extremadamente sensibles; son extremadamente sensibles a la coyuntura económica, de alguna manera, al contexto macroeconómico; tienen pocas espaldas para resistir momentos de crisis y aquí ustedes ven qué es lo que ocurrió en los últimos años.

En 2000/2001, el 76 % de las pymes argentinas estaba en una fase de achicamiento. Con el cambio de precios relativos, la devaluación, con el abandono de la convertibilidad, ese proceso se fue revirtiendo y hoy, 2005, esto es un panorama alentador: el 70 % de las empresas declara que está en una fase de crecimiento. Se invirtieron totalmente los términos del período, última mitad de los '90 a este momento. Esto muestra la extrema sensibilidad de las empresas al contexto macroeconómico y al cambio de precios relativos.

Tasa de variación anual de las ventas de PyME industriales y de la Producción Industrial de grandes empresas, 2002-2005



Lo que ustedes ven ahí es la tasa de variación de la productividad del trabajo, por supuesto.

Lo que vemos en 2003, la barra gris, son las empresas grandes; la barra esmeralda, las empresas pequeñas. Lo que se observa ahí, es que, claro, con el cambio de precios relativos, con el aumento de la rentabilidad derivada del cambio de precios relativos, las empresas mayores aumentaron enormemente la productividad del trabajo simplemente porque había mucho capital ocioso, con el cual, unidades de trabajo que se agregaban, podían, de alguna manera, aportar muchísimo al aumento de productividad.

Sin embargo, en 2004 crece la cantidad

En el 2005, el proceso sigue aún hacia abajo; la tasa de crecimiento de la productividad sigue disminuyendo y digamos, de alguna manera, lo importante de mostrar aquí es que no sólo el aumento de la tasa de productividad es hoy bajo, sino que está muy equiparada entre grandes y pymes. Qué significa esto? Que ambos estratos empresarios han, de alguna manera, completado completamente la tasa de aumento de productividad y estamos en lo que todo el mundo sabe, en un momento en el cual, necesariamente, el proceso de inversión tiene que dar un salto.

Cómo fue la actitud inversora de estas empresas, las empresas pequeñas hasta hoy? Miren, lo que hicimos ahí es dividir la actitud, no la actitud, si no lo efectivamente realizado en inversiones entre empresas familiares y no familiares.

En 2004 hay una diferencia interesante, por supuesto, estamos en un contexto inversor, una diferencia interesante entre las empresas familiares y las no familiares. Es un poco lo que comentaba antes Débora Giorgi aquí, la mayor propensión del propietario de la empresa arraigado en un territorio, comprometido con el futuro de su empresa. Hay una actitud inversora mucho más importante, mucho más difundida entre las empresas familiares o no. Esto muestra que la actitud inversora de las empresas es una actitud potente, difundida, que, aún en este contexto, siguen con una propensión a invertir.

Empresas que invirtieron, según sean o no familiares

Porcentaje empresas que realizó inversiones

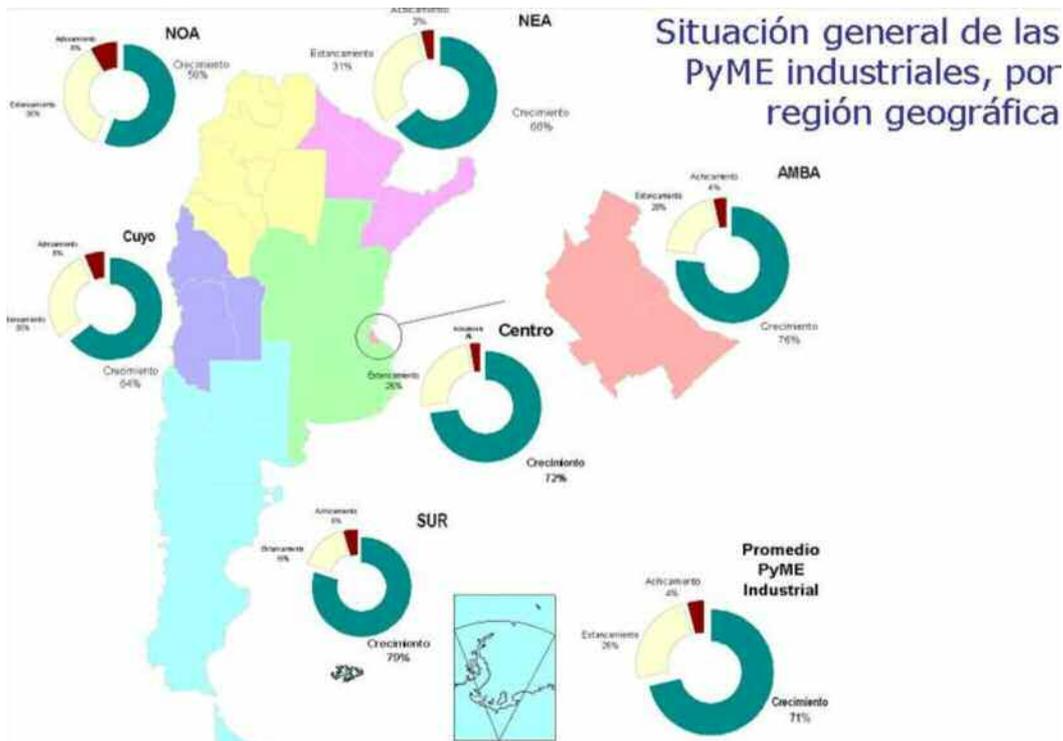
| Empresas | Año 2004 | Año 2005 |
|---------------|----------|----------|
| Familiares | 57,3% | 55,1% |
| No Familiares | 47,7% | 48,8% |

Fuente: Encuesta Estructural 2005. Fundación Observatorio Pyme

Y voy al último punto. Cómo es la situación? Esta situación que describí antes de positivo, tasa de crecimiento positiva, actitud inversora de las empresas positiva, cambio de tendencia de crecimiento entre el 2000 y 2005.

Se distribuye de manera uniforme en todo el país? La verdad es que no. A pesar de que el contexto es un contexto, como decía, de crecimiento, lo que se observa aquí es, entre las distintas regiones del país, alguna diferencia entre el estado de la estructura industrial en cada territorio.

Observen ustedes, aquí lo que se trata es de, se les pregunta a las empresas en qué situación se encuentran actualmente; esto es en el 2005, si en una situación de crecimiento, en una situación de estancamiento o en una situación de achicamiento. Entonces, sistemáticamente lo que se ve es que la región del centro del país, esto es Santa Fe, Entre Ríos, Córdoba y Buenos Aires, la región del sur de la Argentina y la región AMBA, que es el Gran Buenos Aires y la Capital Federal, tienen una estructura empresaria mucho más sólida, con menor participación de empresas en estancamiento que la región del NOA, el NEA y Cuyo.



Esto es, el país se parte por una diagonal. El NOA, NEA y Cuyo tienen una situación empresaria distinta del resto del país. Es importante tener en cuenta esto, porque cuando nosotros pensamos en las políticas públicas, pensamos en políticas públicas uniformes desde el punto de vista territorial y, obviamente, la tasa de aumento de productividad del NOA y el NEA no es la misma que la tasa de aumento de productividad de las empresas de la región AMBA, de la región centro y de la región sur.

De manera que es importante tener en cuenta que, aún hoy, a pesar de que efectivamente las regiones tienen una importancia mayor en el crecimiento industrial de la Argentina, aún hoy el país está dividido, desde el punto de vista de la situación industrial entre el norte y el sur.

Una última consideración. La diferencia real entre los '90 y estos últimos 5 años, es que, efectivamente, la diferencia real es el cambio de precios relativos. Una continuidad es la debilidad del sistema financiero. No había sistema financiero en la última mitad de los '90 como, diría yo, participación de crédito al sector privado, era mucho más alta que hoy, 25 % el PBI contra el 10 % que tenemos hoy. Comparando eso con países como Chile, donde Débora Giorgi comparó las tasas de interés real, Chile, que es un país que tiene una profundización financiera enorme, 60 / 70 % del PBI de crédito al sector privado.

De manera que, a pesar de que hoy estemos en el 10 % del PBI y hay un cambio con respecto a la segunda mitad de los '90, que muestra que el sistema financiero, diría, como sistema que da crédito al sector empresarial, disminuyó su importancia; de todas maneras, desde el punto de vista estructural, Argentina sigue siendo un país con un sistema financiero, estructuralmente, muy débil. No es una cuestión de voluntades, es una cuestión de estructura.

Ahora, cómo se puede resolver esta cuestión? Yo creo que esta cuestión, personalmente, soy en algún sentido bastante pesimista con que Argentina pueda lograr niveles de profundización financiera muy grande en los próximos años. De manera que las leyes que incentivan la inversión a partir del mismo, a partir de los recursos propios de la empresa, son leyes importantísimas y que, de alguna manera, tienden a solucionar el problema o tienden a morigerar el problema de estructural de la Argentina.

Esta ley, propuesta por el Poder Ejecutivo recientemente, al Parlamento, sobre la desgravación impositiva de las inversiones de las empresas, es una ley importantísima porque tiende a resolver uno de los problemas centrales del crecimiento argentino. Esperemos que sea una ley que se pueda cumplir, que se pueda aprobar rápidamente; esperemos que no ocurra, como han ocurrido con otras leyes importantes que incentivan el crecimiento de las pymes, como fue en 1999, recordábamos hace poco, la Ley de Promoción de las Garantías Recíprocas, una ley que entró en el Parlamento en 1999 y recién se está hoy reglamentando en el Banco Central.

De manera que estos son los temas que, en algún sentido, tienen que ser resueltos; esperemos que la Ley de Promoción de la Inversión a través de la desgravación impositiva, no cumpla el ciclo negativo que cumplió la Ley de Promoción de Garantías Recíprocas. Gracias.

Locutor:

Agradecemos al Doctor Vicente Donato por su interesante presentación.

Lic. Rodolfo Achille

Buenos días. Primero, agradezco al Presidente de la Unión Industrial, a Héctor Méndez, y al Presidente de la Conferencia, Miguel Altuna, de haberme invitado a participar de esta manera.

Voy a ser sintético por el lado de lo conceptual más que por el lado de mostrar todo el trabajo que hicimos para la presentación, porque el trabajo tiene también una serie de cuadros que, los que me antecedieron, fundamentalmente en lo económico, Javier González Fraga y Débora Giorgi, y recién, mi amigo Vicente Donato, fueron los suficientemente claros sobre la evolución de las cosas en los últimos 10, 15 años.

Quiero empezar, entonces, por las cosas conceptuales. Para mi es muy agradable que Vicente haya sido el que me haya precedido, así entre comillas, casualmente, sabemos que no existen las casualidades, porque él representa a la Universidad de Bologna. La Universidad de Bologna, como todos sabemos, es la universidad más antigua del mundo, está fundada en el año 1088.

Y quiero traerlo a colación, porque la Universidad de Bologna está en la región de mayor expansión del centro europeo de pequeñas y medianas empresas, la Emilia Romana, que es un ejemplo de trabajo en cadenas de valor.

Entonces, creo que el primer punto a rescatar para la Argentina, en este contexto de qué ocurre con el mejor marco para las pymes, es el vínculo entre la actividad académica, práctica, científica, y el emprendimiento; y la Emilia Romana, los invito que si les interesa el tema vean lo que hay ahí, porque es verdaderamente un ejemplo a nivel mundial de cómo se tiene que trabajar en cadenas de valor, en empresas de menos de 50 personas, y en miles de empresas de todo tipo y en todas las actividades y no vinculadas directamente con los recursos de la región desde el punto de vista natural.

Segundo lugar, siguiendo con el tema cultural, creo que el problema central nuestro, en Argentina, con respecto a lo que significa la pyme, es relanzar un espíritu empresario que es imprescindible, que es el espíritu del emprendedor.

Argentina está entre los 5 países del mundo, estas estadísticas se llevan desde hace 12 años, en el Banco Mundial, de generación pymes y de generación de emprendimientos y está entre los 5 países del mundo cuyos emprendimientos caen más rápido.

O sea, estamos en la vanguardia de la creación y también en la vanguardia del no sostenimiento, lo cual me parece que nos tiene que hacer pensar, para que exista verdaderamente una estrategia profunda al sector de pequeña y mediana empresa, que es finalmente el que va a dinamizar todo, me parece que los elementos centrales son elementos que tienen que ver con un entramado vincular que facilite que eso sea posible y que haga que sea sustentable en el largo plazo, no solamente desde el punto de vista del inicio de la actividad sino del sostén a largo plazo.

Para eso, yo creo que es fundamental que exista una estrategia, desde el Estado, que facilite verdaderamente esto, simplificando por completo qué significa armar una compañía. En segundo lugar me parece que es fundamental una inteligencia vincular entre toda la cadena de valor, facilitando la actividad desde el punto de vista de lo que es la masa crítica de poder dentro de la cadena.

En este contexto, hoy, Argentina presenta una estrategia como agrupamientos en cadenas de valor, creo que desde el punto de vista cultural, muy diferente, con una activa participación de los fabricantes de las materias primas, con una activa mirada diferente en muchos sentidos de la máquina que tracciona una cadena de valor, que es el sector que termina siendo el cliente global.

Yo pertenezco a una industria donde así se establecen las cosas, como es la industria automotriz, que es un interesante ejemplo de reactivación de los últimos 4 ó 3 años de la Argentina de una manera muy vigorosa, justamente yendo en la dirección de fortalecer el trabajo así, como clusters.

Bueno, voy a pasar muy ágilmente lo que considere que puede aportar algo más, para no ser redundante con respecto a lo dicho por mis colegas anteriormente.

Rol de las pymes en la economía. Bueno, es claro de que es un factor integral central del desarrollo territorial. Es claro de que significa capital y presencia local. Acá, la Conferencia tiene como objetivo, y es interesante también la Unión Industrial lo que estamos haciendo, que es enfocar un tema de estas características con una clara estrategia de ver el factor cultural.

Creo que la exposición de Félix Luna, en ese sentido, no pudo haber sido mejor, y creo también que en este contexto, por qué se venden las empresas en la Argentina, apunta, fundamentalmente, a dos temas. Por un lado, por qué se venden las grandes empresas en la Argentina, proceso que todavía hoy, evidentemente es necesario estudiar, investigar y ubicar en un contexto que modifique la tendencia en función de una estrategia local. Pero, implícitamente, eso necesita de un contexto de pymes que acompañen un proceso de generación de construcción de empresas de gran envergadura.

Entonces, en este contexto, creo yo que el tema de por qué se venden o por qué se han vendido, como tendencia, las empresas grandes en Argentina, habla también de una inestabilidad absoluta para todo el resto del entramado pyme. Y el entramado pyme, uno no se pregunta si se venden o no, porque es un entramado mucho más vinculado al territorio; de ahí que el tema de especializarse y ser flexible, favorecer la eficiencia desde el punto de vista colectivo como clusters, complementarse como cadenas, adaptarse a los procesos y capacidad de innovación.

Bueno, estos son los temas que sabemos claves para que esto funcione. Los cuadros económicos, no voy a volver a insistir sobre los mismo, porque ya fueron suficientemente explicitados.

Creo que lo importante puede ser esto, las dimensiones de la problemática pyme; o sea, qué factores exógenos y endógenos contribuyen o no a dimensionar la naturaleza del proceso de evolución de una pyme.

Bueno, obviamente, el contexto macro que incluye lo que significa internalización y las barreras de acceso al funcionamiento interno, las restricciones financieras, asunto central todavía hoy a resolver como una materia pendiente, y todo lo que hace al movimiento logístico que también tiene una gran importancia como factor exógeno.

En los endógenos importantes, encontramos el esquema organizacional y de gestión tradicional, el problema de lo tecnológico y la producción diversificada, pero de escaso volumen, y, por supuesto, la integración vertical entre las plantas.

Este mix es central para entender que este cuadro que mostramos acá, el desafío de las negociaciones comerciales internacionales, sí creo que es de la estrategia esencial al respecto de lo que viene para Argentina en materia de pymes, porque Argentina tiene que enfrentar, regionalmente e internacionalmente, una serie de negociaciones que definen 15, 20, 30 años de políticas industriales a futuro, lo que me hace pensar de que cada uno de nosotros, como sectores, tiene que aplicar la máxima técnica y estrategia política para entender de que la participación activa del sector privado, en estas negociaciones, va a definir una perspectiva de muy largo plazo. Así son este tipo de asuntos hoy en el planeta, muy diferentes a lo que fue en la década



del '90 y en la década del '80, donde las rondas de negociaciones no incorporaban políticas de largo plazo para los bloques, así que creo que ahí tenemos un asunto central a futuro, clave, donde tenemos que tener una activísima participación.

Nosotros, en mi propio sector, estamos terminando ahora un trabajo de estrategia que va a orientar un poco sobre cómo sensibilizar, en las negociaciones, a toda nuestra cadena, pensando no solo en la actitud frente a Brasil y en la región, sino Europa, el ALCA y el Sudeste Asiático que tanto preocupa.

Bueno, para ir terminando, acá se pretendía de alguna manera hacer notar, existen modelos diversos comparativos entre lo que puede ser una estrategia pyme local y estrategias en otras áreas del globo, donde el modelo pyme y su crecimiento para la economía en cascada, ha dado un resultado extraordinario.

Lo interesante es que las estrategias no son exactamente iguales pero convergen en una cosa, tanto en la Unión Europea, como se ve acá, como en Estados Unidos, Chile, Brasil, el tema del SEBRAE en Brasil, que tiene una gran importancia, estos 4 focos que citábamos, tienen una convergencia en dos asuntos que son centrales: el respeto cultural a los bienes producidos por los locales en el propio territorio; asunto central de todas las campañas y estrategias en cada uno de estos países. O sea, el producto local es un producto valorado por la población.

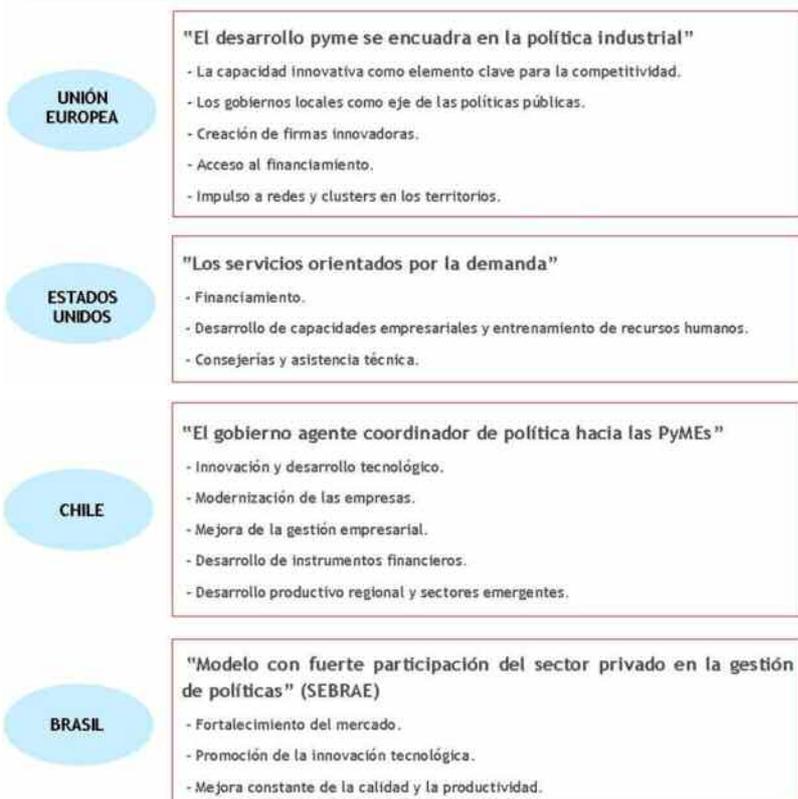
Esto es un aspecto, para mí, culturalmente fundamental que la Argentina tiene que revertir y trabajarlo muy profundamente, porque acá tenemos un problema y es un problema que, definitivamente, es cultural y va a depender mucho de la calidad de nosotros, desde el punto de vista del management para revertirlo.

Y el otro asunto central de esos 4 focos que recién mirábamos, es que el Estado ha tomado siempre un rol, tanto en los países europeos de la Europa Occidental tradicional, como en Estados Unidos, Canadá incluido, si tomamos el norte de América, Chile en los últimos años, y Brasil que, por supuesto, lo sabemos muy bien, el Estado ha tenido siempre un rol regulador muy inteligente de lo que es el sector éste de la economía.

Por lo tanto, creo que acá también tenemos un destino común con la administración, de aplicar todos nuestros conocimientos de inteligencia para que esto pueda ser posible.

El espacio para la acción del Estado

EXPERIENCIA INTERNACIONAL: políticas y PyMES



El espacio para la acción del Estado

LINEAMIENTOS DE POLÍTICA

Nuevo enfoque de política pública:

- Competitividad sistémica: potenciar las ventajas naturales y fortalecer actividades dinámicas (innovadoras) articulando con la política macro.
- Visión territorial/regional: apoyar la creación de clusters/redes y fortalecer el entramado institucional local/regional.
- Coordinación de acciones entre niveles de gobierno y con el sector privado.
- Evaluación de resultados y eficiencia operativa y presupuestaria

Las acciones direccionadas a resolver los problemas estructurales de las PyMEs que afectan su desarrollo e inserción:

- Reducción de barreras burocráticas (desregulación)
- Internacionalización de firmas PyMEs
- Aumento de la tasa de creación de empresas
- Modernización e innovación tecnológica
- Acceso al financiamiento: desarrollo de nuevos instrumentos
- Infraestructura física y logística de apoyo
- Articulación sistema educativo-mundo productivo

En lineamientos de política esta filma resume un poco lo que acabo de comentar. No es posible una estrategia de emprendimiento sostenida en el tiempo, que es el problema, insisto, cultural más importante nuestro, sostener en el tiempo las cosas y sostenerlas con efectividad, si no hay una activa participación del estado de un Estado que mire a que la fluidez sea el tema y no lo que trabe, por así decirlo.

Bueno, me parece que desde el punto de vista conceptual, he dicho lo que quería decir. Creo que el tema final y central, de lo que se trata, es que las pymes se transformen en grandes y que el espíritu de creación, verdaderamente, vuelva a la Argentina con todo. Gracias.

Locutor:

Le agradecemos a los señores Rodolfo Achille y Vicente Donato por la exposición.

El sistema financiero y el mercado de capitales en el proceso de desnacionalización

Locutor:

Damos lugar a nuestro cuarto panel, dedicado al “sistema financiero y el mercado de capitales en el proceso de desnacionalización”. El señor Miguel Arrigoni, Managing Director de Deloitte & Touche Corporate Finance, compartirá con nosotros su exposición.

Dr. Miguel Arrigoni:

Buen día. Deseo agradecer a las autoridades de la Unión por la invitación, a los asistentes por la paciencia de estar acá un día con tanta movida y, bueno, es un honor estar de nuevo en Rosario, yo en realidad trabajé 5 años y viví 2 en Rosario, así que me fue bastante fácil llegar al edificio de la Bolsa, porque vivía exactamente en la esquina, que es Paraguay y Santa Fe.

Así que, bueno, dadas las circunstancias que comentaban esta mañana Javier y Débora, yo también voy a recorrer algunos aspectos que tienen que ver con la variabilidad de nuestra economía, las finanzas y demás. Lo que les pido es que no pongan tanta expectativa que cuando yo me baje haya otro nuevo Ministro de Economía; esperemos que esté la misma que está ahora, no como les pasó a Javier y a Débora.

Bueno, dicho esto arrancamos: Por qué venden los argentinos sus empresas? En rigor de verdad, cuando empecé la universidad me di cuenta que entró el profesor de matemáticas y dijo “bueno, esta materia que van a hacer ahora es la más importante de la carrera, por ende las demás materias, al fondo...”. Entró el de Economía y dijo “miren, esta es la facultad de Ciencias Económicas, o sea que acá lo que vale es la economía, lo que vayan a ver por otro lado no me interesa”. Vino el de Derecho y dijo “el derecho es la base de todo; si Uds. no entienden Derecho no entenderán economía, así que esta es la materia más importante”. Así durante 33 materias que di para Contador, más 16 que di cuando hice Ingeniería de Sistemas, más las 2 tesis. Cada una de ellas, las 50 y pico, fueron las más importantes.

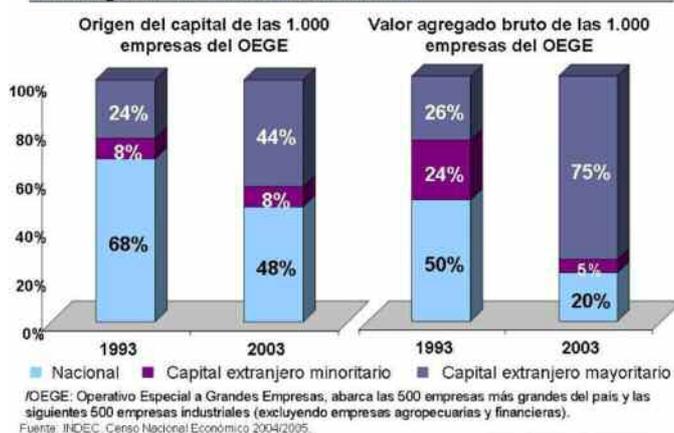
Entonces, voy a hablar de finanzas, y cuando Uds. ven que empresarios argentinos venden las compañías, yo les voy a echar la culpa a la cuestión financiera, porque, para mí, es la cuestión más importante.

Qué podemos decir? Básicamente, podemos decir, la primer pregunta: Venden o han vendido? Año 1993, 68% del capital accionario en manos de argentinos; año 2003, 10 años después, 48%. Hasta ahí podemos decir que creció la participación de capital extranjero sobre la mano del empresariado nacional, en términos de casi, casi, equiparar los niveles de inversión.

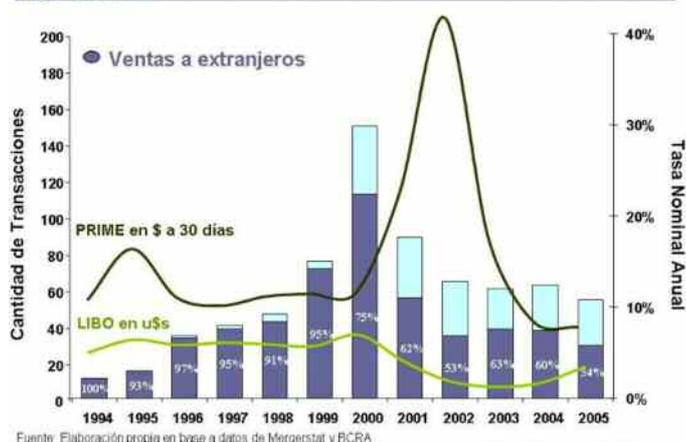
Pero cuando vamos al valor agregado de las 1000 empresas más importantes del país, vemos que está en manos de empresas extranjeras el 75% de la producción.

Y acá quiero hacer una digresión importante: no es ni malo ni bueno que las empresas sean nacionales o extranjeras. No es lo mismo tratar con una empresa extranjera que con una empresa nacional; tienen temáticas distintas, tienen formas distintas de abordar los temas, tienen posibilidades distintas de manejar proyectos de largo plazo o capacidades de reacción distintas, y quizá, en este último tema, en la capacidad de reacción, si yo fuera político estaría interesado en tener un mayor nivel de empresariado nacional, porque puedo hablar más directamente. Cuando es una empresa extranjera tengo que hablar con algún representante que, a su vez, va a hablar con la casa matriz y, entonces, eso, generalmente demora procesos, sin ser esto ni malo ni bueno, sino simplemente así.

Extranjerización de la economía



Evolución de las ventas de empresas privadas argentinas



Hay una extranjerización, hay venta, es cierto. Por qué venta?. Bueno, ahí tenemos un gráfico, en azul más oscuro Uds. tienen la venta de empresas extranjeras, que tuvo un pico importantísimo en el año 2000, alguno pensará que se la vio venir, y ahí tienen graficada la tasa de interés argentina, la tasa de primera línea para empresas argentinas, es la de arriba, por si alguien no la percibe rápidamente. La de abajo es la tasa internacional, la Libor, que es un poco la testigo de la economía internacional. Y Uds. ven la dispersión ahí: la tasa argentina se eleva a niveles increíbles y la tasa internacional baja. Esto genera un efecto leverage, muy positivo para los de afuera que vienen a apalancarse, con plata relativamente barata, frente a los nacionales que tienen que financiarse con plata cara.

Entonces, automáticamente se produce una divergencia que genera lo que vamos a ver acá, que es una distinta percepción del valor. Cuando yo tengo una tasa más barata, para mí una compañía vale más porque si gana 10 y la financio al 3% anual, es un determinado ratio, pero si la tengo que financiar al 20% anual esa rentabilidad va a bajar, entonces la expectativa de valor es distinta.

Tenemos expectativas cruzadas por efecto financiero. La tasa hace que el extranjero se pare en un lugar donde para él la torta vale completa, y el nacional ve que su capacidad de crecimiento está limitada porque su fondeo es caro y, cuanto más vende, más capital de trabajo necesita; y yo he visto empresas excelentes irse al bombo porque se financiaban a tasas altísimas. Y mientras más vendían, más capital de trabajo necesitaban y peor les iba, sobre todo a las PyMEs, es lo que hemos vivido en los últimos años.

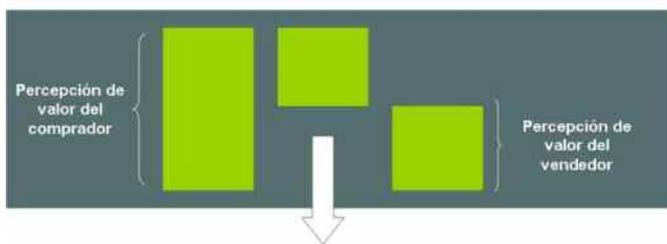
Muchos explican la recesión que hubo en 1997 hasta el 2001, mediante complejas situaciones monetarias. A mí me gusta explicar una por abajo, más bien simple, que es: si una PyME tienen que optar entre vender más y financiarse más caro y optimizar sus cuentas de capital de trabajo para poder pagar los intereses y, finalmente, poder pagar al banco, a la financiera o a quien le debiera, el capital, los intereses o lo que fuera, tuvo que achicar estructura por la virulencia de las tasas permanentemente, tanto en gente como en sucursales, como en infraestructura. Ese achicamiento a mí me explica mucho más la recesión que vivimos del '97 al 2001 que cualquier otra explicación que podríamos llegar a plantear; el estrangulamiento del financiamiento.

Entonces, hay una diferencia de comprador/vendedor, efecto tasas, costos financieros. Además, no es sólo el precio de las tasas, está también el efecto espalda; o sea, la empresa que viene de afuera tiene una cantidad, entre comillas, "ilimitada" de financiamiento, mientras que la empresa de acá está permanentemente accediendo a nuevas formas de financiamiento que son más caras que la anterior. Andrés Suárez y Suárez, capítulo 1, Ediciones Óptima de Inversión y Financiamiento: "mientras que el costo de financiamiento es creciente, la rentabilidad del capital es decreciente", la marginal.

Entonces, evidentemente, eso también marca la diferencia. Y, por último, las estructuraciones de deuda en Argentina fueron fuertemente riesgosas para los empresarios, porque lo más fácil era sacarle plata al banco mediante adelantos en cuenta corriente o un crédito de muy corto plazo y mi proyecto por ahí era de largo, y yo trataba de ir tapando con sucesivos cortos un período largo, hasta que llegó un momento en el cual le erré al escalón y me fui al precipicio, que es lo que nos terminó pasando a todos en el 2001.

Para ver cuál es la raíz de toda esta cuestión financiera, para tratar de aprender un poquitito de nuestro pasado, porque si para algo sirven las crisis, en IDEA me tocó justamente hacer la introducción al panel de Coto, Brito, Pescarmona y Eduardo Elzain, un panel livianito, y justamente una de las cosas que planteé es que crisis tienen todos los países: Chile, Estados Unidos, Inglaterra. La única diferencia que tuvimos nosotros es que fue un poquito más; mientras que ellos tuvieron una en los últimos 25 años, nosotros tuvimos seis, la vieron en el gráfico de González Fraga y ahora la van a ver de nuevo. Y la segunda gran diferencia es que nosotros nunca aprendemos: los de afuera aprenden, corrigen, y nosotros aprendemos y volvemos a chocar con la misma piedra.

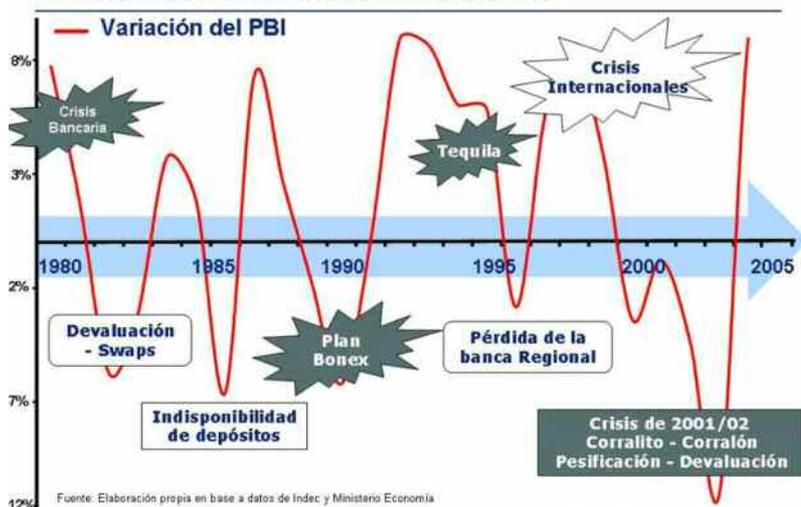
Entonces ... ¿Por qué venden sus empresas los argentinos?



Diferencia value to seller / value to buyer

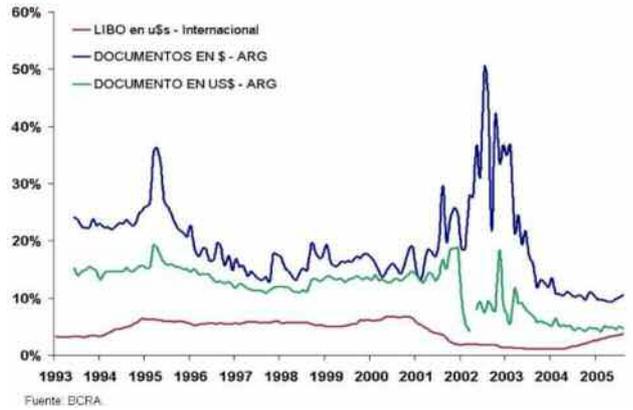
- Diferencia de costos financieros
- Falta de 'espalda' financiera
- Estructuración de la deuda excesivamente riesgosa

El Contexto: Inestabilidad Financiera



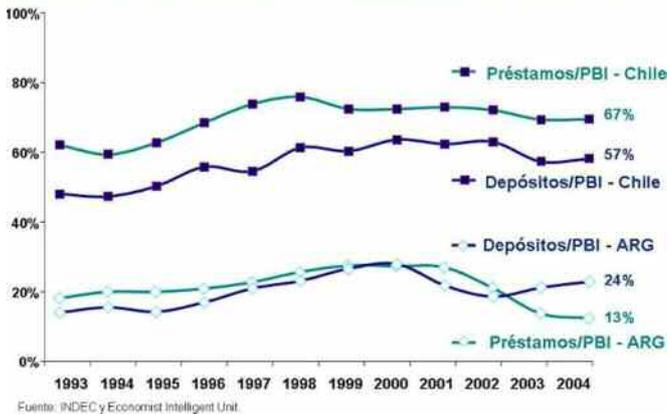
Sistema financiero: ahí tienen una gráfica de un poco lo que hemos vivido en los últimos 25 años, del '80 hasta ahora, y parafraseo lo que decía Javier y en parte Débora también: fíjense un poquito las pequeñas cositas que nos han venido pasando en los últimos años, esto por si alguno se aburre, como dice Juan Carlos de Pablo "en la Argentina se aburre el que quiere", y es verdad. Con todo este contexto de variabilidad, evidentemente es muy difícil no tentarse en salir del negocio.

Volatilidad de las tasas de interés: Comparación internacional



Esto a su vez tiene dos problemas que podemos vislumbrar, que uno es precios, fijense los precios de las tasas en pesos y en dólares en la Argentina contra la tasa internacional, ya me había referido antes.

Macro: Bajos Niveles de Bancarización Depósitos y Préstamos como % del PBI (ej. Vs. Chile)

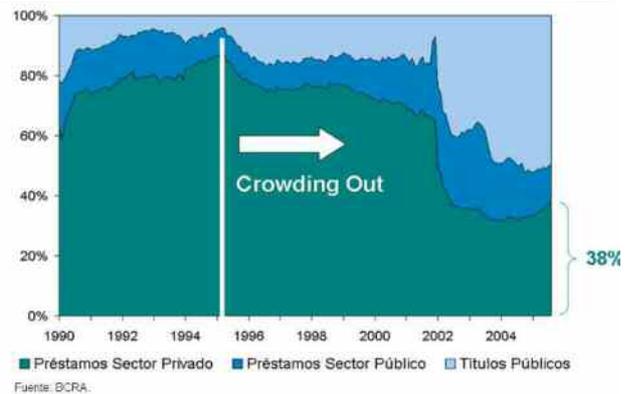


Y tienen problema en cantidades: en la Argentina tenemos unos bajísimos niveles de bancarización, tanto en préstamos como en depósitos, comparados, por ejemplo, con Chile, que tiene prácticamente por hoy casi el triple de la masa de activos y pasivos financieros de lo que tenemos nosotros; o sea, tenemos un problema de precios y tenemos un problema de cantidades, dos problemas básicos en la economía.

El problema de cantidades se agrava porque tenemos un jugador, que históricamente ha sido el Estado, que produjo el efecto de ir y financiarse, abrevando en aguas domésticas, cuando en realidad los Estados normalmente se financian mucho en aguas internacionales, y ha expulsado del crédito a las empresas particulares.

El efecto "crowding out", muy marcado a partir del '97 que es cuando se le cierran los mercados a la Argentina; la Argentina empieza a financiarse en forma doméstica, eso hace subir la tasa de interés para todos, porque hay una percepción, en general, en el ambiente financiero, que es que una empresa privada tiene que pagar un poco más que el gobierno, que el riesgo soberano todavía es bueno en Argentina.

Crowding Out: Aplicación de fondos de las entidades financieras



Esa percepción no la compartimos quienes hacemos operaciones en mercado de capitales, y es materia de permanente debate con las AFJPs y demás, pero como la chequera la tienen ellos, yo solamente tengo nada más que la opinión, ellos son los que ponen el número y, en definitiva, lo que ha venido pasando es que pareciera perfilarse que una operación privada tiene que ser más cara que el Estado. El Estado es referencia, porque el Estado es tomador y cuando hace este tipo de efectos es cuando más daño le hace a la economía. Esto se está revirtiendo, Uds. ven ahí en la última parte de la curva que está volviendo a crecer el endeudamiento del sector privado, por suerte; esperemos que el Estado deje de ser en definitiva un tomador de fondos en el mercado doméstico, o por lo menos modere mucho su actitud, porque esto le ha hecho mucho daño a las finanzas y a la economía.

Micro: Concentración de los Préstamos Deudores del Sistema Financiero según monto de la deuda



A su vez, cuando tomamos la parte del sector privado, vemos que el 66% del financiamiento pertenece a corporaciones, y solamente casi el 18, 20%, que si bien viene creciendo todavía, es muy poco, es lo que va al financiamiento de la PyME.

La PyME en la Argentina no es romántica, es una necesidad porque es el empleador del 80% de la economía, es el proveedor de todas las empresas que están por acá, muchas son PyMEs, muchas otras son proveedoras por las PyMEs; y algunas son a su vez productoras de productos que van a parar a través de ellas al mercado. Entonces, la PyME interactúa permanentemente por todos lados y es un bicho que, si se muere, nos morimos todos. Esto no es romántico, es real, y es

un excelente negocio financiar a las PyMEs. Hay bancos que han hecho de este negocio su negocio durante muchos años y les ha ido muy bien. O sea, eso de que hay que financiar las PyMEs a pérdida, con subsidios y demás, no es cierto; la PyME normalmente es muy rentable, es muy ágil, funciona bien a determinados niveles de tasa de interés. Si yo le pongo una tasa de interés real del 40%, como vimos al principio, no gana nadie; es como ponerle a un avión más turbinas que alas: no va a volar.

Por qué este problema, por qué la PyME no tiene financiamiento, por qué no hay capilaridad en el sistema? Bueno, fundamentalmente hay una gran caída de la banca regional, el efecto Tequila se llevó la banca regional.

Alguien dijo alguna vez que "si tenemos 100 bancos en vez de 200, es mejor", y con todo el respeto que me merece esa opinión, es una opinión de alguien que pareciera que, honestamente, nunca estuvo del otro lado del mostrador.

Si tenemos la mitad de los bancos, va a ver la mitad de oferta de dinero, en cantidad, en calidad y de todas formas. Entonces, al haber menos jugadores, evidentemente, no se puede pretender que el financiamiento sea más fluido, sea mejor.

Alguna vez dije que la ley de la oferta y la demanda, para los economistas, se cumple en todo el mundo excepto en la Argentina y en el sistema financiero, donde menos jugadores van a hacer una mejor oferta. A mí me habían enseñado lo contrario, al menos Samuelson decía eso.

Sistema Bancario por tipo de accionistas...



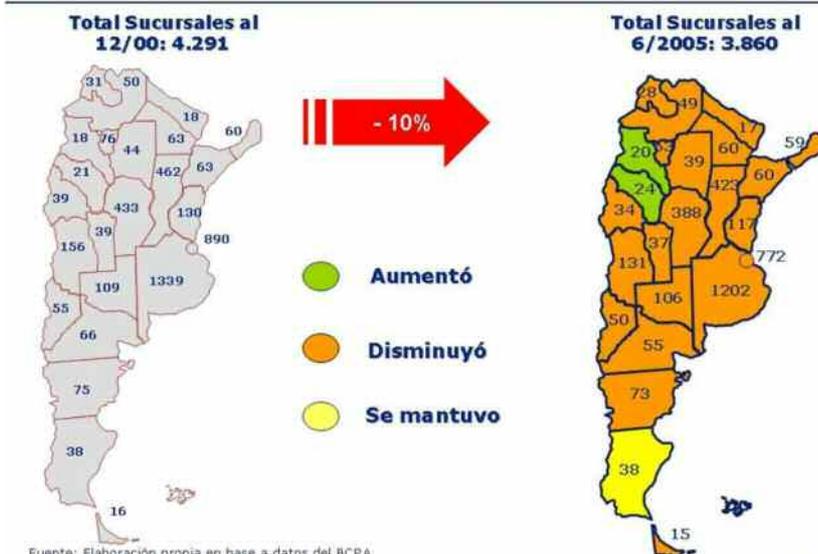
La caída de la banca regional en el '95 es seguida por un cambio en materia accionaria y de una caída de bancos internacionales en la Argentina. Yo diría que la crisis del Tequila se llevó la banca regional, la crisis del 2001 se llevó la banca internacional, y bajamos el número de bancos internacionales de 39 a 24; o sea, perdimos 15 bancos en todo este tiempo.

Casi todos los bancos extranjeros están de salida, más algunas formas de banca como la banca cooperativa, que prácticamente se ha extinguido, queda creo que un solo banco cooperativo en el mercado, había dos a la fecha del informe, hoy queda solamente uno.

Disminución generalizada en la cantidad de sucursales

Entonces, eso en materia de bancos, cantidad de casas centrales. En cantidad de sucursales venimos bajando sistemáticamente. Yo les traje ahora el gráfico del 2000 al 2005, les podría traer el del año '95 y la foto es más dramática, queda todo colorado el mapa, queda todo feo; tenemos menor cantidad de sucursales en prácticamente todo el país, salvo La Rioja y Catamarca, en todos los demás lugares ha disminuido la cantidad de casas bancarias.

En realidad, esto tampoco es bueno, porque, de alguna forma, es otra muestra del achicamiento de la oferta monetaria.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA

Entonces, qué pasó en el sistema financiero: básicamente lo que venimos sosteniendo desde el año '95 más o menos, desde la época del Tequila, hay un error de conceptualización en el sistema financiero, que llevó a definiciones equivocadas, afectando las finanzas y afectando la economía.

La realidad es que todo se ha planteado como postulado, que el sistema estaba sobredimensionado y demás, no era así, hay estudios del propio Banco Central que demuestran que el sistema está subdimensionado, y esto no se ha escuchado, de alguna manera no se ha visto. Se percibe, sí, del otro lado, Uds. lo perciben, Uds. que están del otro lado lo perciben.

Y voy a plantear ahí, aunque parezca mentira que lo diga yo, voy a plantear el tema de la capilaridad. La realidad es que el sistema financiero, para retroalimentarse, necesita del regionalismo, necesita de la intervención de todos los jugadores. Y en la definición de sistema financiero, es una definición integral: tenemos un sistema bancario, tenemos los clientes del sistema financiero, la plata que tienen Uds. en el bolsillo ahora, los que tienen la suerte de tenerla, forman parte del sistema financiero; o sea, los que pagan, los que cobran, los que interactúan, las tesorías de vuestras empresas: esa es la noción de sistema financiero.

Yo no puedo pensar en un sistema financiero que esté integrado solamente por los bancos, porque es pensar que, entonces, el universo es solamente el sol; y son los planetas, y es todo lo que está arriba. En la conceptualización del sistema, para los ingenieros que puedan haber en la sala, es muy propio considerar el todo y no considerar una parte. Hemos vivido creyendo que el sistema financiero solamente es el sistema bancario. Ese es el error que cometemos.

Si el sistema bancario no sirve para que las empresas se financien y para que crezca la economía, no es un sistema financiero.

Altísimas tasas de interés han sido altamente incompatibles con la estabilidad. Yo diría, sin el ánimo de polemizar, cualquier solución que pretenda mejorar una cuestión coyuntural, sea inflacionaria, de tipo de cambio, etc., a través de la tasa de interés, tiene una ruta segura que es el precipicio, no ha llegado nunca a otro lado. Es decir, cada vez que quise correr algo con la tasa de interés me terminé cayendo, y no cambié nunca eso.

Lo peor que uno puede pensar es que una generación con una tasa positiva de interés va a ayudar a solucionar algún tipo de problema, en cuyo caso voy a tener dos problemas: voy a tener el que tenía antes, más una elevadísima tasa activa. Ejemplo, si queremos corregir el problema de la inflación, y ahí quiero expresar un pequeño párrafo, estamos desesperados por la inflación, ¡12% de inflación, uy, qué barbaridad...! pero, no teníamos un 200 por día de inflación?: Es un problema, pero también démosle la mensura que tenemos que darle. Si tenemos que sacrificar el crecimiento, pensar que tenemos que entrar en una economía recesiva porque tenemos un 12% de inflación, me parece, y aquí hablo en forma personal, deberíamos ver.

Con la tasa de interés no voy muy lejos, corriendo este tipo de variables o este tipo de situaciones. El gasto público se llevó puesto todo el financiamiento que se pudo tomar, expulsó a las empresas del sistema financiero, lo más lindo es que esto lo digo en las conferencias de bancos, no lo digo acá solamente, expulsó a las PyMEs, y esto lo venimos diciendo desde el año '97, '98, que el financiamiento PyME bajó. En su momento era más de 30.000 millones de pesos/dólares y la foto final, al 31 de diciembre de 2001, llegó a 5.000. o sea, las PyMEs cancelaron más de 30.000 millones de pesos/dólares con sus intereses a tasas elevadísimas, que, en promedio, fueron alrededor del 30% anual.

Entonces, calculen la cantidad de transferencia de riqueza que es eso, hacia un menor nivel de actividad. Y todo esto por culpa del gordito que viene y se come todo, que es el Estado, financiando déficit. En buena hora que los gobiernos entiendan que tienen que tener superávit, esa es la parte quizá más positiva de todo este último período.

Y por último, la falta de organicidad del sistema bancario y financiero. Cuando se habla de sistema financiero, se habla de una parte y no del todo y cuando se habla de dentro del sistema bancario no hay modelo de escala, o sea esa interacción que hay, acá Uds. tienen empresas grandes que le venden a empresas chicas, que se retroalimentan unas a otras. El modelo financiero es distinto, cada banco se autodefine por sí mismo.

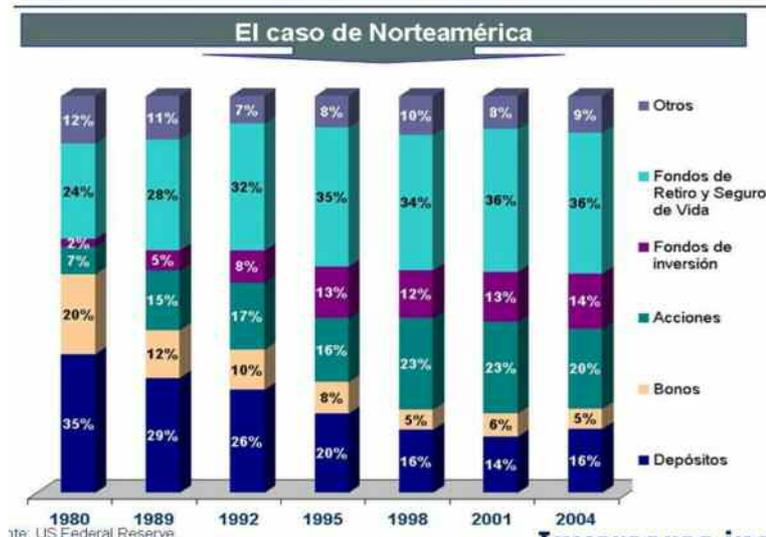
Hay algunos bancos que hacen actividad mayorista, son unos pocos; hay alguno que otro banco de inversión, pero el sistema bancario local tiene una gran falta de cantidad de jugadores y de calidad de jugadores también. Le faltan bancos regionales, le faltan bancos de inversión, le faltan bancos mayoristas, le falta un poco de todo. Y creo que la conclusión del famoso sobredimensionamiento del sistema, porque en números parecía elevado, hoy se ve a todas luces que fue totalmente irreal, no fue nunca así.

Estados Unidos tiene 9.500 bancos. La gran concentración bancaria norteamericana que Uds. ven en los diarios llegó del número de 10.300 a 9.500 en los últimos 10 años, prácticamente nada. Todos los años nacen 100 nuevos bancos y se caen 100 bancos y no pasa nada- Pero, evidentemente, el modelo federal de bancos, para un país que tiene la dimensión que tiene Argentina, que es un país largo, es un país ancho, es un país grande, también incide en la definición de un sistema financiero como en la definición de una cadena ritel o cualquier otro negocio que Uds. quieran plantear.

O sea: una cosa es tener un sistema financiero pequeño geográficamente hablando inclusive, y otra cosa es el nuestro. La falta de definición de este modelo, poniendo al sistema bancario de cara a la economía y no de espaldas a las finanzas que necesitan las empresas, ha sido quizá el error más grande de conceptualización de los últimos 10 ó 12 años.

Bueno, hay muchas cosas que se hicieron bien, estamos hablando obviamente de las que no salieron bien porque son un poco las que han logrado, han conseguido que, ante la falta de financiamiento, muchos empresarios hayan tenido que salir del mercado.

¿Qué sucede en los países desarrollados?



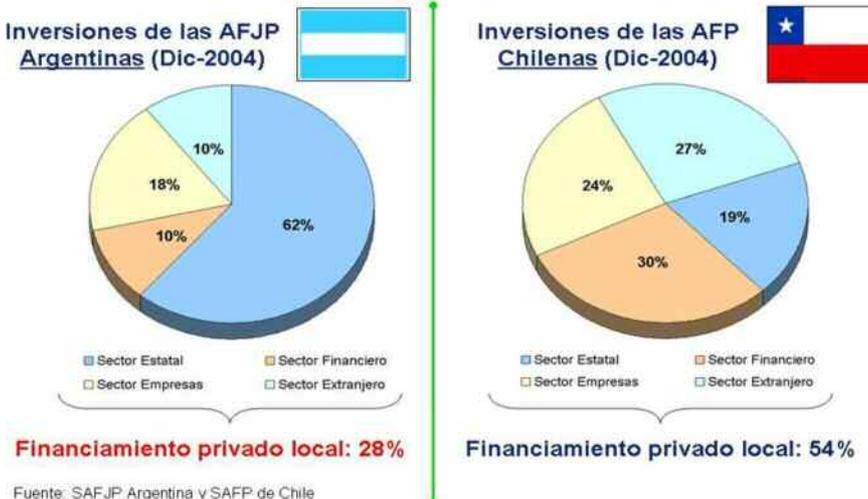
La otra gran pata de un sistema financiero mundial es la del mercado de capitales. Ahí tienen una gráfica de, por ejemplo, la participación de los depósitos del público, o sea plata en stock de bancos, desde el año '80 hasta ahora, y Uds. ven que el dinero que manejan los bancos es una porción ínfima de todos los pasivos que se manejan en el sistema financiero norteamericano.

O sea, el 85% de las finanzas norteamericanas no pasan por los bancos; o mejor dicho, si pasa, entra y sale de una parte, pero no se queda en los balances de los bancos. Es el mercado de capitales el verdadero eje y el verdadero motor de la economía.

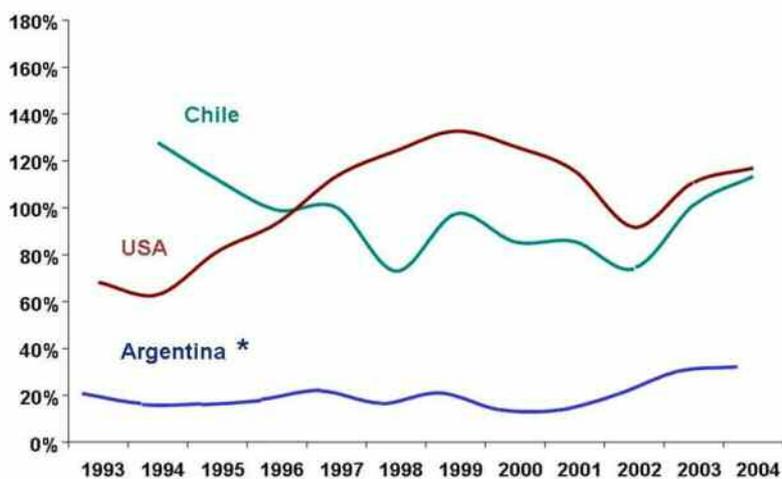
Un gran jugador del mercado de capitales que yo había mencionado antes son las AFJPs. Uds. ven ahí la composición del financiamiento de las AFJPs de Argentina y Chile. Fíjense que mientras que en Chile el sector estatal tiene una porción bastante baja de la torta, el 19%, en Argentina prácticamente las 2 terceras partes del dinero las tiene el Estado.

Es muy poco el dinero que está yendo a las empresas, es un 18%, contra números mucho más importantes que tienen en Chile: 54% contra 28%.

Inversores institucionales: Fondos de Jubilación (comparación con Chile)



Desarrollo del Mercado de Capitales: Capitalización/PBI (Comparación con Chile y USA)



*/ Sin considerar las matrices de Repsol, Telefónica y Banco Santander
Fuente: BOLSAR, Bolsa de Santiago y NYSE.

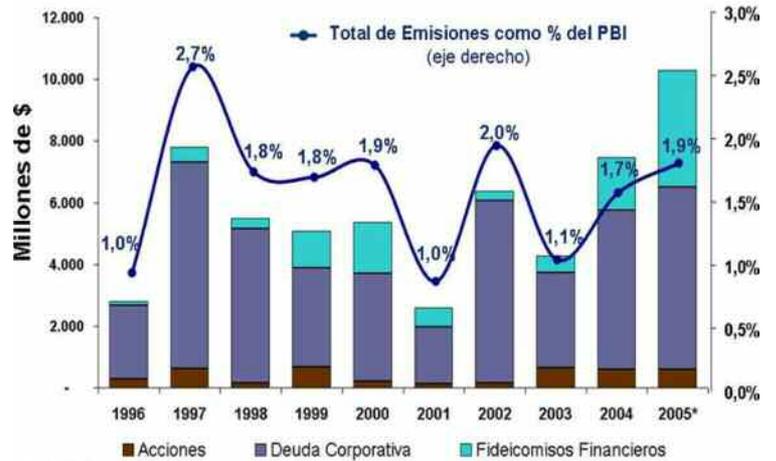
A su vez, si vemos capitalización bursátil, Chile y Estados Unidos países con amplios niveles de capitalización bursátil, más de una vez el PBI como capital movido a través de la bolsa. Argentina no llega a superar el 25/30%, muy poca actividad en materia bursátil o de capital.

O sea, los empresarios que están pensando en lograr un mejor perfil de inversión, en hacer un cash out en algún momento de la vida, todos tienen familia, es razonable que un empresario quiera separar una parte de su éxito y diga: bueno, hasta acá capitalizo, sigo para adelante arriesgando el resto, si no, terminamos como la teoría de la ruina del jugador, que mientras uno sigue jugando el riesgo más importante es perder. Y no se ve en estos números que la Bolsa sea una alternativa, por lo menos no lo ha sido hasta ahora, esperemos que lo sea en el futuro.

En cantidad de emisiones Uds. tienen ahí acciones, que son las marrones, es lo menos; tienen deuda corporativa, son emisiones de deuda a través del mercado de capitales, importes grandes, muchas refinanciaciones, en esto me voy a explicar un poco más mañana.

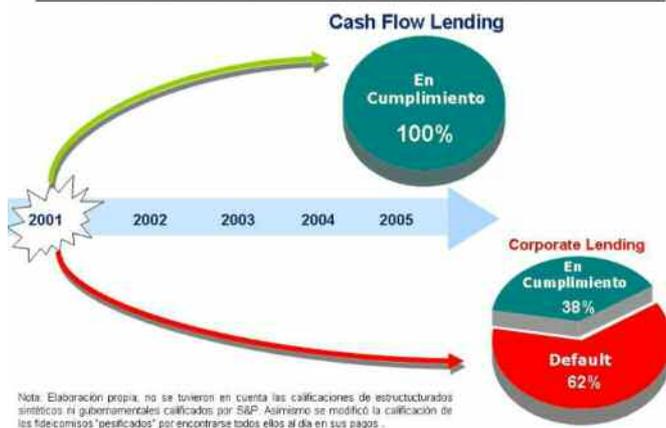
Y aparece fuertemente todo el tema de los fideicomisos financieros. Está el tema de la securitización, está tomando mucho impulso, está tomando mucho auge, es el gran motor del financiamiento norteamericano. De ese 85% que pasa por el mercado de capitales norteamericano, prácticamente la mitad son operaciones securitizadas: todo el sistema hipotecario, el prendario, el consumo, préstamos estudiantiles... está el 95% securitizado en los Estados Unidos; es el gran motor del financiamiento. Y esto está creciendo aquí también, y es una buena noticia.

Emisiones Anuales del Sector Privado



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la BCBA e Indec.

Situación de cumplimiento de pagos de la deuda calificada por S&P posterior a la crisis de 2001

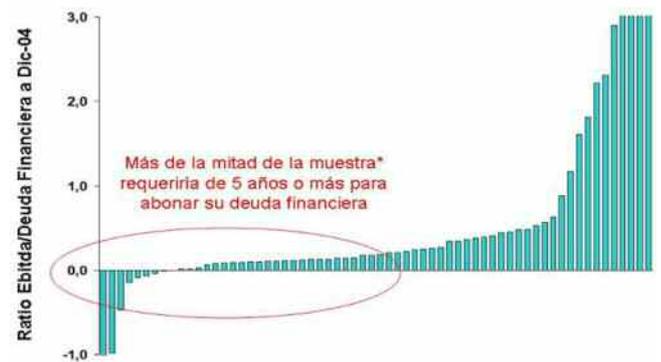


Por qué está creciendo esto? Porque de alguna manera se vio, se aprendió a lo largo de la crisis, que el cumplimiento de las operaciones de cash flow lending versus las operaciones de endeudamiento corporativo, llámese ON o llámense sindicados, tuvo un perfil de cumplimiento muy distinto, mientras que las operaciones ON, operaciones sindicadas, defaultearon casi dos de cada tres, producto de la mega crisis, las operaciones de cash flow lending pasaron todo ese período tan traumático de nuestra economía y de nuestras finanzas, prácticamente con un grado perfecto de cumplimiento, por lo menos las que calificaron la gente de Standars and Poors y las que pasaron por nuestra oficina también, todas pagaron, a pesar de todo, todas pagaron. Eso habla de la nobleza del instrumento; es un tema para tener en cuenta por todas las empresas, mañana vamos a hablar más de eso.

El perfil de los endeudamientos corporativos falló en gran parte porque, prácticamente, de una muestra que tomamos nosotros, de 80 empresas, más de la mitad necesitaba más de 5 años para pagar la deuda corporativa. Son plazos que no existían, casi diría no existen hoy todavía en el sistema financiero en su conjunto, en el nivel bancario y en el mercado de capitales. No hay ese plazo.

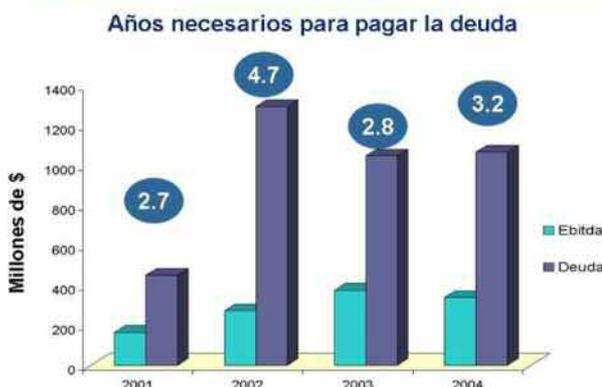
Entonces, significa que cuando yo estaba sacando una ON, en los años '90, la alternativa mía era pagarla con otra ON, pero no la iba a poder repagar del propio producido, porque generalmente las empresas tienen, por costumbre, reinvertir su capital; nadie lo separa pensando que va a necesitar una masa de dinero para poder pagarlo.

Alto endeudamiento financiero: Ebitda/Deuda (Empresas que cotizan en la bolsa)



Fuente: elaboración propia en base a datos de balances publicados en BCBA. *La muestra incluye las 65 empresas que presentaron balances en la BCBA a Oct-05.

Evolución del endeudamiento: EBITDA VS Deuda Financiera (Empresas que cotizan en la bolsa)

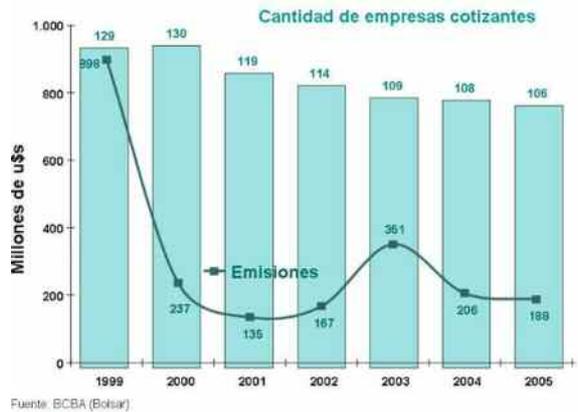


Fuente: Elaboración propia en base a datos de Balances publicados en BCBA.

A su vez, en cantidad de años de Ebitda, esto es el margen financiero que tiene cada empresa, el Ebitda marca cuánto cash flow me queda, y acá lo que vale es el dinero, el principio del devengado es muy lindo en la facultad pero muy malo en la práctica; a mí lo que me sirve es el percibido, que es exactamente el dinero que yo puedo disponer para invertir y para manejar.

Fíjense que ahí, prácticamente, pasamos de estar en un nivel de 2,7 veces, deuda corporativa, versus el Ebitda, a casi 5 veces con la crisis, y hoy estamos en 3 veces. Pero esto es una utopía plantearlo así, porque esto implica pensar que cada empresa, cada centavo que le sobra va derecho a pagar deuda; y esto así, de alguna manera, no cierra.

En cuanto a emisiones de empresas cotizantes, cada vez son menos, Uds. ya lo saben eso, no me voy a explayar mucho más.



¿Cuál considera su principal fuente de financiamiento?



Y, básicamente, cuál es la principal fuente de financiamiento de los empresarios? Según una encuesta que hicimos el año pasado, casi 2 tercios capital propio, reinversión de utilidades; esto es porque muchas veces se dice que los empresarios serán lo que serán pero la plata la dejan adentro y se han financiado todo este último tiempo reinvertiendo utilidades.

Perdón, aclaremos que no hay como en otros países, por ejemplo, Chile, un sistema tributario que retroayude a la reinversión de utilidades. En Chile, si yo reinvierto utilidades, pago la mitad de Impuesto a las Ganancias, si me las llevo a mi casa pago el 35% y acá pago,

me quede o me vaya. Así que muchas veces, uno de los estrangulamientos financieros, viene porque si reinvierto las utilidades igual tengo que salir a pagar Impuesto a las Ganancias; o sea, el fisco no reinvierte utilidades, el fisco pasa por caja todos los fines de año. Entonces, este es un temita para ir viendo también y para ir planteando de política fiscal. Yo, que soy financiero, vivo reclamando medidas fiscales, porque lo financiero es una bicicleta que no llega adonde realmente queremos ir.

Bueno, en síntesis: baja presencia de institucionales, producto también de en la parte de AFJPs. Hay un tema cultural de ir a la Bolsa, hay cierta aprensión de los entrepreneurs, "pero no es caro, no es difícil la calificadora, me va a comer el hígado, me va a agarrar la CNV"? No es así, es mucho más sencillo, más fácil de lo que Uds. creen. Básicamente, es una cuestión de llamar por teléfono, nos llaman a nosotros y los ayudamos. Ir a la Bolsa es mucho más sencillo de lo que se cree, mucho más fácil; casi los desafío a decirles que es más fácil que armar alguna operación con alguno que otro banco amigo.

Y el tema pendiente ahí es el mercado secundario. No hay mercado secundario para papeles que no sean acciones; no hay mercado secundario para fideicomisos financieros, todavía; no hay mercado secundario para ONs. O sea, hay muy pocos mercados secundarios, es un tema pendiente del mercado, es un problema para el inversor, no para el que va a tomar los fondos.

No hay cultura financiera desde el punto de vista de la educación. No se le enseña a la gente "esto es una acción, esto es un plazo fijo, etc.". Yo he visto poquitos programas de educación vial, pero no he visto nunca un programa de educación financiera. Entonces, cuando se cae un banco, viene una señora y dice "a mí me dieron un papelito y yo no estoy cobrando". Y, bueno, yo tengo que explicarle que si invierte en un papelito, está en el aire; si invierte en un plazo fijo, cheque, algo que tenga forma, tiene fundamento.

Estos instrumentos financieros son desconocidos por la mayoría de la población, que es la que, en definitiva, tiene que invertir. En Estados Unidos, los que invierten en el mercado de capitales son los Homero Simpson, no son los Bush o los Ford; esos son los que sacan la plata del mercado de capitales. Los que la ponen son los Simpson, el ciudadano común.

Bueno, ante los descalces del sistema financiero o bancario, lo lógico es ir a parar al mercado de capitales, y la pregunta que me queda es si los políticos perciben la cantidad de riesgos que corren Uds., los empresarios, reinvertiendo permanentemente las utilidades y poniendo toda la mercadería arriba de la parrilla cada vez que les toca jugar.

Por último, ya cerrando la charla, les cuento que hicimos un ejercicio: Qué hubiera pasado si una empresa chilena exitosa hubiera vivido en la Argentina estos últimos años de crisis? Un poco para ver, más o menos, cómo le hubiera impactado a una empresa que está en un país estable y que ha funcionado bien, el haber jugado con las variables que hemos vivido acá.

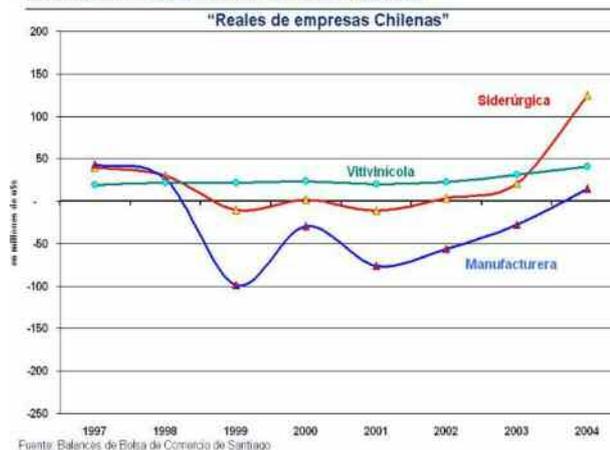
Planteamos tres sectores: vitivinícola, siderurgia (aceros) y manufactura de productos terminados y semiterminados, básicamente madera. Le pusimos los supuestos que Uds. conocen en forma de enigmas, fuimos muy buenos, muy suaves, con los supuestos.

Supuestos utilizados

- **Sectores evaluados:**
 - Vitivinícola
 - Siderúrgica
 - Manufacturera de productos terminados y semiterminados
- **Tasa de Financiamiento Argentina**
 - Bonos: hasta 2001 tasas en u\$s, luego tasas en pesos
 - Deudas Bancarias: tasas en \$
- **Impuesto a las Ganancias Argentino**
 - Alicuota del 35%
 - Quebrantos acumulables
- **Corrección en el cálculo patrimonial de resultados acumulados**
- **Efecto devaluación solo sobre saldos de deuda en "Bonos"**

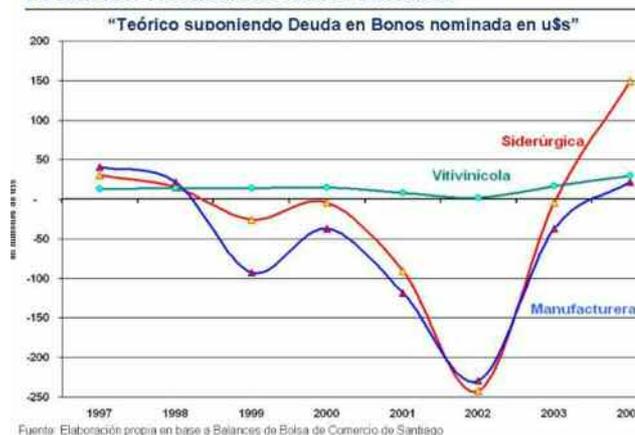
Y lo que termina arrancando, una realidad de Chile, de empresas, una ganaba plata, la vitivinícola; la otra ganaba razonablemente, la siderúrgica; perdía plata la maderera, pero, en definitiva, tenía mucha capitalización y funcionaba.

Evolución Resultados Netos Anuales



Si hubieran estado en la Argentina y hubieran tenido deuda en dólares, éste hubiera sido el comportamiento de lo que hubieran perdido; la gráfica está en millones de dólares.

Evolución Resultados Netos Anuales



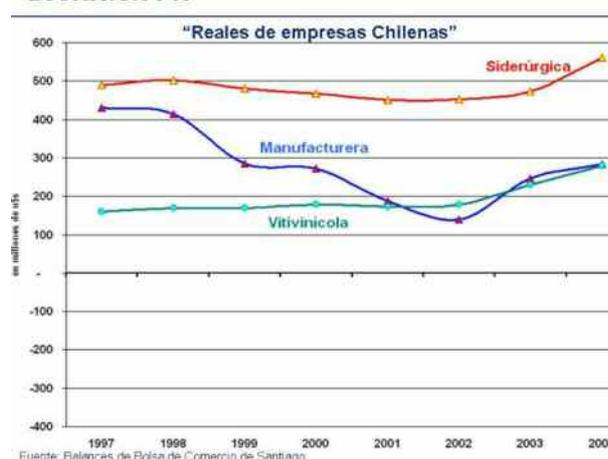
Si hubieran estado en tasa, hubieran perdido de esta manera.

Evolución Resultados Netos Anuales



Y para que lo vean mejor, si tomamos los patrimonios de las empresas, la que menos tiene tenía 180 millones de dólares de capital, hoy tiene casi 300; las otras tenían entre 400 y 500 millones de dólares de capital.

Evolución PN

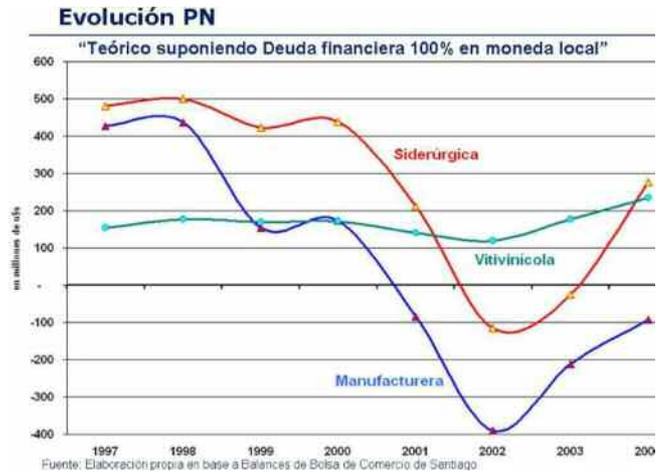


Evolución PN



Cómo hubieran quedado si tuvieran una deuda en dólares en Argentina? Bueno, la manufacturera volcaba, mal. Las otras, sobrevivían.

Pero si hubieran estado en tasa, volcaban dos de las tres. Y son empresas emblemáticas para el mercado chileno. Acá no sobrevive cualquiera, señores.



Como remate de la charla, por si quedara alguna duda: el leverage, o sea el financiamiento a tasas normales en plazos adecuados y en precios adecuados, son decisivas para medir la competitividad y el desarrollo de las empresas nacionales. Con altas tasas y con bajos plazos, muy lejos no vamos a ir.

En materia de banca, hay que entender lo que hablábamos antes de asegurar que haya más jugadores que puedan llegar a toda la economía. Tengo una fuerte percepción que en el sistema financiero argentino, salvo pocas excepciones, más allá de Callao y Quintana, es el campo; y no vamos a ir muy lejos con eso.

Bienvenido el tema de las cajas de crédito pero le falta muchísimo a eso. Creo que dentro del Banco Central todavía falta..., sé que el Presidente del Banco Central tiene...

... el capital, lo que tiene que mirar como alternativa de financiamiento porque es más durable, es más estable, es cuasi ilimitado en cuanto a cantidad de fondos y recursos y se pueden estructurar cosas mucho más creativas de las que uno se puede llegar a imaginar, siendo ésta, además una, alternativa a capitalizaciones intermedias de cualquier perfil empresarial.

Por último, una reflexión que me surgió al hacer este trabajo y es: Tenemos que mirar a Chile de vuelta? Después de tantos años, tenemos que volver a mirar a Chile como mirábamos como largaban las AFJPs hace 15 años atrás y demás?. A ver si la próxima vez puedo ir a Chile y hablar de Argentina. Gracias.

Locutor:

Agradecemos al señor Miguel Arrigoni su exposición.

El desafío de construirnos como Nación

Locutor:

A continuación, tenemos el panel 5: el desafío de construirnos como Nación, a cargo del Dr. Santiago Kovadloff, filósofo y ensayista.

Dr. Santiago Kovadloff:

Primero, deseo agradecer a las autoridades de la Unión por la invitación; es un honor para mi poder compartir con ustedes mi pensamiento.

Partamos de una convicción: las sociedades con vocación de madurez democrática y republicana, aspiran a consolidar el bien común y supeditan a él los intereses sectoriales. Éstos, en cambio, preponderan sin contención en las sociedades fragmentadas.

Las sociedades fragmentadas son aquellas en las que el Estado desconoce su función mediadora y explota las divisiones imperantes en favor del poder de turno. En estas sociedades dominadas por los intereses rígidamente sectorizados, el oportunismo constituye la vía regia hacia la supervivencia y ésta, a su vez, sólo se nutre en la coyuntura.

El oportunismo es la reacción lógica, y políticamente patológica, ante la supremacía de lo momentáneo sobre lo constante, de lo circunstancial sobre lo perdurable, de lo fugaz y repentino sobre lo estable.

Cuando la coyuntura gana semejante proyección comunitaria, la experiencia del tiempo se atomiza y la trama social pierde cohesión. Nadie puede ni quiere planificar en el reino de la inmediatez. Allí todo se agota en el zarpazo súbito. Donde rige lo efímero no puede haber valores duraderos; donde no hay previsibilidad no hay leyes consensuadas por el respeto colectivo.

La Argentina conoce y padece todavía las consecuencias de haber estado supeditada a este ahora siempre cambiante, a este instantaneísmo que mina toda posibilidad de organización y afecta mortalmente la capacidad de transmitir experiencia confiando en la estabilidad, requisitos que, inversamente, resultan decisivos donde se aspira a afianzar, entre otros valores fundamentales, el desarrollo industrial de una nación.

El gran desafío, cuando de construir una nación se trata, consiste en aprender a supeditar las variables de coyuntura a los proyectos de mediano y largo plazo. Y para ello lo indispensable, en términos programáticos, es aprender a venir hacia el presente desde el porvenir.

Acierta el filósofo Jean Paul Sartre cuando afirma que lo que ante todo importa no es lo que la historia ha hecho del hombre sino lo que el hombre hace con lo que la historia hizo de él. Acierta, porque, en su diagnóstico, lo humano en sentido eminente, lo propiamente humano es la aptitud para transformar lo sucedido, lo que nos condiciona desde el pasado en materia prima de una innovación. Así es como se llega a hacer, de lo que parece definitivo y terminal, algo dinámico y siempre pasible de ser reconfigurado.

Este pasaje de lo consumado y fijo a lo dinámico y eventual lo puede cumplir el hombre porque es, entre todas las especies conocidas, el ser virtual por excelencia. Por eso y, contra todo lo que pueda presumirse, el hombre, en lo que tiene de creador, no proviene del pasado sino del futuro. Proviene del futuro y se dirige desde él hacia el presente; es decir, desde la convocatoria que le hacen sus proyectos, reclamándole realización.

Tal como aquí lo entiendo, el porvenir, lejos de ser el ámbito brumoso de lo distante, inasible y abstracto, es el repertorio concreto de sueños, anhelos, desvelos e ideales, con los que hoy nos acicatean la esperanza y la exigencia de un mañana más digno. Su concreción, la del porvenir, se busca transformando la actualidad, que es mera sucesión de hechos, en presente, que es articulación de tales hechos en un corpus interpretativo que permite operar sobre él. El desafío consiste, entonces, en pasar desde el porvenir al presente, transformando la mera actualidad en un programa de acción.

La actualidad, entonces, es el flujo informe de cuanto sucede. El presente, en cambio, siempre será tarea, construcción, que ha de lograrse si hacia él se viene desde el porvenir, o sea desde un proyecto transformador.

Sólo él puede ayudarnos a interpretar o discernir las tendencias profundas, las líneas estructurales que definen la orientación seguida en lo más íntimo de su convulsión por esa actualidad que, con su vértigo, su abrumadora variedad de configuraciones y su estruendo incesante, nos atrae, nos distrae y aspira a absorbernos y confundirnos, arrastrando nuestra atención de aquí para allá.

Cuando este proceso innovador no tiene lugar y el hombre se empecina en someter la actualidad a los mandatos del pasado, acaba renunciando al presente; se queda con la actualidad. Su lectura anquilosada de lo que sucede envejece el significado de los hechos, volviéndole la espalda al desafío de enriquecer lo que pasa mediante una visión bien dispuesta hacia la renovación.

Quienes gobiernan sin alentar esa renovación en órdenes en que la República tanto lo requiere, reducen en el alcance de su gestión y de sus ideas a la ciega necesidad de perdurar en el poder. Se trata, como resulta evidente, de una vocación calcárea. El caso argentino desgraciadamente ilustra su vigencia con penosa asiduidad.

Uno de los ejemplos más recientes de esta nefasta supremacía del pasado sobre el futuro, lo encontramos en el rotundo aplazamiento del debate sobre la proyectada e imprescindible reforma política. Esta gravísima postergación, más allá de todo lo que se diga, no responde a otra cosa que a la prevalencia de lo inamovible sobre el cambio indispensable, del egoísmo sectorial sobre la clarividencia social y el espíritu republicano.

Estamos con lo que ocurre ante una manifestación eminente del triunfo del fragmento sobre el conjunto, de la parte sobre el todo y, por ello, se renuncia a incidir sobre el hoy desde el mañana. Es que la vocación calcárea teme el mañana y como le teme no puede extrañar que se decida a seguir sin construir el presente desde el porvenir. A causa de esa profunda desorientación que aún hoy en tantos órdenes esenciales nos impide a los argentinos ir hacia el presente desde una concepción del porvenir, el país sigue pareciéndose más a un conglomerado que a una nación. Estamos, de hecho, más cerca del siglo XIX que del XXI. Los desafíos del siglo que cursamos todavía nos resultan desmedidos y extemporáneos. Argentina sigue, más allá de algunos logros circunstanciales, a merced de dilemas irresueltos que arrastran, prácticamente, desde el momento mismo de su emancipación.

Una cosa es diseñar el futuro capitalizando las enseñanzas del pasado, haciendo de nuestros fracasos e ineptitudes precedentes la materia prima de un aprendizaje emancipador. Otra muy diferente es concebir el futuro subordinándolo al pasado, subordinados a sus creencias y empeñados en sostenerlas donde ya no pueden tener lugar. Empecinados, en suma, en repetir y no en superar. El desenlace al que conduce esta postura no es otro que el estancamiento.

Todos sabemos bien en qué consiste la simulación democrática. Un republicanismo puramente retórico lleva a la caída inevitable en los populismos en los que esa retórica reemplaza a la falta de ideas y la creación de auténticas sendas alternativas para la construcción de la democracia requerida.

Nada de veras bueno pudo lograrse para el país en términos de desarrollo efectivo si no se entiende cuál es la variable de ajuste que es preciso tomar en cuenta para dar el salto desde el porvenir soñado hacia el presente indispensable. Para pasar desde los sueños que exigen concreción a la realidad, realidad que, si no absorbe esos sueños, pierde toda significación moral. Esa variable de ajuste es la capitalización cultural y política de nuestros fracasos. La capacidad de aprender de nuestros errores que nos impidieron transitar del siglo XX al XXI con la visión y resolución con que supimos hacerlo del XIX al XX.

La Argentina, en suma, debe aprender a recorrer el camino del dolor padecido al sufrimiento conquistado. El dolor es esa modalidad del padecimiento que cuando irrumpe nos avasalla, nos destituye, nos arrebató la soberanía de nuestras vidas y disuelve el papel protagónico de nuestra voluntad en la construcción de lo que aspiramos a ser. El dolor, cuando rige, inmoviliza y amordaza a quien lo padece.

El sufrimiento, en cambio, es lo que logramos hacer con el dolor que nos atormenta y frustra; implica la capacidad de sobreponernos, con esfuerzo, de reaccionar, de recuperar la palabra y la titularidad de nuestras vidas. Y ello sin que el dolor deje de trazar su huella en nuestro cuerpo y en nuestra memoria, como para que recordemos siempre que su repliegue no necesariamente implica su desaparición.

En el sufrimiento, el dolor es expresión del fracaso, resulta finalmente, ese fracaso en el sufrimiento, capitalizado. Se lo aprovecha convirtiéndolo en materia de aprendizaje mediante un esfuerzo superador que sólo puede provenir de la fuerza inspiradora que brinda el anhelo de redención. Este pasaje del dolor al sufrimiento, del fracaso a la creatividad, del dolor que nos sumerge en el anonimato a la conciencia crítica y creadora que permite convertirlo en herramienta orientadora para el cambio indispensable, depende por entero de la potencia transformadora que en nuestro espíritu tenga la capacidad de soñar.

La capacidad de soñar es la de enfrentar la adversidad con la resolución que a nuestros actos le imprimen los proyectos por los cuales creemos que vale la pena vivir. Porque si no vale la pena vivir por un proyecto, entonces, se dura, que es algo muy diferente de vivir. Los proyectos que infunden sentido y dan sustento espiritual a nuestra presencia en el mundo, esos son los que justifican el riesgo de crecer. Sin esta conciencia herida y fortalecida a la vez, humilde y resueltamente autocrítica, sin este realismo apasionado y visionario, todos nuestros fracasos seguirán siendo malentendidos como desgracias que caen sobre nosotros, creyendo que en ello no tenemos la menor responsabilidad.

Permítanme ilustrar con un ejemplo elocuente la magnitud de esta indisposición hacia la autocrítica bienhechora; esta obcecada negativa a asumir la profunda y indelegable responsabilidad que tenemos, de un modo u otro, en todo lo que nos pasa. Con notable ironía escribió Charles Dickens, el gran escritor inglés del siglo XIX: “me fui de la casa de mi padre a los 17 años porque ya no podía soportarlo más. Y volví a los 28 porque él había cambiado muchísimo”.

La voluntad de realización social es algo muy diferente a la mera capacidad de supervivencia gregaria. Quiero decir que durar y madurar colectivamente son cosas muy distintas. La vida comunitaria encuentra su mejor consistencia cuando aprende a renovar mediante el cambio indispensable, la calidad de los problemas a los que se debe enfrentar.

No hay indicio más seguro de desarrollo que este reciclado periódico del repertorio de problemas que nos atañen; que esta aptitud para innovar, generando mediante el logro de las soluciones buscadas, la aparición de nuevos problemas a los que, a su vez, debemos encontrar soluciones inéditas. Un hombre es interesante por la calidad de relación que entabla con los problemas renovados que tiene. Cuando un hombre no tiene problemas, es un difunto, aunque lo ignore.

Las naciones auténticamente progresistas son aquellas que evidencian esta capacidad de renovar sin cesar su horizonte problemático; de producir, mediante sus avances, interrogantes innovadores. Las naciones atrasadas no tienen problemas interesantes sino sólo problemas graves, problemas anquilosados que, sin cesar, se reiteran, a los cuales el transcurso del tiempo no les aporta nada nuevo.

La imaginación y la osadía necesarias para ir en busca de nuevos escenarios problemáticos, eso es lo que conforma el rasgo distintivo, tanto del creador individual como de las sociedades que saben intuir y planificar su crecimiento.

Cuando el General San Martín propuso al Gobierno de Buenos Aires la Campaña de los Andes como condición necesaria de una auténtica emancipación sudamericana, recibió como respuesta inicial, por parte de la Junta, un rechazo contundente. Su plan, le dijeron, es de imposible realización. San Martín no se resignó: "Señores, les dijo, puede ser que mi proyecto sea irrealizable, pero es absolutamente indispensable. Nuestra tarea, si anhelamos la libertad, es realizar lo que parece imposible. A lo posible se resignan los pueblos que sólo pueden vivir avasallados".

San Martín hablaba y procedía en consonancia con su imperiosa necesidad de soñar. De su íntima empatía con lo que consideraba insoslayable, y empeñado siempre en interpretar el espesor de las adversidades a la luz irrenunciable de sus sueños. No sueña quien está en el aire, sueña quien empapa el aire de los proyectos que son indispensables.

La finalidad de las políticas de Estado no es otra que responder a la convicción de que el presente de una nación sólo se afirma si se lo vértebra desde proyectos esenciales para su consolidación, y en el reconocimiento de su relevancia y legitimidad. Allí es donde aprenden a coincidir como partes de un todo, los diferentes sectores que dan forma a la trama social.

A esta convergencia indispensable no cabe sino llamarla vocación por el bien común. Si los planes del gobierno no traducen la preeminencia de políticas de estado fijadas mediante amplio consenso, la gestión administrativa, en el orden público, ha de ser siempre errática, ocasional y enemiga de un auténtico proyecto nacional.

Para lograr este objetivo superior al que designamos bien común, la llave maestra es el diálogo. Y el diálogo sólo tiene sentido entre quienes defienden ideas distintas pero no intereses básicos irreconciliables.

Cuántas veces más será preciso recordar que sólo si somos diferentes podemos llegar a parecernos? Cuántas veces más será necesario entender que sólo podemos reconocernos e integrarnos si no somos el mismo? Si no fuéramos diferentes, si todos fuéramos idénticos seríamos iguales y no nos podríamos discernir unos a otros, ni nos empeñaríamos en dialogar para tender puentes entre nosotros, porque seríamos un conglomerado de ausencias.

Los grandes proyectos nacionales representan el logro trascendente que representan porque, ante todo, su existencia señala una profunda capacidad para buscar el acuerdo donde falta y las coincidencias donde no abundan, así como la disposición para renunciar a la ilusión de poseer unilateralmente la verdad, para propender a la convergencia y privilegiar lo colectivo sobre lo sectorial.

La capacidad de conformar un proyecto nacional a cuyo servicio se instrumentan políticas de estado, remite, en suma, a una conciencia cívica superior. Donde ella rige, las demandas de las partes aprenden a autolimitarse y a supeditarse a los intereses del conjunto.

Digamos con San Martín que si esto es sumamente difícil resulta imprescindible y estemos a la altura del pasado que él nos legó. Pero demos un paso más. Demos un paso más y advirtamos que todo esto supone niveles de cultura y educación que hoy, desgraciadamente, están todavía lejos de la oferta pedagógica argentina, afectada como ésta está por el deterioro y la desorientación.

Es que en la Argentina no se ha completado aún el proceso de transición a la vida democrática. Lo prueba la endeblez de nuestras instituciones y el hecho de que, salidos de la dictadura militar, se produjo, bajo el impulso de gobiernos legítimos y civiles, un creciente y escalofriante proceso de exclusión social como no hubo otro en la historia del país.

A los desaparecidos que sembró el terrorismo de estado, a los muertos que produjo el terrorismo a secas, hay que sumar la siembra de dolor, de impotencia, de marginación generada, entre millones de argentinos, por gobiernos constitucionales. El hecho es que hoy, tras tanta tragedia, parecería que en las figuras del consumidor y del consumidor se agotan los perfiles de la identidad nacional.

No nos sigamos equivocando, tengamos la dignidad del sufrimiento. Un ciudadano es mucho más que un consumidor. Éste es elegido por su poder de adquirir; aquel, el ciudadano, por su capacidad de convivir.

El rango ciudadano, el estatuto cívico, se conquista en una democracia a través de la educación. La finalidad más alta de la educación es hacer del individuo una persona, un ser apto para el encuentro con sus semejantes, entendidos éstos como parte inalienable de su propia identidad. Como sostiene Fernando Villela, decano de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires, “un actor en la sociedad del conocimiento es una persona cuando está formada en valores”. Y su aspiración básica, añadimos nosotros, es y debe ser su consagración al bien común.

Por eso, si un ciudadano es mucho más que un consumidor, ni qué decir tiene que un ciudadano es mucho más que un experto, por más sofisticada que resulte su capacitación. Demás está decir que si aspiramos a participar en el mundo de hoy con provecho, integrándonos al mercado del conocimiento con propuestas propias y eficaces, la formación tecnológica y la idoneidad científica para la investigación no pueden menos que resultar indispensables. Pero, ante todo, necesitamos ciudadanos. Ciudadanos técnicamente preparados, es cierto; y no meros especialistas desentendidos de los conflictos profundos que afectan la estabilidad de las democracias de las que anhelamos sentirnos partes constituyentes.

Está claro que sin fortalecimiento económico no podremos ir a ninguna parte. Pero una cosa es el fortalecimiento económico y otra la rigidez de una concepción puramente economicista. Si ésta reemplaza a la primera, volveremos a fracasar.

El empresariado nacional está llamado a ser, en este proceso de construcción nacional, un instrumento irremplazable del desarrollo ético necesario. El empresariado no sólo debe contar con la comprensión de su valor y de su función por parte del Estado, que, dicho sea de paso, mucho le debe a este respecto todavía. Debe contar también con una autoconciencia más rica, más coherente, más innovadora de sus propias fallas pasadas tanto como de sus mejores recursos de crecimiento.

“Todos estos años, ha escrito Héctor Massuh en marzo de 2003, nos obligan a reflexionar si no habrá llegado la hora de poner toda nuestra fue en proyectos fundacionales que entusiasmen y despierten la épica de las epopeyas nacionales: en la minería, en la agroindustria, en la energía, en la exportación, en el turismo y en una política de transporte que integre todo el país. La situación, en suma, nos exige reflexión, sacrificio, termina diciendo, y, sobre todo, grandeza de objetivos”.

Si en el pasado importamos programas y modelos de identidad y de procedimiento, lo hemos hecho para compensar, mediante su adopción, la falta de un pensamiento propio. Hemos buscado sucedáneos de identidad y, haciéndolo, renunciamos a la tarea de construirnos y afianzarnos mediante el conocimiento de lo que somos y nos sucede.

La adopción de modelos foráneos de manera servil, el acoplamiento pasivo a la identidad de otro, operan, en los contextos políticamente endeble, como reemplazo ilusorio y falsamente compensatorio de la identidad que no se tiene y que no se sabe buscar. Y es así como, en esa identidad impostada, en esa identificación pasiva que cumple las funciones de prótesis, se hipoteca el propio ser, la búsqueda y el hallazgo de la propia identidad entendida como tarea y como incesante proceso de constitución. Un modelo puede servir de referencia, pero su adopción dogmática e irrestricta prueba que otro está en el lugar de uno mientras uno brilla por su ausencia.

No construiremos lo que queremos ser, no daremos forma al fruto de un proyecto nacional, sin conocimiento altamente innovador, pero mucho menos lo haremos sin autoconocimiento, sin conciencia de lo que anhelamos ser y de lo que no hemos sabido ser.

De modo tal que los hombres y mujeres capaces de forjar este proyecto que nos caracterice deben hacerlo como profesionales, sin duda, pero inscriptos en el marco de valores cívicos y humanistas que infundan sentido solidario y ético a todo el quehacer laboral.

Bien vale la pena recordar los riesgos que entraña, para un desarrollo auténticamente humano y democráticamente consistente, la disociación entre ética y eficacia. Cupo a Lord Eddington, sobresaliente físico inglés del siglo pasado, lanzar esta advertencia que no por divertida resulta menos grave; de nosotros depende su capitalización. Dice así: “todo físico sabe que su mujer es un conjunto de átomos y de células. Ahora bien, si la trata así, la pierde”.

La mirada del especialista no puede proyectarse impunemente sobre escenarios cuya naturaleza compleja excede el alcance de su formación especializada. Es preciso una labor orquestal.

Los grandes principios filosóficos y espirituales que dan sentido moral al desarrollo, deben hoy, más que nunca, estar presentes en la educación de quienes protagonizarán el esfuerzo de impulsar el país hacia la sociedad del conocimiento.

Soñar con el cumplimiento creciente de estos ideales no significa huir de la realidad. Significa, en cambio, haber entendido que si no toma en cuenta la dignidad de nuestros semejantes, el poder termina siendo un instrumento de la perversión.

La idolatría de la información consume hoy buena parte de nuestra energía y de nuestro interés. Debemos aprender a no confundir los medios con los fines. “La información, según ha sabido señalar el ya citado Fernando Vilella, no es en sí misma conocimiento.” Ella no va a ser garantía de un discernimiento más hondo ni de una educación mayor. La promesa que insistentemente se nos hace sobre el acceso global y factible a grandes volúmenes de información desde las nuevas tecnologías no redundará en un saber más rico y responsable. Hace falta un sujeto que administre éticamente la información.

Educarse es administrar la información desde un ángulo interpretativo propio, autónomo, tan crítico como autocrítico, y orientado, esencialmente, hacia la constitución de la persona como interlocutor de su prójimo, en el marco de un proyecto nacional y de una mejor convivencia planetaria.

También vale pena, aquí, que les recuerde una anécdota memorable. A fines del siglo XIX, visitó Nueva York, a cuyo puerto llegó el gran dramaturgo irlandés Oscar White. Lo esperaba, entre el grupo de sus admiradores, una delegación de empresarios. Lo recibieron con un ramo de flores y lo invitaron a pasar a un salón contiguo, donde, sobre una de las paredes, empotrada en una caja de madera, con dos soportes metálicos en la parte superior, una manivela en la derecha y un disco en el centro, había un aparato que los empresarios que estaban con él, le dijeron: Mire, si ud. Toma el tubo que está sobre los dos soportes, se lo aplica al oído, mueve la manivela y disca en el centro que tenemos aquí, en menos de un minuto y medio ud. está hablando con Bostón; esto se llama teléfono. White se quedó pensativo y dijo: Aha, y dígame, hablando de qué?

Esta es la cuestión de fondo. Sin teléfonos no vamos a ningún lado, pero a dónde vamos sólo con teléfonos?

Dígase, por último, lo que todos sabemos y que tan bien formuló recientemente Fernán Sagüer. “Los empresarios quieren discutir el modelo de país en un clima de armonía y mutuo respeto, pero admiten que aún no han hallado la vía del diálogo adecuada con el Gobierno, pues sienten que la menor opinión contraria a la visión oficial puede merecer un ataque público, con las consecuencias impredecibles que ello despierta. Hay mucho temor a hablar. O no se opina o se opina poco y matizado porque el costo puede ser muy alto. Esta autocensura es vivida como un evidente retroceso institucional”.

Esta autocensura es vivida como un evidente retroceso institucional. No lo soportemos, trabajemos por algo diferente. Gracias.

Locutor:

Agradecemos al Señor Kovadloff su interesante exposición.

Causas y entorno actitudinal del proceso de desnacionalización en Argentina

Locutor:

Y para continuar, pasamos al sexto panel de la jornada, titulado "Causas y entorno actitudinal del proceso de desnacionalización en Argentina". Graciela Römer, socióloga y Directora General de Graciela Romer y Asociados, nos presentará los resultados un estudio especial realizado para la Conferencia Industrial sobre este tema.

Lic. Graciela Römer:

Muchas gracias, qué decirles después de lo que acaban de escuchar, la maravillosa presentación de Santiago Kovadloff.

Quiero agradecer a los directivos de la Unión Industrial Argentina por haberme invitado a participar de esta nueva Conferencia Industrial, pero, sobre todo, y un poco parafraseando a Santiago, para permitir subirme al sueño de que una Argentina mejor es posible, que es posible construir una nación, que es posible pasar de un estado de simple conglomerado a un sentimiento del nosotros, realmente compartido; un país donde todos entren y que nadie nazca absolutamente determinado a quedar por fuera.

Lo que voy a presentarles, lo que vamos a ver en un momento, son los resultados de un estudio cualitativo que realizamos durante el mes pasado, basado en una serie de entrevistas en profundidad, realizadas a 40 empresarios; PyMEs, grandes empresarios, pero que tenían en común haber vendido sus empresas a lo largo de los últimos 10 años.

Permítanme unas palabras antes de comenzar a trabajar en los resultados de este estudio. Existen varias lecturas, algunas de ellas las hemos visto y las han oído Uds. esta mañana y comienzos de la esta tarde, varias lecturas sobre este proceso, este fenómeno de venta de empresas a lo largo de los '90. Una lectura posible es el impacto que la venta de empresas tuvo sobre el proceso de extranjerización de nuestra economía.

Y hay, por otro lado, una visión que este mismo proceso, hay una lectura acerca de este mismo proceso de ventas, representa, es la ratificación de un fenómeno más estructural y de más larga data, que no hace sino confirmar la dificultad que tiene Argentina de alcanzar un verdadero camino de desarrollo sostenible.

En general, lo que tenemos es una lectura tercerizada del fenómeno de venta de empresas durante los últimos años. Y hay un tipo de análisis hecho, básicamente, desde las distintas dimensiones que componen y explican el fenómeno de venta de empresas en la República Argentina, pero no un análisis hecho desde los propios actores. Y lo interesante de la investigación que vamos a ver ahora es que lo que vamos a ver son los propios actores, que están detrás de los números y de los porcentajes que vamos a presentar.

El análisis de los resultados de la investigación que encaramos muestra puntos de coincidencia y muestra también, obviamente, puntos de divergencia. Pero hay ciertos temas que son y que han sido más fuertemente consensuados que otros y tal es el caso de la percepción de un proceso histórico cultural, según el cual existe en Argentina una disposición recurrente a la imprevisibilidad política y a la inestabilidad macroeconómica del país. Esta es una lectura que recorre, de alguna manera, la explicación de las razones fundamentales por las cuales un conjunto de empresarios se vio obligado a vender sus empresas durante la década.

Y este proceso histórico no sólo es visualizado como un factor que inhibe fuertemente la viabilidad de un proyecto estratégico de país sino, además, como un factor que extrema, casi de manera obligatoria, la medida en que el sector empresario termina por asumir riesgos en el proceso económico

De tal manera, si el esfuerzo, el trabajo y el sacrificio no pagan, por qué esperar que, en tales condiciones, se generalicen y sostengan en el tiempo comportamientos empresarios del tipo del ideal Shumpeteriano de los libros de texto.

Aquellos primeros entrepreneurs que bajaron de los barcos y armaron sus primeros, por ejemplo, almacenes de ramos generales y de hecho lograron encolumnar sus esfuerzos detrás de un horizonte de movilidad social, logrando, en algún momento de su ciclo de vida, mirar hacia atrás sintiendo que habían tenido éxito en la actividad que emprendieron.

Hoy pareciera que el logro económico depende menos del esfuerzo y la perseverancia de las decisiones que toman los empresarios, que cambia constantemente el contexto en el cual tiene que desenvolverse una empresa.

Esta percepción extendida que hemos descrito hasta aquí, exhiben matices que serán los diferentes temas que veremos a lo largo de esta presentación. Qué piensan, cómo se posicionan hoy estos empresarios que vendieron en algún momento sus empresas, qué lectura hacen prospectiva y retrospectivamente. Y qué piensan hoy de la decisión que tomaron en su momento.

Veamos el primer gráfico. Cómo visualizan hoy el país? Cuáles son los problemas más importantes que perciben en el país? En primer lugar, la falta de modelo de país a largo plazo. En segundo lugar, la crisis del sistema educativo; en tercer lugar, la desocupación; en cuarto lugar, la inseguridad; luego la corrupción y luego, muy cerca, las asimetrías regionales al interior del propio país.

La mirada retrospectiva sobre la actividad industrial



Aplicamos una escala para que los entrevistados evaluaran, de 1 a 10, a los distintos presidentes, de diferentes periodos, en términos de su disposición o no para favorecer y estimular la industria.

Y estos son los resultados: Raúl Alfonsín obtiene 4 puntos sobre una escala de 1 a 10; Menem 4.7, sobre la misma escala; De la Rúa, es el que menos obtiene, con 2.2; Néstor Kirchner, muy cerca de Eduardo Duhalde, pero con 6.1 contra 5.7.

¿Cómo visualizan hoy al país? ¿Cuáles son los problemas más importantes del país?

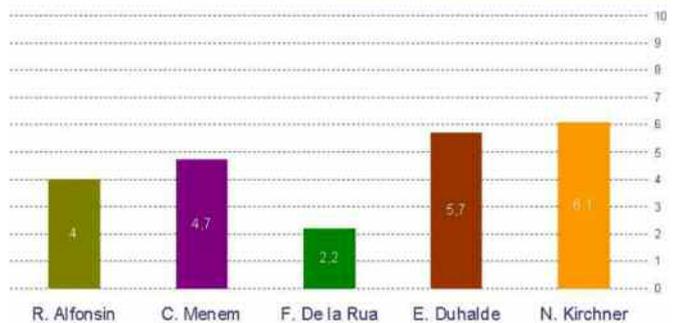


Fuente: Graciela Römer & Asoc. 40 entrevistas a propietarios de empresas que fueron vendidas. Octubre- Noviembre de 2005. <http://www.romer.com.ar>

Cuál es la mirada retrospectiva que hacen sobre la actividad industrial? Cuál fue el momento más favorable para la industria en la historia de nuestro país? Claramente, la etapa del desarrollismo, en primer lugar, y la etapa 1930/1943. El peor momento: los años '90. En menor medida, pero también evaluados de manera negativa, los años '70 y la breve experiencia de la Alianza.

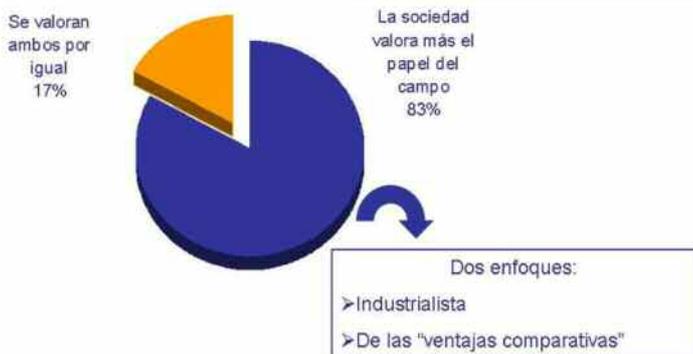
Valoración de los distintos presidentes en función de su estímulo a la industria

- 0 = mala disposición; 10 = excelente disposición-



Fuente: Graciela Römer & Asoc. 40 entrevistas a propietarios de empresas que fueron vendidas. Octubre- Noviembre de 2005. <http://www.romer.com.ar>

¿Qué se valora más en la Argentina: el campo o la industria?



Fuente: Graciela Römer & Asoc. 40 entrevistas a propietarios de empresas que fueron vendidas. Octubre- Noviembre de 2005. <http://www.romer.com.ar>

¿Qué piensan los empresarios entrevistados, qué es lo que valora más la sociedad argentina: el campo o la industria? Claramente hay una percepción generalizada, y en esto coincide con lo que la opinión pública, el público en general, piensa, que la sociedad valora más el papel del campo que el de la industria, 83%, contra 17% que sostiene que se valora a ambos por igual. Pero, claramente, hay una percepción en el sector empresario, que el sector está devaluado frente a la imagen que tiene en la opinión pública.

Identificamos en el análisis de las respuestas 2 enfoques. Un enfoque que denominamos "industrialista" y un enfoque que denominamos "de ventajas comparativas".

Cuál es la razón por la cual se percibe que la gente valora más el campo que la industria? Hay, además, en el imaginario colectivo, me parece a mí, algo que todavía está fuertemente presente en el mito fundante de la República Argentina: Argentina es, básicamente, tierra de promisión; el campo tiene, en el imaginario colectivo, una valoración muy fuerte en relación al sector de la industria. Probablemente por el rol que tuvo el campo, en el origen fundacional de nuestro país pero, básicamente, me parece a mí, porque todavía hay, en el propio imaginario colectivo, la idea de que "Dios creó a la Argentina, no así a los argentinos" y que Argentina es tierra de promisión.

Hicimos una pregunta acerca de cuál de los siguientes grupos, la opinión pública percibe que está siendo más beneficiado por la política del gobierno nacional y cuál es el sector más perjudicado? Esto forma parte no de la opinión de los 40 empresarios entrevistados, sino que lo que quisimos hacer fue un bis a bis entre cuánto coincidían y cuánto se separaba la opinión de este sector de empresarios con la opinión generalizada del público, frente a la pregunta.

Y lo que vemos es que grandes empresas y bancos son los que, la opinión pública, percibe como los grupos más beneficiados, mientras que la mayoría de los argentinos, conjuntamente con los trabajadores y los desocupados, los más perjudicados.

¿Cuál de los siguientes grupos está siendo beneficiado por la política del gobierno? ¿Y cuál está siendo perjudicado? -Opinión pública-



Fuente: Graciela Römer & Asoc. 696 entrevistas domiciliarias en el Área Metropolitana. Error estimado: +/-3.7. Junio de 2005. <http://www.romer.com.ar>

¿Cuánto está haciendo el estado para...?



* Empresarios entrevistados en el relevamiento sistemático a líderes de opinión
Fuente: Graciela Römer & Asoc. 40 entrevistas a propietarios de empresas que fueron vendidas. Octubre- Noviembre de 2005. <http://www.romer.com.ar>

Cuánto está haciendo el Gobierno, y esto también, de alguna manera, lo comparamos con información de nuestro banco de datos sobre encuestas realizadas a líderes de opinión hace justamente un año? Y lo que vamos a ver es que hay una fuerte convergencia de opinión entre este sector de empresarios, que tuvo que vender sus empresas en los '90, y el sector de líderes de opinión.

Cuando le preguntamos cuánto está haciendo el gobierno para crear un clima de confianza para la inversión? 17% dice que mucho, 27% dice que algo y un 56% poco y nada. Si bien vemos que aumenta relativamente la cantidad de gente en relación de un año atrás, que sostiene que el Gobierno está haciendo mucho, de todas maneras todavía lo que se percibe que hay un esfuerzo del gobierno, pero que no es suficiente, en términos de alentar el desarrollo de la industria nacional.

En noviembre, el 18% sostiene que el gobierno está haciendo mucho, 52% que está haciendo algo y 30% que está haciendo nada. Comparativamente con la muestra anterior de líderes de opinión, aumenta de manera importante quienes creen que está haciendo mucho, pero, sin embargo, sigue siendo todavía minoritario en relación a los que creen que está haciendo algo o poco y nada

Y, finalmente, cuánto está haciendo el gobierno hoy para fijar las bases de un modelo de país a largo plazo: hay un 17% hoy del grupo empresario entrevistado que sostiene que el Gobierno está haciendo mucho, 17% algo. La categoría "mucho" era inexistente en noviembre 2004 en el conjunto de líderes de opinión.

¿Es hoy un buen momento para desarrollar actividades industriales y productivas en Argentina?



Es un buen momento hoy para desarrollar actividades industriales y productivas en la Argentina? Un 83% de nuestra muestra sostuvo que sí, y hay un 17% que expresó incertidumbre frente a la pregunta.

Fuente: Graciela Römer & Asoc. 40 entrevistas a propietarios de empresas que fueron vendidas. Octubre- Noviembre de 2005. <http://www.romer.com.ar>

¿El empresario industrial argentino, arriesga más o menos que los empresarios de otros países?



Arriesga más, igual o menos el empresario argentino que los empresarios de otros países? Claramente, el 83% sostiene que el empresario argentino arriesga más que sus pares de otros países y solamente un 17% sostiene que arriesga igual.

Por qué arriesga más? Cuáles son los argumentos? Básicamente, debido al contexto de mayor incertidumbre y, por lo tanto, de mayor riesgo empresario. Y cuáles son las razones que dan para sostener que arriesgan lo mismo? Porque aún cuando, el contexto es difícil, muchas veces existe "expertise" para sacar provecho de ello.

Cuáles son los aspectos que más valora este segmento de empresarios, en términos que hacen al buen desempeño industrial? En primer lugar, la sensación de emprender el negocio y tomar riesgos. Este es el atributo más importante. El segundo lugar, el respeto por los contratos, las reglas claras. En tercer lugar, la posibilidad de ser bueno en lo de uno y generar valor. Luego, la estabilidad política y los gobernantes; y, finalmente, una economía de libre mercado.

Aspectos valiosos/ necesarios para el buen desempeño industrial



Fuente: Graciela Römer & Asoc. 40 entrevistas a propietarios de empresas que fueron vendidas. Octubre- Noviembre de 2005. <http://www.romer.com.ar>

El modelo de empresario ideal "¿A qué empresario le gustaría parecerse?"



A qué empresario le gustaría parecerse? Veamos lo interesante de los motivos: en primer lugar, al empresario chileno; en segundo lugar, al empresario brasileño; y en tercer lugar, al empresario norteamericano.

Por qué al empresario chileno? Fundamentalmente, porque entienden que se manejan en un contexto más estable y previsible; en segundo lugar, porque cuentan con una economía más integrada al mundo; y en tercer lugar, porque tienen una cultura de la austeridad y la excelencia.

Por qué a un empresario brasileño?: Básicamente, porque tienen un contexto que estimula el emprendimiento y el optimismo; porque tienen siempre la sensación que el país los va a acompañar; y porque combinan creatividad, riesgo y conciencia nacional.

Recuerden lo que decíamos hace un momento en términos, por un lado, de lo que está en el imaginario colectivo en términos de la diferencia de valoración entre campo e industria, y cómo esto está fuertemente instalado en nuestra cultura, a diferencia de lo que estos empresarios entrevistados perciben que sucede en países como Brasil y como Chile. Y, por otro lado, el acompañamiento del contexto político, básicamente, y social.

Veamos un poco el proceso de venta de las empresas desde la propia percepción de los entrevistados. Cuáles fueron las razones que impulsaron la venta de las empresas? Y acá identificamos dos tipos de actitudes: una actitud que llamamos "proactiva" y una actitud que llamamos "defensiva o adaptativa".

La proactiva tiene que ver con decisiones que tomó el empresario con independencia del contexto. Las defensivas, aquellas que tienen, básicamente, como origen, una respuesta a la situación determinada por el afuera y por los distintos factores que tienen que ver con lo contextual.

Las razones que impulsaron a la venta de empresas



Fuente: Graciela Römer & Asoc. 40 entrevistas a propietarios de empresas que fueron vendidas. Octubre- Noviembre de 2005. <http://www.romer.com.ar>

Entonces, dentro de lo proactivo, que representa no más del 25% de los entrevistados, esto es, 1 de cada 4 entrevistados sostuvo que vendió porque fue una buena oportunidad para tomar ganancias. El otro 75% distribuye sus razones de la siguiente manera: en primer lugar, porque fue forzado por las circunstancias; en segundo lugar, porque no percibía un horizonte claro para la actividad de su empresa. En tercer lugar, porque era la manera de no seguir perdiendo plata. Y en cuarto lugar, la crisis repercutía exageradamente en su vida familiar.

Nivel de incidencia sobre la decisión de venta -0 = ninguna incidencia; 10 = altísima incidencia-



Fuente: Graciela Römer & Asoc. 40 entrevistas a propietarios de empresas que fueron vendidas. Octubre- Noviembre de 2005. <http://www.romer.com.ar>

Los episodios recurrentes, la creación de impuestos o el aumento de los existentes, el abrupto desmantelamiento de los aranceles externos, el control de precios y, finalmente, las restricciones para despedir y contratar libremente en el mercado de trabajo.

En el momento que tomó la decisión de vender, existían competidores en el negocio que decidieron permanecer en la actividad, esto es, no vender? Sí 67%; no el 33%; y entonces, por qué no vendieron, fue la pregunta que les hicimos? Por convicción, en primer lugar; en segundo lugar, porque no estaban tan endeudados; y en tercer lugar, porque imaginaban un sistema estable y en crecimiento.

En el momento que Ud. tomó la decisión de vender, ¿existían competidores en el negocio que decidieron permanecer en la actividad en lugar de vender?

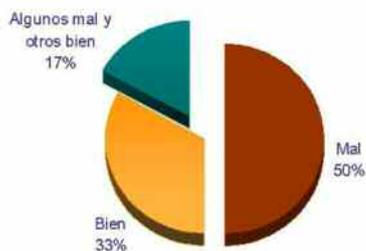


¿Por qué ellos no vendieron?

- ✓ Por convicción
- ✓ Porque no estaban tan endeudados
- ✓ Porque imaginaban un sistema estable y en crecimiento

Fuente: Graciela Römer & Asoc. 40 entrevistas a propietarios de empresas que fueron vendidas. Octubre- Noviembre de 2005. <http://www.romer.com.ar>

¿Cómo les fue a aquellos que decidieron no desprenderse de sus empresas?



Fuente: Graciela Römer & Asoc. 40 entrevistas a propietarios de empresas que fueron vendidas. Octubre- Noviembre de 2005. <http://www.romer.com.ar>

Cómo les fue a aquellos que decidieron no desprenderse de sus empresas: mal, al 50%; bien, al 33%; algunos bien y a otros no tanto, el 17%.

Hizo intentos, algún tipo de esfuerzo o tomó algún camino alternativo para evitar la venta? El 80% nos dijo que sí y el 20% nos dijo que no.

Qué intentó hacer? Comprar otras empresas relacionadas con su actividad, expandirse a través de la cadena del negocio o algunas otras alternativas menores.

¿Antes de vender su empresa, intentó caminos alternativos para evitar la venta?



- ✓ Comprar otras empresas relacionadas con su actividad
- ✓ Expandirse a través de la cadena del negocio
- ✓ Etc.

Fuente: Graciela Römer & Asoc. 40 entrevistas a propietarios de empresas que fueron vendidas. Octubre- Noviembre de 2005. <http://www.romer.com.ar>

¿Cómo diría que se manejaron las empresas después que Ud. la vendió?



Cómo perciben que se están manejando las empresas que vendieron, después de la venta? En general, no han quedado resentidos, digamos; 54% solamente dijo inadecuadamente y adecuadamente un 46%. Por qué adecuadamente? Porque son empresas de alta rentabilidad y que actúan globalmente. Y entre los que sostienen que se están manejando inadecuadamente, las principales razones son: al ingresar los fondos de inversión, el papel de los empresarios pasó a manos de funcionarios sin conocimiento del negocio; porque cambió el modo de gestión por otro modelo; porque se importó un estilo empresario sin tener en cuenta las condiciones locales. Esto está vinculado obviamente al criterio anterior.

La pregunta que les hicimos después es: si pudiera retrotraerse en el tiempo y hoy le hicieran el ofrecimiento, en estas nuevas condiciones que vive el país, Ud. qué haría, volvería a vender, tomaría la misma decisión de vender su empresa o no? Un 48% dijo que sí, un 52% dijo que no. Claramente las respuestas están polarizadas.

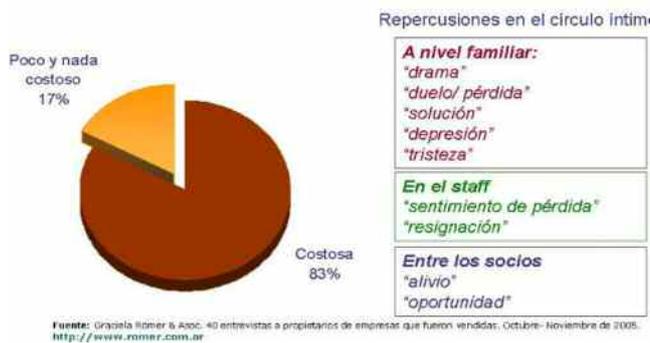
Si le hicieran hoy una propuesta semejante, ¿volvería tomar la misma decisión de vender su empresa?



Por qué volvería a tomar la misma decisión? Porque la decisión de venta estuvo relativamente desligada del contexto para algunos o porque no hay todavía un horizonte claro para la actividad.

Por qué no venderían hoy los que sí vendieron? Porque hay mejores perspectivas de futuro, por el tipo de cambio, por la existencia de una política más pro industria, porque el sector está en crecimiento o porque hay tasas de interés más bajas que en aquel momento.

Vender su empresa, fue en lo personal una decisión...

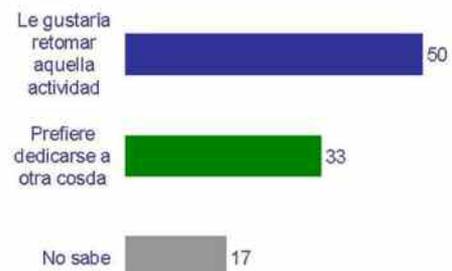


Cuán costosa fue, en términos personales la venta de su empresa? Para el 83% fue altamente costosa, tanto física como psicológicamente. Sólo para el 17% fue poco o nada costoso.

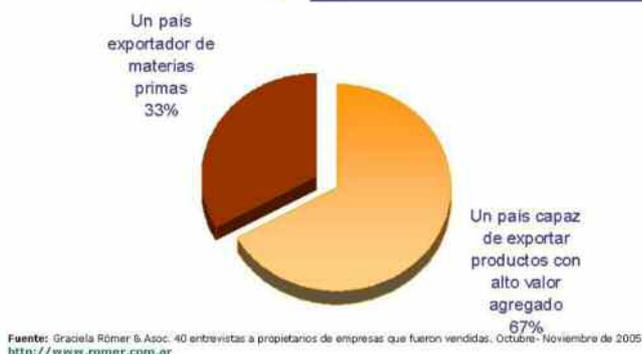
Repercutieron a nivel familiar, en términos de drama familiar, duelo, pérdida, solución, depresión, tristeza. Hubo también repercusiones en el staff de la compañía y, por supuesto, también entre los socios. No les cuento, porque no tenemos mucho tiempo, la cantidad de patologías que descubrimos que los empresarios tuvieron después de vender.

Le gustaría, en las actuales circunstancias, retomar una actividad similar a la que desarrollaba en esta época? 50% dijo que le gustaría retomar aquella actividad; 33% dijo que le gustaría retomar la actividad, aunque preferiría dedicarse a otra cosa; y un 17% no sabe.

¿Le gustaría en las actuales circunstancias retomar una actividad similar a la que desarrollaba en aquella época?



¿Qué tipo de país imaginan que será Argentina en el largo plazo?



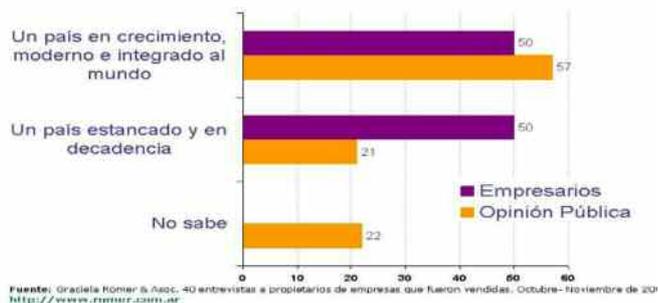
Para finalizar, algunas preguntas en términos generales, en términos de su visión prospectiva de país. Qué tipo de país imaginan que será Argentina en el largo plazo? Un país exportador de materias primas o un país capaz de exportar productos con alto valor agregado? Claramente, 7 de cada 10 sostiene esta última posición.

Y, cómo piensan que será Argentina dentro de 10 años? Un país en crecimiento, moderno e integrado al mundo o un país estancado y en decadencia?

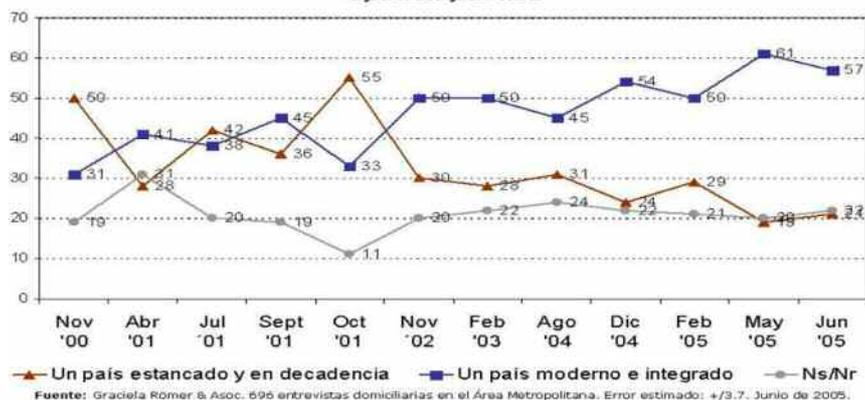
Volvimos otra vez a comparar esta muestra pequeña de empresarios con la de opinión pública general y lo que vemos es que existe coincidencia relativa en términos de que Argentina tiene perspectivas, yo diría, de media, en términos de las expectativas que tiene tanto el sector empresario como el sector de opinión pública, en términos de su capacidad de modernización e integración al mundo.

La diferencia entre el sector empresario y los simples ciudadanos es que hay mayor nivel de incertidumbre en los ciudadanos que en el sector empresario, por eso tenemos otro 50% de empresarios que dicen que va a ser un país estancado, mientras que hay un 22% de gente común que no tiene una visión clara de qué va a pasar con Argentina dentro de 10 años.

¿Cómo piensan que será Argentina dentro de 10 años?



La Argentina dentro de 10 años será... -Opinión pública-



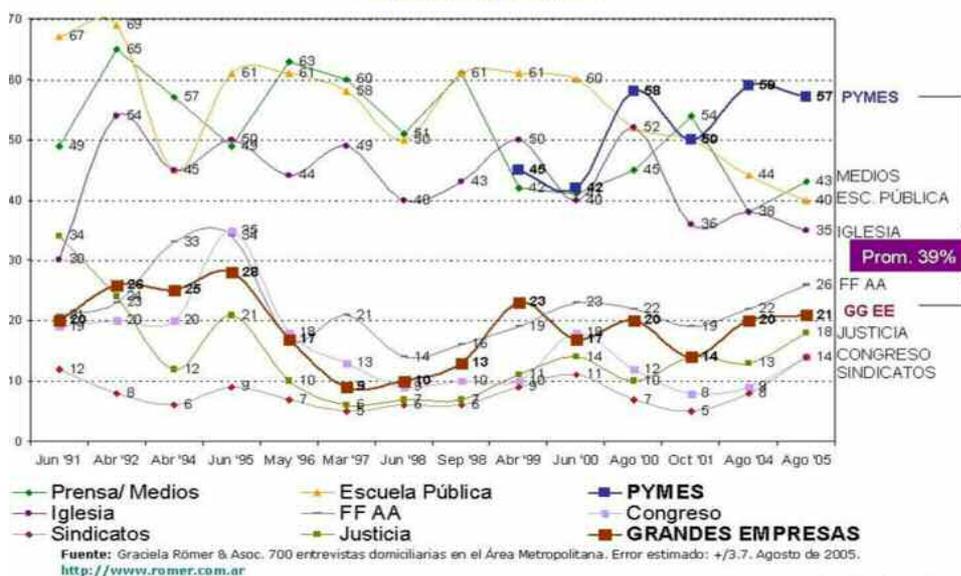
Presentamos acá un cuadro un poco confuso. Básicamente, qué ha pasado desde noviembre de 2000 hasta el 2005, estos últimos 5 años. Si Uds. miran la barra de color azul, es la que muestra mayor optimismo y la barra colorada pesimismo. Y lo que vemos es que en los últimos 2 años, si bien de manera oscilante, viene creciendo el nivel de optimismo que el sector de opinión pública tiene respecto del futuro del país en el mediano plazo.

Finalmente, evaluamos el posicionamiento relativo de un conjunto de instituciones frente a la opinión pública: medios de comunicación, escuela, Iglesia, PyMEs, grandes empresas, Fuerzas Armadas, la Justicia, el Congreso y los sindicatos.

Vemos que las PyMEs, claramente, son la institución más confiable para el conjunto de la ciudadanía. Los sindicatos, el Congreso y la Justicia, las menos confiables.

Medios de comunicación, escuela pública e Iglesia, son las que vienen a continuación de las PyMEs, y las Fuerzas Armadas y las grandes empresas, en una posición intermedia.

Confianza en instituciones y sectores sociales -Opinión pública-



Ahora, es interesante porque si promediamos las PyMEs y las grandes empresas, el promedio da un 39%, que la ubica claramente dentro de las tres o cuatro primeras instituciones en términos de confianza y credibilidad pública.

Finalmente, para terminar, dos palabras acerca de la muestra que utilizamos. Les decía en el comienzo que trabajamos en entrevistas en profundidad en una muestra de 40, y digo muestra porque fueron 40 empresarios distribuidos en PyMEs y grandes empresas, según el valor de venta, digamos, de las firmas expresadas en millones de dólares, y la distribución es: hasta 50 millones de dólares, 42%; entre 50 y 100, 30%; entre 100 y 250, 18% y más de 250, un 10%.

Las entrevistas fueron personales y creemos que si bien esto ha sido un estudio cualitativo, representa un perfil bastante objetivo del pensar de este subconjunto de empresarios nacionales. Gracias.

Locutor:

Agradecemos a la Señora Graciela Rohmer por compartir con nosotros este estudio.

Empresarios en Argentina ¿oportunistas o sobrevivientes? El desafío de recuperar el entusiasmo

Locutor:

Ahora sí, para cerrar esta primera jornada de la décimo primera Conferencia Industrial Argentina, damos lugar al Panel 7, en el que Gustavo Lopetegui, ex Ministro de Producción de la Provincia de Buenos Aires, disertará sobre el empresariado argentino. “Empresarios en Argentina ¿oportunistas o sobrevivientes? El desafío de recuperar el entusiasmo” es el título de su ponencia.

Lic. Gustavo Lopetegui:

Gracias a la Unión Industrial Argentina por la invitación a participar de esta Conferencia.

Con lo que hemos escuchado en el día de hoy, yo creo que cada uno en su cabeza puede tener las fichas del rompecabezas tan complejo para tratar de responder al interrogante que plantea la Conferencia y que no sé si conseguiremos una respuesta contundente pero vamos teniendo ideas bastante claras y bastante profundas sobre esta realidad que nos ha tocado vivir.

Yo voy a cerrar el día tratando de ver, o tratando de interpretar, cómo estas circunstancias que detonan la venta de una empresa, o en la inversión menor del que no vende de lo que podría ser, son vividas desde el empresario, tratando de hacerlo lo más personal posible en el sentido de qué marcas dejan todos estos factores que hemos estado viendo a lo largo del día, marcas en su mente y, como también decía Graciela recién, en su cuerpo.

Hace unos meses yo estaba dando una charla parecida sobre con esta temática en Mar del Plata y al final del panel se me acerca un empresario y me dice “la verdad que me identifico mucho con lo que Uds. están contando, porque yo hace 30 años que soy empresario y tuve tres by passes: el primero fue del Rodrigazo, el segundo de la tablita y el tercero de la hiperinflación”.

O sea, en este empresario hay una caricatura de ser empresario casi como una “adicción suicida”, porque el hombre seguía insistiendo con el transcurso de los años. Quizá, no tan abruptas, pero marcas de este tipo creo que no hay empresario que no las tenga; y que lo que hacen es ir condicionando su mente para que el nivel de riesgo que esté dispuesto a asumir o que le parezca lógico asumir, sea cada vez menor. La venta, digamos, que es el extremo, directamente retirarse.

Primero, voy a tratar de resumir los tres grandes grupos que yo creo que son estos factores que condicionan, o que forzaron, como decía Graciela, la venta. Del primero ya se habló bastante y es la ausencia de un financiamiento adecuado.

Y esto qué significa para las PyMEs muy pequeñas? Inexistencia total de crédito, absoluta; para las PyMEs formales, tasas de interés mayores que la rentabilidad, en el mejor de los casos, y tasas de interés usurarias o variables o mortales, en la mayoría de los casos. Y para las grandes, tasas de interés mayores que las que pagan sus pares con las que tienen que competir en el primer mundo, o sus pares que están presentes en la Argentina; plazos de pago mucho más cortos y un mercado de capitales casi inexistente.

La consecuencia de todo esto es que la tasa de retorno que se le tiene que exigir al capital propio, es mucho mayor y muchas veces imposible de conseguir. La inexistencia de mercado de capitales hace que la decisión se torne binaria, o sea, o vendo o no vendo; no puedo arriesgarme un poco menos vendiendo una parte, como escuchamos también en una exposición de la tarde. Después voy a abundar un poco más con el financiamiento.

Segundo, todas las cosas que nos contaron Javier González Fraga y Débora Giorgi, a la mañana, de la volatilidad, tanto en las reglas macroeconómicas como en la micro, tienen una consecuencia directa en arruinar la cuenta resultados de la empresa. Esto se puede ver en distintos tipos de torturas a las que somos sometidos, que se pueden llamar: apreciación cambiaria, inflación con controles de precios, golpe inflacionario, aumento de la tasa de interés y reducción abrupta del crédito, desmantelamiento repentino de las barreras arancelarias, caída fuerte del volumen de ventas, como no ocurre casi en ningún lado, creación de nuevos impuestos y/o aumento de las alícuotas de los que ya tenemos.

El impacto de cada una de estas torturas, o de varias ellas en conjunto, muchas veces es mortal. Y para los que no es mortal, queda en la mente del empresario una sensación de angustia profunda. Porqué? Porque el ser empresario significa que el trabajo de cada día es estar tratando de mejorar todos los días un poquito algo, y que la suma de esos esfuerzos hace que la empresa pueda competir; y eso está al alcance del empresario. Es difícil pero es a lo que se dedica. No son todos los días donde se toman grandes decisiones estratégicas, como decía un empresario nos juntamos todos los jueves, con los gerentes, a “matar hormigas”, a resolver pequeños problemas que, uno a uno no significan mucho, pero que si no se resuelven, las hormigas se comen todo.

En esa persona que se dedica a eso y que tiene un perfil profesional para resolver pequeños problemas, cuando cae, por el contrario, eventos traumáticos que, de un plumazo y por decisiones tomadas por otros, arruina la rentabilidad conseguida con esos pequeños esfuerzos, lo que queda es una sensación de inseguridad horrible, y no es precisamente la inseguridad jurídica, la inseguridad de estar a merced de estos terremotos que suelen suceder y uno no tiene nada que ver en esa decisión.

Podemos discutir después la responsabilidad que le cupo a cada uno como ciudadano, pero sin comerla ni beberla en ese momento, se destruyen años de pequeños esfuerzos.

Entonces, dije, primero, falta de financiamiento; segundo, reducción abrupta de la rentabilidad por causas ajenas al negocio; y tercero, importantísimo, recurrencia de las crisis. Si todo lo que dije antes solamente hubiera ocurrido una sola vez, en la medida que pase el tiempo, primarían las ganas de tener rentabilidad, las ganas de crecer, sobre las angustias. Pero el tema es que depende la edad que uno tenga, entre 25 y 65 años, el empresario argentino puede contar 1, 2, 5 ó 6 de estos eventos. Conclusión: una profunda desconfianza y un hondo escepticismo en el futuro es lo que nos caracteriza, que, para vencerlo, necesitaremos tantos años buenos como años malos hemos tenido.

Otro subproducto nefasto de este derrotero, es la falta de diferenciación en los resultados finales del que hace bien las cosas del que no las hace bien. Porqué? Porque cuando viene el cataclismo, el cataclismo arrasa con todo, y al ser ese impacto mayor que las mejoras micro que cada uno pueda hacer en la empresa, la consecuencia es que trabajar bien no rinde demasiado, rinde mucho más saber anticipar la crisis y, muchísimo más, saber moverse durante el transcurso de la crisis. Esto significa saber hacer cosas que no tienen nada que ver con las que hacen los empresarios en el resto del mundo y que nosotros conocemos muy bien: se puede stockear con la inflación, comprar dólares, vender dólares, cerrar la fábrica, presentarse en concurso, esperar la próxima moratoria, diríamos mejor, acogerse a la próxima moratoria, a algunas de las 15 que describió Débora, que tuvimos en los últimos tiempos.

El otro día le estaba leyendo a mi hijita de tres años el cuento del lobo y los tres chanchitos. Y cuando terminé de leerlo, digo: yo se lo tendría que leer al revés, porque ella es argentina y va a vivir en la Argentina. Entonces, si le digo que vale la pena hacer la casa de ladrillos, los cuentos son fábulas, con los que estamos tratando de transmitir una enseñanza. Bueno, le estoy dando malas herramientas: o le cambio como le cuento los cuentos, o le saco el pasaporte español rápido, porque si no me lo va a recriminar toda la vida con razón. Es mucho más importante saber para dónde vamos a escapar cuando llega la crisis, que siempre llega, siempre llega, que preocuparnos por invertir todas nuestras energías en hacer algo más perdurable, algo más sólido.

A los que habían de cualquier manera, por cabeza duras, intentado hacer algo bien, cuando viene el cataclismo no sólo se sienten angustiados sino que se sienten bastante estúpidos. Por decirlo en argentino, nos sentimos bastante giles.

No puedo evitar contar una experiencia personal que tuve en diciembre del 2001: Yo había creado una cadena de supermercados que tenía, y por suerte tiene, 140 bocas. A principios de 2001, no sé si recuerdan Uds., que se instaló el "corralito"; entonces, desapareció el efectivo. Esas tiendas eran tiendas que estaban en lugares marginales del conurbano, no tenían tarjeta de crédito, no teníamos tarjeta de crédito porque el margen no daba para ponerla, pero en ese momento hubo que poner, en un fin de semana, los posnets para poder cobrar con tarjeta de débito, porque sino no vendíamos más, y había que hacerlo en el fin de semana. Estuvimos todo el viernes discutiendo con los gerentes y con muchos jefes de tienda, cómo ahorrar cable desde el servidor a los puntos de venta, para tratar de no gastar tanta plata en cables, porque era un cable caro. Hicimos un trabajo en el fin de semana, se pusieron los posnets en todas las 140 tiendas. La noche del 19 de diciembre nos saquearon 40, se llevaron, primero, la mercadería, después, las cajas registradoras, después las góndolas, después las baldosas, después las heladeras lácteas, después los techos. Quedaron unos huecos, quedaron 40 huecos, donde había 40 tiendas. Con qué sensación se quedaron los 1800 pibes que trabajaban y que durante años le habíamos inculcado métodos para que se rompa un sachet de leche menos en la heladera? Bueno, estas son preguntas que es mejor no hacerse si uno tiene ganas de seguir viviendo por acá.

En suma, el comportamiento personal de los empresarios es totalmente racional. En todos lados los empresarios son osados, son ambiciosos, son inquietos, por lo menos más que el promedio de la sociedad. Ahora, cuando el empresario ha conseguido algo, empieza a convivir en él una tensión natural entre preservar lo que consiguió y seguir arriesgándose a conseguir más. En un entorno hostil, cambiante, y que cambia por cosas que uno no controla, la respuesta lógica es que prime la preservación de lo que se consiguió; y esto no solamente lo hacen los empresarios nativos, sino que lo hacen las multinacionales que están acá, que actúan de la misma manera, y que no terminan invirtiendo todo lo que la potencialidad económica les aconsejaría, en un momento como el actual, es llevándose la producción a otro lado.

En este punto, cuando estaba delineando este discurso, empieza a revolotear la palabra víctima. Y la verdad es que no me parece apropiado denominar como víctimas a personas que han sido exitosas, que han vendido su empresa y han conseguido varios millones de dólares por la venta de su empresa.

Ahora, es difícil ser empresario, es difícil ser empresario en cualquier lado. Es difícil convencer a los clientes que compren lo que les queremos vender; convencer a los proveedores que nos vendan lo que queremos que nos vendan, en las condiciones en que necesitamos; convencer a los empleados que hagan las cosas que hay que hacer en la forma que hay que hacerlas, todos los días; y es difícil convencer a los socios, o a la mujer, que hay que poner más plata en la empresa en la Argentina.

Si a todo esto le sumamos esta montaña rusa que descarrila con cierta regularidad, entonces, creo que encontramos la víctima. Las víctimas son las ganas de emprender de la gente que tiene las condiciones para hacerlo, las ganas de arriesgarse de la gente que tiene el capital para hacerlo, las ganas de pensar nuevos proyectos de las personas con potencial para hacerlo.

O sea, la gran víctima es la capacidad creativa del único grupo que la puede tener y la podría ejercer. Este grupo es reducido en todas las sociedades, y desanimarlo tiene consecuencias para todos. La consecuencia más evidente y más injusta son los millones de compatriotas condenados a la marginación que sueñan con un trabajo en blanco, sueñan con trabajar, sueñan con tener una obra social, y a los que no les damos la más mínima posibilidad de vivir con dignidad y que son los que terminan pagando con su penuria nuestro fracaso.

Hace poco vi en una encuesta que una parte importante de la gente que vive en villas miseria, no se siente argentina. Yo me pregunto por qué deberían sentirse argentinos? Qué les estamos dando para que se sientan parte de nuestro proyecto?

Si todo esto es así, lo primero que tenemos que valorar mucho, muchísimo, es una política económica que, al menos, evite las crisis. Con eso, y el paso del tiempo, empezariamos a ver el futuro de otra manera. Yo creo que hoy lo tenemos a eso, tenemos que defenderlo con uñas y dientes. Pero, además, hay otras lecciones que podemos sacar para el diseño de política pública, y es responder a interrogantes muy claros: Es lo mismo que los dueños de las empresas sean argentinos o extranjeros? Es lo mismo que el dueño sea un fondo de inversión o una empresa del sector? Es lo mismo que la inversión extranjera se dirija a comprar empresas que a crear empresas nuevas? Es lo mismo que haya banca pública o que no haya banca pública, o que haya banca nacional o que no haya banca nacional?

Bueno, si estuviésemos en una universidad podríamos discutir horas sobre esto. Depende de si es pública o privada, las respuestas que encontraríamos serían distintas, pero, la verdad, a mí no me interesa mucho ese debate, me interesa mucho más la realidad de lo que hacen los países que salieron de la trampa de la pobreza, y son hechos contundentes todos.

Todos los países del primer mundo nos muestran cómo ellos responden a estos interrogantes. Y en la práctica, no en la academia ni en las recomendaciones de los organismos multilaterales que esos mismos países patrocinan. Todos ponen trabas a la compra de empresas por extranjeros. Todos, hasta Estados Unidos. Todos fomentan la reinversión de utilidades de los mismos empresarios. Todos fomentan la inversión en proyectos nuevos.

En muchos países está prohibido, prohibido, que extranjeros compren bancos; por ejemplo, en Francia. Todos tienen una parte muy importante de su sistema financiero en manos del Estado. Y siguen teniendo unas instituciones raras, con nombres extravagantes, como banco agrario, banco industrial, banco para la construcción y la vivienda, banco para el comercio exterior, públicos.

Entonces, si la respuesta no es la mismo, es que no es lo mismo, es que es mejor que los dueños sean argentinos, que es mejor que sean empresarios del sector, que es mejor que la nueva inversión se dirija a crear nuevas fábricas, y que hay un rol indelegable y muy importante para la banca pública. Entonces, el Estado debe disponer mecanismos para fomentar que esto ocurra, que ocurra lo que nos conviene a todos los argentinos, porque sino no va a ocurrir.

Esto no es por una inspiración nacionalista, sino por la comprobación fáctica que ya se contó durante el día de hoy, que el horizonte de planeamiento es diferente si se trata del país en donde uno vive y en donde uno quiere vivir, que si se trata de un país que es uno más dentro de un portafolio y que, encima, ese país es complicado de entender; entonces, ya ni le dedico tiempo a tratar de entender por qué tengo que hacer el esfuerzo de invertir en este país.

El horizonte del empresario local es más largo y, en general, sus exigencias son menores, ya que éstas se aceptan para poder desplegar la actividad donde se quiere vivir y no donde no se quiere o no se puede ir.

Esto no quiere decir que no tiene que ser bienvenida la inversión de los fondos o los bancos internacionales, sino que tenemos que ser muy cuidadosos para que haya más inversión de argentinos, en empresas argentinas, en nuevas empresas, en crecimiento, y que esto pueda tener financiamiento competitivo.

La inversión extranjera no representó nunca, ni en Argentina en el máximo del apogeo, ni en ningún país, más del 10% del total. El 90% restante es responsabilidad de los argentinos.

Y repito algo que es importantísimo, porque estamos intoxicados de lo contrario: todas estas iniciativas deben ser encaradas por los gobiernos; y todos los gobiernos del primer mundo la practican, pero nunca son incluidas en las recomendaciones o exigencias de los organismos multilaterales. Peor: nos recomiendan lo contrario: o sea, haz lo que yo digo pero no lo que yo hago.

Creo que el más franco de todos fue Bush en Mar del Plata, que pasó desapercibido, pero él dijo "Argentina ya puede defenderse sola del Fondo". Uno se defiende de alguien que le trata de hacer daño, no se defiende de alguien que lo trata de ayudar. Él la tiene clara, nos tenemos que defender.

Un capítulo muy especial requiere el tema del financiamiento, porque han pasado tantos años de no tenerlo, que hablar de la falta de financiamiento es casi como oír la lluvia: llueve pero no podemos hacer otra cosa. Tenemos tan aceptado que los únicos créditos disponibles en la Argentina son salvavidas de plomo, que es común escuchar frases como: "fíjate lo bien que le ha ido que nunca tuvo que pisar un banco". Es casi como una contradicción para cualquier empresario no argentino. O sea, que nos den un crédito es muy parecido a que nos den la extremaunción; ya estamos muy cerca del final. Es imposible para muchos imaginar que el crédito tiene que ser, y puede ser, una palanca para crecer más, para crecer mejor. Pero es lógica la actitud de aversión al crédito-salvavidas de plomo, si los préstamos tienen tasas de interés muy superiores a la rentabilidad de los activos y, por lo tanto, sólo se acude a ellos como manotazo de ahogado.

Ahora bien, desde hace más de 400 años que el capitalismo progresa, en parte, gracias al invento de apalancar el capital propio con dinero de terceros. Esto hace viable infinidad de proyectos que no verían la luz si sólo debieran financiarse con fondos propios; que le pregunten a Cristóbal Colón y a la Reina Isabel.

Para que esta fórmula universal funcione, hacen falta 2 requisitos indispensables: el primero, es que el proyecto tenga rentabilidad en sí mismo; y el segundo, es que la tasa de interés sea menor a esa rentabilidad.

Estas condiciones no se han cumplido nunca jamás en la Argentina en las últimas décadas. Ahora, hoy, tenemos un entorno macroeconómico que favorece la rentabilidad y el crecimiento, por primera vez en mucho tiempo. Falta que lo reguemos con créditos lógicos.

Muchos están preocupados por los cuellos de botella de la capacidad. La principal capacidad ociosa que tenemos es el bajísimo endeudamiento de las empresas en la Argentina, la otra cara de la moneda de la inexistencia del crédito. Pero si tenemos buen crédito, esa es una capacidad ociosa que podemos explotar. Nada tiene que ocurrir alocadamente ni puede ocurrir en pocos meses o en pocos años; esto lo digo por si alguien me viene a ver dentro de un mes, en el lugar en que supuestamente voy a estar, nada le vamos a poder solucionar en semanas. Todo tiene que ocurrir en su medida y armoniosamente.

No estoy invitando a crear una burbuja crediticia; es mucho más importante la calidad del crédito que el volumen que vayamos a conseguir, porque con el volumen nos podemos estrellar. Calidad en términos de regiones, en términos de destinatarios, calidad en términos de tasas de interés que permita el crecimiento. Pero sobre la base de la rentabilidad genuina que hoy tenemos, nos abre la posibilidad de expandirnos si le anexamos un financiamiento competitivo y masivo, al alcance de todos los que tengan buenos proyectos de crecimiento.

Como decía antes, en el primer mundo, el Estado tiene un rol protagónico en garantizar que este financiamiento llegue donde no llegaría, ni llegó, si sólo dejásemos actuar a las fuerzas del mercado, fundamentalmente en cuatro segmentos que a la banca privada no le han compensado o no le han interesado: las PyMEs, el largo plazo, todas las regiones y todas las clases sociales.

Celebro que la UIA haya planteado este tema como Conferencia, ya que me parece sinceramente que estamos en un momento que me atrevo a llamar histórico en lo que respecta a la producción y, sobre todo, lo último que mostró Javier, a la posibilidad de romper nuestro círculo trágico y recurrente que nos ha intoxicado con escepticismo; no tenemos bombas de tiempo macroeconómicas como siempre teníamos.

Qué duda cabe que el escepticismo nos invade, casi es parte de nuestra esencia. Ser argentinos es sinónimo de ser escépticos. No creemos en nada ni en nadie, no creemos que el futuro pueda ser diferente. Creo que el que mejor ejemplifica esto es Federico Luppi, en la película Martín Hache, cuando está cenando con su hijo en Madrid y le está explicando por qué se fue de Argentina, le dice al hijo que la Argentina no es un país, que la Argentina es una trampa. Por qué? Porque nos entusiasmos, a veces, y es ahí cuando te pegan el palo y, entonces, empiezan a aparecer las heridas.

Ahora bien, creo que luego de lo que hemos hecho y aprendido de nuestros últimos años, en estos últimos varios años, creo que, como sociedad, hemos aprendido cosas importantes que los dirigentes de turno están siendo catalizadores de esas lecciones y por eso creo, y espero, que sean lecciones sólidas.

Junto con el panorama que nos ofrece el mundo para las próximas décadas, se nos abre la posibilidad de convertir el escepticismo en entusiasmo. Que tengamos la posibilidad no significa que la vayamos a aprovechar, somos expertos en desaprovechar oportunidades. Para no desaprovecharlas, no queda otra que cada uno, desde el lugar que le toca, asuma la responsabilidad que le toca.

Una vez, cuando estaba tratando de convencer a un inversor extranjero que invierta en mi empresa, me decía que la gran diferencia en hacer, en cocinar, un plato de huevos con panceta, es que la gallina se ha involucrado, pero el chancho se ha comprometido en serio.

A veces, cuando uno se compromete, termina hecho jamón; pero si no nos comprometemos, no vamos a poder cambiar este tétrico círculo.

Dije antes que la principal víctima son las ganas de emprender, o sea el entusiasmo, que es una palabra a la que yo le tengo particular aprecio; no soy capaz de trabajar si no me entusiasma lo que estoy haciendo. Entusiasmo casi es lo opuesto a escepticismo. Entusiasmo significa "exaltación y fogosidad del ánimo, excitado por cosa que lo admire y lo cautive. Adhesión fervorosa que mueve a favorecer una causa o empeño. Inspiración fogosa y arrebatada". También significa estar lleno de energía.

Los empresarios tenemos entusiasmo cuando aumentan las ventas, cuando vemos a nuestra gente crecer, cuando ganamos más, cuando nuestros planes se van haciendo realidad, cuando pensamos en nuevos proyectos.

No es indefectible que la Argentina sea como es hoy; no es indefectible que haya una parte muy importante de nuestros compatriotas a los que le estemos diciendo: "vos no pertenecés a este proyecto, vos no tenés nada que hacer acá". Argentina necesita de empresarios con mucho entusiasmo para permitirnos imaginar un futuro diferente. Muchas gracias

Locutor:

Agradecemos al señor Gustavo Lopetegui por su exposición.

La Argentina frente al Bicentenario: la oportunidad de delinear un patrón productivo nacional. Pymes transformadas en grandes empresas y grandes empresas en transnacionales

Locutor:

Buenos días a todos los presentes. Damos inicio a la segunda y última jornada de la décimoprimer Conferencia Industrial Argentina. Ayer nos centramos en por qué se venden las empresas argentinas y en las necesidades de un empresariado nacional. Hoy haremos foco en la situación Argentina frente al Bicentenario y en su oportunidad de delinear un patrón productivo nacional. Analizaremos los casos de pymes transformadas en grandes empresas y de grandes empresas convertidas en transnacionales.

A continuación, presentamos el primer panel del día que tratará sobre el rol del capital extranjero y las multinacionales que acompañaron el proceso de desarrollo en Argentina. Analizaremos los casos de Toyota Argentina y Unilever.

Le damos la bienvenida a Tomio Katsuta, Chief Operating Officer de Toyota Argentina, y a Luis Mario Castro, Presidente de Unilever Argentina.

El rol del capital extranjero. Las multinacionales que acompañaron el proceso de desarrollo en Argentina.

Ing. Tomio Katsuta:

Señoras, señores, muy buenos días. Para mi es un honor poder exponer ante tan prestigioso auditorio; agradezco la invitación a los organizadores de esta Conferencia.

Agradezco, además, que hayan elegido a Toyota como un ejemplo de comportamiento corporativo. Por esta razón, aprovecharé estos minutos para exponer los motivos de la radicación de Toyota en Argentina y las acciones desarrolladas en este país.

El proyecto en Argentina nació como inquietud al formarse el MERCOSUR; la decisión era dónde instalar la planta, Argentina o Brasil? Las razones que inclinaron la balanza para Argentina son muchas.

Pero entre las más importantes se pueden mencionar: la posibilidad de exportar a Brasil, utilizando la existencia de cuotas de exportación; un empresario local que nos ofreció ser socio del emprendimiento en un país desconocido para nosotros; la posibilidad de contar con buenos niveles de recursos humanos, no solo en niveles jerárquicos sino también de los operarios y los proveedores; existencia de un mercado interno de relativa importancia; y estabilidad política y económica.

EVOLUCIÓN DE TOYOTA EN ARGENTINA



¿Por qué Argentina?

- Posibilidad de exportar a Brasil bajo el Régimen de Cuota.
- Existencia de un empresario local como socio del emprendimiento.
- Disponibilidad de contar con buenos niveles de recursos humanos y proveedores.
- Existencia de un mercado interno importante
- Estabilidad política y económica.

EVOLUCIÓN DE TOYOTA EN ARGENTINA



¿Por qué Zárate?

- Acceso directo que facilita la logística de partes y vehículos.
- Cercanía a los autopartistas que asegura el suministro de partes.
- Disponibilidad de servicios (gas, electricidad, agua y telecomunicaciones)
- Buena disponibilidad de recursos humanos con educación secundaria completa en la zona.
- Dentro del radio de 90 Km. de Buenos Aires, que permite el reclutamiento de personal especializado

km. de Buenos Aires, permitiendo contratar personal altamente capacitado, que pueda viajar diariamente sin separarse de su familia, incluyendo al personal japonés.

Entonces la siguiente pregunta fue: en Argentina, pero dónde? Antes de tomar la decisión final de Zárate, visité muchos lugares, desde Bahía Blanca hasta Córdoba.

Los factores determinantes fueron: acceso directo a las vías de comunicación, que facilitan la logística de partes y vehículos; cercanía de los autopartistas que asegura el suministro de las partes; buena disponibilidad de servicios para producción, tales como gas natural, electricidad, agua y telecomunicaciones; buena disponibilidad de recursos humanos, ya que mi idea era tomar operarios con nivel secundario completo y existía más del 50% de la oferta laboral en esas condiciones; dentro del radio de 90

La evolución de la producción estuvo marcada por las distintas situaciones ocurridas en la región. Debido a las crisis desatadas en México, antes de comenzar la etapa productiva, el socio local no quiso acompañar el ritmo de la integración del capital comprometido, por lo que Toyota Motor se vio obligado a adquirir sus acciones, quedando con el 100% del capital social.

Hacia fines del 2002, en medio de la crisis, Toyota Motor anunció un plan de inversiones por más de U\$S 200 millones para convertir a nuestra planta en el polo de producción y distribución de utilitarios para toda la región llamado "Proyecto de la Nueva Hilux".



Esto fue consecuencia del reconocimiento por parte de la casa matriz de los buenos resultados obtenidos desde el inicio mismo de la producción, en el '97; como pueden observar en el cuadro. Acompañando al Proyecto de la Nueva Hilux, se producirán 65 mil unidades en el año próximo, con el 75% de las unidades para exportación.

FILOSOFIA TOYOTA

EL CLIENTE ES LA PRIORIDAD

➔ "Producir vehículos de avanzada, con la mejor calidad del mundo, y al menor costo del mundo, para ofrecer a nuestros clientes la mayor satisfacción y emoción" Sr. Watanabe-Presidente Toyota Motor Corporation

➔ El precio siempre es definido por el mercado

En general:

$$\text{Precio de Mercado} = \text{Costo} + \text{Ganancia}$$

Para Toyota:

$$\text{GANANCIA} = \text{Precio de mercado} - \text{Costo}$$

↓

La rentabilidad se obtiene por la reducción de Costos

Ahora quisiera referirme al concepto filosófico de Toyota. El pensamiento básico de Toyota es el cliente primero. Para que los clientes compren nuestro producto, debemos proveerles vehículos de avanzada, con la mejor calidad del mundo y al menor precio del mundo, como ha manifestado el señor Watanabe, actual Presidente de Toyota Motor.

Para nosotros, el mercado determina el precio; por lo tanto, el precio no es el costo más la ganancia, como normalmente se practica, sino que para nosotros la ganancia es el precio del mercado menos el costo.

En consecuencia, para obtener mayor rentabilidad, es necesario reducir el costo.

Siguiendo esta política de satisfacción del cliente, una vez vendido el vehículo ofrecemos la tranquilidad a nuestros clientes, a través de una alta disponibilidad de repuestos, que supera el 95%, así como también garantizamos tres años o 100.000 km. a nuestras unidades.



ACTIVIDADES DE TOYOTA ARGENTINA S.A.

HERRAMIENTAS

- ➔ Sistema de producción Toyota (TPS)
- ➔ La Calidad se construye dentro de cada proceso
- ➔ Mejora continua - Kaizen
- ➔ Capacitación de los Recursos Humanos y Respeto hacia las personas
- ➔ Relación de Confianza y cooperación con los proveedores

Medios para desarrollar la Filosofía Toyota

Para lograr lo mencionado, Toyota Argentina cuenta con diversas herramientas, entre las cuales puedo mencionar las siguientes: sistema de producción Toyota; control de la calidad en el mismo proceso; mejora continua kaizen; capacitación de recursos humanos y respeto hacia las personas; y confianza mutua y cooperación con los proveedores.

SISTEMA DE PRODUCCION TOYOTA (TPS)

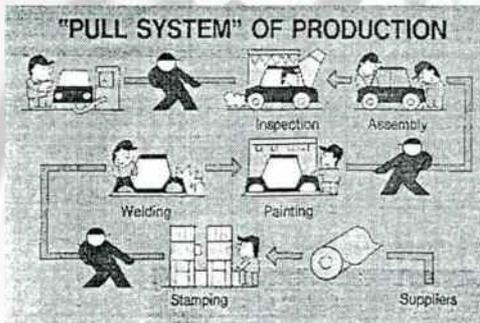
El mundialmente conocido TPS (Toyota Production System), es el sistema de producción para ofrecer el producto que el cliente desea, con la mejor calidad, al menor precio y en el momento que lo requiera.

Sin entrar en detalles, solo mencionaré que los dos pilares de TPS son just in time y jidouka, todo ello sostenido por la estandarización del trabajo, de manera de permitir una mejora continua en los procedimientos, sin sobrecarga de trabajo.



GESTION DE CALIDAD

• Construir la Calidad en cada proceso



Con TPS también se busca la calidad; lo importante es que la calidad debe ser construida dentro del proceso. Esto significa que el proceso anterior solo entregará lo necesario con la calidad deseada al proceso siguiente. Toyota, de esta forma, utiliza el sistema pull y no push.

Estamos realizando control de calidad en todos los procesos, como resultado de la segunda auditoría de Toyota Motor se encontraron 0,15 defectos por vehículos, lo que coloca a nuestra planta en segundo lugar, después de Tailandia, entre todas las plantas de Toyota que producen Hilux; lo que hace que nuestra planta sea considerada como una de las mejores por nuestra casa matriz.

Para cumplir con el proyecto de la mejora continua, estamos desarrollando en la planta las actividades de sugerencia y círculos kaizen. En el cuadro podrán observar los niveles de sugerencias y círculos kaizen.

Lo importantes es que estamos con un compromiso cada vez mayor. El círculo kaizen ganador es premiado con un viaje a Japón, participando en una convención anual.

CIRCULOS KAIZEN Y SUGERENCIAS



ORGANIZACION



Para que todo funcione bajo el mismo objetivo común, es necesario tener una organización claramente definida, donde cada trabajador conoce su tarea y trabaja en equipo, bajo un liderazgo también claramente establecido.

Bajo este concepto nuestra planta tiene un organigrama muy similar a los utilizados en Japón, como se muestra en la filmina.

Yo solo no puedo fabricar un vehículo, son los trabajadores quienes, en equipo, lo realizan. Por ello, damos mucha importancia a la capacitación y al entrenamiento de las personas en cada nivel de la organización.

Por ejemplo, los operarios, antes de ser ubicados en el lugar de trabajo, deben recibir cursos teóricos y prácticos de un mínimo de tres semanas. Asimismo, los jóvenes de célula deben recibir capacitación durante 6 meses antes de ser promovidos a supervisor.

También realizamos intercambio de personas con nuestra casa matriz, donde hemos enviado más de 400 trabajadores de planta y también hemos recibido más de 1200 entrenadores de Japón.

Para que los trabajadores comprendan sus tareas es necesario que los mismos tengan un nivel educacional adecuado, por esta razón todos nuestros trabajadores han completado el nivel secundario; hay buenos recursos humanos que, por alguna razón, no han podido completar el nivel secundario.

Para estas personas hemos firmado recientemente un convenio con distintos organismos nacionales, a través del cual damos apoyo monetario a aquellos candidatos para que terminen su educación secundaria y, una vez finalizada su pasantía en la empresa, garantizamos su ingreso a nuestra compañía.

CAPACITACION DE LOS RECURSOS HUMANOS

Programa de Educación e Inserción Laboral

Perfil del Estudiante
Jóvenes de 18-25 años que no finalizaron sus estudios secundarios por los problemas de la crisis y otras situaciones

Resultado del Programa
Título Oficial del Ministerio de Educación de la Prov. de Bs. As.
Contratación como operario (team member) por parte de Toyota Argentina

Condiciones del Programa

| | 1er cuatrimestre | 2do. cuatrimestre | Ultimo bimestre |
|-------------------------------|------------------|--------------------------------|-----------------|
| <i>Metodología de Estudio</i> | 100% en aula | 50% en aula 50% en TASA OJT | 100% OJT |
| <i>Beca</i> | \$400 | \$550 | \$820 |
| <i>Horario</i> | 8 horas | 8 horas | 8 horas |

RESPETO HACIA LAS PERSONAS

SEGURIDAD

*Para Toyota es la prioridad número 1.
Es la entrada al lugar de Trabajo*

Índice de Frecuencia

18

➔

CERO
ACCIDENTE
CONSIGNA
PERMANENTE

Para nosotros la seguridad es la máxima prioridad. Para que los empleados trabajen sin proveedores debemos ofrecer un lugar de trabajo seguro.

El índice de frecuencia de accidentes es de 18 accidentes por 1 millón de horas trabajadas, cifra que consideramos como una de las mejores en la Argentina; no obstante, nos estamos esforzando para lograr cero accidentes menores. Y de esta forma prevenir los accidentes mayores, realizando cursos de entrenamiento; reuniones periódicas; patrullajes de seguridad; etc.

El respeto hacia las personas también se demuestra por la preocupación en el bienestar de las mismas.

En este sentido, Toyota brinda a sus empleados el mejor servicio de seguridad e higiene dentro de la planta; transporte para todos sus empleados; un comedor excelente en donde comparten el alimento desde el último empleado hasta el máximo directivo de la empresa; y un servicio médico de excelencia para el cuidado de su salud.

Además a través de distintos eventos, incluyendo visitas de los familiares a la planta, los empleados junto a sus familias tiene la posibilidad de integrarse fuera del ámbito laboral.

RESPETO HACIA LAS PERSONAS

- ➔ Comunicaciones sinceras entre el personal y la empresa
- ➔ Confianza mutua y cumplimiento recíproco de las obligaciones
- ➔ Respeto por la personalidad individual de cada uno promoviendo la creatividad y el trabajo en equipo

Servicios Sanitarios

Transporte

Comedor Diario

Servicio Médico

Copa Toyota Libertadores

Día del Niño

Fiesta de Fin de Año

En cuanto a la relación con los proveedores, nuestro hilux está compuesto por más de 1.600 subconjuntos que, en su mayoría, son provistos por ellos. Es indispensable asegurar el suministro indispensable; para ello estamos trabajando conjuntamente con los proveedores con una visión de largo plazo.

COMPROMISO CON LOS PROVEEDORES

La relación con los proveedores locales es una alianza de largo plazo

- Compartir el Plan de Producción Anual.
- Garantía de Compra de los 3 meses siguientes.
- Reuniones Anuales.
- Convención Anual de Proveedores – Premiación Calidad / Costo / Entrega.



Al inicio del año realizamos la reunión con los proveedores, comunicándoles nuestro plan de producción anual y establecemos de manera conjunta las metas de cumplimiento en calidad, entrega y costo, alcanzables pero con esfuerzo.

Los proveedores que alcanzaron la meta son distinguidos en la convención anual, que se celebra a fin de año. Además, en Argentina, hemos implementado el programa de compra a tres meses, garantizando la compra en ese período.

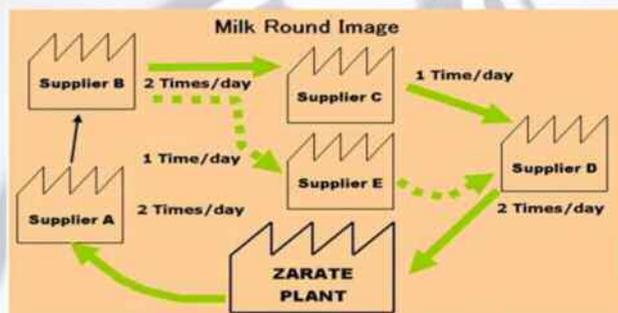
Es decir, lo ordenado en el mes N-1, se compra en su totalidad en el mes N. Es importante destacar que este programa no se vio alterado en ninguna crisis, como la de Brasil en el año 98.

Para el suministro de las partes locales, en cantidad y calidad tenemos el índice de control de recolección de partes; en dos países, como Japón y Estados Unidos, este índice está cerca de 100%,

En nuestro caso, el índice es del 92%, nivel aceptable en la Argentina y que sirve para llevar a cabo nuestra producción de just in time. No obstante, tenemos que seguir esforzándonos para acercarnos al 100%.

Otro indicador, pero esta vez referido a la calidad, es el de defecto de partes locales recibidas. Este índice de 222 partes por millón, es el mejor del país, y también ocupa los primeros lugares entre los niveles de Toyota en el mundo. Nuestro objetivo es bajar este índice a 50 PPM, a través de actividades de kaizen.

RECOLECCIÓN DE PARTES (MILK ROUND)



RECONVERSION EXITOSA

| ITEM | PERIODO | | Variación |
|-----------------------|------------|------------|-----------|
| | 1997-2004 | 2005 - | |
| Facturación | 1 X | 4 X | 400% |
| Productividad (GSPH) | 140 | 286 | 204% |
| Cambio de Matriz | 95 minutos | 20 minutos | -80% |
| Golpes por Hora (SPH) | 180 | 320 | 178% |



Como ejemplo de un caso positivo de trabajo en conjunto entre Toyota y proveedores, quisiera hablar de un proveedor excelente, que debido a un cambio tecnológico producido en el nuevo modelo, hubiera dejado de proveernos piezas.

Nosotros ofrecimos a esa empresa continuar trabajando con nosotros en otros productos que ellos sí podían fabricar, pero era necesario incrementar la producción y la productividad a través de las actividades kaizen con Toyota.

El monto de facturación aumentó un 400% y la productividad se incrementó más del 200%. El tiempo de cambio de matrices se redujo de 95 a 20 minutos; también, la capacidad del proceso continuo, se incrementó en un 180%. Hoy esta empresa está aplicando la provisión de piezas con una inversión mínima.

Como conclusión, reitero que nuestro objetivo es producir productos de alta calidad al menor costo, en la cantidad necesaria y en el momento en que se requiera, para lograr la satisfacción de nuestros clientes.

Para ello debemos hacer todo lo posible para cumplir con esta premisa, a través de Toyota Production System y kaizen continuo. Para ello es necesario tener una organización clara, buenos recursos humanos y una relación de confianza con los proveedores.

Finalmente, solo me resta agradecerles, nuevamente, la invitación a exponer en esta Conferencia. Muchas gracias.

Locutor:

Le agradecemos al señor Tomio Katsuta, de Toyota Argentina. Los voy a dejar ahora en la compañía del señor Luis Mario Castro, Presidente de Unilever Argentina.

Dr. Luis Mario Castro:

Buen día. Quiero también agradecer profundamente la invitación a esta Conferencia y, en particular, en nombre de todo el equipo, para presentar en concreto los planes de competitividad que tenemos en la compañía.

Y la agenda que tengo prevista para hoy es darles una referencia específicamente a dos planes concretos, bajo el punto tres, que son programas de competitividad.

Pero, quiero darles una brevísima referencia a la compañía y a la evolución de la estrategia, sin hacer demasiada retórica sobre esto, pero creo que es importante ubicarles.

Nuestro principal negocio: las marcas

Desde 1926:



Estas son las marcas con las cuales operamos desde el año 1926 en la Argentina; algunas seguramente que las conocerán porque las tienen en sus casas.

Kimberly-Clark, un aliado estratégico

Sus marcas:

Desde 1994:



Y, en particular, desde el año 1994, hemos establecido una relación estratégica con Kimberly Clark; societariamente, las dos compañías no tiene nada que ver y estas son algunas de las marcas que también comercializamos.

Con relación a las plantas industriales que tenemos en la Argentina, tenemos siete plantas, dos centros de distribución. Brevísimamente, tenemos la planta de Gualeguaychú que va a ser motivo de uno de los ejes de competitividad que les voy a hablar hoy; ubicada, como ustedes saben, en la provincia de Entre Ríos.

La Planta Tortuguitas, esta va a ser el segundo caso que les voy a mencionar. Cada una tiene una especialización diferente.

Tenemos una planta en Villa Gobernador Gálvez, en Rosario; otra, la planta en la Florida, especialmente dedicada a alimentos, como producto de la compra que Unilever realizó de las acciones de Refinerías de Maíz.

Una planta en Pilar, en el Parque Industrial; otra planta en Mendoza, en Guaymallén, especialmente para todo lo que es vegetales y como insumo fundamental para nosotros y también para exportación; y otra planta en La Rioja, que viene también producto de esta adquisición.

Plantas industriales



Evolución de la estrategia empresarial



algunos de los conceptos que él mismo, tan elocuentemente y claramente, presentó.

Nosotros, en la Argentina, tenemos la Fundación de Calidad Total, tenemos un premio y siempre queremos entusiasmar a la mayor cantidad de gente posible con relación al premio porque, precisamente, sabemos que la competitividad del país depende de un factor esencial, que es la gestión.

Con relación a los programas nuestros, y que dieron origen a estos ejes fundamentales para nosotros, establecemos un vínculo con el Instituto Japonés de mantenimiento. Yo tuve ocasión de hablar con Tomio, si él conocía o si tenía relación con este instituto, es un instituto privado que fue originalmente en Japón, el cual se puede adherir cualquier persona o compañía.

Y tenemos una vinculación estrechísima porque comprendemos que a través de calidad total es posible cambiar la cultura y a través de lo que llamamos los sistemas de TPM, es lo que nos da, en particular, el hardware para esa parte cultural y, evidentemente, seguimos dentro de la empresa con los sistemas ISO, OHSAS, etc..

Lo que les voy a contar acá nos llevó un proceso de 8 a 10 años; o sea, que el producto o lo que van a ver hoy, en realidad, deriva de estas decisiones que tomamos alrededor de los años '90. No voy a aburrirles con el resto de la estrategia porque creo que no es tema de competencia de hoy.

Cómo construimos competitividad? A mi me gusta definirlo, esencialmente, con los cinco ceros olímpicos; y los cinco ceros olímpicos se construyen con cero inventario, cero desperfecto, cero desperdicio, cero demora, cero papel y cero accidentes.

Con relación a estos cinco ceros olímpicos, yo me voy a permitir demostrarles como los aplicamos en la Planta de Gualeguaychú, que es la más madura con relación a todos estos ceros olímpicos.

.....si escucharon flexibilidad, primero en la mente y después en la voluntad; en particular, alta utilización de activos; costos competitivos; alta eficiencia operacional; rápida respuesta a la innovación; integración con proveedores; integración con clientes; y respeto por la persona.

Y aquí ven ustedes como, nuevamente, tenemos otro vértice de contacto y la herramienta, como les he mencionado anteriormente, la llamamos en casa TPM.

Modelo estratégico

1. Fábricas focalizadas
2. Suministro J.I.T
3. Flexibilidad
4. Alta utilización de activos
5. Costos competitivos
6. Alta eficiencia operacional
7. Rápida respuesta a la innovación
8. Integración con proveedores
9. Integración con clientes
10. Respeto por la persona

Herramienta:
TPM

Metodología de trabajo

TPM

Total Productive Maintenance
(Mantenimiento Productivo Total)

Es una metodología cuyo objetivo es la formación de una cultura de trabajo que logre alcanzar la máxima eficiencia.

Involucra a todas las áreas y a todo el personal.

Esta es una metodología que refuerza la cultura de trabajo y tiene también, y voy a emplear el japonés mal pronunciado, "hemba"; o sea, aplicamos a todo el conjunto de la compañía, sin distinción de niveles. Y perdón ahora por mi mala pronunciación del japonés.

Cuál fue la estrategia? En el año 2000, en particular, luego de una serie de avances en mejora continua, porque pasamos por procesos de kaizen, establecimos la visión y las metas.

En esta planta en particular, seleccionamos metodologías de trabajo, organización, con un fin concreto: de llegar al 2007 con equipos autónomos en toda la planta. Y, evidentemente, en el resto de las operaciones va a ser de la misma manera.

¿Cuál fue la estrategia?



Metodología de trabajo



- Mejora la eficiencia de los equipos
- Aumenta la productividad
- Baja los costos de producción y mantenimiento
- Facilita el trabajo día a día
- Evita que las máquinas fallen
- El operador usa los sentidos para encontrar problemas
- Desarrolla nuevas habilidades

"TPM significa que los operadores tienen el poder y la autonomía para mantener una producción continua con líneas totalmente eficientes"

La metodología TPM significa que los operadores tienen el poder y la autonomía para mantener una producción continua con líneas totalmente eficientes.

Los pilares del TPM. Hay una gran base que es lo que llamamos eliminación de pérdidas; pérdidas es lo que ustedes tienen, los reales, comparados con los objetivos concretos que se pueden medir y, particularmente, con los internacionales. Y esto es fundamental, es un ejercicio esencial, laborioso, pero utilísimo.

Pilares del TPM



La rentabilidad precisamente de este programa viene de esta evaluación; hay metodologías para esto.

Y son ocho pilares en los cuales nos basamos, que son, una mejora focalizada sobre determinados procesos industriales.

También abarca formulaciones y el resto de la organización en la compañía; mantenimiento autónomo; mantenimiento planificado; mantenimiento de calidad; mejora anticipada de los cambios, o sea, flexibilidad; educación y entrenamiento, donde le dedicamos alrededor, por ejemplo, a nivel de planta, fácilmente son 80 horas como mínimo por año; el TPM para oficina; y, finalmente, un aspecto muy importante bajo la sigla SHE, que empleamos del inglés, seguridad a nivel industrial, también lo que es higiene y medio ambiente.

TPM Fase I (2000 - 2002)

TPM FASE I



El proceso empezó, como les dije, en el año 2000 – 2002, primordialmente en la planta, esencialmente en Gualguaychú; el objetivo era aprender la implementación de la metodología, eliminando las pérdidas en los equipos.

TPM Fase II (2002 - 2004)

TPM FASE I TPM FASE II



CONSISTENCIA
Aplicación de la metodología en el desarrollo de mejoras orientado en los resultados y la confiabilidad de los equipos

En la fase dos, incorporamos planeamiento de la compañía, abastecimiento, distribución; es decir, lograr consistencia con la aplicación de la metodología en el resto de lo que estaba circundando a la planta. Esta es la fase dos que abarcó hasta el 2004.

TPM Fase III (2004 - ...)

TPM FASE I TPM FASE II

TPM FASE III



Del 2004 en adelante, estamos incorporando, con desarrollo de productos, con proveedores en materias primas, con clientes y consumidores y con los proveedores de equipos, que esto también es muy central para nosotros.

Y aquí también tienen el mapa completo. El cambio de la estructura es esencial; nosotros, típicamente teníamos una organización piramidal hacia fines de los años 99.

Hoy lo que tenemos, y como lo ilustra el triángulo de abajo, es un equipo de liderazgo único en la planta, sin niveles intermedios, donde tenemos, esencialmente, dos equipos de producción autónomos que trabajan en la planta, más tres equipos de soporte.

La configuración de equipos no responde a un concepto lineal de lo que es autoridad sino que están integrados y, en algunos casos, los niveles de dependencia son totalmente matriciales.

Pero en este pentágono trato de ilustrar que la coordinación, que es la fuerza motriz que tiene la planta, depende del sector de producción, de SHE, como les he explicado, relaciones humanas, calidad y TPM, centralmente.

Coordinaciones

Las coordinaciones son el instrumento de la delegación



Los equipos autónomos, cada uno elige su nombre, acá tienen una ilustración, por ejemplo, graciosamente el equipo de sulfonación se llama "los sobrevivientes", porque nosotros pensábamos cerrar esa planta. Y la gente, con muchísima creatividad, logró incrementar la productividad de manera estupenda y son sobrevivientes, precisamente, de un plan que después nos dimos cuenta que era posible corregirlo. Ahí tienen, con todo el folclorismo local, cada uno de los equipos y como se manejan.

Voy a ilustrar, en el eje del tiempo, qué es lo que esperamos con el plan de delegación y en particular para llegar a estos equipos autónomos en forma completa.

Lo que nosotros buscamos es capacidad de liderazgo en cada una de las personas que trabajan en la planta, sin que haya, con esto, diferencias en los niveles jerárquicos.

Es decir, asegurar el cumplimiento de normas es algo que tienen que hacer ellos, ser auditores internos, en el caso particular de calidad, y analizar los reclamos de los clientes de cada uno de estos equipos autónomos. O sea, tienen conexión directa con cada uno de nuestros consumidores.

Y lo que estamos tratando de buscar, cuando logremos hacia el fin del 2007, es que los mismos operarios también, ya lo empezamos, tengan los contactos con clientes internos y externos.

Como ven es un plan ambicioso en calidad. En la parte de lo que es seguridad, higiene y medio ambiente, lo que esperamos y, esto es un tema muy importante, es la autoconducta.

Porque con autoconducta es como logramos los mejores resultados en todo lo que puede ser seguridad. Yo les voy a dar después indicadores concretos de cómo hemos progresado en estos aspectos.

¿Qué logramos?



Antes



Después

Aquí tienen alguna idea sumaria, típicamente en Gualeguaychú, cómo era la planta antes y cómo es ahora y están invitados a visitarla.

Este es otro sector, por ejemplo, de cómo nosotros gestionamos la información en cada una de las líneas.

Yo estoy seguro que para Tomio esto no es ningún descubrimiento y, además, lo he visto yo en Toyota porque he tenido el gusto y el placer que nos haya invitado a compartir experiencias.

¿Cómo gestionamos la información?



¿Qué logramos?



Esto es otro de las fotos típicas de cómo es el orden, que es otro de los elementos fundamentales dentro del kaizen, del cual no me voy a extender demasiado.

Hemos tenido mejoras ergonómicas fundamentales, tanto en el reciclado de materiales como en la reducción del nivel de ruido; no voy a entrar en los detalles técnicos, pero confíen en las cifras.

Detalles muy curiosos en cuanto a productividad. Por ejemplo, el operador 1 caminaba 625 metros en el turno, hoy camina 215 metros. Y los cambios, en particular de líneas, los hemos reducido de manera fenomenal desde el comienzo de estos programas hasta lo que estamos observando hoy y, como ustedes, ven es una labor de extremo detalle.

Los lugares de trabajo son para nosotros importante. 1999 tienen esa fotografía oscura y triste, esto es el 2005, lo que yo llamo la farmacia en la compañía, este es el panel de repuestos.

O sea que el orden ya está en la cabeza de la gente que lo cuida, es lo que nosotros llamamos la farmacia. Y estamos muy orgullosos también de esto; ustedes lo pueden ver bajo 2005.

Los costos de producción bajaron de 100 a 32 en números índices; hoy, en números de pesos nominales, son los mismos que teníamos antes de la devaluación, repito, en pesos nominales.

¿Qué logramos en los lugares de trabajo?



El cumplimiento de los planes es esencial para nosotros. El 96% de los planes que ingresan son cumplidos; evidentemente tenemos algunas sorpresas, pero veníamos de un 81%.

Los accidentes, nosotros teníamos en el año 2001, 0.34 accidentes por cada 100.000 horas; es un orgullo para mí decirles, adelante de todos ustedes, que no hemos tenido accidentes desde el 2002.

O sea, que es una planta donde un cero olímpico que yo les decía, era el cero accidentes como uno, aparte de inventarios, cero defectos, etc.. Esto ya lo hemos logrado y estamos muy felices de que esto sea así.

Los inventarios, como porcentaje de las ventas, han caído del 12 al 7%; la productividad por empleado subió de 506, medido como toneladas, a 856; la eficiencia operacional, que es algo que maneja cada uno de los equipos autónomos, pasó del 61 al 83%; no contamos acá los domingos.

El consumo de energía, producto del kaizen y de todas las evaluaciones que hicimos, cayó de 2,42 GJ por tonelada a 1.74; los tiempos perdidos por defectos de calidad, como los medimos nosotros, pasaron de 5.72 a 0.4. Son muchos más bajos todos los índices que les he indicado que los sistemas internacionales.

Producto no conforme, lo medimos por unidad de medida, que es el palet, o sea, por cada 100 mil unidades de palet, que teníamos 278 defectos en el año 2000, hoy estamos en 17, por cada palet, por cada 100 mil unidades; o sea, que son números extremadamente bajos.

Y lo que es muy importante podemos tener cero de inventario pero el tema importante es saber cómo estamos atendiendo a los clientes y el case feel, pasamos de 85% en el año 2002, a 99% en el año 2005; quiere decir que esto es bien percibido, en particular, porque no tenemos faltantes de góndolas, que es un aspecto muy importante para nosotros.

Milestones



Tenemos una serie de logros internos que los ha otorgado, por ejemplo, OHSAS en el 2004, a raíz de los logros que hemos tenido en accidentes o la falta de accidentes y una serie de reconocimientos y estamos muy orgullosos, en particular, de lo que hemos recibido de Japón, del Instituto TPM.

Voy a mencionarles ahora el segundo programa de competitividad, que esto se relaciona con cero inventarios. El anterior era típicamente de gestión, ahora los voy a llevar a gestión pero, específicamente, bajo el área de inventarios y para esto lo voy a hacer empleando una sola planta, que es la de Tortuguitas.

Programa Plutonio

Lo que hemos definido acá, o el ideal que nosotros hemos definido, es que queremos un flujo perfecto desde el proveedor hasta el consumidor. Y lo que hemos logrado con este proyecto en particular, estamos muy orgullosos, es reducir un tercio de los inventarios, mientras que hemos triplicado la producción de esa misma planta.

“Un flujo perfecto desde el proveedor hasta el consumidor”

“...o cómo reducir 1/3 el inventario mientras se triplica el output”

Materiales directamente a la línea



La razón por la cual hemos triplicado la razón de esa planta es porque trasladamos una planta que teníamos en Avellaneda a Tortuguitas; incorporamos alrededor de 180.000 toneladas y eso significó un desafío muy grande para esa planta, porque tenía que triplicar el output y, por razones de espacio, nos fijamos como ambición reducir un tercio el lugar de los inventarios.

Cómo lo hicimos? Teníamos un sector de materiales que habíamos construido totalmente automatizado en el año 1981, donde teníamos mil materiales y había 3.900 posiciones, esto es lo que ilustra el cuadro de la izquierda.

Hoy, ese inventario de 3.900 posiciones ha sido cambiado, tenemos solamente 1.250 posiciones, por eso lo hemos reducido a un tercio, y parte de ese mismo depósito ahora se elaboran líquidos, productos líquidos en general, de limpieza.

El área central lo hemos reservado para materiales de alta rotación y lo que hemos hecho es buscar que nuestros propios proveedores produzcan en nuestra propia planta.

ALPLA, es precisamente una de las compañías que está produciendo. O sea, que un tercio de ese depósito, para seguir con el mismo tercio, en este caso nos significó mucho éxito, es donde está instalado ahora uno de nuestros proveedores.

El triángulo de la confiabilidad es muy cercano en pensamiento, y esto es un invento nuestro, al de Frank Berk, en la parte de lo que es accidentes, donde uno tiene que trabajar esencialmente por los incidentes para llegar a cero accidentes, tarea que siempre es laboriosa, difícil y que no siempre está ante los ojos de la gente.

Para llegar a que no existan faltantes o minimizar faltantes, primordialmente, hay que tener una buena planificación en planta, profundísima, y creo que ustedes lo saben.

La ejecución tiene que ser excelente, por eso que es con pasión que yo me dedico a los programas de calidad total, con eso logramos los niveles de servicios óptimos, como les mencioné anteriormente. Y eso es lo que hace que minimice la parte visible y la que crea problemas en toda la cadena de suministros, que son los faltantes; o, puesto en lenguaje técnico, cuando estamos hablando de las plantas, las pérdidas; el faltante es otra cara de las pérdidas.

El concepto básico de este programa de competitividad para bajar inventarios, como no puede ser de otra manera, se basa en confiabilidad de la información, una disciplina rigurosa en lo que son horarios y múltiples entregas diarias, y, finalmente, compartir ganancias con estos proveedores.

El triángulo de confiabilidad



Integración con proveedores

Proveedores nacionales de excelencia, con la mejor tecnología internacional



Para esto lo que nosotros hicimos, y es simplemente a título ilustrativo, quisimos hacer una combinación de proveedores nacionales con proveedores de tecnología internacional, en algunos casos que nosotros observábamos que el factor de innovación también era central en el eje de nuestro negocio.

Tomemos, por ejemplo, Envases del Plata, a quien respetamos y nos dan un servicio excelente, lo suplementamos con Exal, que es una empresa que en Estados Unidos es una pyme.

Invitamos a esta pyme en el año 1987 u 88, realmente se radicó de los '90, para que viniera a Pilar, y tiene una capacidad de innovación excepcional. Una pyme en realidad establecida en Estados Unidos, pero de capital español.

Tenemos a Zucamor y Cartocor, pero quisimos, como les mostré anteriormente, en la parte de lo que es envases incorporar una compañía austríaca, de muy reconocida importancia en el mundo, que se llama Alpla.

Engelmann, es la parte de plásticos, lo completamos con Seaquist; VPA, de válvulas, lo completamos con otra compañía internacional, Coster; e YPF, esencialmente en la parte de petroquímicos para los insumos básicos que tenemos en polvo para lavar, con Petrobrás y ESSO.

Tomio también les habló de lo que es el milk run. Nosotros esto lo aplicamos con muchísima pasión porque sino esa reducción del tercio sería imposible; con lo cual nos permite reducción del costo de los fletes, menor cantidad de camiones y entregas diarias de lotes en cantidades exactas.

Este milk run, es uno de ellos, no es el único, es, por ejemplo, cómo llegan a Tortuguitas la parte que son esencias y sabores, ahí tienen algunos de estos proveedores Givaudan, Firmenich, Quest y IFF, etc.. Y compartimos este sistema para entrega de producto terminado y para recepción de materiales; aquí también coincidimos con el modelo que tiene Toyota.

"Milk run" diario de los proveedores



- Reducción en el costo de flete
- Menor cantidad de camiones
- Entregas diarias de lotes en cantidades exactas

Lo fantástico es esto: nosotros teníamos tiempo de espera, que era uno de nuestros problemas en todas las plantas, donde teníamos 94 camiones que recibíamos, en 2 horas, hoy estamos recibiendo 230 camiones y la demora es de 0.45; esto, evidentemente, hace a nuestra confiabilidad y hace a la reducción de los inventarios.

Cómo hicimos, seguramente ustedes se preguntarán, aparte de atacar la cultura y en forma sistémica en la parte de lo que es planta? Bueno, lo que es tecnología informática es fundamental.

Desarrollo informático (I.T.)

| | | |
|-----------------|---|---|
| SAP | ➡ | Sistema transaccional integrado |
| Manugistics | ➡ | Planeamiento y toma de decisión integrado |
| e4US | ➡ | Interfase con proveedores |
| ebuyplace | ➡ | Manejo electrónico de órdenes de compra, remitos y facturas |
| Radiofrecuencia | ➡ | Kanban |

Tenemos SAP con sistema transaccional integrado; empleamos Manugistics u otro sistema que se llama e4US, en la interfase con proveedores; tenemos ebuyplace o manejo electrónico de órdenes de compra, remitos y facturas. Y en lo que es radiofrecuencia interna, o sea, todo el sistema de Kankan, lo hacemos de manera electrónica; esto para darles un pantallazo.

Plutonio, en definitiva, lo que hizo fue, confiables con nuestros proveedores, para desarrollar proveedores confiables. Esto es esencial en los sistemas que nosotros tenemos, en flujo de la información y en lo que es el flujo de los materiales.

**Ser confiables con nuestros proveedores...
...para desarrollar proveedores confiables**



Uno de nuestros proveedores nos distinguió con esta frase, que fue Zucamor: que Unilever nuestro único cliente que opera con justo a tiempo. Y fíjense que en la producción semanal, que pasamos de 1.000 toneladas a 3.500 toneladas, el stock promedio lo hemos reducido de dos semanas a 0.33 y ya les he mostrado la cantidad de camiones que ingresan, 240, con un tiempo de espera de menos de 45' hoy día.

Y errores de stock lo hemos bajado a falta de órdenes de compra cero y cambio en los planes de producción cero. Los niveles de inventarios han también caído como porcentaje de las ventas, o sea, que estamos aproximadamente en 4 semanas.

Las suspensiones a los cliente han bajado a 1.7, de niveles muy anteriores; el volumen en toneladas creció, como les mostré anteriormente.

Deos: volumen exportado



Y lo que es muy importante para nosotros, estas plantas, y les pongo un ejemplo, en lo que es desodorantes, exportamos desde 1996 y las exportaciones han crecido en un 4.000% durante este período.

Deos: países destino de exportaciones

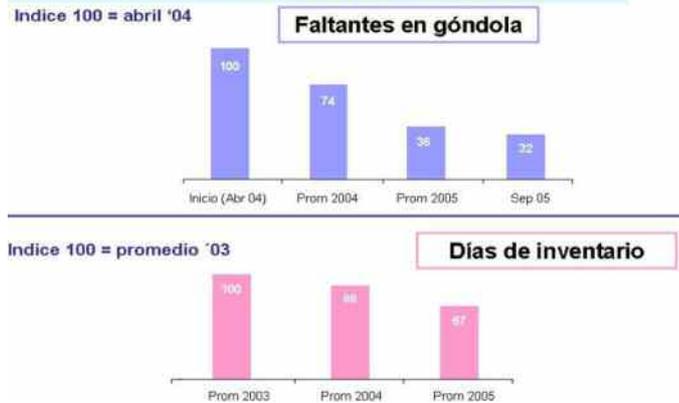


Somos los mayores exportadores en la categoría de productos que nosotros manejamos. Inicialmente América Latina, ahora exportamos a Rusia, Ucrania e Israel; estamos incorporando norte de África, Medio Oriente y el resto de la Comunidad Económica Europea.

Extendemos el TPM a los clientes porque, si queremos ser fuertes, la fortaleza de nuestra cadena de producción tiene que ser tan fuerte como la de ellos.

Y este es el otro programa que estamos haciendo mediante alineación de bases de datos; EDI en ordenes y despachos y facturas y pagos; hacemos entregas eficientes, reposición y abastecimiento eficiente, a través del manejo de inventarios; en algunos casos y con algunos clientes, ya lo que hacemos es le manejamos nosotros el inventario a ellos.

Servicio al cliente - Un caso real



Qué es lo que significa para nuestros propios clientes? Que los faltantes en góndolas bajaron de 100, esto es un caso concreto, no nombro el cliente por razones de respeto hacia ellos, bajamos de 100 a 32, y los días de inventarios los hemos reducido a un 67%. Estos son datos de nuestro cliente, es un cliente muy significativo para nosotros.

Distinciones a nuestra gestión, y con esto termino. Muy honrosos por todo esto, recibimos el Premio Nacional a la Calidad, en el año 2000, precisamente porque fue el fruto de estos esfuerzos.

Y también reconozco a la Unión Industrial, porque fue parte de nuestra estrategia para llegar a todos estos alcances, recibimos el Premio Carlos Pellegrini en el 97, mención especial; en el 2002, otra mención especial; y en el 2003 nos distinguieron con el primer premio. Y tenemos el Premio a la Exportación, en forma constante desde el año 2000.

Y para terminar reflexiones. En primer lugar, la competitividad es para nosotros, principalmente, un fenómeno de gestión; muchas veces los argentinos nos enredamos con las tasas de cambio y, evidentemente, no es que las tasa de cambio no sea importante, pero con la tasa de cambio sólo no resolvemos los problemas de gestión; o si se puede resolver, se puede resolver temporariamente. El mundo avanza con otra rapidez en gestión.

Exige el compromiso y el esfuerzo de toda la compañía. Esto es clave.

Debe enfocarse como un proceso integral con objetivos compartidos en toda la cadena de valor.

La competitividad está ligada con transformaciones culturales de la empresa y esto también es central. Quiero también destacar que es muy rentable el esfuerzo sistemático.

Y como lo mencionó mi predecesor en la palabra, y no nos pusimos de acuerdo, créanme, el centro de gravedad de todo esto, como les mostré en los resultados, es la gente. Mil gracias a todos ustedes por su paciencia.

Locutor:

Les agradecemos a quienes participaron de este primer panel.

Conclusiones

1. La competitividad es, principalmente, un fenómeno de gestión
2. Exige el compromiso y esfuerzo de toda la empresa
3. Debe enfocarse como un proceso integral con objetivos compartidos en toda la cadena de valor
4. La competitividad está ligada con las transformaciones culturales
5. Es muy rentable el esfuerzo sistemático
6. ¡El centro de gravedad es la GENTE!

La relevancia de tener un empresariado nacional

Locutor:

Presentamos ahora al segundo panel de la jornada de hoy: “La relevancia de tener un empresariado nacional”. Recibimos a Luis Pagani, Presidente de Grupo Arcor.

Dr. Luis Pagani:

Bueno, buenos días a todos. En primer término, quiero agradecerle al Presidente de la Unión Industrial Argentina, Dn. Héctor Méndez, por esta invitación a participar a participar en esta 11° Conferencia Industrial, en este tema de reconstruir un empresariado nacional, tema que creo que es más que candente, en un escenario que, como país, Argentina tiene que tener un rumbo, así que más que nunca lo veo de actualidad al tema.

Como presidente de otra entidad empresaria, que es AEA, estar en estos temas todas las entidades gremiales empresarias, viendo un mismo país, habla de la grandeza que tenemos que tener los empresarios; así que muchas gracias por esta invitación.

Desde mi punto de vista, hablar de empresas nacionales a comienzo del siglo XXI, en medio de este veloz e irreversible proceso de globalización, es hacer referencia a una de las columnas vertebrales de la estrategia de cualquier país.

Más allá de las preocupaciones y problemas cotidianos, creo que ha llegado el momento en que los argentinos debemos comenzar a reflexionar sobre cuál es el perfil de país que queremos para nosotros y para las próximas generaciones.

Como siempre digo, esto no es una responsabilidad de una persona o de un gobierno, es toda la sociedad argentina la que debe generar el consenso necesario para imaginar un modelo de desarrollo acorde con nuestra idiosincrasia y nuestros valores.

Desde mi perspectiva, asegurar la integración de la Argentina al mundo, implementar un sistema educativo moderno y conformar una clase empresarial nacional, son tres pilares sobre los que tenemos que asentar una estrategia nacional con inclusión social.

- Asegurar la integración de la Argentina al mundo.
- Implementar un sistema educativo moderno.
- Conformar una clase empresarial nacional.

Estrategia nacional con inclusión social

La inserción internacional de nuestro país es determinante para ser competitivos a nivel global; un sistema educativo a la altura de las exigencias de un mundo complejo e interdependiente, es igualmente excluyente.

Existe también un consenso generalizado a nivel internacional, acerca de que el desarrollo de empresas nacionales con proyección global es un factor muy significativo para que un país gane competitividad y se integre con éxito al mundo.

Y, justamente, para detener y revertir el proceso de desnacionalización que sufre nuestra economía y proyectar a las compañías argentinas en el escenario mundial, necesitamos recursos humanos altamente calificados y una integración inteligente al mundo.

- Para erradicar la pobreza...
- Para crear puestos de trabajo...
- Para recaudar impuestos...
- Para proyectar obras de infraestructura...
- Para exportar más trabajo argentino...

Para erradicar la pobreza y el desempleo, nuestro país necesita generar puestos de trabajo, tiene que recaudar impuestos, debe proyectar obras de infraestructura, necesita exportar más trabajo argentino.

En síntesis lo que la Argentina necesita son más empresas, cuidar y consolidar a las que ya existen y crear las condiciones para que cada día surjan nuevos emprendimientos productivos.

...la Argentina necesita **MÁS EMPRESAS.**

Imaginar un país sin empresa es pensar una Argentina que se resigna a no explorar sus riquezas naturales, que desaprovecha sus recursos humanos, que no crea empleo, que se acostumbra a la pobreza y la dádiva. En definitiva, un país que se conforma con vivir entre la mediocridad y la desesperanza.

He tenido la posibilidad de visitar y recorrer decenas de países, pero no conozco ninguno que no haya prosperado sin un empresariado local pujante, dispuesto a enfrentar los desafíos y oportunidades que el mundo nos presenta.

Chile, España, Corea del Sur, Irlanda, Finlandia, algunos de ellos son países muy pequeños y con mercados domésticos prácticamente insignificantes, pero que, sin embargo, juegan con éxito el partido de la globalización y del conocimiento.

Insisto, ningún país puede progresar si no tiene un empresariado nacional moderno, dispuesto a invertir, dar trabajo e internacionalizarse.

La creación, el desarrollo y la consolidación de grupos empresarios nacionales con proyección global, está signada por una multiplicidad de factores que confluyen para crear un clima de negocios adecuados para el éxito de cada tipo de empresas.

Reglas de juego claras, duraderas, seguridad jurídica, estabilidad macroeconómica, son las bases sobre las cuales se desarrolla la actividad económica. Tomando estas premisas como punto de partida, los países que han decidido apoyar el proceso de internacionalización de sus empresas, les han dado un lugar de preponderancia a sus políticas industriales y comerciales.

Más allá de las coyunturas políticas, sociales o económicas, locales o internacionales, la persistencia en la aplicación de políticas públicas, orientadas a favorecer el desarrollo de la actividad industrial, es, sin duda, una de las claves que explica el aumento notable de la cantidad de multinacionales que destacan países como México, Brasil o, inclusive, Chile.

Estos tres países, por sólo dar algunos pocos ejemplos a nivel regional, se distinguen precisamente por implementar, desde hace años, políticas que han estimulado la internacionalización de sus principales grupos industriales, hoy presentes en todo el continente y líderes en varios sectores de la economía.

Ranking de las 500 mayores empresas de América Latina

| | |
|--------------|-----|
| • Brasil: | 202 |
| • México: | 154 |
| • Chile: | 48 |
| • Argentina: | 32 |

* Revista América Economía (Julio-Agosto 2005)

Necesitamos crear, desarrollar y consolidar

GRUPOS EMPRESARIOS NACIONALES con PROYECCIÓN GLOBAL.

La internacionalización de empresas requiere
políticas industriales y comerciales perdurables.

Un ranking reciente de la revista América Económica de las 500 mayores empresas latinoamericanas, muestra que Brasil tiene 202 compañías, México tiene 154 y Chile tiene 48; nuestro país sólo tiene el número de 32.

A pesar de esta realidad, creo que el potencial de la Argentina es enorme, sobre todo porque el empresariado argentino es naturalmente emprendedor.

Estoy convencido de que si conjugamos este espíritu empresario con políticas de largo plazo, nuestras compañías, grandes, medianas y pequeñas, poco a poco comenzarán a recorrer con éxito el camino de la internacionalización.

La Argentina tiene casos que siguen esa lógica y que han demostrado que, a pesar de lo difícil que es proyectar una empresa a nivel mundial desde nuestro país, lo han hecho con gran éxito.

Ustedes saben, como yo, que internacionalizar una empresa y marcas argentinas, es un desafío doblemente complejo para quienes trabajamos y queremos proyectar desde este lugar del mundo, ya sea por nuestra ubicación geográfica, por nuestros vaivenes económicos e institucionales o por tantas otras razones que no valen la pena enumerar ahora, pero, a pesar de todas estas dificultades, no podemos dejar de hacer el intento.

Muy cerca de aquí, de Rosario, hay empresas que nos demuestran que este esfuerzo es posible y que vale la pena.

Por ejemplo, aquí en una localidad cercana, Las Parejas, según el INDEC, es la ciudad con mayor cantidad de pymes por habitantes de todo el país; o Rafaela, o Las Rosas, las dos de la provincia de Santa Fe.

Internacionalizar empresas y marcas argentinas es un gran desafío para quienes trabajamos en la Argentina.

- Las Parejas: es la ciudad con más PyME's por habitante de la Argentina.
- Rafaela
- Las Rosas

En todos estos lugares, por mencionar dos o tres, encontramos empresarios pujantes que, con esfuerzo y convicción, producen, dan trabajo y exportan; del mismo modo encontramos centenares de emprendimientos éxitos en otras regiones de la Argentina, desde el norte hasta nuestra Patagonia.

Necesitamos replicar y extender este modelo a todo el territorio nacional.

Modelo productivo con fuerte inserción internacional que privilegie la exportación de productos con valor agregado.

Este es un fenómeno que la Unión Industrial Argentina relevó en profundidad a lo largo de los distintos encuentros que fue organizando durante este año.

Pues bien, necesitamos replicar y extender este modelo a todos los rincones del territorio nacional, implementando medidas perdurables que alienten el surgimiento y la internacionalización de las empresas.

Tal vez, influenciado por mi propia experiencia, que es la de ser parte de una compañía familiar argentina, con raíces del interior, no tengo dudas de que tenemos que trabajar para establecer un modelo productivo con fuerte inserción internacional, que privilegie la exportación de productos con valor agregado.

El desempleo y los planes sociales son **MUY BAJOS** en ciudades con PyME's industriales o grandes empresas manufactureras:

Rafaela, Arroyito, Sunchales, Las Parejas...



Tenemos que crear las condiciones para el surgimiento de miles de pequeñas y medianas empresas argentinas con **VOCACIÓN EXPORTADORA**.

Jefas de Hogar, lo que se necesita, porque muchas veces suele faltar, es mano de obra calificada.

Si revisamos las cifras del desempleo y de los planes sociales de ciudades como Rafaela, el mismo Arroyito, Sunchales, por citar solo algunos municipios con fuerte desarrollo industrial, comprobaremos que son muy bajas en comparación con lo que sucede en otras ciudades, sin que se trate necesariamente de grandes centros urbanos.

Una de las razones consiste, justamente, en que en todas estas ciudades se han desarrollado polos industriales, por lo general con perfil exportador, que generan empleo y llevan bienestar a sus habitantes. En estas ciudades no hacen falta los planes de Jefes y

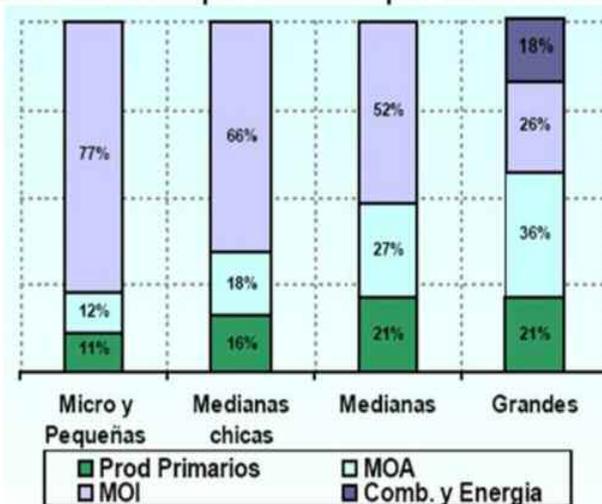
Estoy convencido que la Argentina necesita seguir estos ejemplos exitosos replicados a lo largo y a lo ancho del país; y para ello tenemos solamente una alternativa: crear las condiciones para ello.

... exportan productos con mayor valor agregado. Las pequeñas y medianas son claramente exportadoras de manufacturas industriales y suelen tener mano de obra altamente capacitada, por lo que generan empleos de alta calidad y bien remunerados.

Por otro lado, del total de empresas que exportaron en el 2004, el 70% resultaron ser PyMEs.

Sin embargo, más allá de este esfuerzo importante, el 91% de las ventas al exterior continúa fuertemente concentrado en las grandes firmas; esto significa que aún es mucho lo que podemos hacer para fortalecer la presencia de las PyMEs argentinas en el mercado global.

Composición de las exportaciones por tamaño de empresas



Fuente: Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industria, Comercio y PyME - Min. de Economía y Producción.

Las empresas nacionales tenemos la responsabilidad de exportar y abrir nuevos mercados para nuestro país:

- Desarrollo de cadenas de valor
- Financiamiento
- Infraestructura
- Acceso a mercados

Este perfil productivo, que ha sido muy exitoso en otros países, es el que tenemos que replicar en la Argentina, porque es, en las empresas industriales nacionales, en quienes recae la principal responsabilidad de exportar y abrir nuevos mercados para el país.

Las grandes firmas multinacionales, necesarias y bienvenidas, suelen focalizar sus operaciones principalmente en el mercado interno, ya que justamente,

por su carácter transnacional, tienen operaciones en la mayoría de los países y sus decisiones de exportación están sujetas a las directivas de sus casas matrices. Por esto, no podremos esperar que sean ellas las locomotoras de la internacionalización y el crecimiento exportador argentino.

Es obligación es de quienes conducimos empresas argentinas, por lo que debemos trabajar incansablemente para exportar cada día más y desarrollar proveedores de clase mundial que nos acompañen en este esfuerzo.

Aquí reside otra de las claves del desarrollo industrial de un país, la formación de pequeñas y medianas empresas asociadas a las cadenas de valor de los grandes grupos industriales. La Argentina necesita alcanzar un punto de equilibrio entre las zonas económicamente más prósperas y aquellas con menor grado de desarrollo relativo. Las PyMEs son, en este sentido, organizaciones que integran su territorio de manera eficiente y concreta, pero para que esto pueda concretarse, las empresas argentinas necesitan acceso a herramientas de financiación que les permitan actualizar su tecnología por medio de acceso a los bienes de capital necesarios para el proceso productivo.

Sin crédito será muy difícil competir en mercados tan exigentes, con productos de calidad, con precios y volúmenes

acordes a las necesidades de los consumidores mundiales.

Otro factor determinante de crecimiento en nuestro país es la inversión en infraestructura. Esta inserción debe integrar a las regiones para conectar a nuestras provincias con las vías de acceso a los puertos, desde donde se exporten nuestros productos; una logística integrada y eficiente reduce costos y hace más competitivas nuestras exportaciones.

Para salir al mundo a ofrecer productos industriales reconocidos y apreciados, necesitamos crear las condiciones adecuadas. En primer lugar, asegurar el acceso a mercados a partir de la negociación de acuerdos de libre comercio. Es cierto que los subsidios y las ayudas internas de los grandes países o bloques comerciales atacan la competitividad de la producción nacional en estos mercados y también en los países en desarrollo donde somos menos competitivos, precisamente, por esos mismos subsidios.

Sin embargo, estoy convencido que la primera barrera que debemos eliminar es la de los altos aranceles; estos afectan, principalmente, a nuestros productos con mayor valor agregado y nos obligan a exportar, mayoritariamente, bienes primarios o semielaborados.

Este cuadro de las exportaciones de alimentos, muestra claramente cómo los mercados en los que podemos ingresar sin aranceles o bien con niveles arancelarios muy bajos, como el caso de los Estados Unidos por los derechos generalizados de preferencia, la composición de las exportaciones argentinas tiende a mostrar un mayor valor agregado. En cambio, en los mercados más protegidos, como en el caso de la Unión Europea, las exportaciones se concentran en productos primarios o con bajo valor agregado. Ambos aplican fuertes subsidios a sus producciones agrícolas pero la principal diferencia, lo que realmente nos hace competitivos o no en esos mercados, es el nivel de los aranceles.

Una vez más, quiero celebrar esta iniciativa de la Unión Industrial Argentina, que nos ha puesto a reflexionar sobre la necesidad de tener un país con empresas nacionales. Yo creo que esto es un tema más que importante, y como decía un pensamiento de Don Carlos Pellegrini, expresado en su frase “sin industria no hay Nación”, tiene, en el año 2005, tanta vigencia como la que tenía hace más de un siglo. Es más, yo le agregaría a esa frase, la fuerza y el sentido, diciendo que sin industria argentina no hay nación. Muchas gracias.

“Sin industria argentina no hay Nación”

Locutor:

Agradecemos la participación del Sr. Luis Pagani.

Argentina frente a la oportunidad de un nuevo patrón productivo

Locutor:

Continuaremos ahora con un panel sobre la Argentina frente a la oportunidad de un nuevo patrón productivo. Aldo Ferrer, economista y ex Ministro de Economía y Trabajo, analizará los elementos del escenario futuro y la oportunidad de delinear un Proyecto País de mediano y largo plazo, sustentado en un empresariado local.

Dr. Aldo Ferrer:

Buenos días. Muchas gracias por esta invitación a participar en la Conferencia Industrial, para referirme a dos temas: uno, ahora, en este momento, y un poco después, a las relaciones entre el desarrollo económico y la banca de fomento.

En este primer tema que se refiere al patrón productivo, en realidad estamos entrando de frente con la cuestión misma del desarrollo, porque estamos todos de acuerdo que, en el mundo contemporáneo, el desarrollo económico depende esencialmente de la capacidad de una sociedad de generar y asimilar conocimiento y tecnología. Y esa capacidad, a su vez, está determinada por el patrón productivo: cuanto más diversificado y complejo es el patrón productivo, mayor es la posibilidad de contar con un sistema integrado hacia el interior de las fronteras del país y abierto hacia el resto del mundo.

Esto que les estoy diciendo está rebelado por la experiencia histórica y el análisis comparado de países exitosos. Si uno toma la experiencia de países actualmente maduros, que son potencias industriales desde hace mucho tiempo y, en particular, la de los países llamados emergentes, que están en Asia, cuyo desarrollo, sabemos, está asombrando al mundo, observamos que cuentan con estos patrones diversificados y complejos, los han construido como una decisión explícita de la sociedad, de sus políticas públicas y de sus actores privados y esos países, con tales características, tienen varios elementos que los caracterizan.

En primer lugar, que en las cadenas de valor, en la construcción de las cadenas de valor, hay una alta participación de componentes e insumos locales de alto contenido tecnológico, en las diversas ramas de la producción.

La segunda característica es que el estilo de inserción en la división internacional del trabajo, la composición del comercio exterior, tanto en las exportaciones como en las importaciones, están caracterizadas por un equilibrio en el contenido tecnológico. Hay un indicador que es el del valor por unidad de volumen, por kilogramo o por tonelada: cuanto más alto es ese valor, esto implica que más alto es el contenido de valor agregado y de tecnología, y lo que se rebela es que los países que tienen este equilibrio en el contenido tecnológico de su comercio exterior, lo hacen a través de un patrón de especialización intra-industrial.

Es decir, no hay ningún caso de un país exitoso, desarrollado, ni en los históricos, ni en los actuales, en los cuales no se verifique esta condición: la especialización se realiza a nivel de productos y no de ramas. Esto les permite tener una estructura diversificada y compleja y, por lo tanto, poder absorber el cambio técnico en un frente muy amplio de la estructura productiva.

Y el tercer elemento, que está presente en estos países exitosos respecto a su patrón productivo, es que siempre el empresariado local ejerce un papel protagónico en la construcción de las cadenas de valor y en la acumulación de capital y tecnología.

Entonces, tratemos de entender brevemente por qué se verifican estas condiciones que caracterizan los patrones productivos modernos, consistentes con el desarrollo.

Respecto del sistema integrado y complejo abierto al mundo, una razón la acabo de señalar, es que es solamente una estructura de esas características la que permite absorber el cambio técnico en un frente amplio y, además, tener la flexibilidad necesaria como para desplazar recursos de unos sectores a otros, en respuesta a los cambios en la composición de la demanda y del mismo cambio tecnológico. Una estructura excesivamente simplificada en pocos sectores productivos internos y en su inserción internacional, carece de esta flexibilidad que es necesario tener para ese desplazamiento de recursos, que es una imposición continua del orden económico contemporáneo y de la globalización.

El otro factor por el cual es importante contar con ese patrón productivo, es que las corrientes más dinámicas del comercio internacional están compuestas por bienes de alto contenido tecnológico y valor agregado. Y, por lo tanto, para tener una relación simétrica en el orden mundial, participar plenamente en las corrientes del comercio y de la circulación de conocimientos, es preciso tener una estructura integrada, diversificada y compleja que permita participar en esas corrientes. Un país que queda reducido a pocos sectores, por ejemplo, los de extracción primaria, esta es la experiencia del subdesarrollo, quedan inexorablemente en posiciones declinantes en el sistema internacional.

Por qué el empresariado local tiene tanta importancia en los patrones productivos de los países con capacidad de crecimiento y de asimilación del cambio técnico? Por varios motivos: en primer lugar porque la experiencia histórica es absolutamente concluyente: el desarrollo es en primer lugar un proceso endógeno, de construcción de una sociedad, de movilización del talento de su gente, de la capacidad de sus líderes políticos, empresarios, sociales.

El desarrollo se construye como un proceso continuo de transformación, de maduración del sistema, de buenas políticas públicas, de transparencia, de sistemas participativos, y esto es un fenómeno que se construye, esencialmente, dentro del espacio nacional, abierto al mundo pero dentro del espacio nacional.

Las empresas locales forman parte de la idiosincrasia de una sociedad y de su aptitud de reflejar, en el proceso productivo, los valores, las características y las aptitudes, de esa sociedad. Y en este mundo global, curiosamente, los que tienen más éxito son aquellos que tienen mayor capacidad de transferir su singularidad, su individualidad, su idiosincrasia, sus talentos particulares, a la esfera de la inserción internacional del país. Y, por lo tanto, esta es una función que descansa, esencialmente, en quienes están integrados a la propia estructura social y económica del país.

El otro elemento que apunta en este mismo sentido, es que la existencia de un empresariado local permite dar respuestas propias a los desafíos y oportunidades de la globalización. Las empresas transnacionales, por naturaleza, responden a estrategias centrales y sus matrices, desde luego, reflejan las condiciones del ambiente en el cual se insertan, pero también las de sus matrices, y, por lo tanto, la posibilidad de generar respuestas propias, originales, ligadas a la idiosincrasia y a los recursos de una sociedad y un país, está fuertemente vinculado a esta participación, a este protagonismo, del empresariado nacional.

Hay algunos datos interesantes y algunas experiencias importantes, que surgen también del análisis comparado, y son los siguientes: el desarrollo, en definitiva, consiste, en primer lugar, en transformar el ahorro que genera una sociedad, en inversión productiva; y la comparación internacional revela que cuanto más alta es la participación de los emprendedores locales y de la inversión pública en ese proceso de transformación del ahorro en inversión productiva, más alta es la tasa de inversión y más alta es la tasa de crecimiento. No hay ningún caso de un país realmente exitoso, en el cual este liderazgo de los intereses locales en la transformación de ahorro en inversión, no sea predominante.

En sentido contrario, cuando esta función declina y en ese proceso de transformación de ahorro tienen protagonismo agentes no nacionales, tiende a declinar la tasa de inversión, tienden a achicarse los espacios de rentabilidad, tienden a promoverse la fuga de capitales y, consecuentemente, a reducir la tasa de crecimiento. De tal manera que, insisto, la evidencia histórica y contemporánea es absolutamente concluyente acerca de estas características de los patrones productivos integrados y abiertos al mundo.

En las condiciones actuales del país, creo que tal vez una de las cosas más importante que hemos aprendido, una vez que la crisis en que culminó el modelo en la década del '90, que tenía raíces históricas anteriores, una vez que ese modelo colapsa con las consecuencias que hemos visto, el país quedó aislado del financiamiento internacional y librado a su propia suerte. Lo notable de esta experiencia es como, recuperando autoconfianza en sus propios medios, el país logró ponerse de pie sin pedirle nada a nadie, pagando deuda en términos netos, aumentando la tasa de inversión y recuperando la gobernabilidad del proceso económico, sin el cual el desarrollo es imposible. Sin solvencia fiscal, sin solidez en la balanza de pagos, sin un tipo de cambio competitivo, sin un sistema monetario fundado en la moneda nacional, es imposible administrar el sistema económico y, si el sistema no está gobernado y gobernable, el desarrollo es imposible, y es imposible construir un patrón productivo moderno.

De tal manera, diría, que el mensaje de la experiencia de los últimos años es positivo en ese sentido, porque el país se ha demostrado, a sí mismo y al resto del mundo, que tiene con qué; que se puede poner de pie por sus propios medios y que, abierto al escenario internacional, puede construir un camino propio de su integración, de su desarrollo, con una plena participación en la globalización.

Y por último, en esta primera parte de mi presentación en esta Conferencia, diré que otra cosa que nos enseña la experiencia, la historia, nuestra y de otros, es que estos fenómenos económicos forman parte de una realidad social y política muy compleja. Porque señalamos algunos de los datos que caracterizan un patrón productivo moderno y abierto al mundo, pero, al mismo tiempo, hay algunas condiciones sociales de base que caracterizan o encuadran ese patrón productivo: uno, es la integración social.

Tampoco se advierten casos de éxito en la historia y en la vivencia contemporánea, de países excesivamente fragmentados por las razones que fuera, incluso, por una excesiva concentración de la riqueza. La integración social, la participación y la equidad son una de las condiciones de base para, realmente, construir un patrón productivo moderno.

El otro elemento muy importante es la vocación de acumulación de poder de los líderes. Si conciben la acumulación de poder dentro del propio espacio, ampliando las fronteras de oportunidades para todos, generando circuitos endógenos de acumulación y de cambio técnico, o conciben la acumulación de poder simplemente como comisionistas de intereses transnacionales. En todos los casos de países exitosos, los liderazgos de estos países tienen estas estrategias de acumulación de poder. Abiertos al mundo, pero reteniendo, dentro del espacio nacional, el dominio de las cadenas de valor y, sobre todo, de los núcleos de mayor contenido tecnológico. Esto no quiere decir aislamiento ni mucho menos: es la forma de inserción internacional abierta pero integrada y manteniendo el comando del propio proceso.

El otro dato que también está claro, que prevalece en los países en que existen patrones productivos de esta naturaleza, es la estabilidad institucional de largo plazo. La construcción de sistemas políticos estables, en nuestro caso la democracia constitucional creada por el gran pensamiento político occidental, es un marco de referencia: sin estabilidad institucional de largo plazo y transparencia política y seguridad jurídica, tampoco es posible construir patrones viables de desarrollo.

Y, además, en los países exitosos que han construido estos patrones viables de crecimiento, prevaleció siempre un pensamiento crítico, fundado en la propia forma de ver la realidad del mundo y del propio país, para construir políticas viables. En ninguno de los países que anduvieron bien, que crearon este tipo de patrones modernos, prevaleció, en la formulación de las posturas sociales y de las políticas públicas, un pensamiento alienado, fundado en lo que Prebisch llamaba “el pensamiento céntrico”, que los países centrales formulan, lógicamente, pero desde sus propias perspectivas y con un criterio ordenador que privilegia los intereses del centro y no precisamente los de la periferia.

Todos los países que han salido de la condición periférica, para convertirse en protagonistas activos del sistema internacional, lo han hecho a partir de sus propias ideas, realistas, arraigadas en sus posibilidades y en las formas de ver el mundo consistentes con su propia transformación.

Estos son los elementos del desafío que confronta el país, en una oportunidad excepcional en virtud de lo que hemos aprendido, lo que hemos sufrido en el pasado, lo que nos hemos demostrado nosotros mismos que podemos hacer cuando nos ponemos a construir realmente oportunidades amplias para la iniciativa privada, para la integración social. Yo creo que si, en definitiva, las reglas del juego y las políticas logran que la Argentina sea el lugar más rentable y seguro para invertir el ahorro argentino y aplicar el talento argentino, están dadas todas las condiciones, realmente, para construir un patrón productivo moderno, integrado, abierto al mundo, en el convencimiento de que el desarrollo no sucede, se construye por la decisión de las sociedades. Muchas gracias.

Locutor:

Agradecemos la exposición del Doctor Aldo Ferrer.

Propuestas para potenciar las fuentes de financiamiento de la inversión de las pymes. Cómo dinamizar el Ahorro Privado Nacional.

Locutor:

A continuación presentamos el panel: Propuestas para potenciar las fuentes de financiamiento de la inversión de las pymes. Cómo dinamizar el Ahorro Privado Nacional. Diferentes disertantes analizarán la necesidad de la inversión para transformar el perfil productivo industrial local y propiciar el cambio de envergadura de las empresas nacionales.

Recibimos a Javier González Fraga, ex Presidente del Banco Central de la República Argentina; Adelmo Gabbi, Presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires; Jorge Saumell, Vicepresidente 1° de la UAFJP; Miguel Arri-goni, Gerente General de Deloitte & Touche Corp. Finance; Guillermo Gotelli, miembro de la Junta Directiva de la UIA; y Arnaldo Bocco, Director del Banco Central de la República Argentina.

El Banco Central como dinamizador del crédito para las regiones y pymes.

Ing. Guillermo Gotelli:

... esta manera, la real redistribución del ingreso pasando gente que está ganando salarios de subsidios a salarios trabajadores. La segunda parte que quería hablar es de toda la parte de infraestructura, que también está cubierta en otro panel de acá; está también cubierto el tema del círculo virtuoso que, a través de un nuevo pacto fiscal, se debiera lograr, reduciendo los impuestos distorsivos que generan más crecimiento y, por lo tanto, más crecimiento de la recaudación, que eso está afectando la productividad y el crecimiento de la economía; y finalmente el tema del financiamiento.

Más de 80% de las cadenas detectaron faltantes de financiamiento, a pesar de las excelentes oportunidades que hay de negocios en todas las áreas que hemos cubierto del país y que representan Uds. como empresarios.

Desde ese punto de vista, la Unión Industrial conformó un grupo que estamos trabajando, junto con Roberto Arano, Juan Manuel Forn, Norberto Taranto, Juan Carlos Lascurain y David Uriburu, y hemos estado trabajando con el Banco Central y, a su vez, con las tres asociaciones de bancos de la República Argentina. Y a través de este trabajo, lo que se pretendía hacer era vincular el ahorro argentino, que existe y que está en este momento prácticamente ocioso en los bancos, con las excelentes oportunidades de inversión en negocios que tenemos.

Y lo importante de esto es, que a través de las distintas reuniones de trabajo, encontramos que ambas partes, las que normalmente eran los dos lados del mostrador, las empresas y los bancos, detectamos, primero, que las oportunidades existían; segundo, que teníamos el desafío de poder vincularlos; y, tercero, que existen, digamos, la brecha, que es la gran oportunidad que tiene Argentina, es que hoy, el equivalente al 10% del Producto Bruto argentino es la totalidad de los activos que tienen los bancos para el financiamiento de las empresas argentinas.

Este 10% compara, por ejemplo, al 50 que tienen México y Brasil, o al 60% que tiene en este momento el caso de Chile. Es por eso que nosotros decimos que este trabajo es sumamente positivo, el primer gran logro que tenemos es que tenemos en esta mesa una mesa de trabajo continuo, estamos muy satisfechos con lo que hemos logrado, con la amplitud con que estamos atacando el trabajo este, y por eso nos pareció más que oportuno que, en representación de este grupo de trabajo, Arnaldo Bocco hiciera la presentación de todas las conclusiones que los bancos, con la Unión Industrial, coordinado por el Banco Central, contaran cómo estamos avanzando, sabiendo que aún nos queda un gran camino por delante. Pero lo más importante de esto es que tenemos la oportunidad porque está el capital y están las oportunidades de negocios. El desafío es cómo los vinculamos. Entonces, Arnaldo, te dejo a vos para la presentación. Muchas gracias.

Dr. Arnaldo Bocco:

Buenos días. Quiero agradecer a la Unión Industrial el habernos invitado a exponer en esta Conferencia de Rosario. Voy a ser breve en la presentación, pero también quiero señalarles que en los 70 años que cumplió este año el Banco Nación, el Dr. Ferrer mencionó a su fundador, el Dr. Raúl Prebisch, nunca se registró una experiencia equivalente: haber sentado al aparato productivo, a la economía real, con el sistema bancario.

El trabajo no fue simple, hay siempre esas dificultades que se presentan en las instituciones representativas del sector empresario para dialogar, y creo que lo que hemos hecho hasta aquí ha sido dar los primeros pasos en un ejercicio, pero también lo estamos experimentando con otros sectores de la sociedad, para volcar el crédito al sector productivo.

La Argentina, como se señaló, atraviesa una fase excepcionalmente extraordinaria. Va a cerrar el año con una cantidad de indicadores macroeconómicos que estimulan el vuelco de los excedentes del ahorro doméstico, como del ahorro internacional, a través del mercado de capitales y del sistema bancario, para el financiamiento.

Se ha hecho una fenomenal, por parte del Poder Ejecutivo, del Presidente, reestructuración de su deuda. Hay un escenario macroeconómico fortalecido, con niveles de producción con un Producto Bruto extremadamente recuperado y con una tasa de crecimiento, por tercer año consecutivo, a lo largo del tiempo, sugestiva para lo que es la

historia de la Argentina: desde al década del '60, no veíamos 3 años creciendo en proporciones equivalentes. Tenemos factores explicativos de ese crecimiento, son los indicadores macroeconómicos que han estimulado básicamente la inversión, que ha crecido casi a 20% del Producto.

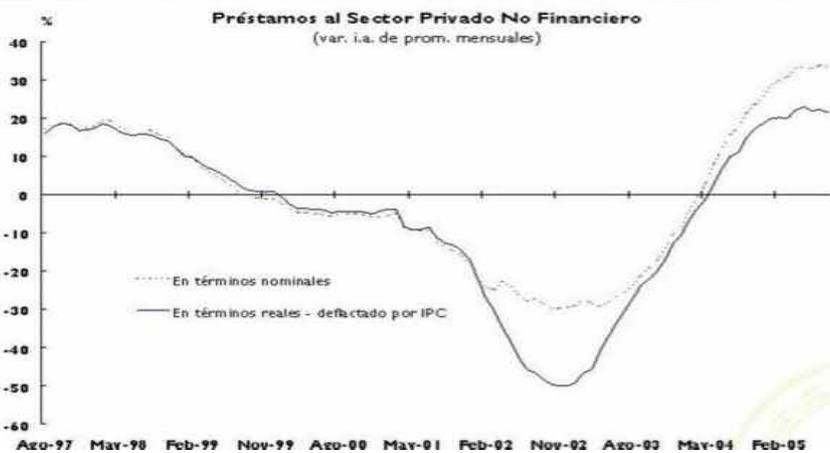
Tenemos el sector público que ha dejado de ser tomador de recursos y ha sido un fuerte oferente de recursos en el sistema financiero; tenemos un tipo de cambio competitivo, estable, que ha incentivado la producción, la sustitución de importaciones y ha permitido llevar adelante una política prudente y flexible al BCRA en la intervención administrada, en el mantenimiento del tipo de cambio, y así lo seguiremos haciendo a lo largo del 2006; y hemos creado también, como consecuencia de los desajustes entre la tasa doméstica y la internacional, el desaliento a la entrada de fondos especulativos de corto plazo.

Nuevo récord de Actividad Industrial

Es impresionante esta recuperación, y en el contexto de esta recuperación, la recuperación de la actividad del sector productivo, de la economía real, tanto la agroindustria como la industria manufacturera, han crecido casi 13 puntos en su participación en el Producto Bruto y estamos por encima del pico del año '98.



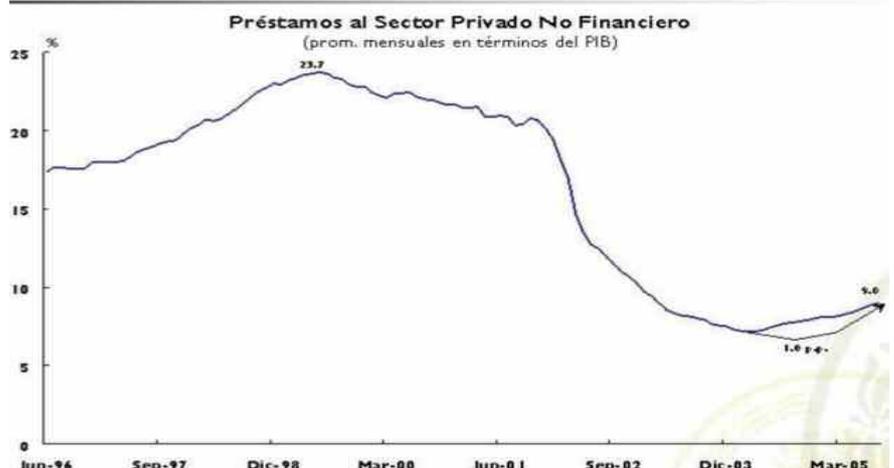
En el sector financiero se observa que los préstamos al sector privado, desde un nivel bajo, crecen a un ritmo muy firme...



El sector financiero ha crecido en su participación. Hoy están creciendo más fuerte los créditos al sector privado que los depósitos. De manera que hoy tenemos una tasa de crecimiento de los créditos de corto plazo, que equivale al 33% con respecto al año 2004.

...pero la relación préstamos/PIB es todavía baja.

Los préstamos, como lo señaló recién Guillermo Gotelli, significan una cifra insignificante con relación a lo que la Argentina fue y con relación a lo que la Argentina debiera ser, comparado con los países vecinos o comparado con países a los cuales nuestra economía podría emularse.



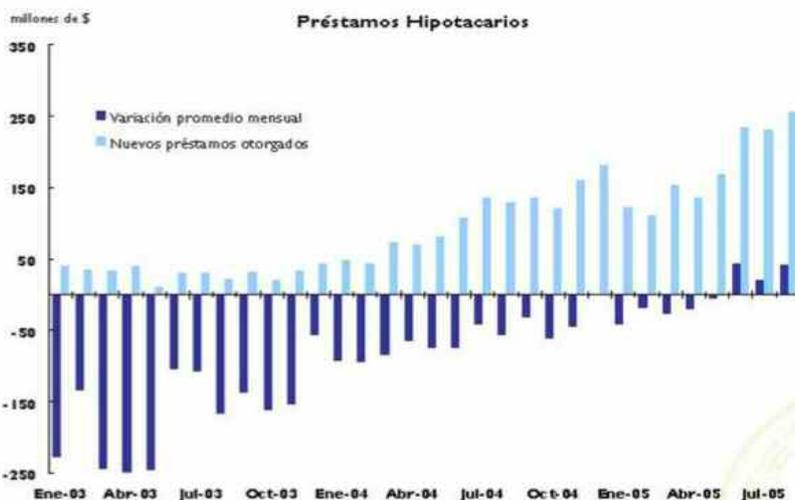
La recuperación es generalizada en todas las líneas...



Las líneas de recuperación del crédito se dan en todos los sectores. Sin embargo, no lo estamos consiguiendo en el largo plazo, porque estamos siempre en la suposición que hay descalce de plazo entre los depósitos que hace el público, cuando deposita a 60, 90 días, y los bancos deben prestar a plazos que superan los 24, 36 meses.

Incluso los préstamos hipotecarios consiguieron revertir su tendencia decreciente.

Hemos recuperado, como consecuencia del crecimiento fenomenal de la construcción, también se ha revertido la tendencia en los créditos hipotecarios.

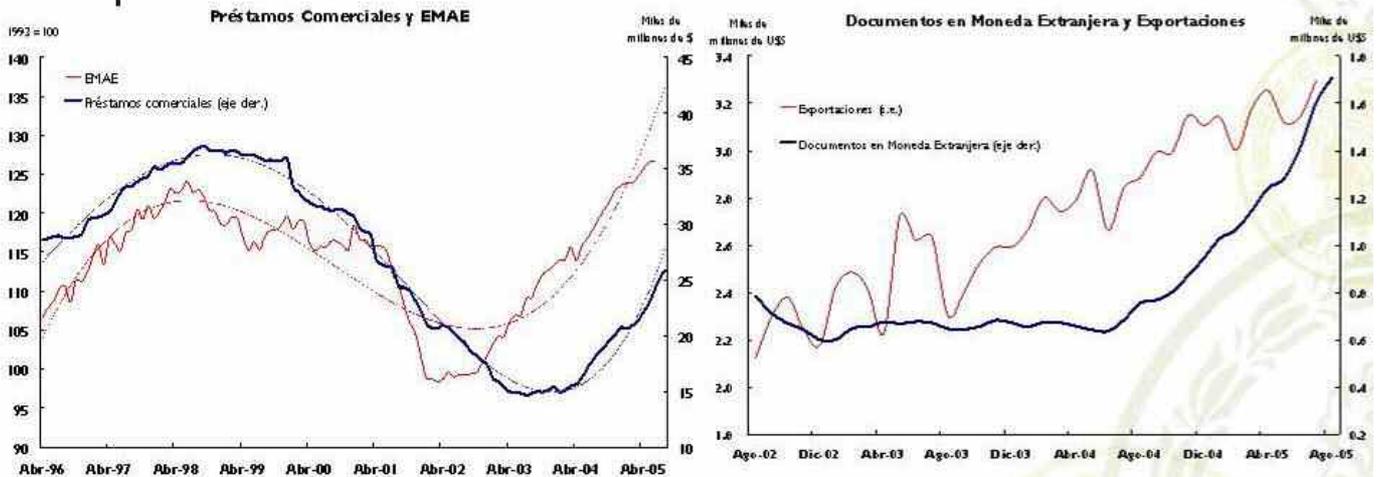


El plazo promedio de los préstamos se ha elevado, pero resulta aún corto para el crédito a la inversión.



El plazo promedio de los préstamos también se está alargando.

Las perspectivas futuras son buenas tanto para los préstamos comerciales como para la financiación de exportaciones.



Las perspectivas que vemos también son extremadamente optimistas. Voy a citar algunos datos: este año también vamos a llegar prácticamente a casi 40.000 millones de dólares de exportación, una cifra impensada en la Argentina.

Vamos a tener un crecimiento estimado del orden de, prácticamente, un poco más de 7.500 millones de dólares en reservas, que es la cifra histórica, que registra el Banco Central, más grande de crecimiento de reservas en un año.

Y tenemos perspectivas, para el próximo año, de un superávit fiscal del orden de los 1.000 millones de dólares mensuales.

Esto es porque la Argentina, como lo señaló recién el Dr. Pagani, se está convirtiendo en un país que combina oferta industrial, para el mercado interno, con ganancias de mercados internacionales que consolidan sustentabilidad, si esta ganancia se hace visible y permanente en el largo plazo.

En los 9 primeros meses de este año, seguramente hoy van a salir los datos de comercio exterior, el crecimiento de las exportaciones llegó casi al 16%. Las commodities crecieron el 6%; las manufacturas de origen agropecuario crecieron el 15,6% y las manufacturas de origen industrial un poco más del 22%.

Estos datos nos obligaron a nosotros, en mi caso al ser Presidente de la Comisión de Normas y Políticas Bancarias del Banco Central, a introducir una serie de modificaciones para que se vuelquen recursos al sector de la Pequeña y Mediana Empresa. Se ha modificado el sistema de clasificación de deudores, precautelando siempre la estabilidad del sistema financiero, la solvencia y la liquidez de los bancos.

Se han flexibilizado las provisiones mínimas por riesgo de incobrabilidad, de suerte que las empresas que han renegociado pasivos puedan volver al sistema financiero y no se le sobrecargue con provisiones que antes debían hacer los bancos.

Se han modificado los sistemas de garantía, dándole un papel muy fuerte a las SGR, especialmente a aquellas que están reconocidas por el Banco Central, reconociendo las garantías como garantías preferidas de tipo A.

El BCRA introdujo modificaciones normativas para apuntalar este proceso y facilitar el acceso al crédito.

Se ha modificado la normativa relativa a:

- ✓ **Clasificación de deudores** (ej: nueva asistencia a deudores en situación irregular en otras EF sin el efecto "arrastre")
- ✓ **Previsiones** mínimas por riesgo de incobrabilidad (ej: incremento de márgenes para el crédito adicional a deudores que se encuentran en situación irregular)
- ✓ **Garantías** preferidas "A" (ej: facilita el descuento de cheques de pago diferido de "grandes deudores")
- ✓ **Sociedades de Garantía Recíproca** (ej: Incremento del monto nominal de avales a un mismo socio partícipe)

Se han hecho modificaciones para evitar las especulaciones financieras en todo lo que son los anticipos y prefinanciación de exportaciones, se han realizado cambios para estimular la bancarización, tanto en el sistema bancario como en las compañías financieras, creando posibilidades que quienes quieran crear nuevas instituciones.

Hemos regionalizado la Argentina, dando posibilidades que la integración de capitales mínimos se vea reducida en las economías regionales, de manera que los bancos puedan hoy crearse en distintas zonas.

... estaba parado en el Banco para financiar a las familias y a las PyMES, que son las cajas de crédito cooperativas. Se ha hecho una normativa especial, proactiva, para que las cooperativas que Uds. saben en estas provincias argentinas, Santa Fe, Córdoba, Provincia de Bs. As., Mendoza, el norte, como Misiones, etc., que manejan una gran cantidad de penetración de servicios, puedan captar el ahorro en las ciudades de 40, 30, 50.000 habitantes y se conviertan en entidades prestadoras al sistema productivo, así como a las familias.

La primera reunión la realizamos el día viernes en la ciudad de Córdoba y este viernes la hacemos en Rosario, donde una delegación del Banco Central le explica al mundo cooperativo. En Córdoba asistieron 150 cooperativas interesadas en armar cajas de crédito, de manera que auguramos que en el año 2006 vamos a tener una fuerte respuesta del sector para financiar a la pequeña empresa.

En esta mesa de trabajo que se citó, además de la Unión Industrial, que ha tenido un papel protagónico, especialmente porque la idea surgió en una reunión casi informal entre nosotros, está participando la Asociación de Bancos Argentinos, que representa a la banca internacional, la Asociación de Bancos Públicos, Privados y Regionales de la Argentina, que representa a la banca, como bien mencioné, pública, cooperativa y local, y ADEBA, que es la Asociación de Bancos de Capital Argentino. Concurrieron a las reuniones, además de los banqueros y los industriales, concurrieron la AFIP y la Subsecretaría PyME, justamente para avanzar en lo que nosotros llamamos la necesidad de voltear la mochila fiscal. Parte de la imposibilidad que tenemos de llegar con el crédito es, precisamente, por la mochila fiscal.

Y así sucesivamente se está avanzando en negociaciones con la DGI, que es quien está participando con nosotros, y estamos trabajando con la SEPyME para generar condiciones de garantías para el sector empresario de manera distinta.

Con el presidente, Martín Redrado, el fin de semana anterior estuvimos en la 39ª Asamblea de FELABAN y nos reunimos con la Corporación Andina de Fomento, que Uds. conocen, la Argentina es miembro; con la Corporación Interamericana de Inversiones y con la Corporación Financiera Internacional, para generar mecanismos de fondeo para securitizar las carteras de las SGRs, de manera que cuando el crédito le llega a la pequeña empresa, llegue con la garantía de la SGR y la SGR, a su vez, esté garantizada por un fondo de seguros con la cooperación de los organismos multilaterales y la verdad es que vine muy optimista sobre la iniciativa con la cual los multilaterales están mirando a la Argentina.

En este sentido, el objetivo de este equipo de trabajo es que se restablezca el crédito de largo plazo. En el día de ayer estuvo quien fuera dos veces vicepresidente del Banco Central de Chile, en el Banco Central, y tuvimos una larga charla. Un Banco Central que ha hecho mucho para el crecimiento y la estabilidad del modelo económico de nuestro país vecino.

Y me sorprendió cuando el Prof. French Davies tuvo en la cabeza permanente la idea de que el Banco Central trabajó para que existiera una economía productiva. Que la política financiera y la política monetaria nunca deben perder de vista el objetivo de política de crecimiento de su aparato productivo, quien es el que da empleo, genera divisas, genera valor agregado y desarrollo regional, y es el que más contribuye a la redistribución equitativa de los recursos.

De este modo, yo creo que el próximo paso es trabajar con el mercado de capitales. Ayer a la tarde nos reunimos con la Superintendencia de AFJPs, y con la Comisión Nacional de Valores, porque para que el crédito a largo plazo se instale, los bancos necesitan trabajar con el mercado de capitales. Nosotros no podemos competir bancos versus mercado de capitales, porque es absurdo citar que en el mercado de capitales se negocian cheques de PyMEs, pensando que eso compite contra los bancos o porque paga intereses más bajos. La cantidad de cheques de PyMEs que se negocian en el mercado de capitales no llega al uno por un millón de lo que se negocia en los bancos, de manera que lo que debemos generar es una situación de conjunto para que ambos potencien el uno con el otro, y no vengo a defender los bancos. Uds. saben que yo me encuentro mucho más con la pata parada en el lado productivo que en el lado de la especulación.

Lo que creo es que hay que trabajar con la inteligencia de utilizar la masa enorme de recursos que disponen las AFJPs, que hoy están recaudando casi 380 millones de pesos mensuales y colocan sus recursos en plazos fijos y fideicomisos, para que esos recursos, que son de la sociedad argentina, y que es depositaria en esas AFJPs, se vuelquen al financiamiento de largo plazo del aparato productivo.

No puede la Argentina ganar mercados internacionales de alto valor agregado, la industria del software que pasó de la convertibilidad de exportar 30 millones de dólares a 280 millones de dólares, si no tiene financiamiento, porque no tiene garantías porque tiene activos intangibles.

Lo que tenemos que hacer es generarle el marco, el paraguas, para que el sistema bancario dote de recursos, con un cofinanciamiento estructurado de manera inteligente, con los recursos que administra el mercado de capitales.

De este modo nosotros hemos dado un primer paso. El primer paso que dimos fue la semana anterior, hemos aprobado una mecánica para estimular a los bancos que venían amortizando los amparos en un plazo muy corto y le hemos prorrogado la amortización de los amparos a 5 años adicionales, con la condición que cada peso que se dilata en la amortización de los amparos, se vuelque al crédito de largo plazo para el aparato productivo. De manera que nosotros consideramos que esto nos permite volcar una cifra que todos Uds. van a sentir que es pequeña, pero hoy hay 2.600 millones de pesos disponibles para créditos de largo plazo, como consecuencia de modificar una norma del Banco Central que permite volcar esos recursos.

Vamos a seguir trabajando con la Unión Industrial, vamos a seguir trabajando con el sector productivo, vamos a seguir trabajando con los exportadores de valor agregado, porque el desafío consiste en el desarrollo inteligente del vuelco entre ese ahorro que hoy no está en el sistema bancario y vuelve de la mano del mercado de capitales, para que las emisiones se hagan en el mercado local o se tomen recursos en el mercado internacional, como los que cité antes de los organismos multilaterales.

Vamos a trabajar para que los nuevos instrumentos nos den cobertura de riesgos, para que las empresas puedan jugarse por la cadena de valor.

Recién un maestro, el Dr. Ferrer, citó el caso de las cadenas de valor. NAFIN, que es Nacional Financiera S.A. del Estado Mexicano, desarrolló un sistema para financiar cadenas de valor, siendo un banco de segundo piso y hoy está financiando 1.440 cadenas de valor con una cifra enorme de millones de dólares, que permiten a grandes, pequeñas y medianas empresas crecer. Eso significa inteligencia estratégica en el planeamiento de largo plazo en la asignación de recursos financieros.

Entonces, en ese sentido creemos ser optimistas porque la reacción del sistema bancario ha sido positiva frente a la convocatoria; la reacción del sistema industrial ha sido positiva frente a las demandas; la reacción del mercado de capitales es estimulante frente al vuelco de estos recursos. Nos queda, ahora, el 2006 para estructurar y volcar estas iniciativas en nuevas normas que el Banco Central va a poner a disposición del sistema para reorientar esta masa de recursos, que nosotros necesitamos que se duplique en un plazo no mayor de un año y medio, para que vuelquen los recursos a la expansión del aparato productivo.

Sabemos que hay sectores que están en el límite de la capacidad productiva y sabemos que eso tiene serias influencias económicas. De tal manera que, como consideramos que es inevitable volcar recursos para que las empresas acumulen capital, tecnología y ganen mercados internacionales, no queremos ni que caigan las exportaciones ni que las empresas produzcan menos.

El crédito es el capital que las empresas no tienen y que el sistema tiene que dotarlo para que el tomador se comprometa, con quien lo prestó, a devolverlo en un plazo determinado de tiempo, como contraprestación pagando una tasa de interés. El Banco Central está empeñado en volcar esos recursos para el crecimiento productivo. Muchas gracias.

Repatriación de capitales destinados a la inversión productiva.

Lic. Javier González Fraga:

Yo voy a usar unos 15 minutos para llamar la atención sobre una temática, lo mío no es una propuesta.

El tema de esta Conferencia es la desnacionalización de nuestras empresas y esto, obviamente, es una de las explicaciones de la otra particularidad de la economía argentina, que es la huida de capitales.

Cuando uno compara Argentina con Brasil, Argentina con Chile, Argentina con México, con muchos otros países, lo que encontramos distinto es la muy baja preponderancia de empresarios nacionales en el control de una cantidad de empresas; y también encontramos como muy distinto la muy alta tenencia de activos financieros en el exterior de residentes argentinos.

Estas son dos realidades que sorprenden en cualquier comparación. Por supuesto que esta última realidad siempre se la habla como más discretamente, puesto que tiene algunas connotaciones fiscales y cambiarias en algún motivo, y, por lo tanto, no es lo que nutre habitualmente los informes económicos.

Pero yo creo que es muy importante prestar atención a este proceso, porque, así como tenemos la necesidad de revertir el proceso de desnacionalización, tenemos que revertir el proceso de huida de capitales. Si la huida vino de la mano de la desnacionalización, la renacionalización va a tener que venir de la mano de la traída al país de una gran cantidad de capitales.

Creo que este proceso es lo que va a posibilitar no sólo la renacionalización de empresas sino también el proceso de inversiones, y contar con estos ahorros, la Argentina no es un país en su globalidad carente de ahorro, es caren-

te de ahorro en el país, pero los argentinos hemos sido austeros y hemos ahorrado mucho en estos 30, 40 años y por eso no tiene sentido recurrir al endeudamiento, sobre todo con prestamistas del exterior, cuando tenemos nuestros propios recursos que nuestra sociedad los ha generado.

Voy a tratar de dar algunas cifras, una idea de este tema, aunque yo no creo mucho en las cifras sobre este aspecto, fundamentalmente, porque se sacan del balance de pagos de las cifras del Banco Central, que tengo la máxima confianza, pero se conoce muy poco sobre los niveles de stocks viejos que hay; se conoce muy poco sobre las utilidades que han tenido estas inversiones; y se conoce también muy poco sobre los consumos que los argentinos han hecho, también, de estos fondos que están en el exterior.

Cuando uno utiliza una tarjeta de crédito extranjera, por ahí esto no figura en las estadísticas oficiales y uno se está consumiendo los stocks que hay en el exterior. Entonces, las cifras hay que tomarlas un poco con pinzas, pero son cifras que surgen del Ministerio de Economía y también ha habido recientemente un estudio muy interesante de Fernando Bae, del Centro para la Estabilidad Financiera, que también me ha permitido cuantificar estas cuestiones.

Según este estudio, y según estas cifras del Ministerio de Economía, aparentemente habría tenencias en el exterior de agentes privados, invertidos en activos financieros, o sea descartamos los activos reales, en el orden de los 100.000 millones de dólares; y estos 100.000 millones de dólares estarían un 29%, o sea 29.000 millones, en depósitos en el exterior, 28.000 millones estarían en efectivo y 42.000 millones estarían en títulos. Hay que considerar que una parte de estos 42.000 millones estarían, a lo mejor, en títulos argentinos.

Es muy probable, insisto, que la cifra esté subestimada, pero no soy categórico en esto; tampoco adhiero a los que dicen que esta cifra es en realidad 160.000 millones, porque esos 160.000 millones que estima algún stock no están descontados ni los consumos ni las pérdidas que los argentinos puedan haber tenido de estos fondos que están en el exterior. Me quedo con la cifra de los 100.000 millones y quizá sea algo más. Esto representa el 60% del total de los activos financieros que tienen los argentinos, o sea que los argentinos, aún hoy, están decidiendo tener un 40% en el país y un 60% en el exterior. Esto ya nos indica bastante.

Y representa el 55% del PBI, lo cual nos habla de tres años de ahorro, pensando que la Argentina ahorra cerca del 18% del Producto, ahorro privado me refiero, dejo de lado el ahorro público, que hoy es importante. Estamos hablando de tres años completos de ahorro que están en el exterior.

Si hacemos alguna comparación internacional, que es aún más complicada todavía por todo lo que hay que considerar de la fuente de estas estadísticas y acá es más fácil hacerla con respecto a los activos financieros públicos y privados, porque las estadísticas vienen conjuntas y se incluyen, por lo tanto, también inversiones directas en el exterior etc., la Argentina en lugar de 60 pasa a tener 82%; están incluidos acá, por ejemplo, hasta las tenencias de reservas internacionales del Banco Central, por eso la cifra sube.

Pero en estas cifras sí podemos hacer alguna comparación internacional, y lo que es 82% en Argentina, es el 12% en Brasil, y Brasil también tiene muchas reservas internacionales, lo cual demuestra qué tan poco importante es este dato de la huída de capitales en Brasil. Es el 57% en Chile, porque en Chile es un caso más parecido al de Alemania o Japón o el Reino Unido, donde se invierte en el exterior porque no hay alternativas de inversión suficientes, sobre todo las AFJPs chilenas han invertido mucho, inclusive en la Argentina. Pero el promedio de América Latina de esta cifra es el 45%, en realidad lo que todos sabemos y también surge de la estadística, que la Argentina tiene mucho más capitales en el exterior y no se explican por las razones que se explican en Chile o en mayor medida en Alemania, Japón o el Reino Unido.

Se parece algo a nosotros, y esto no es algo a lo mejor que nos satisfaga en la comparación, Venezuela. Venezuela es otro país que también tiene en América Latina una gran cantidad de fondos en el exterior.

Mientras que la posición de activos externos netos, sigo tirando cifras para tener una idea del problema, mientras que en la Argentina es positiva, o sea, nosotros somos acreedores en el resto del mundo si consideramos esto, en países como Chile, como México y como Brasil, tienen el 45% del Producto negativa; es decir, que son deudores del resto del mundo, y esto es obvio porque están en proceso de endeudarse para seguir creciendo, mientras que la Argentina, mezclando esto, parecería tener una posición inversora en el resto del mundo neta.

Todo esto habla de la magnitud de esta huída de capitales y acá surgen como tres reflexiones que yo quiero hacer: en primer lugar, sabemos que este es un dato negativo, el que los argentinos hayamos sacado estos capitales. Pero habiendo sido esto el dato comprobado, es preferible tenerlos que no tenerlos. O sea, si mañana hay una ley internacional mundial por la cual a los argentinos se le sacan estos 100.000 millones, el país es más pobre, no más rico. Yo no sé muy bien cuál es la macroeconomía que me permitirá llegar a esta conclusión, pero no tengo ninguna duda que prefiero tener un país que tiene habitantes propietarios de estos 100.000 millones, que no tengan nada. Creo que este es un dato que también vamos a estar en desacuerdo.

Y, por lo tanto, creo que la tercera consideración es ver cuáles son las razones por las cuales esto, en la Argentina, es tanto más que en otros países. Y yo creo que acá seguramente alguien podrá argumentar la corrupción, la evasión de impuestos, pero hay algo más, y tiene que ver con mi charla de ayer, que es la volatilidad.

El caso emblemático de esto son los 30.000 millones de dólares que estaban en el sistema financiero y que salieron en el 2000 y en 2001. No salieron por un tema exclusivamente fiscal, porque de hecho estaban depositados, más allá de que estuvieran declarados o no, estaban depositados en bancos en el país; salieron por la inseguridad del colapso de la convertibilidad y lo bien que hicieron porque los que no salieron quedaron atrapados en el corralito; o sea, sin ninguna duda esa huida en manada ha tenido justificaciones, más allá de simplemente la evasión o más allá de simplemente la corrupción. Y esto creo que es el tema central.

Débora Giorgi nos decía ayer que el proceso de desnacionalización generó alguna venta de empresas, sumando fusiones, del orden de los 50.000 millones de dólares. Si a eso le agrego los 30.000 millones que salieron, vemos que las cifras son consistentes en cuanto al volumen.

Y cuál es el carácter de esta cantidad de fondos que habrá en el exterior? Habrá algo de corrupción, habrá algo de plata mal habida, habrá algo de lavado, habrá algo de evasión pura, pero hay mucho más de todo eso y tiene que ver con lo que ha pasado en la Argentina y, como estábamos escuchándolo a Bocco recién y yo lo insinué también ayer, a lo mejor estamos ante un modelo distinto de no volatilidad, donde realmente tenemos que mirar estos fondos con otra perspectiva.

Qué es lo que estoy diciendo?. Yo creo que acá hay fondos que se “negrearon”, por usar una expresión vulgar pero sirve para hacerse entender, por huir y no que huyeron por ser negros. Porque cuando miramos la declaración de bienes personales, efectivos en el exterior, hay solamente 6.000 millones de pesos, 2.000 millones de dólares. Entonces, hay una clara falta de sincronía entre lo que está declarado fiscalmente y la existencia de estos recursos. Pero, insisto, en que el proceso puede, en parte, haber sido que justamente se negrearon al salir y no que se originaron en una economía necesariamente vinculada a la evasión.

No sé qué tanto será la magnitud, y creo que es muy difícil saberlo, pero el propósito de estos minutos es llamar la atención sobre esta situación especial y entender que, de acuerdo al Código de Procedimiento Tributario, esta palabra mágica que son las “presunciones”, que los especialistas sabrán muy bien lo que es, las presunciones llevan a que cualquier exteriorización de este patrimonio te obliga a pagar una cifra que está en el orden del 56% del total, porque se presume que ha evadido Ganancias, que ha evadido IVA y tenés que demostrar lo contrario, lo cual no es un partido bastante fácil para ninguno.

Allá, en el año 90 y pico, primera mitad de los '90, con Roberto Alemann hicimos una propuesta en el ámbito de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires para, justamente, cambiar el proceso de la prueba, para que no existan las presunciones. Lo digo muy rápidamente para que no existan dudas: no estamos pensando en un blanqueo, simplemente pensando que quizá sea importante cambiar el proceso de la prueba y que cualquier exteriorización pueda ser investigada para ver si atrás no ha habido una evasión del IVA o Ganancias. Pero no, partir de la presunción que ha habido y tener que demostrar lo contrario.

Creo que el tema merece la atención, creo que el tema merece que se procese, porque así como no estoy para nada de acuerdo con ningún blanqueo que ponga en igualdad al que evadió IVA o Ganancias con el que realmente los pagó, creo que sobre este tema mi opinión ha sido muy clara en todos estos años, creo que habría que crear los mecanismos, a lo mejor habilitando el pago del retroactivo del Impuesto a los Bienes Personales, que es el mínimo en este proceso, o alguna manera para facilitar la exteriorización de este patrimonio, o de una parte de este patrimonio.

Alguno dirá que esto puede generar problemas cambiarios o monetarios; seguramente, si tratan de venir 20.000 o 30.000 millones, esto genera un problema, eso es tratable, eso es analizable. Se pueden establecer cuotas, como se establecieron cuando se hizo en el año '87 el programa de capitalización de deudas; se pueden establecer cupos con destinos específicos que no creen problemas cambiarios o monetarios. Por ejemplo, si yo voy a usar estos fondos para recomprar una empresa propiedad de un extranjero, esto no tiene impacto monetario o cambiario; o si voy a utilizar estos fondos para una importación de bien de capital, no tiene impacto monetario o cambiario. Y, en cambio, tienen un enorme impacto productivo, de acuerdo a lo que nos decía con todo fundamento Luis Pagani hace un rato, que cambie la titularidad de la propiedad de una empresa. Esto tiene mucho que ver con las decisiones de exportación y las decisiones de crecimiento.

Entonces, no son simples anotaciones contables, que dejamos de tener una cuentita afuera para tener una cuenta adentro. Entonces, yo creo que son temas donde, funcionarios y sector privado, deberían sentarse a ver esto, dejando de lado la posibilidad de crear condiciones para manejo de fondos que, insisto, tengan que ver con evasión o con lavado y todos estos temas que, a partir del 11 de septiembre, tienen una caracterización distinta.

Y también hacen sumamente difícil los artificios societarios y contables que muchas veces se han utilizado para traerlos; las sociedades estas, fantasmas o extranjeras, utilizadas al efecto, no solamente en la Argentina tienen una mayor persecución sino en el mundo y esto es culpa del 11 de septiembre, donde estas cosas son cada vez más difíciles de manejar. Entonces, yo creo que hay un mundo distinto y que hay que crear condiciones para facilitar el regreso de una parte de estos fondos, que permitan realmente abastecer de ahorro a nuestro mercado de capitales; y creo que esto es también lo que han hecho también España, lo que ha hecho Italia, otros países, y creo que es un momento de entender que también, si las circunstancias son propias del pasado y estamos dejando atrás la era de la volatilidad, creo que esta casi propuesta que estoy haciendo, merece atención y estudio. Gracias.

Un mercado bursátil funcional al desarrollo de las empresas medianas nacionales.

Dr. Adelmo Gabbi:

Buenos días a todos. Quiero agradecer especialmente a la Unión Industrial el haberme invitado a exponer en esta undécima Conferencia Industrial.

Nos enfrentamos a un desafío histórico que no podemos de ninguna manera eludir. Es necesario consolidar la estabilidad económica, afianzar el crecimiento y mantener el equilibrio externo.

No existe fórmula en el mundo en materia de crecimiento económico, cuyo resultado pueda ser comparable por el originado por la inversión privada; ninguna medida del Estado puede ser tan eficaz como la inversión de capitales privados, tendientes al incremento de la producción de bienes y servicios.

Nuestra meta no debe limitarse a la exportación de productos primarios; debemos imponernos, como obligaciones impostergables, la producción nacional de bienes que sustituyan las importaciones y, por sobre todas las cosas, competir en el mundo exportando productos en cuya elaboración convivan el capital y la mano de obra de los argentinos.



El círculo virtuoso...



Muchos de Uds. me podrán decir que es fácil hablar sin tener en cuenta que la mayoría de las empresas argentinas carece de fuentes de financiamiento apropiadas. Y les tendría que dar la razón si no creyese en el círculo virtuoso del mercado de capitales: la producción genera empleo, el empleo posibilita ahorros, el ahorro a través del mercado de capitales vuelve a la producción.

Ese es el círculo virtuoso del que no nos tenemos que escapar. Es un hecho comprobado que el mercado de capitales, en el mundo, es un excelente movilizador de recursos, porque concilia los intereses de los inversores, de obtener mayor rentabilidad con diversificación del riesgo, con la de los empresarios, de obtener el financiamiento necesario para el desarrollo de sus negocios, a los mejores costos que el mercado les puede ofrecer.

Las necesidades básicas insatisfechas de nuestras sociedades hoy en día, no nos permite pretender que el Estado desvíe sus recursos a otro destino que no sea la atención impostergable de esas necesidades. Es el mercado de capitales el que debe salir a responder a las necesidades de financiamiento de los negocios que conduzcan al aumento de la producción.

Resulta imperioso que los recursos disponibles con que cuentan los inversores institucionales, se destinen directamente a la inversión productiva y, en realidad, los fondos están en el sistema bursátil, falta que el empresario venga a buscarlos.

Estamos dedicados al servicio de dotar al sistema bursátil de mecanismos que permitan la tan ponderada canalización de los recursos como capital de riesgo al financiamiento de las PyMEs. La "democratización accionaria", consistente en la masificación de la inversión en acciones, produce al menos los siguientes efectos: incentiva la inversión hacia los sectores productivos, facilita la capitalización de las empresas, sustituyendo los costos financieros derivados de los créditos bancarios, y le da profundidad y liquidez del mercado en acciones.

La democratización de los capitales va a permitir que el mercado accionario tenga la liquidez y profundidad suficiente a fin de que los inversores institucionales, principalmente las AFJPs, puedan volcar sus recursos al financiamiento genuino del esfuerzo industrial argentino.

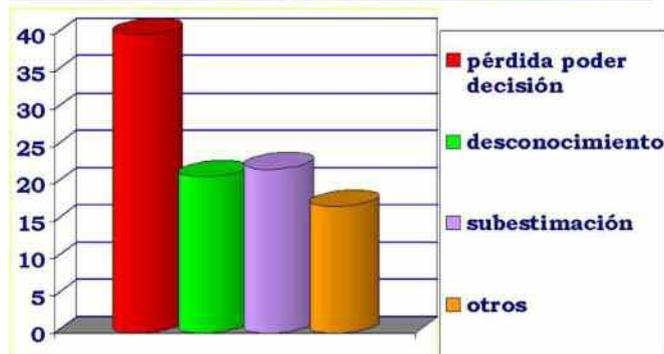
La transferencia de recursos se potencia frente al ingreso de nuevas empresas al mercado de capitales, que lanzan sus acciones al público inversor, dando lugar a que los grandes inversores compartan los riesgos de la empresa con los inversores individuales argentinos.

Hay datos que nos tienen que hacer reflexionar: el 60% de las familias norteamericanas tiene inversiones cotizables en bolsas norteamericanas; en la Argentina, apenas un 2,5%. Las empresas listadas en la Bolsa de Nueva York superan el número de 5.000; en Argentina, solamente 108. Hay que pensar que hace no muchos años llegamos a tener 650 empresas cotizables en la Bolsa.

Estamos convencidos que la democratización del capital y de la propiedad es fundamental para el crecimiento del país, porque al tiempo que permite la participación de los grandes inversores institucionales, da el marco adecuado para que el pequeño inversor participe de emprendimientos de gran escala.

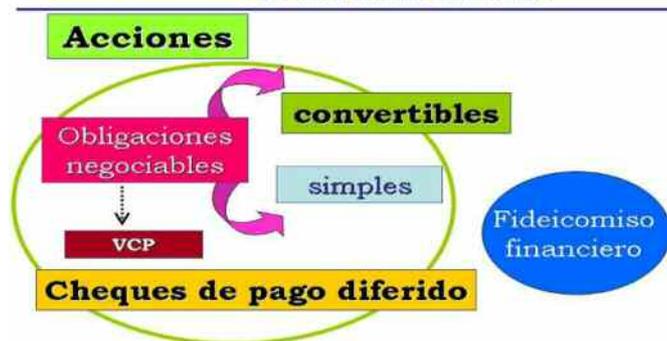
En el último año hemos visitado dos mil empresas PyMES. Hasta hace no mucho tiempo, la Bolsa esperaba sentado a sus clientes, ahora salimos a buscarlos. Y nos encontramos con que el 40% de los empresarios PyMES que visitamos, no vienen al mercado de capitales porque tienen temor asociarse con desconocidos y a perder el control de la sociedad. Otro 31%, cree que el financiamiento del mercado de capitales es muy difícil y desconocido para ellos. Y el 17% estima que no tiene las condiciones idóneas para acceder a nuestro mercado de capitales.

Por qué no la Bolsa...?



El sector productivo privado tendrá que reflexionar que las posibilidades de competir interna e internacionalmente requieren de financiamiento, no ya de corto plazo como puede obtener a través del crédito bancario, sino de largo plazo, ya que necesitará ampliar su capacidad productiva, incorporando nueva tecnología, que es principal componente del aumento de la producción. E, irremediamente, los mecanismos de financiamiento a largo plazo solamente son provistos en el mundo, y también deben serlo así en la Argentina, por el mercado de capitales.

Alternativas de financiación en el mercado bursátil



Hoy, a través de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, los pequeños y medianos empresarios, pueden financiarse con la emisión y colocación de algunos elementos bursátiles que antes eran desconocidos; prácticamente, somos una sastrería de medida, que hace un traje para cada ocasión y para cada talle.

A pesar de lo que dijo el amigo Arnaldo Bocco, con respecto a los cheques que cotizan en la Bolsa, cuando empezamos el tema de los cheques diferidos, hace apenas dos años, teníamos solamente treinta empresas cotizando; hoy, hay novecientas cincuenta y dos PyMES que ya cotizan regularmente, sus cheques en el mercado accionario, consiguiendo tasas, que, en el promedio de lo que va del año, no superan el 7,2% anual en pesos.

Proceso de conocimiento de las virtudes del sistema



Además de la cotización de acciones, tenemos obligaciones negociables, que convertibles o simples, colaboran con el financiamiento de la industria nacional. Los fideicomisos financieros pasaron, del año 2003, de cuatrocientos millones de pesos, a cinco mil millones en el 2005, y esperamos que en el 2006 superen los nueve mil millones.

Qué es el Panel Pyme...?

- ✗ **Sistema de control con flexibilidad**
- ✗ **Asistencia y apoyo para cumplir exigencia de transparencia**
 - para el ingreso (IPO)
 - para la permanencia
- ✗ **Acercamiento con los intermediarios (road shows)**
- ✗ **Para todos los sectores de la economía**

Estamos ofreciendo a las empresas PyMES, sin resentir el control de legalidad que se impone a la Bolsa, flexibilidades para el acceso al mercado de capitales, con un costo tendiente a cero, a fin de acompañar, con asistencia técnica y apoyo estratégico, a los empresarios en su camino al régimen de transparencia, que exige el mercado de compartir con nuevos socios su negocio, obteniendo crecimientos sustentables y brindando a los inversores las mayores garantías y una amplia difusión de su información.

Estamos trabajando con la Comisión Nacional de Valores, a efecto de revisar y ordenar las regulaciones, con la intención de simplificar y armonizar normas y procedimientos reglamentarios, que permitan la mejor implementación con relación a las pequeñas y medianas empresas que deseen acceder con sus acciones al mercado de capitales.

Estamos buscando todas las medidas que favorezcan el acceso de capital PyME al mercado de capitales, porque estamos convencidos en la Bolsa, de que una PyME que decide abrir su capital, alienta con hechos su deseo de dejar de serlo para transformarse en las futuras grandes empresas del país

No tenemos duda alguna que el mercado de capitales es la mejor fuente de liquidez y de recursos para las empresas y la mejor alternativa de inversión para los inversores. Y es, por tal razón, que estamos obligados a adoptar todos los recaudos conducentes a preservar la credibilidad que en los últimos años hemos sabido ganarnos y a promover el desenvolvimiento de instituciones, mercados y productos.

Para esto, todos los participantes del mercado, instituciones, empresas, inversores e intermediarios, debemos actuar con honestidad respecto de los derechos, eficiencia y eficacia, para así fortalecer la seguridad jurídica en nuestro país, con la ayuda de reglas claras y políticas estables en el tiempo; lo que, sin lugar a dudas, redundará en el desarrollo del mercado de capitales y en el bienestar de los argentinos. No hay crecimiento sostenido de la economía en ninguna parte del mundo, sin un gran mercado de capitales. Gracias.

Pautas Básicas

- ✓ **Honestidad**
- ✓ **Respeto por los Derechos**
- ✓ **Eficiencia y Eficacia**
- ✓ **Seguridad Jurídica**
- ✓ **Reglas claras / Políticas Estables**

 ***Bienestar para todos***

Las AFJP y su rol en el financiamiento a largo plazo de la producción local.

Dr. Jorge Saumell:

Gracias a la Unión Industrial por habernos hecho esta invitación a la Unión de AFJP. Quiero compartir con ustedes que, de un tiempo a esta parte, la figuración del sector se ha ido modificando y esto nos permite hoy, de alguna manera, empezar a desarrollar una mirada distinta desde el sector hacia el mercado de capitales y, en general, hacia todo el ámbito de la seguridad social.

Ustedes saben que las empresas han tenido una evolución bastante dispar y ha habido un cambio de propiedad significativo, recientemente, que introduce un peso muy superior, mucho mayor que en el pasado, a aquellos sectores que en el sector no son propiedad de bancos.

Lo primero que quisiera comentar es que, muy duramente, debemos capitalizar la experiencia y el aprendizaje que hemos hecho en estos más de diez años del funcionamiento del sistema. En estos más de diez años de funcionamiento del sistema, hay muchas cosas que no hicimos bien y que es hora de que empecemos a corregir.

En primer término, hemos tenido un papel enormemente pasivo en lo que hace al desarrollo del mercado de capitales. Esto es, nos limitamos durante demasiado tiempo a hacer una selección de lo disponible, tal como si uno pasara delante de una góndola, viendo qué productos ofrecía el sistema bancario y, en particular, las gerencias de mercado de capitales de los bancos, sin tener una discusión profunda con el sistema bancario y mucho menos con en el sector productivo.

Fue una acción, yo diría, meramente subordinada, que le quitó riqueza al sector y a las contribuciones que el sector debió haber hecho, por la envergadura y la dimensión que fue adquiriendo con el tiempo. A punto tal, que llevados o inducidos, o facilitado este proceso por el esquema de calificaciones, que también sacudió a los bancos, nos encontramos con que era mucho más sencillo, mucho más cómodo, optar por el riesgo soberano que optar por el riesgo privado, dado el carácter que le daban las calificadoras de riesgo a ambos tipos de crédito.

Ustedes saben que esto resultó cómodo, confortable, y esto estimulado, encima, por el efecto manada, nos llevó a tener en la cartera una posición de títulos públicos, claramente excedente, primero, de los límites dispuestos por la normativa y totalmente inadecuado para lo que es una diversificación de cartera eficiente.

Sin embargo, quiero también compartir que la experiencia que tuvimos, a posteriori de la crisis, es decir, el resultado de las reestructuraciones, nos puso en evidencia que el riesgo privado, de ninguna manera es inferior al riesgo soberano. Todo lo contrario, de allí que debiéramos hacer un aprendizaje conjunto con las calificadoras de riesgo y mirar las experiencias habidas, para poder comprobar que las reestructuraciones privadas, con raras excepciones, fueron muy eficaces y, simultáneamente, permitieron defender la posición del deudor, estirando plazos, produciendo tasas, pero nos permitió a nosotros también defender muy bien, desde el punto de vista fiduciario, los intereses de nuestros afiliados.

Como consecuencia de todo esto, y yo creo que es la principal lección, nosotros debemos adoptar una actitud proactiva. Esto fue señalado ayer por el doctor Arrigoni en su presentación, donde reclamaba de los inversores institucionales una actitud diferente; estamos convencidos que debemos asumirla y la actitud proactiva tiene que ver con trabajar en conjunto con todos los sectores de la economía, identificar emisores potenciales, identificar nuevos instrumentos, trabajar con los reguladores, flexibilizar las normas en la medida en que esto resulte necesario.

En definitiva yo diría, los fondos de pensión, las AFJP que los gestionan, puedan competir, eventualmente, con el crédito bancario, puedan idealmente complementarse con el crédito bancario; pero lo que no deben hacer es subordinarse a los bancos.

Me gustaría ahora, sintetizar los tres aspectos de la presentación que entiendo pueden ser de mayor utilidad. Por un lado, qué pueden ofrecer los fondos de pensión para el financiamiento a largo plazo en la economía real?. En segundo lugar, qué requisitos o qué necesidades tienen los bancos de pensión, que no debemos soslayar? Y en tercer lugar, qué proponemos en concreto, habida cuenta de algunas restricciones con las cuales estamos tropezando en este momento?

Vamos a ver qué pueden ofrecer los fondos de pensión, en términos de cantidad y de calidad. Desde el punto de vista de la cantidad (son los dos primeros ítems que ahí están señalados), nosotros vemos una excelente oportunidad de optimizar el stock, sin afectar la liquidez y sin hacer liquidaciones de cartera que puedan generar ruidos o conflictos en el mercado de capitales.

Que pueden ofrecer los fondos de pensión

- Oportunidad de optimizar el stock sin afectar la liquidez
- Aplicación de un significativo porcentaje del flujo
- Calidad de los fondos

Oportunidad de optimizar el stock sin afectar la liquidez

| CARTERA DEL FONDO DE JUBILACIONES Y PENSIONES AL | | 31/10/2005 | |
|--|--------------|----------------|--|
| INSTRUMENTO | \$Millones | % | |
| DISPONIBILIDADES | 1033 | 1,56% | |
| OPERACIONES DE CRÉDITO PÚBLICO DE LA NACIÓN | 39102 | 59,20% | |
| TÍTULOS EMITIDOS POR ENTES ESTATALES | 928 | 1,40% | |
| OBLIGACIONES NEGOCIABLES DE LARGO PLAZO | 926 | 1,40% | |
| OBLIGACIONES NEGOCIABLES DE CORTO PLAZO | 229 | 0,35% | |
| OBLIGACIONES NEGOCIABLES CONVERTIBLES | 0 | 0,00% | |
| OBLIGACIONES NEGOCIABLES CONV. EMP. PRIVATIZADAS | 0 | 0,00% | |
| PLAZO FIJO | 3384 | 5,12% | |
| Plazo Fijo menores de 1 año | 3059 | 4,63% | |
| ACCIONES DE SOCIEDADES ANÓNIMAS | 9126 | 13,82% | |
| ACCIONES DE EMPRESAS PRIVATIZADAS | 366 | 0,55% | |
| FONDOS COMUNES DE INVERSIÓN | 3858 | 5,84% | |
| Fondos comunes de inversión Money Market | 684 | 1,04% | |
| TÍTULOS EMITIDOS POR ESTADOS EXTRANJEROS | 0 | 0,00% | |
| TÍTULOS VALORES EXTRANJEROS | 5802 | 8,78% | |
| CONTRATOS NEGOCIABLES DE FUTUROS Y OPCIONES | 0 | 0,00% | |
| CÉDULAS Y LETRAS HIPOTECARIAS | 94 | 0,14% | |
| FONDOS DE INVERSIÓN DIRECTA | 28 | 0,04% | |
| FIDEICOMISOS FINANCIEROS ESTRUCTURADOS | 39 | 0,06% | |
| OTROS FIDEICOMISOS FINANCIEROS | 390 | 0,59% | |
| ECONOMIAS REGIONALES | 645 | 0,98% | |
| INVERSIONES EN TRAMITE IRREGULAR NO PREVISIONADAS | 97 | 0,15% | |
| INVERSIONES EN TRAMITE IRREGULAR NETO DE PREVISIONES | 0 | 0,00% | |
| TOTAL DE FONDO DE JUBILACIONES Y PENSIONES | 66046 | 100,00% | |
| FONDOS DISPONIBLES A CORTO PLAZO | 4.776 | 7,23% | |

Desde ese punto de vista, en este cuadro que a lo mejor es muy denso, lo que podemos nosotros identificar es que en un horizonte temporal de un año, podrían, los fondos de pensión, disponer de alrededor de cuatro mil setecientos millones de pesos para ser aplicados en instrumentos alternativos, directamente orientados a financiar proyectos de largo plazo. Allí ustedes tienen identificadas las disponibilidades actuales y los plazos fijos menores de un año y los fondos comunes de mercado monetario.

Aplicación de un significativo porcentaje del flujo

Recaudación esperada según % de aportes



Si hablamos del flujo, lo anterior era el stock, podemos ver que la recaudación esperada, según el porcentaje de fondos, podría ser a la tasa actual, es decir del 7%, de alrededor de tres mil doscientos millones de pesos al año; a la tasa del 9%, de alrededor de cuatro mil setecientos millones de pesos al año; y reponiendo la tasa del 11%, alrededor de seis mil cien millones de pesos al años.

En forma realista y aceptando que efectivamente existe la necesidad de aplicar fondos en otras áreas y, en particular, como voy a comentar más adelante, seguramente en algún programa un poco más ordenado que el presente con el propio Gobierno, para financiar o cooperar en la financiación de una transición que aún no terminó, podemos estimar que entre el 40% y el 50% de estas cifras podrían ser aplicadas anualmente para este financiamiento a largo plazo, que los fondos de pensión estamos buscando como forma de optimizar la colocación de los mismos.

Y sobre esto quiero hacer una nota que me parece oportuna. Cuando, en su momento, allí por el año 2001, se produjo la reducción en la tasa de aportes, estábamos en un marco deflacionario, con un déficit de demanda que posiblemente sea el opuesto o bastante distinto que el que tenemos en la actualidad.

Nos parece quizás oportuno revisar lo que fue la reducción en la tasa de aportes y sugerir la reposición gradual, aún siendo conscientes que esto afecta el salario de bolsillo; pero también no perdiendo de vista que, con los rendimientos actuales, si estos pudieran proyectarse en estos niveles, la tasa de sustitución esperada, con una tasa de aportes reducida al 7%, resulta bastante magra y comprendan ustedes que nuestros objetivos principales son la preservación de la propiedad de los fondos, pero adicionalmente y no menos importante, el otorgar tasas sustitutivas de salario que resulten dignas.

Finalmente, qué ofrecen los fondos de pensión? Y aquí me quiero referir a la calidad de los fondos. Todos coincidimos, y es claro, que son fondos de largo plazo; fondos que se pueden aplicar a plazos mayores a los quince, veinte años, sin que esto produzca ningún tipo de problemas. Menos aún en el caso argentino, porque el caso argentino es un caso que dista de estar maduro, digamos, como sistema; es decir, por muchos años por delante, los flujos de ingreso superan claramente las erogaciones y compromisos del propio sistema.

Pero, yo diría, que una característica que se menciona poco y seguramente ustedes deben haber sufrido en más de una oportunidad, es que, ante cada crisis, lo frecuente, lamentablemente, son las demandas, las exigencias de precancelación por parte de los bancos, que operan, también digo, muy frecuentemente, en forma descalzada entre su fondeo y el tipo de crédito, o la duración de los créditos que otorgan.

En este caso, yo creo que estos fondos son de la máxima calidad, aquí no hay exposición a corridas, aquí no tendríamos el trauma de tener que sentarnos demandando una precancelación; y yo creo que no escapa a ustedes que esto es una cosa de enorme relevancia para poder planear el financiamiento de negocio a largo plazo.

Y, por último, también ustedes saben que requieren de un rendimiento real positivo moderado; aquí no hay compromisos de dividendos, no hay compromisos de remesas de utilidades al exterior, no hay compromisos de maximizar, de pronto, una rentabilidad, de modo tal de elevar el precio de una acción. Las tasas de sustitución de salarios dignas, a las que hacía referencia, se pueden alcanzar con rendimientos anuales de entre 4% y 5% en términos reales, que, entiendo, resultan compatibles con cualquier negocio medianamente eficiente.

Cuáles son los requisitos, y rápidamente los quiero mencionar, porque no se pueden de ninguna manera soslayar y en particular porque me quiero detener en uno, que hoy opera como un obstáculo realmente importante para poder nosotros instrumentar e implementar este tipo de créditos a largo plazo. Están los requisitos legales, que los voy a pasar rápidamente: oferta pública, calificación de riesgo, cotización en mercados autorizados.

El segundo de los ítems allí señalados, y esto quiero enfatizarlo, el tema de la calificación de riesgo, debiéramos capitalizar la experiencia y trabajar juntos con las calificadoras de riesgo y revisar los conceptos que hasta el presente se han esgrimido.

Pero hay otros requisitos que necesitan los fondos de pensión. Necesitan garantías y mecanismos de ejecución sólidos; y en este sentido nos parece muy buena las figuras que van apareciendo como las Sociedades de Garantía Recíproca y todo el desarrollo que han tenido; como el diseño de los fideicomisos que han demostrado ser tremendamente eficientes, y como mostraba ayer el Doctor Arrigoni, aún en el medio de la crisis más fuerte por la que ha atravesado nuestra economía, dieron una respuesta más que saludable.

La protección del capital y una adecuada rentabilidad, y sobre este punto es sobre el cual quiero volver, sobre el tema de la protección del capital; y finalmente, métodos de evaluación idóneos, que allí afortunadamente contamos con la permeabilidad de parte de la Superintendencia para trabajar en conjunto y encontrar procedimientos, mecanismos de evaluación, que permitan de alguna manera, mostrar un devengamiento del mayor valor de los activos que se van incorporando, de forma tal de poder otorgarles un rendimiento a todos aquellos beneficiarios que van llegando a la edad jubilatoria y que tienen la posibilidad de acceder a sus beneficios.

La cuestión de la protección del capital

- Defensa del poder adquisitivo del ahorro previsional
- Temor a la indexación
- Restricciones legales
- Consenso sobre la necesidad de destrabar la situación actual

Requisitos

- Oferta pública
- Calificación de riesgo
- Cotización en mercados autorizados
- Garantías y mecanismos de ejecución sólidos
- Protección del capital y adecuada rentabilidad
- Métodos de valuación idóneos

Vamos a la cuestión de la protección del capital. Como les mencioné antes, ustedes saben que para nosotros es prioritaria la defensa del poder adquisitivo del ahorro previsional; sin embargo, también somos conscientes que existe un temor muy fundado a la indexación. Compartimos con el Gobierno la misma preocupación; de ninguna manera nosotros alentamos instrumentos o mecanismos que tiendan a indexar la economía.

Muchos de nosotros recordamos el diagnóstico que por ahí, en la década del '80, se hizo en oportunidad del lanzamiento del Plan Austral, con el concepto de inflación inercial.

Sabemos que hay una economía contractual que puede funcionar de modo tal que genere inflación por sí misma, es decir, que reproduzca el proceso inflacionario y tienda a amplificarlo. Somos muy conscientes de ello. Nosotros no estamos alentando instrumentos o herramientas que nos lleven a un escenario de esa naturaleza.

De todas maneras, no podemos perder de vista que nos hace alta una moneda para el largo plazo. Tenemos la restricción legal que hoy está vigente en la Ley de Convertibilidad; sin embargo, también, y a medida que avanzamos sobre este tema, encontramos un enorme consenso entre los distintos sectores, sobre la necesidad imperiosa de destrabar esta situación. Y yo creo que lo podemos hacer trabajando en conjunto.

Es necesario subir varios puntos en el nivel de inversión para sostener un ritmo de crecimiento sostenido y de esa manera generar empleo. Creemos, por lo que hemos venido conversando con distintos sectores y también con algunos sectores oficiales, que podemos llegar a superar esta instancia, este obstáculo que hoy tenemos, referido a la protección del capital, sin que necesariamente nos introduzcamos en aquel escenario señalado en el ítem dos.

Qué proponemos en concreto? En primer término, lo que proponemos es que nos dejen discutir y acordar. No se trata de miles de deudores hipotecarios o de miles de inversores minoristas, cuya coordinación es muy compleja y cuya quizás capacidad de evaluación, a veces también es limitada. Se trata de inversores institucionales, por un lado, y se trata de empresas, con especialistas en finanzas, por el otro, que puedan sentarse e identificar en conjunto cuál es la moneda de largo plazo que resulte conveniente a ambas partes; es decir, que no implique un descalce para el emisor y que, por el otro lado, resulte un factor de protección eficiente para el ahorro previsional. Este es un primer punto; es decir, quizás podría levantarse la restricción legal en función del perfil de tomadores y oferentes de crédito.

Qué proponemos

- Que nos dejen discutir y acordar
- Ajustar por índice producto o similar
- Prestar y cobrar en la especie del tomador de crédito?
- Asociarnos a la rentabilidad del tomador de crédito

Una segunda forma, no necesariamente incompatible con la primera, podría ser que se levantase esta restricción legal para instrumentos de, por ejemplo, de más de diez o quince años de plazo; es decir, que el tema temporal fuese lo que nos pudiera habilitar a discutir sobre la base de una moneda de largo plazo. Aún así sabemos que esto puede llegar a ser dificultoso y, como consecuencia de ello, por qué no explorar ajustar por índice producto o similar.

En definitiva, nosotros no pretendemos una situación de arbitraje o de ventaja de precio relativo respecto del tomador del crédito. Nuestro negocio no es ese y tampoco el del tomador del crédito es especular con alguna variable que le permita una variable de precios relativos. El tomador del crédito, lo que me imagino, quiere, es justamente tener calzado su esquema de financiamiento lo más posible a su propia variable relevante, su precio; y quizás, por qué no, aunque resulte un poco primitivo o un poco precario, pero, bueno, con el afán y la vocación de destrabar esta situación, por qué no prestar y cobrar en la especie del tomador del crédito, de modo tal que aquella situación de descalce quede por completo eliminada o casi eliminada.

En síntesis, nosotros lo que proponemos, y quisiéramos, es asociarnos a la rentabilidad del tomador del crédito. Con ese afán queremos trabajar y con esa vocación estamos hoy aquí. Muchas gracias.

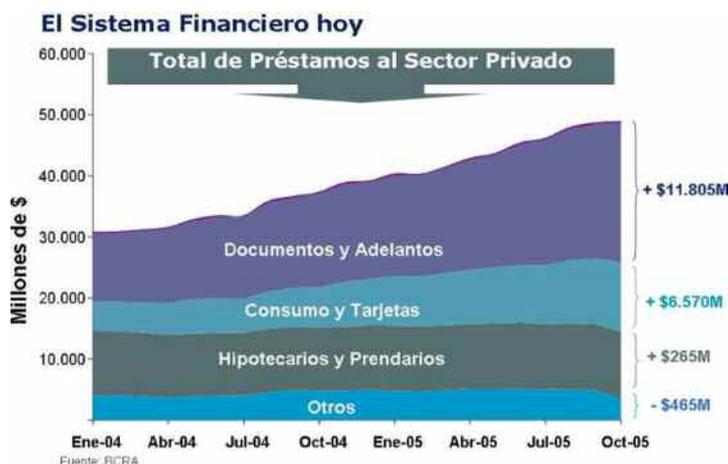
Nuevos instrumentos financieros.

Dr. Miguel Arrigoni:

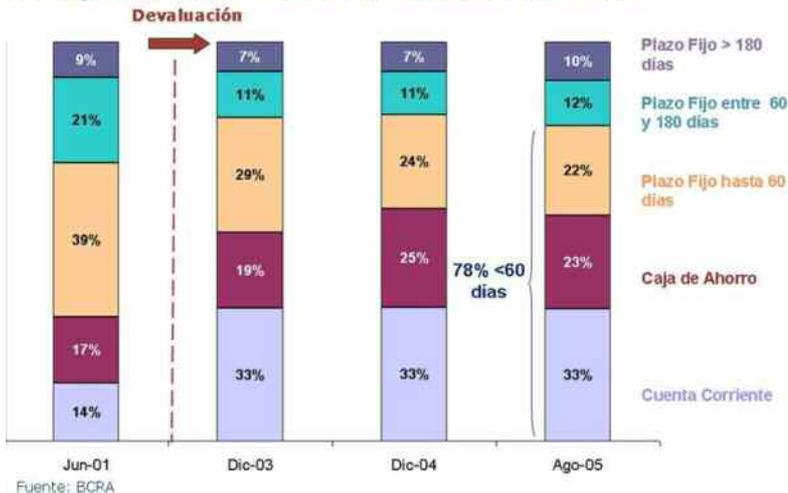
Bueno, buenos días; muchas gracias de nuevo por la invitación y por la presencia también. Con todos los antecedentes de las charlas recientes, creo que, en definitiva, esta charla va a quedar probablemente como un buen corolario de lo que estábamos viendo.

El desafío es cómo financiarnos? Ahí tenemos una gráfica de los montos que se manejan hoy en el sistema bancario argentino, donde hay un importante crecimiento de lo que es el consumo de tarjetas y de documentos y adelantos en cuenta corriente. Está estancada la cifra de hipotecarios y prendarios.

Y la realidad esta tiene que ver con el cortoplacismo de las imposiciones; o sea, los bancos están prestando corto porque reciben corto; un poco como decía recién Jorge, se está planteando la cuestión del descalce de plazo que nos ha hecho sufrir en el pasado.



Sin embargo... Cortoplacismo del Fondo del Sistema Financiero



Habíamos visto ya ayer el tema de préstamos privados está con niveles muy bajos respecto del PBI; esto había venido creciendo en los '90, pero se desvirtuó con el tema de la devaluación y la salida de capitales del mercado bancario.

Y acá creemos nosotros que se sigue repitiendo una situación que, no por dicha un millón de veces vamos a dejar de repetir, que es la visión distinta que tenemos en el mercado de capital o de la gente que está más proclive al mercado de capitales, en cuanto a transacciones de lo que se ve en el mercado bancario.

Yo escuché recién todos los mejoramientos que Arnaldo Bocco compuso y dijo que el Banco Central viene haciendo; me consta positivamente que el Banco Central viene buscando ayudar la película de las compañías más que la foto, que quedó un poco dañada después de la salida de la convertibilidad, pero siempre estamos apuntando al viejo criterio de los préstamos corporativos. El corporate lending, que es prestarle a la corporación con riesgo empresario cien por cien, independientemente del ritmo de su negocio.

Acabamos de escuchar recién lo que dijo Jorge Saumell, que las AFJP quieren, de alguna manera, o están dispuestas a correr el riesgo de cobrar en la misma especie de lo que está planteado el negocio, a diferencia de lo que pasa con los bancos. La visión bancaria de prestar corporativamente va a contramano de lo que pasa en el mundo. Ya no se presta más así. En el mundo se presta contra el cash flow de lo que tienen las compañías; pero no el cash flow como alguien me dijo alguna vez, 'no, pero el Banco Central establece que se mira el cash flow de la compañía'; eso es para mirarlo, para después darlo corporativamente, y terminar con la garantía de una propiedad, banco dueño de galpones, la opción de rematar fábricas, hay cosas que no funcionan. Hay que prestar a los flujos.

Los bancos argentinos nunca terminaron de entender a las PyMes y probablemente nunca las terminen de entender, porque la PyMe es muy difícil de entender. Cada PyMe tiene su propia identidad, tiene su propio manejo de información, tiene sus propias cuestiones, y entender eso y tratar de prestarles corporativamente, es muy difícil. Es mucho más fácil decirles 'bueno, decime qué documentos tenés; tenés facturas, tenés cheques; bueno, tráeme los flujos y yo te los descuento'.

Había un viejo régimen de valores negociados con muy pocos requisitos en el pasado, que funcionaba muy bien. A los veintidós años me tocó gerenciar un banco aquí, en Rosario, durante ciento ochenta días, y me acuerdo que las cuentas de valores negociados eran fantásticas. O sea, uno ponía el monto de cheque arriba, le descontaba la tasa, el neto se acreditaba en la cuenta, sin carpeta, sin historia y sin nada; era mucho más sencillo.

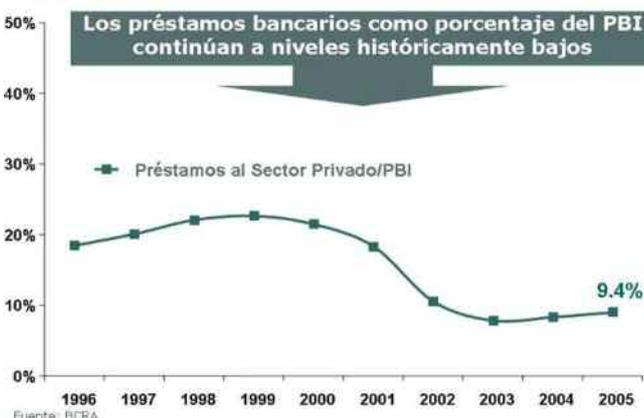
O sea que hago un llamamiento, aprovechando que está Arnaldo acá, a que se revise el tema normativo para el financiamiento del cash flow, que deberían tener requisitos totalmente distintos a los corporativos, que son de por sí difíciles, porque la normativa, a pesar de todo, todavía sigue arrastrando, para una empresa pequeña, casi todos los requerimientos que para una empresa grande, lo cual hace más difícil lograr la comunidad y, por ende, el negocio en cuanto al fondeo.

Bueno, cómo estamos hoy en materia de mercado de capitales?. Tenemos todo para hacer; o sea, tenemos un buen marco fiscal, un buen marco normativo, tenemos experiencia. La condición suficiente se da, básicamente, o se va a mejorar, cuando tengamos mejor oferta de productos.

Ustedes ven ahí que, frente a una composición donde antes, en el año 2001, habían más plazos fijos, casi el 40%, hoy tenemos el 22% en plazos similares; mucha plata en caja de ahorro, mucha plata en cuenta corriente. O sea, todavía creo que está fresco el recuerdo de lo que pasó en el 2002 y la gente quiere tener la plata un poquito a mano, por las dudas. Y los bancos también.

Los bancos no están tranquilos prestando ampliamente, sino que también quieren tener un poquito de caja, por si quién sabe qué cosa. Lo que hasta antes de ayer parecía que era más tranquilo, ahora no es tanto, mañana lo va a volver a ser; pero en el ínterin quiero estar más a mano de la plata.

Por ende ...



Situación Actual



Acá plata hay, lo que falta son productos. O sea, acá el amigo Saumell está lleno de guita y los bancos también tienen un montón de guita, entonces, plata hay, lo que falta son que llevemos productos, que llevemos creatividad a través de los instrumentos. Y hay buenas tasas, que es lo más importante de todo. Con buenas tasas, tenemos posibilidad de hacer buenos negocios.

Ayer decía Lopetegui que el capital que no se está usando, es el capital disponible en financiamiento. Es excelente esa definición. Es espectacular. Habiendo plata, y ustedes que están cerca de los negocios, viendo esa alternativa, lo que hay que producir son comuniones y ahí entra el menú de lo que decía Adelmo Gabbi, que se puede uno financiar de muy diversas formas y cada uno tiene que tener su traje, su

medida, no hay dos iguales; él hace un fideicomiso financiero, el otro una obligación negociable, el otro cheques, el otro acciones; a cada uno le da una fórmula.

La planificación financiera es algo que no todas las empresas tienen. A nadie se le ocurría hacer una casa sin llamar a un ingeniero que midiera la resistencia de materiales; pero a algunas empresas se les ocurre tomar financiamiento sin calcular adecuadamente su status financiero o su ingeniería financiera.

Bueno, qué ventajas tengo en el mercado de capitales? Gran cantidad de financiamiento, ampliación de la base de inversores. En vez de que me presten dos bancos, me prestan dos mil personas; eso es muy importante.

Puedo hacer reconocer mi compañía, hacerla trascender como imagen, que también es parte de la imagen institucional. Una compañía puede tener, de repente, una excelente calidad y cantidad de productos, pero si, además, pone su nombre en el mercado de capitales, le pone un branding adicional y no quepa duda de ello.

Utilización del Mercado de Capitales



La idea de estructurar financiamientos más largos, en distintas monedas, es algo que lo puedo hacer a través del mercado de capitales.

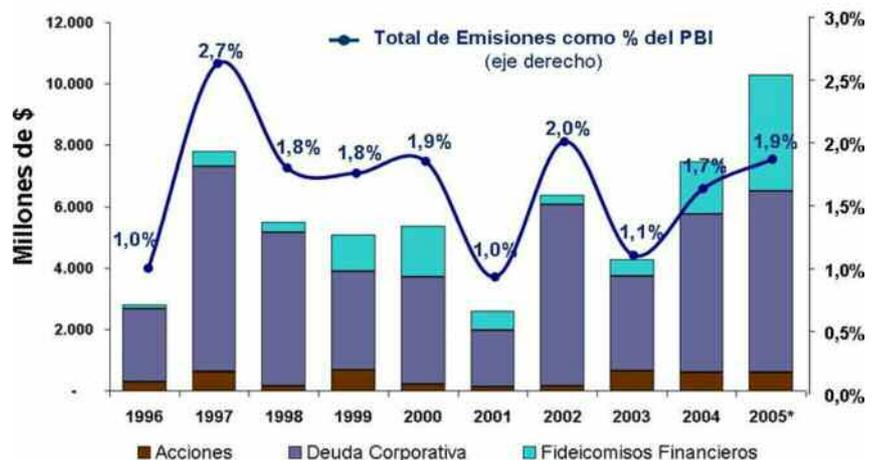
Instrumentos del mercado de capitales



Qué puedo tener hoy en el mercado de capitales? Bueno, acciones, obligaciones negociables, fideicomisos financieros y cheques de pago diferido. Esta no es la totalidad de herramientas, pero, básicamente, son las cuatro que hoy estamos viendo dar vueltas y son más que suficientes para ensayar para dónde rumbean las cosas.

Ayer vimos este gráfico, gran auge de fideicomisos financieros. Comen-tamos también el tema del por qué.

Emisiones del Sector Privado en el Mercado de Capitales



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la BCBA e Indec.
 *Datos a Octubre de 2005.

Evolución de la negociación bursátil de Cheques de Pago diferido



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la BCBA.

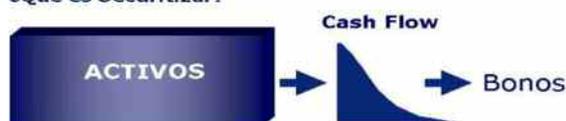
En cuanto a obligaciones negociables, en ese cuadro ustedes tienen en verde las que vienen de reestructuraciones y las nuevas. Siguen habiendo marcadas nuevas, no tan fuerte como la anterior.

Acá tenemos un presente muy feo, que es que hay determinadas jurisdicciones o provincias que han, literalmente, volteado las obligaciones negociables. Han dicho que no, que hace falta el título para acreditarse en un concurso, o ese tipo de, discúlpenme, porquerías judiciales, que terminan arruinando un instrumento que es fantástico. Pero bueno, tenemos que convivir con eso. Siempre miramos al ejecutivo y no miramos al judicial. Cuando yo veo alargamiento en las normas de previsionamiento por....

... si bien no coadyuva a que se mejore la situación de préstamos frente a las empresas. Si tengo la imposibilidad de cobrar o se me traba la cobranza, también se me traba el otorgamiento.

Fideicomisos, como decía recién Gabbi, nosotros tenemos una cifra, a septiembre de 2005, de casi tres mil ochocientos millones este año. No terminó el año y ya estamos a más del doble del año pasado; o sea, que hay que esperar que el crecimiento siga vertiginoso, muy fuerte.

¿Qué es Securitizar?



Características de un activo securitizable

- ➔ Flujo de Fondos Predecibles
- ➔ Rendimiento acorde al riesgo implícito
- ➔ Seguridad Jurídica en la Transferencia

Dentro de lo que es la securitización, tenemos sobre activos existentes o sobreflujos futuros; dentro de los activos existentes, con o sin revolving, y ahí está listada una cantidad ejemplificativa de lo que son derechos creditorios, consumo de tarjetas, hipoteca, leasing, etcétera; que son operaciones un poco más tradicionales o que ya hemos visto; que pueden ser con o sin garantía de las SGR. La combinación de la SGR con las operaciones crediticias y la securitización, es sencillamente formidable.

Y después hay otras, se pueden securitizar regalías, ventas, cuotas de cobro futuro, en fin, hay un montón de alternativas, exportaciones, lo que sea, que en la medida en que tenga un flujo predecible, yo puedo securitizar.

Es espectacular el tema de los cheques de pago diferido. Mucha gente todavía no se da cuenta de lo que significa esto; o sea, si bien el nivel todavía es bajo y es poco, es muy fuerte el crecimiento.

Esta situación de los cheques diferido va a llevar a que las empresas tengan un valor de cotización financiera, que es distinta del valor de financiación bursátil. Qué significa esto? Que la empresa X, versus la empresa Y, van a tener tasas de interés distintas, porque las tasas que se negocian los cheques de mercados son distintas, y habla de la calidad financiera de cada empresa.

Cuando el mercado empiece a percibir esto, hasta las propias empresas van a tener que armar fondos de intervención, para poder defender su cotización de tasa de interés, como pasa en otros países. Así que es una herramienta espectacular, es muy sencillo ir al mercado a través de ella y, de por sí, convive perfectamente con todas las demás.

Evolución ONs y Securitización en la Argentina



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la BCBA.

Y acá directamente le vamos a poner todas las fichas al tema de la securitización, porque todas las demás cosas están más o menos conocidas.

Si tengo un activo, que genera un flujo de fondos, o tengo un flujo predecible, de alguna forma tengo la posibilidad de securitizar. Háganse la idea de un limón, donde lo que importa no es el limón en sí mismo, sino la calidad de jugo que produce. Y casi siempre, o normalmente, las empresas, en algún lado se produce el flujo de fondos pasibles de ser securitizados.

Estructuras más utilizadas



¿Por qué Securitizar?

Demanda de Liquidez = Emisor



Por qué tengo que hacerlo? Bueno, básicamente, porque a la larga voy a tener menores costos financieros. La primera operación probablemente sea más cara, pero la segunda va a ser más barata; y a la larga el tener miles de demandantes, sí o sí, configuro una mejor situación de precio; o sea, me voy a financiar más barato, me voy a financiar mejor; voy a tener mejor volumen, mejor rating; puedo llegar a tener un fondeo fuera de balance, si lo que estoy fondeando es una activo y, por ende, acceder al mercado de capitales con montos ilimitados y con una fuertísima ampliación de gente que pueda invertir en mi compañía.

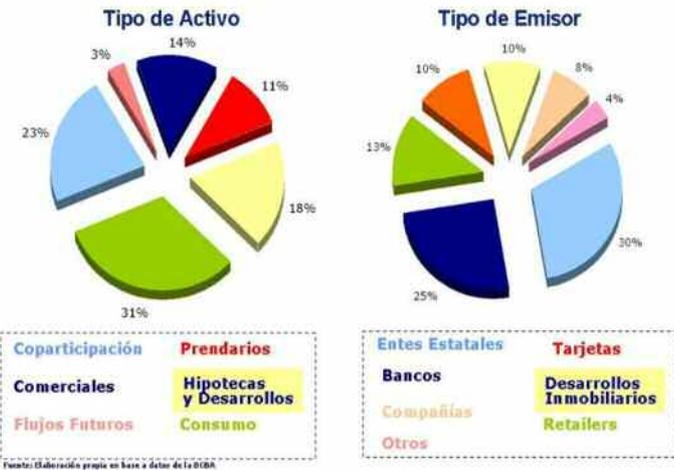
Para el inversor, por qué le interesa esto? Bueno, porque tiene mejor riesgo de crédito; o sea, tiene un default muy bajo, como ya mencionamos, los plazos son acordes a los ciclos de negocio; por ende, tengo mejor perfil de cumplimiento. Es normal ir a un banco y tratar de negociar con el banco que me estire el plazo; yo sé que la plata la necesito a un año, el banco no me quiere dar más de ciento ochenta días; arreglamos en nueve meses, donde sé que no lo voy a pagar; porque no voy a tener la plata; voy a ver cómo arreglo cuando llego; o sea, la alternativa es la tomo ahora, hago y después veo, contra el no hacer el negocio. Y el empresario siempre tiende a hacer el negocio, gracias a Dios, porque sino, no sé qué estaríamos haciendo hoy. Y, fundamentalmente, la alternativa es definir tasas variables, a las que yo me voy a referir ahora al final.

¿Por qué Securitizar?

Oferta de Liquidez = Inversores



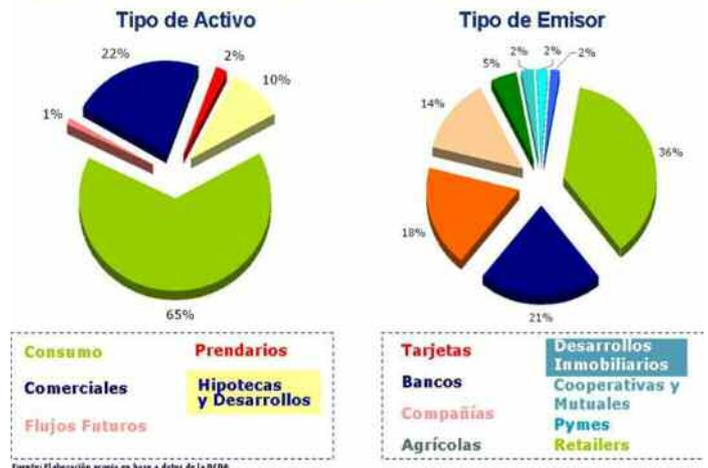
Emisiones de Securitización 1996 – 2002 (Total Emitido: \$ 4.606 Millones - 149 Series)



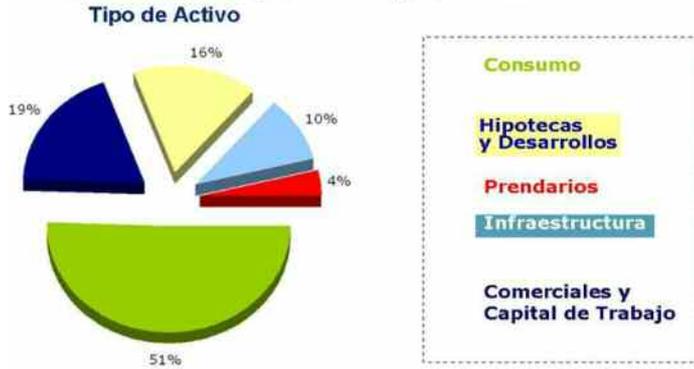
Esto lo voy a pasar muy rápido, es un poco cómo viene el mercado hasta hoy. Hasta el 2002, una fuerte presencia de consumo, con mucho del Estado y mucho de bancos, como jugadores importantes de mercado.

Más fuerte el consumo todavía del 2003 al 2005; cambia un poco el tipo de emisor, los retailers se están tomando una participación muy activa en el mercado de securitización.

Emisiones de Securitización 2003 – Septiembre 2005 (Total Emitido: \$ 5.296 Millones - 180 Series)



Securitización-Proyecciones para 2006



Monto estimado de emisión: >\$ 6.000 Millones

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UCUA

Bueno, cuál es el cuadro que podemos dibujar respecto al financiamiento, sin que esto sea una pretensión de definición absoluta. En el corto plazo, cheque de fondo diferido funcionan muy bien; igual que los valores de corto plazo que tienen un régimen simplificado, como una ON más simple, funcionan muy bien también, al igual que las SGR; y todo lo que tenga que ver con securitización de crédito de un plazo relativamente corto.

Cuando saltamos a mediano plazo o largo plazo, ahí tenemos obligaciones negociables y, en securitización, tenemos que dividir como mediano plazo, las de cuotas a cobrar y de largo plazo, las que tienen que ver con leasing, inmobiliarios, infraestructura y demás.

Estamos proponiendo en este momento, muchas operaciones de securitización de infraestructura, a través de fideicomisos de infraestructura, que es un financiamiento, entre comillas, bueno, por parte de las provincias y municipios. Una provincia o municipio quiere ayudar a las cooperativas de la región a que amplíen las redes de agua, que amplíen las redes de gas, entonces, a través de la estructura securitizada, yo pongo ese financiamiento, envío en fideicomiso, y cuando se termina la etapa de inversión, cien millones, doscientos millones, se recicla el dinero de nuevo; lo vuelvo al mercado de capitales y una provincia, de repente, con trescientos millones de pesos, puede planificar obras a tres o cuatro años por mil quinientos. Esta es la ventaja de hacerlo así y no como se venía haciendo hasta ahora.

Y, por último, para largo plazo final, está el tema de las acciones. Yo casi voy rematando la charla acá, y voy a hacer, capaz, que un poquitito de polémica en el tema. Yo creo que no le tenemos que tener miedo a la indexación de los contratos de préstamos. Una cosa es indexar toda la economía, que los alquileres estén indexados, que los taxis estén indexados. Una cosa es indexar toda la economía y otra cosa es indexar operaciones crediticias a través de distintos índices, como recién planteaba Jorge; o sea, por qué no prestar por grano, por qué no prestar por valor de mercadería, por valor de exportación, por lo que fuera.

Y para el 2006 tenemos una proyección, donde empiezan a jugar, a nuestro entender, las securitizaciones de empresas comerciales y/o industriales.

Perspectivas de los Instrumentos del Mercado de Capitales para las Empresas

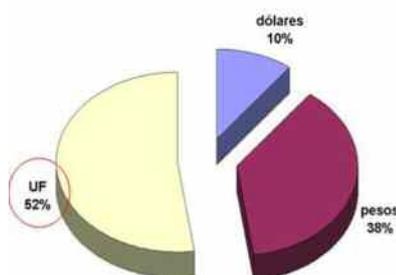


Otro Desafío:

Moneda estable que permita la financiación a LP

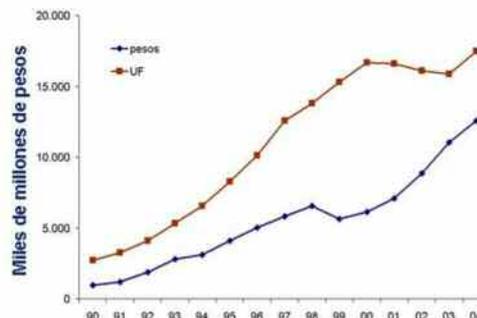
Ejemplo: Unidad de Fomento (UF) en Chile

Composición de los préstamos del sector bancario por moneda a Dic-04



Fuente: Banco Central de Chile

Comparación de la evolución del stock de préstamos en pesos y en UFs



Y en Chile, además, todo este tema de la unidad de fomento, es la base del sistema financiero. Fíjense que el sistema financiero chileno, en diciembre de 2004, tenía más de la mitad de la plata puesta a través de unidades de fomento. Tenía un 10% en divisa y nada más que un 38% en pesos, en un país que tiene una tasa de inversión muy estable.

Se puede convivir con esto, esto no ha probado ser inflacionario; de alguna manera, nosotros creemos que es un tema que debemos tener en cuenta.

Si no tenemos moneda de mediano plazo / de largo plazo, tenemos que empezar a hacer estructuraciones probablemente reales.

Los bancos hoy pueden prestar en forma ajustable, el Banco Central ha sacado toda una normativa al respecto, pero recuerden que está la ley que mencionaron antes, que no permite la indexación y, de alguna manera, vamos a chocar con algún juzgado, tarde o temprano, que va a decir que lo que el Banco hizo no estaba adecuado.

La moneda ajustable no genera inflación



Síntesis, con una moneda que nos marque el camino de mediano plazo, que nos permita estructurar mejor mejores financiamientos, ya tenemos la última de las llaves que necesitamos para hacer que el mercado de capitales crezca adecuadamente.



Antes era una alternativa, hoy es la alternativa. Antes era un tema complejo, hoy es muy simple y más barato. El interés de los inversores se está destacando cada vez más y el de los emisores también se está repotenciando.

El desafío, entonces, es vuestra decisión de participar en el mercado, tener de parte del Gobierno alguna respuesta en materia de la moneda; y, por último, tratar de trabajar un poquitito más las rigideces que afectan al crédito, porque este también tiene que terminar en el mercado de capitales. Muchas gracias.

Locutor:

Le agradecemos al señor Miguel Arrigoni y a los demás integrantes de este panel que ha finalizado.

La necesidad de un banco público especializado.

Locutor:

Ahora presentamos el próximo panel, en el que Aldo Ferrer, economista y ex ministro de Economía y Trabajo, disertará sobre la necesidad de un banco público especializado.

Dr. Aldo Ferrer:

Bueno, creo que podemos cerrar la mañana con estas reflexiones ahora, que complementan lo que dije hace un rato; pero en este caso relativo a la función de la banca de fomento. La canalización de recursos financieros para fortalecer la capacidad del empresariado local en transformar ahorro en inversión, es un dato de los países exitosos.

En la historia, incluso, cuando uno reflexiona sobre la experiencia de Alemania, la construcción alemana de la unificación a mediados del siglo XIX, el desarrollo de Japón, de los que son ahora grandes países industriales, de alguna manera, aunque no se hablaba entonces de Banco de Desarrollo, había una función de fomento que resultó esencial en el fortalecimiento de la capacidad del empresariado local, en la construcción del propio proceso de crecimiento.

Conviene tal vez más hablar de función de banca de desarrollo, uno de los instrumentos posible es un banco especializado, como efectivamente existe en diversos países. Ahora, lo que muestra la experiencia también, vuelvo a insistir, es que esta función de banca de fomento está siempre presente en los países exitosos.

Pero, a su vez, para que esa función sea eficaz deben reunirse ciertas condiciones de contexto. La primera es que haya un espacio de rentabilidad y expectativa de rentabilidad para el empresariado local, que efectivamente nos convierta en demandantes efectivos de recursos para ampliar el proceso de acumulación de capitales y de incorporación de conocimiento. Y esto a su vez depende de dos factores: la tasa de crecimiento de la economía y el contexto institucional, político, estable, la gobernabilidad macroeconómica; es decir, las condiciones que hacen a que el escenario futuro de la rentabilidad sea atractivo, como para efectivamente iniciar un proceso de inversión de largo plazo y demandar recursos adicionales que proporciona la función de fomento.

En la Argentina, como les digo, estas condiciones se verifican en los países exitosos, y no se verificaron en la Argentina. Yo tuve, me voy a permitir hacer dos referencias personales, de mi propia experiencia, cuando fui Ministro de Economía y Trabajo, hace ya más de treinta años, una de las medidas principales que se tomó fue transformar el viejo Banco de Crédito Industrial en un gran Banco Nacional de Desarrollo, con una cobertura muy amplia de apoyo a las PyMes, a las industrias de base, a la infraestructura, y lo votamos incluso en un fondo especial, con contribuciones en los convenios colectivos de trabajo, de un pequeño porcentaje para un fondo de acumulación, que estaba después disponible como depósito de los trabajadores y que configuraba en pocos años una masa de recursos muy importante.

Cuando se hizo el anuncio de la creación del BANADE, se hicieron algunas proyecciones, que determinaban que, en pocos años el BANADE iba a ser más grande que el Banco Interamericano de Desarrollo; lo cual no es una novedad porque en Brasil, como ustedes saben, hay bancos que son mayores que el BID.

La segunda experiencia fue en el Banco Provincia, en el período 83 - 87, en donde se identificó una función de fomento esencial, que es el apoyo a la empresa innovadora, y se creó una gerencia especializada de apoyo a las PyMes innovadoras, con una red de asistencia a todo el sistema nacional de ciencia y técnica, convenios con la Comisión de Energía Atómica, el INTI, el INTA, los laboratorios de las universidades, para respaldar al empresario innovador en el despliegue de su iniciativa. Se llegaron a realizar una cantidad de proyectos importantes, significativos, reveladores de la unidad tecnológica y del espíritu de iniciativa de las personas que desarrollaron estos proyectos.

Estas dos experiencias, desde luego, no prosperaron. Tuvieron un cierto momento de auge y después, por la ausencia de las condiciones esenciales para el éxito de este tipo de instrumentos de financiamiento, terminaron, en el caso del BANADE, disolviéndose; y en el caso del Banco Provincia, abándose esta actividad de este departamento de apoyo a la empresa innovadora.

Bueno, yo creo que ahora, y de eso se trata, las condiciones están cambiando y vuelven a aparecer oportunidades para que ahora sí se establezca la función de fomento de la banca de fomento en la Argentina. En primer lugar, por la muy fuerte tasa de crecimiento y la recuperación de la gobernabilidad de las variables macroeconómicas; e, incluso, en la recuperación de la seguridad jurídica que se había perdido en la convertibilidad; porque la convertibilidad, como lo señalamos en el grupo Fénix, en uno de los primeros estudios, antes de que estallara la crisis, el régimen de contratos, denominados en su inmensa mayoría en moneda extranjera, tanto en el sistema financiero como en las operaciones entre particulares, se apoyaban sobre una ficción, un sistema monetario fundado en una moneda extranjera y, además, en un sendero imparable de desequilibrio. De tal manera que había una situación profunda, nosotros lo advertimos en aquella oportunidad, que estaba amenazando el régimen de contratos y, efectivamente, así sucedió; el sistema colapsó porque había una inseguridad jurídica profunda por la ausencia de las condiciones de equilibrio macroeconómico y gobernabilidad que son esenciales.

El aumento de crecimiento y la recuperación progresiva de la seguridad jurídica, una vez que se ha salido del colapso del régimen de contratos anteriores, ha mejorado sin duda la perspectiva de rentabilidad, fenómeno que, además, ha sido fortalecido por otros elementos. Uno, fue, desde luego, la modificación de la paridad cambiaria, que mejoró la competitividad de bienes transables; el otro, claramente, en ese nuevo escenario, la existencia de una capacidad producto auspiciosa disponible; y, también, y esto de manera transitoria, un cierto aumento de los márgenes de ganancia de las firmas, lo cual mejoró sustancialmente las condiciones de rentabilidad. A lo cual se agregó, sin duda, el extraordinario dinamismo que viene registrando la actividad agropecuaria, por razones de su propia transformación tecnológica y el cambio de circunstancias internacionales; lo cierto es que hoy el escenario de rentabilidad es positivo, es atractivo, hay condiciones realmente, como para que una función de la banca de fomento contribuya a consolidar ese escenario.

Ahora, las condiciones actuales de rentabilidad han cambiado; hubo factores de una sola vez, que fueron, por ejemplo, el fuerte ajuste cambiario, la existencia de capacidad potencial ociosa, el comportamiento de los salarios; es previsible ahora que los salarios tiendan a crecer, por lo menos al ritmo de la productividad. No es previsible un nuevo cambio de precios relativos de la intensidad en que se produjo; en todo caso lo que hay que asegurar es que estos precios relativos se mantengan porque es una condición esencial de la rentabilidad a largo plazo; y está claro, también, que a medida que el producto real se acerca al producto potencial, es decir, se achica la capacidad productiva ociosa, el crecimiento pasa a descansar esencialmente en el aumento de la inversión y en el aumento de la productividad.

En la primera fase de la recuperación, donde operaron estos factores de una sola vez, el financiamiento se hizo, como ustedes saben, esencialmente, con recursos propios de la firma, porque el apoyo del sistema bancario declinó sustancialmente y, por otra parte, no hubo acceso al financiamiento internacional. En las nuevas condiciones que se crean ahora, en donde la inversión y la productividad terminan siendo los núcleos del crecimiento y de la respuesta al aumento de la rentabilidad, la función de fomento es fundamental; es decir, en estas nuevas circunstancias, la función de la banca de fomento adquiere una significación que en el país no logró alcanzar por las circunstancias que habíamos recordado.

Cuáles son las funciones de la banca de fomento o de la función de la banca de fomento? En primer lugar, vuelvo a insistir en el punto que mencioné antes, que es en virtud de la experiencia internacional, lograr ampliar la participación del empresariado local en la transformación del ahorro interno en la inversión productiva. Argentina está registrando, en este momento, una tasa de ahorro del orden del 26%; es decir, que hay ahorro argentino importante como para que pueda ser transformado en la inversión productiva y en esa transformación, la participación del empresariado local es importante por las razones que habíamos recordado y que, por otra parte, son el motivo y el tema de fondo de la Conferencia.

Allí, entonces, la banca de fomento tiene un papel fundamental en el apoyo a esta función esencial, a esta tarea que le compete al empresariado local.

Otra función que ha sido desempeñada por bancos de fomento en otras partes, es lo que podemos ubicar en lo que son las corporaciones de fomento; es decir, no sólo una banca de fomento que espera que le traiga los proyectos, sino una banca de fomento que identifique iniciativas atractivas que puedan convocar al liderazgo empresario y a la movilización de recursos para ponerlas en práctica.

La experiencia chilena en este sentido es extremadamente rica, a través de la Corporación de Fomento de Chile, de la Fundación Chile, que se ha ocupado de esta tarea de identificar proyectos que, después, o desde partida, fueron puestos en práctica por emprendedores locales.

La otra función importante de la banca de fomento es la capacitación, sobre todo en el caso de las PyMES; esencialmente en el caso de las PyMES. En mi propia experiencia en el Banco Provincia, encontré que había personas con muy buenos proyectos, muy buenas ideas, con, realmente, mucha capacidad de iniciativa, pero con poca actitud organizativa de la firma. Entonces, allí se desarrolló un proyecto de capacitación de empresarios PyMES, que fue muy rico; yo diría, que una de las funciones importantes de la banca de fomento es este aspecto de la capacitación, en donde, incluso, puede haber una fertilización cruzada entre los empresarios con mayor experiencia. Y de hecho, en los cuadros docentes de aquel programa, había una participación importante de empresarios maduros, con mucha experiencia, que podían transmitirle, generalmente, a sus colegas más jóvenes.

Estas son las funciones muy importantes que puede desempeñar la banca de fomento, como les digo, apoyar al empresariado local para transformar el ahorro de capacidad productiva, la identificación de proyectos en cuanto al fomento y la capacitación de los cuadros empresarios.

Respecto de las prioridades, otra vez observando la experiencia internacional. Está claro que el objetivo es predominante en los bancos exitosos de los países exitosos, es orientar la banca de fomento a integrar la cadena de valor; maximizando la participación del empresariado local en aquellos puntos de la cadena de valor de mayor contenido tecnológico y de valor agregado.

Entonces, esto identifica una gama de proyectos muy amplios, en los cuales la función de fomento es esencial y esto se refiere esencialmente a bienes transables, es decir, a bienes sujetos a la competencia internacional, tanto al mercado interno como al mercado internacional.

El otro campo importante de las prioridades de la banca de fomento es el desarrollo regional; es decir, la concepción de un país integrado de dimensión gigantesca, como el nuestro, casi tres millones de kilómetros cuadrados, el octavo país más grande del mundo por su dimensión territorial, con una inmensa diversidad de recursos en los campos de la zona pampeana, en las montañas, en el mar; por donde busquemos en este territorio gigantesco del país, hay una inmensa diversidad de recursos, y poblaciones que no han tenido el desarrollo acorde con ese potencial.

Por lo tanto, la orientación regional de la banca de fomento en el caso argentino es muy importante; y de hecho, en los países exitosos, que cuentan con este tipo de instituciones, este es uno de los objetivos más importantes, la integración territorial.

Desde luego, el apoyo a las pequeñas y medianas empresas, que por las razones que se han destacado acá, reiteradamente y forma parte también de la experiencia, la pequeña y mediana empresa no es una unidad productiva a la cual hay que ayudar, porque genera empleo, porque de alguna manera estabiliza el tejido social. No, en las condiciones del mundo moderno y en la tecnología de punta en diversidad de sectores, las empresas más competitivas y eficientes no son los grandes conglomerados y los grandes gigantes, sino precisamente, pequeñas y medianas empresas, muchas de las cuales, en Italia, en Europa y en otros lados, operan en las áreas de frontera y, por lo tanto, la pequeña y mediana empresa es un operador, es un actor insustituible del proceso de desarrollo, naturalmente complementario con las empresas de otra escala, en aquellos sectores en los cuales realmente hay economía de escala y la dimensión de planta es fundamental.

Entonces, el apoyo a las PyMES es sin duda una de las prioridades de la banca de fomento, y además, el otro tema, vuelvo a insistir en esto, es el tema de la ciencia y la tecnología; es decir, el apoyo específico al empresario innovador. Y esto depende, no solamente de la iniciativa del emprendedor, sino de su capacidad de vincularse al sistema nacional de ciencia y tecnología, a partir de contactos, de redes, que permitan verificar la validez de la innovación y de su posible aplicación práctica en la producción.

Allí, la experiencia en el Banco Provincia fue muy rica, porque nosotros hicimos toda una red de convenios con las entidades del Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología y los proyectos que se presentaron todos pasaron por ese tamiz, enriqueciendo realmente la solidez de su innovación. Y esa iniciativa fue complementada vinculando este departamento del Banco Provincia a departamentos en otros bancos, que formaron un sistema que se llamó ARGENTEC, Argentina Tecnológica, que integraban en ese momento el Banco Nacional de Desarrollo, el Banco Provincia, el Banco Nación, los bancos de Córdoba y Mendoza, que adoptaron criterios semejantes de tratamiento de la empresa innovadora y que desplegó una acción importante, pero que, por las razones que hemos mencionado, no se mantuvo en el tiempo.

Respecto del tipo de operaciones de la banca de fomento, la experiencia que tuvimos, y yo creo que esto tal vez tiene alguna validez, es que lo más importante no es el costo de dinero, siempre desde luego que tenga niveles razonables; lo más importante son los problemas de la garantía, los plazos, de una serie de condiciones, de las facilidades de acceso al financiamiento, de la rapidez y solvencia con la cual se estudia la factibilidad de proyecto y sus perspectivas de financiamiento. Yo creo que esto es más importante que el costo estricto del dinero, que, desde luego, tiene que estar en niveles razonables; pero la experiencia parecería revelar que estos otros elementos de la función de fomento a partir de variables como las que acabo de mencionar, plazos, garantías, etcétera, parecen ser más importantes que, insisto, el costo estricto del dinero.

Por último, quisiera señalar el tema de la Argentina, decíamos que ahora hay una situación favorable para instalar, cabe esperar, sobre bases sólidas y permanentes, la función de la banca de fomento, insisto en esto en el concepto de función de banca de fomento, y probablemente de una institución nueva dentro de esa función; nueva o inserta en alguna institución existente.

Yo diría que, tal vez, como un interrogante previo que debe resolverse si es que se va a avanzar en el sendero de establecer la función de fomento o de la banca de fomento, es cómo se resuelve este tema institucional; se va a aprovechar el BICE, el Banco Nación, algunos otros bancos, en los cuales se instala la ventanilla o una cartera de fomento, o se vuelve a crear una institución, como la que teníamos en el pasado, que fue el Banco Nacional de Desarrollo.

Yo diría que esto hay que hablarlo con mucho pragmatismo, hay que atender a los costos, a la solvencia del orden de equidad, tratando de reducir al mínimo los costos operativos. Es probable que algunas de las entidades existentes cuenten con la infraestructura necesaria, que permitiría incorporar la función con muy bajos costos operativos, pero esto es un tema que hay que discutirlo, hay que verlo; es un tema de costos y beneficios. Lo importante es la instalación de la función de banca de fomento.

Y, por último, diría que tal vez esa función excede a una sola entidad. Cuando uno advierte, otra vez, el caso de los países más exitosos en la historia, el caso Alemania, Estados Unidos, Japón, de los que son ahora grandes potencias industriales, incluso de los que son ahora naciones emergentes de un gran dinamismo, advierte que, en realidad, es el conjunto del sistema financiero, el que, de alguna manera, introduce ventanillas, departamentos, funciones de fomento, lo cual permite armar una red importante; y tal vez deberíamos pensar en esos términos.

Esto no excluye la creación de una nueva entidad, pero hay que verlo estrictamente en términos de costos y beneficios. Lo cierto es, vuelvo a insistir, que en esta nueva fase que se abre ahora en la economía argentina, donde los elementos de las tasas de crecimiento parecen prolongarse en el tiempo, donde se está consolidando la seguridad jurídica y la estabilidad institucional y la gobernabilidad de la economía, en donde los factores de una sola vez que generaron este espacio de rentabilidad, que explica en gran parte la recuperación, la respuesta de la oferta argentina, en estos tres años, ha sido en gran parte como consecuencia de esta apertura de espacios de rentabilidad, por la modificación de las reglas de juego. Bueno, ahora, esos elementos de una sola vez, ya tuvieron lugar.

Ahora el problema es mantener las condiciones de base del crecimiento, la seguridad jurídica, las condiciones de estabilidad y concentrar el crecimiento en la inversión y en la productividad. En esta nueva fase, a diferencia de la anterior, en la cual el financiamiento se hizo, básicamente, con recursos propios de las firmas, la función de fomento parece esencial. Y la Unión Industrial tiene, seguramente, un papel importante que cumplir en esto, proponiendo ideas y propuestas sustantivas, puntuales, para aclarar algunos puntos operativos, que, seguramente, hay que resolver antes de que esta función pueda realmente ponerse en marcha. Muchas gracias.

Locutor:

Le agradecemos al Doctor Aldo Ferrer, quien ha expuesto sobre la necesidad de un Banco Público especializado.

Firma del Acta-Acuerdo de creación del “Observatorio Pyme Regional provincia de Santa Fe”

Locutor:

Invito a que ya se acerquen al estrado, porque vamos a proceder a la firma del Acta Acuerdo de la creación del Observatorio PyMe regional provincia de Santa Fe. Invito a que acerque al señor Ministro de Hacienda de la provincia de Santa Fe, al señor Secretario de Industria de la provincia de Santa Fe, al señor Director de la Universidad de Bologna, al señor José Luis Basso, representando a la Fundación Observatorio PyMe, y al señor titular de la Federación Industrial de Santa Fe, FISFE.

Dr. Walter Agosto:

Agradecer en primer lugar a las autoridades de la Unión Industrial por este espacio que nos brindan para poder suscribir este Convenio, por el cual vamos a poner en marcha la creación del Observatorio PyMe de la provincia de Santa Fe.

Esto es un tema importante para el Gobierno de la provincia, por dos motivos. En primer lugar, porque pretendemos, por esta vía, contar con un flujo de información, yo diría, actualizada y permanente, vinculada a un sector tan dinámico e importante como son las pequeñas y medianas industrias en la provincia de Santa Fe.

Y en segundo lugar, porque pretendemos hacerlo con un conjunto de entidades de reconocida trayectoria en un esquema, yo diría, de articulación distinto y novedoso entre el sector público y también el sector privado.

... Efectivizarse con un grado de representatividad regional, diría yo. Fíjense ustedes lo que ocurre con la utilización de indicadores como el índice de precios, como las líneas de pobreza, como los índices de evolución de la actividad industrial o algún otro de actividad económica, que a veces refieren a ámbitos geográficos más específicos.

Lo que pretendemos aquí, con esta iniciativa es tener información específica, vinculada a nuestra región, pero que a la vez sea suministrada de manera sistemática, con métodos y procedimientos, y para eso, instituciones como la Universidad de Bologna, la Federación de Industria de Santa Fe y seguramente el espectro académico de nuestra provincia, trabajaremos en eso.

Les agradezco una vez más y esperemos que, tal vez, en el próximo seminario, podamos estar ya analizando algunos datos específicos del sector PyMe en la provincia de Santa Fe.

Locutor:

Tras la palabra del señor Ministro de Hacienda de la provincia de Santa Fe, Contador Público Nacional Walter Agosto, vamos a proceder a la firma del Acta Acuerdo de creación del Observatorio PyMe regional de la provincia de Santa Fe.

En este momento el señor Ministro está firmando el acuerdo. Lo hace a continuación, el director de la Universidad de Bologna, Giorgio Alberti. Firma por el Ministerio de la Producción, el señor Secretario de Industria, Licenciado Mauricio Causi. Finalmente, lo hace el titular de FISFE, Federación Industrial de Santa Fe, Don Carlos Garrera.

De esta manera, con la firma de Garrera y con este aplauso queda rubricada la firma del Acto Acuerdo de creación del Observatorio PyMe regional, Provincia de Santa Fe, en el marco de la undécima Conferencia Industrial Argentina de la ciudad de Rosario.

La articulación público-privada, como fundamento de políticas de Estado

Locutor:

El próximo panel se centrará en la articulación público-privada, como fundamento de políticas de Estado. Recibimos a Daniel Funes de Rioja, miembro del Comité Ejecutivo de la UIA, y a Jaime Montalvo Correa, Presidente del Consejo Económico y Social de España.

Dr. Funes de Rioja:

Gracias al Presidente de esta Conferencia Industrial. Y gracias por tener la oportunidad de presentar a alguien que es un excelente catedrático en España, que ha hecho una brillantísima carrera, no solo profesional, sino también política, para culminar en una función verdaderamente relevante en el Estado español, que es la de Presidente del Consejo Económico Social. Y ya me refiero a nuestro amigo, amigo de todos nosotros y de nuestro país, que es Jaime Montalvo Correa.

Y Jaime tiene la virtud de una gran convicción. La convicción de que, verdaderamente, un Consejo Económico Social es un mecanismo idóneo para la articulación de los intereses en los complejos tiempos que nos toca vivir, que la articulación de los intereses de la sociedad es fundamental para mejorar la gobernabilidad y que, de esa manera, no solo contribuye a la gobernabilidad, sino también a facilitar la creación de un ambiente propicio para la empresa, para la generación de puestos de trabajo, para el crecimiento.

Y esto lo señalo porque cuando uno lo escucha, como lo van a escuchar ustedes a Jaime Montalvo, van a ver que esa convicción se traduce en optimismo y que, además, tiene elementos de sobra para probar que la fórmula, que en España como en muchos otros lugares del mundo se ha practicado, ha sido y es exitosa.

Y personalmente, ustedes saben que la Unión Industrial Argentina, con su Comité Ejecutivo y dentro de él quien les habla, estamos absolutamente convencidos que hay que seguir los buenos pasos para llegar a los buenos destinos; y que en la Argentina que pasó una de sus crisis, probablemente, la más relevante, la más trágica de su historia no hace mucho, y que hoy está creciendo y que hoy tiene las tensiones propias del crecimiento y otras producto de la falta de diálogo o la falta de armonización de intereses encontrados, necesita del diálogo social.

Y necesita del diálogo social para que el Gobierno entienda todas nuestras prioridades y nuestras reflexiones, nada más que para eso, para que después pueda gobernar; y para que los sindicatos, que representan a los trabajadores, entiendan que la lógica de la distribución, no se pueda dar sin la lógica de la producción.

Y en este equilibrio entre lógica de producción y distribución, surgen dos palabras que son esenciales: productividad y competitividad. Y si todos debatimos alrededor de esa mesa, en base a esa ecuación, probablemente lleguemos a conseguir lo que ya le preocupaba a Alberdi muchos años a, cuando proponía abnegar las pasiones, en esa época, que nos unían a las dos grandes facciones, decía en una de sus palabras simbólicas en Las Bases, que nos habían llevado, a unitarios y federales en ese entonces, a enfrentarse en la Argentina.

En la Argentina del péndulo, en la Argentina de la victoria circunstancial, en un proceso de desarrollo sustentable, debe dar lugar a la Argentina de la armonización, de la concesión, pero de la concesión racional, no de la concesión impuesta; de la concesión con la convicción de que forma parte de un proceso de creación y de crecimiento.

Y es en ese modelo al que la Unión Industria Argentina ha apostado y para ello el diálogo social es central. Y si entendemos que el diálogo social es central y estamos convencidos de que España pudo crecer como creció y los países de la Segunda Posguerra pudieron salir como salieron, lo hicieron en base a construir este diálogo, buscar modelos de concertación, inspirarse en los mismos.

Es evidente que ustedes podrán reflexionar, bueno, mucho han hablado desde la Unión Industrial pero poco se ha logrado en este tema. Y yo creo que en esto tenemos una gran función que es, primero, si estamos convencidos, seguir afirmando la necesidad; y en segundo lugar, buscar convencer a los otros, no buscar imponer en los otros, sino buscar convencer a los otros. Si logramos algún día este objetivo, a mí no me va a dar ninguna duda de que habremos entrado en una fase nueva de un proceso de desarrollo posible. Si la Argentina vuelve al pasado, a las épocas del péndulo y la exacción, la sociedad será víctima de esta exacción; hoy ganaran algunos y perderán otros y finalmente perderemos todos, como hemos perdido durante mucha décadas.

Y es por eso que Jaime va a estar ahora contándonos una experiencia, pero, además, nutrido de un conocimiento como tiene, de la realidad argentina, que lo hace no solamente un buen disertante por lo que conoce de su país; sino también lo hace un intuitivo analista de lo que es nuestra realidad y para nuestra realidad.

Con profundo orgullo tengo el beneplácito de presentarlo a Jaime Montalvo Correa.

Locutor:

La atención de todos ustedes ahora en la palabra de Jaime Montalvo Correa, presidente del Consejo Económico y Social de España, refiriéndose a la articulación público - privada como fundamento de políticas de Estado. Bienvenido.

Dr. Jaime Montalvo Correa:

Muchas gracias a este querido y admirado amigo, que es Daniel Funes de Rioja. Y toda mi gratitud, con un pequeño matiz, a Héctor Méndez, los 'Héctores' queridos, Héctor Massuh, veo a otros queridos amigos. Bueno, mi gratitud real y sincera por la ocasión de estar hoy aquí en esta tierra, ciertamente, muy querida, para hacer una reflexión sobre la articulación público - privada, como fundamento de las políticas de Estado. Me refiero claro está, a las políticas económicas.

Si un pequeño matiz, que eso no desdice del afecto, pero, bueno, en confianza, esta es una hora taurina, es una hora durísima, no sé si peor para el que escucha o para el que habla, porque el que habla, por lo menos, se despierta hablando y el que soporta el discurso, pues más, no tiene remedio, pero en fin, yo pido disculpas de antemano; y espero, como contaba antes, que le ocurrió a un amigo mío en las conferencias, decía 'lo malo no es que la gente no mire mucho el reloj, es que se lo lleva al oído para ver si funciona'. Espero que eso no ocurra.

Hace apenas unos años, tres años, en una conmemoración importante de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales, CEOE, su presidente, José María Cuevas, un conocido y amigo de muchos de los presentes, hacía, delante de los Reyes, una reflexión que para mí fue extraordinariamente expresiva. Él decía que cuando Ortega y Gasset, quien disfrutó de esta ciudad tanto o más de lo que yo quisiera disfrutar y más de lo que lo consigo, Ortega hacía una reflexión en la España invertebrada, diciendo que había una serie de elementos que desvertebraban la sociedad española. Uno era la famosa cuestión nacional, la cuestión militar, la cuestión religiosa y la cuestión social.

La cuestión social, evidentemente, era la más grave, tan grave que está en el germen básico de una terrible confrontación civil, felizmente, espero, olvidada. Pero José María Cuevas decía que de todas estas grandes cuestiones que tanto preocupaban, que atormentaban a Ortega, decía 'sin ninguna duda, la que ha encontrado una mejor solución al país, ha sido esta cuestión social, aquella gravísima cuestión social'. De manera que hoy sí se puede decir, como señalaba José María Cuevas, que hemos sido capaces, desde la confrontación, de construir un modelo que ciertamente es un paradigma en el conjunto de las sociedades occidentales. Y creo que tenía razón.

Yo, la verdad, que por una serie de circunstancias cronológicas, tuve la oportunidad de vivir todo ese proceso; tuve la oportunidad de sentir la profunda confrontación, en algún momento; y tuve la oportunidad de ir analizando cómo, paso a paso, se construían herramientas y estructuras de diálogo, hasta dar lugar a esta sociedad que tenemos, que bien reflejaba José María Cuevas.

Y voy a decir más, desde el profundo respeto y cariño que tengo a esta tierra y a mis queridos amigos maestros de ella, es evidente que cada sociedad tiene sus problemas, que cada sociedad tiene sus estructuras; pero también es evidente, desde mi modestísimo análisis, que tenemos una tal cantidad de elementos comunes, primero, todos somos humanos, pero ya si aproximamos un poco más el foco y vemos la realidad argentina o la nuestra, tenemos tal cantidad de elementos comunes en el capital humano, en las relaciones, en los elementos culturales, que cuando hablo, a veces, con una convicción tremenda en las virtudes del diálogo, y estoy hablando con amigos de este querido país, pues es que digo, yo no encuentro ningún solo factor que me haga cuestionarme aquella realidad que tuve oportunidad de ir viviendo desde el primer momento hasta el último momento.

Hace más años de los que yo quisiera, estando de ayudante en la universidad, antes hacía el Doctorado, mi padre que era un empresario, un hombre bien, serio, al que yo le intentaba convencer; hablo de los años sesenta y tantos, setenta, yo le intentaba convencer que había que implantar la cogestión en las empresas familiares. Y mi padre me miraba como diciendo 'este chico ha perdido el juicio, pero de qué me está hablando'; recordemos el momento político. Yo le decía: 'papá, mira lo bien que va la economía alemana y yo lo atribuía a la cogestión'. Y mi padre me decía 'hay, hijo, es que si tuviéramos los sindicatos alemanes'. Bueno, yo recordaba una vez, en el diario El País español, que hoy son los empresarios alemanes los que dicen a sus hijos 'hay, hijo, es que si tuviéramos los sindicatos españoles, otro gallo nos cantará'.

Y creo que es importante no perder de vista una realidad, una realidad que yo viví muy directamente como analista implicado en las negociaciones. La realidad española de la transición política es una realidad estremecedora. Es una realidad, primero, con un deterioro, un estancamiento cuando no retroceso, en el crecimiento económico, pavoroso; estamos en la crisis del petróleo, España hubo dos años que estuvo con crecimientos negativos. Segundo lugar, con una tasa de inflación aterradora, desde luego para lo que es España, estábamos próximo al 30% de inflación, a los tres dígitos, lo cual era una cifra tremenda. Con una pérdida de empleo espeluznante, estamos hablando de una población asalariada de ocho millones y pico de personas en aquel momento, hoy felizmente son dieciséis; estábamos hablando de trescientos mil puestos de trabajo anuales; todo ello con una economía obsoleta que había que reconvertir con los problemas que se producían.

El panorama económico sombrío, pero social advenimiento de la democracia; pero el advenimiento de la democracia comporta muchísimos factores de hipotético riesgo. Cuáles? Vean los trabajadores con bajas condiciones salariales, recién reestrenados unos y estrenados otros sindicatos muy débiles, tienen un mensaje claramente reivindicativo, que se fundamenta en la realidad y se fundamenta en la necesaria justificación de una organización que surge para ver si los trabajadores, lógicamente, que son el instrumento, el vehículo fundamental, de la mejora de sus condiciones económicas.

En esas circunstancias se produce todo este proceso; pero, además, hay que añadir las dos grandes fuerzas sindicales españolas, que estaban y que están, eran dos fuerzas sindicales directamente vinculadas al partido comunista y al partido socialista obrero español, con un mensaje político, el mundo ha cambiado extraordinariamente en estos treinta años, con un mensaje político muy radical de contestar al sistema, cuando no el mercado de contestar cualquier cosa. Bueno, pues, desde ahí hasta aquí, en apenas treinta años, y, además, desde ahí hasta los diez años siguientes, estamos en una situación mucho más parecida a la actual que a otra cosa.

Yo quisiera decir, con mucha frecuencia se está insistiendo en cuál es el papel que ha podido tener la creación de un clima de diálogo social en el crecimiento económico español. Es verdad que España había hecho una frase de un economista español, un economista muy importante y catedrático, que decía que España ha logrado en pocos años recortar casi trece puntos porcentuales con la Unión Europea de los quince, lo cual es una cifra asombrosa; y no estoy tratando de vender un producto particularmente exitoso. Lo que sí que estoy intentando afirmar es que nadie, absolutamente nadie, en la realidad económica española, tiene ninguna duda que estos resultados económicos, y por supuesto sociales, decía muy bien Daniel hace un momento, sin crecimiento económico no hay ninguna posibilidad de mejorar la cuestión social y el bienestar; en esos resultados, en la consecución de los mismos, tiene un papel absolutamente determinante el haber establecido y desarrollado un clima de diálogo social.

Todos hemos hablado muchas veces, de los famosos pactos de La Moncloa del setenta y siete, todavía en plena transición, antes de la Constitución, pero no sólo es eso, los sindicatos, y hay documentos que son muy reveladores, pasan de los primeros documentos de negociación insertos en un radicalismo tremendo en el año '78, a apenas en el año '79, suscribir la Unión General de Trabajadores, del sindicato socialista y la CEOE, un acuerdo que a mí se me antoja, quizá, que es la piedra clave de todo este proceso.

Es un acuerdo en el que uno de los dos grandes sindicatos y la patronal, reivindican del sistema público, y reafirman ellos, el papel fundamental que sindicatos y empresarios tienen que jugar como protagonistas básicos de las relaciones productivas. Y es un mensaje que se dirige al Estado, a los poderes públicos, y es un mensaje que se dirige a sí mismo, en la consciencia de que sólo desde la asunción de compromisos por ellos, ese papel va a ser real y efectivo.

Las organizaciones sindicales y empresariales sólo ocupan el espacio político o social, que deben reivindicar cuando son capaces de dar la respuesta adecuada desde sus compromisos a ese espacio que están ocupando.

Y ese documento, el Acuerdo Básico Interconfederal, además de hacer ese planteamiento, que es, insisto, un mensaje a los poderes públicos y un mensaje a sus propias organizaciones, establece líneas básicas que van a ser determinantes en la legislación laboral que se está elaborando en la democracia; es decir, las negociaciones colectivas se hacen de esta manera, con protagonismo de estas organizaciones, con compromiso y responsabilidad de estas organizaciones.

Y yo creo que por eso ese documento es muy importante en cuanto abre una senda, es un documento que no secunda en ese momento comisiones obreras, que es el sindicato que era más próximo al Partido Comunista, pero abre ya una senda irreversible, que se traduce luego en una serie muy relevante de acuerdos sociales a lo largo de toda la década de los '80.

Es sorprendente, estos grandes acuerdos sociales, sobre todo se formalizan en la etapa del primer Gobierno de la Unión del Centro Democrático de Adolfo Suárez, con los partidos de izquierda en la oposición.

Hay documentos extraordinariamente importantes de grandes acuerdos sociales, de grandes acuerdos en concertación. Y yo que tengo el honor de ser el presidente de una gran institución representativa del papel de empresarios y sindicatos, el modelo político, digo que lo realmente importante no es esta institución; lo que es realmente importante es que existan organizaciones fuertes, que se reconozcan de interlocución, que tengan capacidad de asumir compromisos, una organización débil nunca asume compromiso, una organización débil se justifica en la radicalidad, casi en la mayoría de los casos, que tengan capacidad de asumir compromisos y que esos compromisos los acometan a través de negociaciones. Eso es muy importante. Si además de eso, creamos un marco institucional que sirva para desarrollar la política de diálogo y para reconocer el papel central que, en la propia política legislativa del Gobierno, pueden tener asumidos los agentes sociales, pues, mucho mejor, pero no es lo esencial.

Nosotros vivimos, en consecuencia, una etapa muy relevante con enormes dificultades, seguían siendo años de una altísima tasa de paro, con destrucción de desempleo en consecuencia, de una gran dificultad en cómo luchar contra la inflación. Estamos viviendo todos la problemática de la inflación; dicho con todos los respetos, los grandes acuerdos sociales, estos grandes pactos entre empresarios y sindicatos, nacen en el ámbito europeo, que es donde nacen, precisamente con la finalidad de corregir las espirales inflacionistas, nacen impulsadas por los Gobiernos de signo liberal, conservador o laborista, en la idea de que sólo, a través de esta vía, se pueden llevar adelante políticas salariales que vayan compaginadas por la capacidad de crecimiento y de productividad del sistema, y que, además, hagan distribuciones más equitativas.

Al final, de esa manera, y no es casual el nombre que tenían estos pactos durante muchos años, se llamaban políticas de rentas. Cuando decíamos que Holanda en el año '70, desarrollaba políticas de rentas, lo que estábamos

diciendo es que los agentes económicos y sociales se comprometían en unas determinadas directrices económicas. Mejor colaboración para los ministerios y gobiernos, las políticas económicas de los Gobiernos, desde luego es imposible.

Pero me van a permitir hacer dos reflexiones, yo creo que muy explícitas. Si nosotros analizamos, y me parece que es uno de los cuadros que tenemos por aquí, fijémonos cómo como consecuencia de esto, nosotros somos capaces, y ahora podemos analizar los distintos períodos económicos, el crecimiento económico con relación a la Unión Europea, la Unión Europea es el azul, España es el rojo.

Observemos cómo, en una primera etapa que se está recuperando, claro, el incremento de crecimiento desde los años '93, '92, estaría más abajo; cómo en nuestro sistema el crecimiento económico ha ido siguiendo pautas mucho más satisfactorias que en el conjunto de la Unión Europea. Y desde luego en eso ha tenido muchísimo que ver las políticas, no sólo salariales, políticas de rentas en general, auspiciadas desde la negociación de grandes acuerdos sociales.

Es verdad que en una primera etapa, este diferencial positivo podía atribuirse al impulso expansivo que imprimieron la reducción de los tipos de interés, el proceso de consolidación presupuestaria y la integración monetaria plena en un área de gran estabilidad. Acabábamos, unos años antes, nos habíamos incorporado al proyecto político y económico europeo; pero fijémonos que, sin embargo, desde el año 2001 este proceso tiene una particular firmeza, cuando cabe suponer que el efecto diferencial de estos factores, el efecto sorpresa, el efecto diferencial está prácticamente agotado; es decir, la sociedad después de doce, catorce años, se a normalizado, y es cuando, sin embargo, el diferencial es mucho mayor.

Y este nuevo patrón sorprende más cuando se contrasta con el que había venido mostrando la economía española a lo largo de los dos ciclos anteriores. En España existía una tendencia a crecer por encima de la media europea en las etapas expansivas, pero a soportar crisis profundísimas en las etapas de descenso del ciclo económico; y, sin embargo, en esta etapa ocurre lo contrario.

Pero veamos otro tema, que a mí me parece que es más importante, que tiene que ver con el crecimiento anual del PIB real y del empleo en España, en los años 1983 - 2004. De nuevo PIB en España, el empleo en rojo, y el PIB, el crecimiento del Producto Interno Bruto, en azul.

Fijémonos cómo hay muchísima mayor elasticidad empleo PIB, que en las épocas precedentes del crecimiento económico. Entre el '86 y '91, esta elasticidad se sitúa en torno al 0,7; es decir, cada punto crecimiento PIB real generaba 0,7 puntos de crecimiento en el empleo.

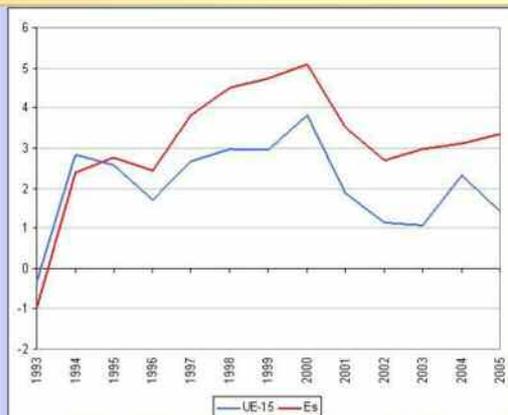
Entre el '96 y el 2004, esta ratio promedio ha crecido hasta el 1,3, y lo que es más interesante, se sigue creando empleo aún con un menor ritmo de crecimiento económico. Si en los ochenta y hasta en los primeros noventa...

... '85, un crecimiento del 2,3 produjo una reducción del 1% del empleo. En el año 2002, un modesto crecimiento del 2,2 del PIB, fue bastante para impulsar un 3% en la creación de empleo.

Bueno también, en este factor, yo creo que es evidente que las políticas, no podemos entrar en los detalles de los grandes acuerdos sociales que tuvieron que ver con políticas de estabilidad en el empleo y de negociación, ha sido determinante; en todo caso, el diálogo social ha facilitado un mayor crecimiento sostenido y una mayor traducción del empleo en este sostenimiento.

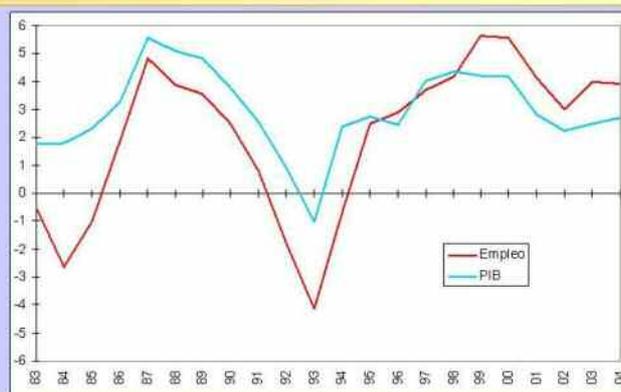
En definitiva, estos acuerdos, con gran crecimiento, con una mayor respuesta en términos de empleo, han significado el alumbramiento de un nuevo modelo, en el cual la negociación colectiva constituye el centro de gravedad.

CRECIMIENTO ECONÓMICO EN ESPAÑA EN RELACIÓN CON UNIÓN EUROPEA. 1993-2005



Porcentaje de aumento anual en el PIB a precios constantes de 1995. Fuente: Eurostat

CRECIMIENTO ECONOMICO Y DE EMPLEO EN ESPAÑA. 1983-2004



Porcentajes de variación anual. PIB a precios constantes de 1995, empleo total en la Encuesta de Población Activa revisada. Fuente: INE

Sin perjuicio de las evaluaciones sobre su desarrollo posterior, tienen, estos acuerdos, el significado de alcance de constituir la clara respuesta de los agentes sociales, en términos de las relaciones laborales, al nuevo marco normativo e institucional, surgido en las distintas reformas en la década de los '90.

Pero fijémonos, en el año 2002, España se encontraba sumida en una nueva crisis económica e internacional, que introducía elementos de incertidumbre. Pues, fijémonos que el 20 de diciembre de 2001 ya estamos atisbando la crisis, el conjunto de Europa, se reúnen en la sede del Consejo Económico y Social, las representaciones empresariales, CEOE Y SEPYME, que es la de Pequeña y Mediana Empresa federada, comisiones obreras y la Unión General de Trabajadores, y manifiestan que 'dada la situación económica y social actual y las repercusiones desfavorables que pudieran tener sobre el empleo, consideran oportuno dar conjuntamente una señal de confianza que contribuya a alargar el ciclo de crecimiento económico, generar mayor empleo y promover la igualdad de oportunidades, así como la competitividad de las empresas'.

Es decir, los agentes económicos y sociales, cuando empieza a existir un pequeño riesgo, y estamos en un gobierno del Partido Popular, de deterioro de la situación económica, que era muy favorable hasta ese momento, se adelantan a cualquier otra fuerza social o económica, se adelantan, incluso, a la iniciativa del Gobierno; no necesitaron que el Gobierno pidiera ese gesto para decir, inmediatamente, 'hay que dar señales de certeza, de confianza, que son absolutamente indispensables en todo sistema económico'.

Y eso, además, se traducía, por ejemplo, en políticas de moderación en crecimientos salariales, con compromisos, los correspondientes compromisos empresariales de, en aquellos sectores que la productividad permitiera mayores plusvalías, esas plusvalías se destinasen a inversión para el saneamiento y fortalecimiento de las empresas.

Eso determina que en España las últimas cuentas son particularmente satisfactorias en lo que hace al fortalecimiento de la autofinanciación de empresas. Bueno, las cuentas de la contabilidad del Estado, en los conceptos correspondientes a la creación, sobre todo de infraestructuras y de mejoras tecnológicas, son contundentes.

Recordemos los sucesos, todo esto tiene que ver, claro, con una serie de circunstancias, del 11 de septiembre, de los problemas de las empresas, aquellos problemas que tuvimos con las empresas norteamericanas, etcétera, etcétera.

Bien, una última reflexión importante. Cuando se produce el cambio del gobierno y llega a la nueva etapa de gobierno el Partido Socialista, la primera medida que toma el Gobierno, la primera al hacerse cargo de la situación, es reunirse con los empresarios y sindicatos y crear lo que se llama la Declaración para el Diálogo Social, en julio de 2004, las elecciones fueron en marzo, el gobierno en mayo, inmediatamente después.

Y recoge trece puntos temáticos con la consiguiente apertura de trece mesas temáticas para abordar, de nuevo, desde el punto de vista de la negociación, los temas fundamentales del país: el mercado de trabajo, empleo de colectivos con dificultades, inmigración, formación profesional, políticas activas y servicios públicos de empleo, etcétera, etcétera, se consigna en esta hoja.

Por cierto que en este momento la única mesa, la que no consigue tener todo el éxito que se esperaba, sobre todo con el entusiasmo con el que se anunció, es la llamada mesa del mercado de trabajo.

El sistema laboral español, el sistema económico, sigue arrastrando un problema gravísimo; ha habido un crecimiento de la tasa de actividad y del empleo, realmente muy estimable, insólito. Bueno, tanto que hemos llegado a estar en el 22% de desempleo, con tasa de actividad más baja, además, y en este momento, estamos ya bajando, estamos en el 8,8%, una cifra verdaderamente insólita ya, hemos abandonado el farolillo rojo, como se dice en términos ciclistas, del pelotón europeo y estamos, bueno, seguimos atrás, pero con Francia, Alemania, algunos países.

Sin embargo, hemos arrastrado dos problemas. Primero, una caída de la productividad, que además es evidente con los gráficos que hemos visto aquí; si se incrementa más el empleo que el incremento del PIB, si hacemos una cuenta sencilla, resulta que está bueno. Y el segundo problema que tenemos, gravísimo, es el problema de la temporalidad en las relaciones laborales, que no sabemos atajar; ese es un tema que da lugar a un debate tremendo. Personalmente creo que mientras no se desagregue adecuadamente a qué se debe esa temporalidad, nos será muy difícil poder atajarla porque, claro, es que hay una temporalidad que viene vinculada a dos razones: primero, a la propia naturaleza de las relaciones temporales, por ejemplo, hostelería, por ejemplo, construcción; otra, a la mala

| OBJETIVOS POR AMBITOS TEMATICOS | |
|--|---|
| LA DECLARACIÓN PARA EL DIÁLOGO SOCIAL DE JULIO DE 2004 | |
| <ul style="list-style-type: none">• Mercado de trabajo• Empleo de colectivos con dificultades• Inmigración laboral• Formación permanente• Políticas activas y servicios públicos de empleo• Revalorización de instituciones laborales• Política industrial | <ul style="list-style-type: none">• Salario mínimo• Derechos de información y consulta y/o participación de los representantes de los trabajadores• Prevención de riesgos laborales• Negociación colectiva• Participación institucional de los interlocutores sociales• Seguridad Social y protección social |

calidad del trabajo, el pobre sufrido inmigrante que aparece por España ilegal y que ofrece su trabajo de jardinero por una cantidad pequeñísima, bueno, es muy difícil establecer marcos de estabilidad. En todo caso, ese es un problema serio que tiene el país, porque seguimos con la tasa de temporalidad por encima del 30%, y eso es un auténtico disparate.

Bien, yo creo que en este momento nuestra sociedad, como todas, tiene algunos problemas, pero yo si quisiera concluir, insisto del respeto y el afecto de este país, con la convicción firme, respetuosa pero firme, que el diálogo social es una herramienta fundamental con muy pocas, si es que se advierte alguna, contraindicaciones. No se trata de discutir, ni siquiera de compartir poderes; se trata de ocupar espacios en la sociedad, para la cual están particularmente bien posicionados, bien formados, bien implicados, los sectores organizativos de los ámbitos productivos, que son, evidentemente, los empresarios y los sectores laborales.

Yo siempre he dicho que con todos los problemas, yo creo que este es un país con enormes activos; seguro que tiene algunos pasivos, todos tenemos pasivos, pero tienen unos activos importantes. Este es un país con un capital humano realmente muy bueno, realmente asimilable.

En segundo lugar, este es un país que tiene una buena organización de las fuerzas productivas, con todas las críticas que nos puede producir no sé quién y no sé cuál. Hay una gran organización que puede tener, no digo que tenga, que puede tener capacidad de compromiso. Sin duda y si miramos en ejemplos próximos, nos damos cuenta hasta qué punto ahí hay un activo de primera categoría; y, desde luego, yo conozco sobradamente que hay sectores, desde luego como algunos de los aquí representados, que tienen una firmísima convicción en que este es un modelo absolutamente insustituible.

Ojalá entre todos, y sobre todo los más favorecidos de este modelo, que son trabajadores y empresas, pero son los gobiernos que ven reforzadas políticas de estabilidad económica, ojalá caigan en la cuenta.

Yo creo que esto es un camino que va a ser imparable, bien liderado como se está haciendo; pues espero que todos bien pronto podremos, al otro lado del océano Atlántico, seguiremos pudiendo aprender las magníficas experiencias que en este lado joven, poderoso y de este precioso país, podremos seguir adoptando. Muchísimas gracias.

Locutor:

Agradecemos al señor Presidente del Consejo Económico y Social de España, Don Jaime Montalvo Correa, por su exposición. También a Daniel Funes de Rioja, miembro del Comité Ejecutivo de la UIA, que participaron de este primer panel de la tarde.

Herramientas complementarias de promoción de inversiones productivas

Locutor:

Vamos a dar inicio al panel 'Herramientas complementarias de promoción de inversiones productivas', que será iniciado por la Lic. Débora Giorgi, Directora del CENI de la U.I.A. y ex Secretaria de Industria, quien expondrá sobre el "Nuevo marco institucional para la promoción de exportaciones". La escuchamos.

Nuevo marco institucional para la promoción de exportaciones

Lic. Débora Giorgi:

Buenas tardes a todos. El objetivo de la presentación es presentar los lineamientos de una estrategia de exportación integrada para la Argentina.

Antes de empezar a hablar del tema específicamente, me gustaría destacar dos cuestiones: Argentina realmente necesita exportar para crecer, no hay alternativa a no exportar.

Las divisas de exportación no sólo son necesarias para consolidar este frente externo sólido que es realmente uno de los responsables de la estabilidad macroeconómica de que estamos gozando. Necesitamos las divisas de exportación para importar tanto insumos como bienes de capital que complementen y hagan más eficiente nuestro aparato productivo. Necesitamos las divisas de exportación para pagar los vencimientos de deuda con los organismos multilaterales de crédito y cumplir con la reestructuración de la deuda realizada.

La experiencia de aquellos países que han tenido una estrategia exportadora realmente eficiente, muestra que, si bien cualquier tipo de exportación es bienvenida, especialmente aquella que contiene valor agregado, que impulsa una mayor eficiencia y que tiene como característica diversificación de mercados y de productos ejerce, sobre el aparato productivo, sobre el desarrollo y el crecimiento sustentable, un efecto mucho mayor, mucho más beneficioso.

En este contexto, como primera pregunta, y yo ya lo he dicho en el Congreso de Mar del Plata, pero realmente me gustaría volver a repetirlo, uno dice "bueno, cuál sería el modelo de inserción para la Argentina?" Y viendo también experiencias de otros países que han registrado inserciones internacionales exitosas, uno podría caricaturizar dos tipos de modelos de inserción: aquel de inserción internacional, de impulso a la exportación, que parte de una competitividad que se origina en la dotación de recurso natural al que se le va agregando valor. Es el caso de Chile con los salmones y las frutas, es el caso de Noruega, el caso de Finlandia, que en las primeras etapas de desarrollo comenzó exportando madera y productos básicos de la madera y actualmente es líder en exportación de muebles, diseño de muebles y, no sólo eso, en los bienes de capital necesarios para atender la funcionalidad de toda la cadena productiva foresto maderera, hasta llegar a los muebles.

Un modelo dual para
exportar más y crecer con equidad

- Sin recetas: se necesita un **modelo de inserción internacional** que conjugue
- las **mejores experiencias internacionales...**
- ... con las **características propias de la Argentina:**

Un modelo dual para
exportar más y crecer con equidad

- Un modelo que se base en la dotación de recursos y en la estructura industrial:

Agroindustria
de creciente valor agregado
+
Industria Manufacturera
exportadora diversificada

El segundo tipo o arquetipo de modelo de inserción internacional, es aquel de la manufactura especializada. Ahí la ventaja competitiva del producto a exportar no es la dotación de un recurso natural. Pueden ser otras cuestiones, como la disponibilidad de una mano de obra calificada o no calificada, relativamente más barata que la que rige como costo en un contexto internacional; la disponibilidad de una infraestructura de punta, una ubicación geográfica cercana a un mercado atractivo y desafiante o la disponibilidad de un mercado interno atractivo y desafiante.

Identificadas estas ventajas, se identifican aquellos productos industriales o nichos de productos industriales, a los cuales la disponibilidad de estas ventajas competitivas le genera una ganancia de competitividad relativa en el mundo. En general, los países, para estos nichos o subgrupos de productos manufactureros, comienzan a desarrollar políticas activas orientadas a impulsar su desarrollo y su crecimiento.

En ese contexto se sale al mundo como nicho o grupo de productos y esos mismos requieren, en el mismo país que los elabora, una cadena de proveedores de insumos, la famosa cadena de valor, que vuelve a sentir, o que siente, en ese contexto, la exigencia del cumplimiento de los estándares internacionales de calidad, servicios, cumplimiento de normas ambientales.

En esta dinámica positiva, lo que ha ocurrido es lo que comúnmente se llama el "technological leader", esos proveedores, que inicialmente eran proveedores de insumos de los primeros grupos de manufacturas especializadas detectados, empiezan a elaborar productos terminados ellos mismos y comienza a ejercerse un efecto derrame positivo en lo que sería una cadena de manufacturas de exportación especializada.

Si uno ve la dotación de recursos naturales que tiene Argentina, si ve la mano de obra calificada y no calificada de que disponemos, si todavía evaluamos la infraestructura existente, la cultura industrial, el know how, la capacidad de recuperación de las crisis que tienen nuestros empresarios, surge claramente que el modelo de inserción de Argentina, definido a grandes rasgos, es un modelo dual. Un modelo que incluya tanto la exportación o el impulso a la exportación de agroindustria con mayor valor, como de industria manufacturera exportadora diversificada.

Aprovechando, a su vez, también las sinergias que, dando impulso a estos dos tipos de exportación, van a existir uno con el otro.

Esta estrategia o modelo sin recetas, propio, adecuado a la realidad argentina, hoy se enfrenta a una realidad o a una oportunidad que ya hemos comentado durante el día de ayer, una oportunidad inédita, donde tenemos estabilidad macroeconómica, un tipo de cambio competitivo.

Sin embargo, estas son condiciones necesarias para encarar un proceso de exportación, pero si realmente queremos usufructuar del potencial total que tiene nuestro país para insertarse en el mundo, como lo decía esta mañana el Ing. Luis Pagani, tenemos que complementar las condiciones necesarias con la elaboración de una estrategia de exportación integrada.

¿Qué significa tener una estrategia de exportación integrada? Significa definir objetivos de corto, mediano y largo plazo, afines al modelo que recién comentamos de inserción internacional, al modelo dual. Significa tener herramientas adaptadas en cada etapa para el cumplimiento de esos objetivos. Significa tener, finalmente, como englobador de estas dos cuestiones que comenté, un marco institucional con un organismo único, articulador, ejecutor y gestor de la política de desarrollo de exportaciones. Esto, a su vez, va a permitir la retroalimentación de los logros y los fracasos en correcciones de nuevos objetivos, o correcciones en el uso de las herramientas o potenciación en el uso de las mismas.

¿Qué necesita Argentina para consolidar ese modelo exportador?

- Estabilidad macroeconómica y tipo de cambio competitivo
- +
- Una **estrategia exportadora integrada**
 - **Objetivos** de corto, mediano y largo plazo (operativización del modelo)
 - **Herramientas adaptadas** a los objetivos
 - Un **marco institucional: articulador + ejecutor + gestor**
 - Una **retroalimentación de la estrategia** en función de los logros o fracasos obtenidos

Estrategia exportadora

1. Objetivos

- **Apertura de mercados**, por medio de una **inserción negociada** en el mundo
- Aumento del **valor agregado** de las exportaciones
- Fortalecimiento de los **"encadenamientos"** del sector exportador
- Aumento de la **diversificación** de mercados y productos

Cuando yo hablo de objetivos de corto, mediano y largo plazo, de qué estamos hablando? Estamos hablando de apertura de mercados, y realmente la Argentina necesita abrir mercados y necesita insertarse en el mundo.

A mí solamente me gustaría comentar tres o cuatro cosas respecto de esta materia. Creo que nuestros negociadores, en el ámbito del Mercosur, tal cual está implícito desde el año 2000 en los acuerdos firmados, deben tener claro que cuando se negocia con el Norte, se dice "con el Norte" cuando estamos negociando con los países desarrollados, ya sea en el ámbito hemisférico, ya sea con la Unión Europea, ya sea en el ámbito del orden multilateral de la ronda Doha, cuando enfrentamos la

posición de los países desarrollados, tenemos que tener la certeza de la exigencia de un trato especial y diferenciado para nuestros productos industriales; tenemos que tener la certeza de exigir una reciprocidad menos que plena; tenemos que tener la certeza que el acceso al mercado que nos están dando sea realmente efectivo. Y tenemos que pedir que nos dejen utilizar el mismo tipo de políticas de aliento a la industria y de aliento a la exportación que hace 10 ó 15 años usaron los países desarrollados y que hoy son calificadas de políticas recurribles, porque se consideran subsidios en el ámbito de la OMC.

Obviamente, que tenemos que tener una posición dura respecto a lograr el acceso a los protegidos y subsidiados mercados agrícolas, haciendo hincapié, como esta mañana también se comentó especialmente, en la baja de aranceles de aquellos productos agrícolas sensibles que, justamente, pertenecen al grupo de los agroalimentos. Por ejemplo, en el caso de la Unión Europea, alrededor de 200 productos conforman el corazón del 80% del potencial de nuestras exportaciones en materia agroindustrial.

Cuando uno habla del aumento de valor agregado, si uno mira la experiencia de América Latina en los últimos 15 años, claramente se ve que hay tasas de crecimiento de exportaciones importantes. Pero cuando uno las compara con el PBI, no fueron lo suficientemente dinamizadoras y, básicamente, porque los modelos utilizados, el maquila y el modelo de cluster de servicios utilizado en América Central, o la exportación de commodities con poca agregación de valor en el marco de lo que se llama cadenas horizontales, bueno, han generado un efecto dinamizador menor al que hubiera sido posible si el aumento de valor agregado hubiera sido mayor.

Esto está muy concatenado en perfeccionar y apuntalar los encadenamientos productivos, logrando de esta forma, como comenté, que los que hoy son proveedores de insumos, sometidos a la exigencia internacional, se transformen en productores de productos finales terminados con estándares internacionales y para el mundo.

La diversificación de mercados y de productos tiene que ver con, justamente, poder neutralizar lo más posible los riesgos de crisis regionales o los ciclos naturales de precios de los productos de exportación.

Yo hablé de objetivos recién. Hablemos de herramientas: cuáles son las herramientas de la política de promoción de exportaciones? Las herramientas son las tradicionales; es la política arancelaria, creo que en este caso también tenemos que empezar a tener una visión de futuro a partir de lo que estamos viendo en Doha, en materia de propuestas de los países desarrollados de baja de aranceles. Tenemos que empezar a pensar que el arancel no va a tener, o lentamente va a dejar de cumplir el rol de incentivador de generación de valor y de protección adecuada para el desarrollo industrial.

Tenemos que pensar en un férreo cumplimiento y nosotros generar la normativa, tanto en materia de que el producto importado cumpla las normas técnicas, en cuanto al cumplimiento de barreras sanitarias y fitosanitarias o defensa del consumidor; no decimos nada menos ni nada más que las que exigen del otro lado cuando nosotros queremos entrar.

La segunda cuestión son los incentivos fiscales y financieros. Referido al fiscal y voy a dar un sólo ejemplo: Brasil acaba de promulgar el programa "M.P. Bein", que significa que para aquellas empresas que exporten más del 80% de su producción, hay tasas blandas, muy por debajo de las que se podrían considerar como, inclusive a niveles internacionales, como tasas de mercado y financiamiento a 15 años para la compra de bienes de capital para radiar las plantas o aumentar la capacidad de producción de las mismas.

Respecto a lo financiero, sinceramente, para exportar se necesita disponer de las mismas tasas y plazos que disponen los competidores en el resto del mundo.

Cuando hablamos de los mecanismos o herramientas no tradicionales, la diplomacia comercial es aquella encargada de abrirnos los mercados. Necesitamos cada día, y no digo que no tengamos, pero cada día mejor y más entrenados negociadores para la concreción de nuevos acuerdos.

Pero también necesitamos cada vez más especialistas en los tribunales arbitrales de solución de diferencias, llámese en el ámbito de la OMC, llámese en el ámbito del Mercosur, en los que se crean en los ámbitos de los acuerdos nuevos que estamos por firmar y ya hemos firmado. Necesitamos tener gente capacitada en la solución de Tribunal de Controversias.

Y referido a la diplomacia comercial, creo que también, y esto se está haciendo con mucha intensidad en esta gestión de gobierno, necesitamos que el Poder Ejecutivo acompañe a los empresarios, poniendo, desde su colaboración, articulación pública y privada, nuestro país a la luz del mundo, nuestros productos a la luz del mundo.

La inteligencia comercial pasa por el desarrollo de estrategias específicas, como podrían estar realizándose hoy desde la Fundación Export-Ar, donde la promoción identifica nichos, productos, vincula los productores, quizá muchos de ellos pequeños y medianos, con las oportunidades que hay en el mundo; y ahí el Estado tiene un rol muy importante, en el que debería alocar una cantidad de recursos correspondientes.

Estrategia exportadora 2. Herramientas

- **Uso consistente** de las herramientas disponibles
 1. Incentivos **tradicionales**
 1. Política arancelaria
 2. Incentivos fiscales y financieros
 2. Incentivos **no tradicionales**
 1. Diplomacia Comercial.
 2. Inteligencia Comercial

Estrategia exportadora

3. Marco institucional – Organismo articulador

- La **política de inserción externa** debe ser diseñada y gestionada por un **organismo articulador**
 - Determinar y consensuar objetivos
 - Seleccionar herramientas de política y articularlas con los objetivos
 - Gestionar la política de inserción
 - Evaluar la gestión y de su impacto
 - Redefinir objetivos y herramientas

Finalmente, cuando planteamos todas estas cuestiones, objetivos, herramientas, indirectamente el modelo con el cual podemos dar ese salto exportador que Carlos Tramutola va a presentar en "La Argentina del Bicentenario que debemos ser", surge claramente la necesidad de un marco institucional donde un organismo articule objetivos, herramientas, estrategia y, realmente, creo que las ventajas son claras: se consensúan y determinan objetivos; se seleccionan las herramientas adecuadas para cada objetivo y para la estrategia; se puede gestionar, en ese marco, una política de inserción, con posiciones negociadoras definidas; se puede evaluar la gestión.

Una política de exportación integrada tiene un sentido de poder evaluar la gestión como se evalúa la gestión en la empresa, a partir del logro obtenido o del fracaso; el costo de ese logro y el tratar de evitar el fracaso.

Ese organismo único articulador tiene que hacer confluír la presencia de la sociedad civil que se manifiesta en el Congreso; si realmente no llevamos a la sociedad civil los acuerdos internacionales, si no planteamos leyes para contener las premisas fundamentales del comercio exterior, va a ser difícil que tengamos un comercio exterior como política de estado.

También tiene que articular los distintos roles que, dentro del Poder Ejecutivo, Cancillería, Secretaría de Industria, las áreas de medio ambiente, la Secretaría de Agricultura, realizan en orden a negociaciones internacionales en materia de cumplimiento de normas técnicas, en disposición de nuevas normas ambientales.

Esto no se puede hacer sin una fuerte participación del sector privado. Yo recuerdo siempre que pude conocer a los negociadores del NAFTA. Me contaron, en el caso de México, que enfrentaba un grupo, un staff de negociadores como los norteamericanos y canadienses muy bien preparados. Me dijeron: “uno de los elementos fundamentales que permitió la concreción del acuerdo fue que el sector privado hizo una estructura espejo a la nuestra, en cada uno de los estamentos y negociación para cada uno de los sectores; y llevábamos una posición para cada sector, única y técnicamente sustentada”.

Estrategia exportadora

3. Marco institucional – Organismo articulador

• Ventajas:

– Facilita el monitoreo de la estrategia

– Aumenta la eficacia y eficiencia de los esfuerzos públicos y privados,

- Reduce la duplicación de esfuerzos e iniciativas
- Contribuye a un mensaje negociador unificado
- Reduce los costos privados de búsqueda de información y de asesoramiento técnico
- Sienta las bases para una diplomacia comercial

• Funciones

– Lograr un equilibrio entre las medidas dirigidas a la oferta exportadora...

- Tipo de cambio competitivo
- Política arancelaria, incentivos fiscales y financieros

– ...y aquellas orientadas a ampliar mercados y generar demanda adicional

- Diplomacia comercial
- Inteligencia comercial

Facilita las alianzas no solamente entre los organismos de promoción de los otros países, públicos y privados, sino facilita las alianzas entre los sectores público y privado, en orden a generar instituciones que realmente tengan un mensaje que se corresponda con la realidad productiva nacional. Obviamente, permiten perfeccionar la estrategia a partir de lo aprendido.

Conclusiones

- El modo de implementar la inserción internacional debe ser propio y sin recetas preestablecidas
- Debe organizarse en una estrategia exportadora integrada
- La estrategia exportadora requiere consistencia entre los objetivos, las herramientas disponibles y la gestión
- Un organismo articulador es clave para el éxito de la estrategia
 - Articular las relaciones entre el sector público y el privado
 - Articular objetivos, herramientas y gestión de la estrategia

• Su misión

Transformar la estrategia de inserción externa en una política de Estado

- Este organismo articularía los roles del Congreso y del Poder Ejecutivo en la fijación de los objetivos y las políticas de comercio exterior...

• ... con la participación del sector privado

Las ventajas, ya las fui comentando. Facilita el monitoreo; aumenta la eficacia y la eficiencia; duplica los esfuerzos que, tanto uno los ve en el sector privado, cuando uno puede estar de los dos lados del mostrador, y en el sector público; se tiene un mensaje único negociador; reduce los costos del sector privado, especialmente para las pequeñas y medianas empresas que necesitan la búsqueda de información y asesoramiento técnico; facilita lo que es la diplomacia comercial, porque forma mejor a los negociadores, porque permite una sincronización de las negociaciones con objetivos y premisas comunes.

Es decir, articula, logra un equilibrio entre lo que es la oferta global exportadora y la demanda, porque articula el tipo de cambio competitivo, las herramientas como políticas arancelarias, normas técnicas, incentivos fiscales y financieros con aquella que es la demanda que voy a tener, con lo que voy a tener por apertura de mercados, con lo que voy a tener por la identificación de segmentos o nichos específicos para exportar.

Estrategia exportadora

3. Marco institucional – Organismo articulador

• Funciones

– Facilitar alianzas entre las diferentes entidades de promoción (públicas o mixtas) y el sector privado

– Perfeccionar la estrategia a partir de lo aprendido en la implementación de la misma

La conclusión, y con esto termino, es que el modelo de inserción de la Argentina debe ser dual; no es agro e industria, es agroindustria e industria manufacturera especializada. Para la concreción de ese modelo, hoy estamos ante una oportunidad única: tipo de cambio competitivo, estabilidad macro. Sin embargo, esto es necesario pero no es lo suficiente.

Necesitamos la coordinación de objetivos, herramientas y la gestión y la ejecución de las políticas en el marco institucional de un organismo único, con una participación relevante del sector privado y con un sector público que realmente atienda la promoción de exportaciones con la cantidad de recursos que el salto exportador, que estoy segura vamos a poder dar, se merece.

Muchas gracias.

Asimetrías tributarias que afectan a las empresas nacionales

Locutor:

Recibimos al segundo expositor del panel, Matías Olivero Vila, Socio del Estudio Bruchou, Fernández Madero, Lombardi & Mitrani. Disertará sobre las asimetrías tributarias que afectan a las empresas nacionales.

Dr. Matías Olivero Vila:

Gracias. Cuánto pensamos que nuestro sistema tributario pudo haber influido en el proceso de desnacionalización? En los próximos minutos vamos a ver una serie de causas, principalmente asimetrías, que encontramos tanto en nuestra legislación doméstica como también en la legislación comparada, que nos van a llevar a la respuesta y que son las seis que figuran allí en la pantalla.

**ASIMETRÍAS TRIBUTARIAS
QUE AFECTAN A LAS EMPRESAS NACIONALES**

CONTENIDO

Asimetrías tributarias en la legislación argentina y en la legislación comparada.

- Quebrantos.
- Ajuste por Inflación.
- Acciones y deudas.
- Regímenes de incentivos a la inversión.
- Consolidación fiscal.
- Impuestos distorsivos (ej. IDC).

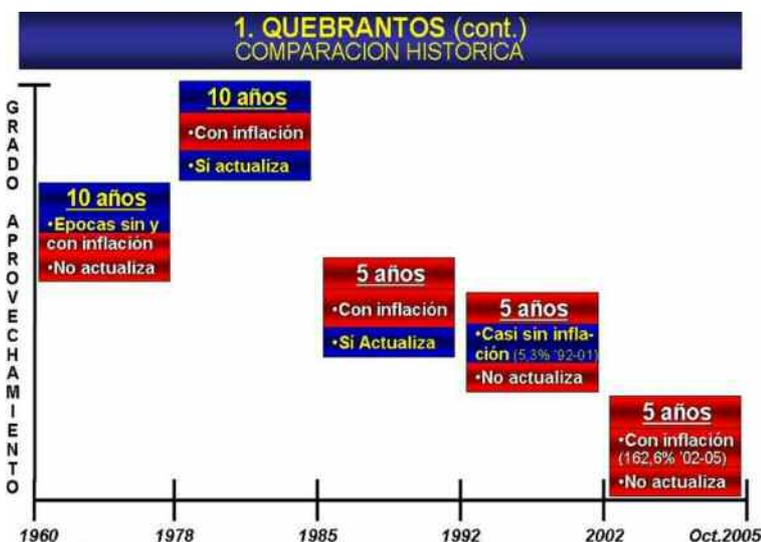


Pasamos directamente a la primera: quebrantos impositivos. Como sabemos, los quebrantos impositivos en la Argentina se pueden utilizar hasta 5 años, luego de lo cual prescriben, y es el período donde se pueden compensar con el Impuesto a las Ganancias. Estamos acostumbrados a esto, hace 20 años que tenemos este sistema.

Pero vamos a ver cómo nos va cuando nos comparamos con otros países. Vamos a México; allí es el doble del período que nosotros tenemos, con una particularidad: que la extensión del plazo de 5 a 10 años se hizo en el año '96, dos años después de la crisis que sufrió México en aquella época. Y la causa de la extensión fue apoyar a las empresas de México a salir de la crisis.

Segundo ejemplo, Canadá. Algo parecido, viene de 7 años el año pasado, 10 este año, y se acaba de presentar, hace 15 días, un proyecto para extenderlo a 20 años. Vamos a España, seguimos subiendo: 15 años y bastante parecido a México, luego de la crisis de principios del '90 se extendió de 5 a 7 años, de 7 a 10 años y, luego, de 10 años a 15. La causa de la primera extensión, la misma que en México: apoyar a las empresas españolas a salir de la crisis.

Cuarto ejemplo, Estados Unidos: 20 años, 4 veces ya nuestro plazo, con una particularidad, que además del plazo hacia delante, tienen un plazo de 2 años hacia atrás, por el cual si en algún período tuvieron quebrantos, pueden mirar 2 años para atrás y solicitar el reembolso. Si nos llama la atención este sistema, vayamos a Gran Bretaña, vayamos a Alemania, vayamos a Francia: imprescriptible, en el caso de Francia desde el año pasado. Y para terminar vamos a nuestro "país karma" de esta Conferencia de la Unión Industrial: Chile, el mejor sistema del mundo, imprescriptible hacia el futuro, imprescriptible hacia el pasado.



Cuando volvemos a la Argentina y vemos los 5 años, no nos suenan un poco exiguos? Pero no nos comparemos solamente con el exterior, comparemos con nosotros mismos, con nuestra propia historia. En el eje de las "X" tenemos los distintos períodos que hemos simplificado en cinco y dejamos fuera algunos regímenes extraordinarios.

En el eje de las "Y" el grado de aprovechamiento, donde vamos a ver tres cosas principalmente: el período de utilización de los quebrantos, allá vemos el primer ejemplo, 10 años, el doble del actual; si en esa época regía inflación o no, en este primer período se alternaron épocas con y sin inflación, y si se preveía algún sistema de actualización o no, en este primer período no se preveía sistema de actualización.

Vayamos al segundo, y subimos un escalón: a partir del año '78 ya se previó la actualización en el mejor sistema histórico de los últimos 45 años. Vayamos al tercero, y ya empezamos a descender: se bajó a 5 años, mientras las otras dos variables se mantuvieron exactamente iguales. Y algo parecido pasó en el año '92 al 2002, que si bien ya no se preveía actualización, en la práctica no fue un gran problema porque no había prácticamente inflación, solamente 5 puntos, 5,3 de inflación punta a punta, en 10 años.

Donde sí bajamos, y caemos al último escalón, es en el sistema actual, donde el período es el más reducido de todos, 5 años, no se prevé actualización y tenemos alta inflación, del 162% en el punta a punta desde el año 2002 hasta octubre del 2005. Nunca, en 45 años, se dieron las tres condiciones negativas; condiciones negativas es todo lo colorado, condiciones positivas el azul.

En conclusión, comparado con otros países, el plazo es más reducido. Comparado con nosotros mismos y nuestra historia, el peor régimen de los últimos 45 años.

Qué se propone? La extensión a los 10 años para equiparlo, por ejemplo, con el plazo del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, que se puede computar contra Ganancias, y aplicable especialmente desde el año 2002, año de la crisis.

1. QUEBRANTOS (cont.)

CONCLUSIONES

- Comparación con otros países: el plazo más reducido.
- Comparación con períodos anteriores: el peor régimen.

PROPUESTA

- Extensión a 10 años (=IGMP), aplicable desde 2002.

Pasamos al segundo aspecto, y ya que empezamos hablando de ajuste por inflación impositivo. Acá dejamos de lado completamente la discusión técnica de ajuste por inflación sí o ajuste por inflación no; simplemente buscamos asimetrías, comparámonos con el resto de los países.



En Argentina ya sabemos que no tenemos ajuste por inflación o es algo que se está debatiendo en los tribunales, está abierta la ventana con el Fallo Dugan para demostrar la confiscatoriedad, pero dejemos eso de lado, no aplicamos ajuste por inflación y tenemos 118% en el año 2002, año que está siendo discutido en Tribunales, y 162%, como decíamos, en los 3 años y 10 meses que están transcurriendo.

Vayamos a un caso comparable con Argentina: Venezuela. Tiene un 25% menos que nosotros en el acumulado, 120% aproximadamente, pero sí aplica ajuste por inflación, allí tenemos una asimetría.

estamos en el 25% punta a punta y aún así aplica ajuste por inflación. Y vayamos a Bolivia: 15 en el punta a punta de los 3 años y 10 meses y aplica ajuste por inflación. Y vayamos a México, 11 puntos y aplica ajuste por inflación. Y vayamos al "país karma": 11 puntos en Chile, punta a punta, estamos hablando del 2 ó 3% de inflación anual, y aún así se aplica ajuste por inflación a los efectos impositivos. Volvemos a la Argentina, tenemos 15 veces la inflación de Chile o México y no aplicamos ajuste por inflación a fines impositivos.

Segunda asimetría en cuanto a ajuste por inflación: Cuál es el efecto que tiene no tener ajuste por inflación? Miremos los individuos primero; veamos Impuesto a las Ganancias, Bienes Personales, y allí tenemos toda una serie de mínimos no imponibles. En Bienes Personales, 102.300, las deducciones personales, los tramos de la escala progresiva del 9 al 35% y límites varios como, por ejemplo, la deducción de los \$ 20.000.- de los préstamos para la vivienda hipotecaria. Todo eso, en favor de los individuos, no se actualiza.

Pero vamos a hablar del Impuesto sobre el Patrimonio, y cuando hablamos de Impuesto sobre el Patrimonio tenemos que evaluar nuestros propios bienes, ahí sí aparece

2. AJUSTE POR INFLACION IMPOSITIVO (cont.) ASIMETRIAS Y EFECTOS EN PERSONAS FISICAS Y EMPRESAS

| | | | |
|-------------------|---|--|---|
| INDIVIDUOS | Imp. Gcias. – Bs. Personales • Mínimos no imponibles • Deducciones personales • Tramos escala progresiva • Límites varios } sin actualizar | Conceptos en favor del contribuyente NO ACTUALIZAN | Mayor impuesto "real" afecta el consumo de individuos |
| | Imp. sobre patrimonio • Bs. Personales: mayoría de bienes, según valor actual: tabla (autos), VPP (acciones), cotización (títulos, créditos U\$S), plaza (bs. exterior), etc. • Inmobiliario: revaluación. | Conceptos en favor del Fisco VALOR ACTUAL | |
| EMPRESAS | Impuesto a las Ganancias • Base imponible: sin Axl • Efectos permanentes por efecto sobre amortizaciones y ganancias de capital. Quebrantos: sin actualización. | Conceptos en favor del contribuyente NO ACTUALIZAN | Se afecta la rentabilidad de grandes empresas y Pymes por doble vía (directa e indirecta) |
| | Imp. sobre activos • IGMP: bienes según valor actual: cotización (títulos, créditos U\$S, FCI), plaza (bs. exterior), etc. • Inmobiliario: revaluación. | Conceptos en favor del Fisco VALOR ACTUAL | |

algún valor actual, que no se llamará ajuste por inflación, pero se llama tablita de los autos, se llama VPP para las acciones y en algunos otros bienes, cotización o valor de plaza; no será ajuste por inflación pero es un valor actual. Y en el Inmobiliario, revaluaciones en las distintas jurisdicciones. No tenemos otra asimetría más?

Cuando hablamos de conceptos en favor del contribuyente, no se actualizan, pero cuando hablamos de conceptos a favor del fisco, sí aparece algún valor actual. Consecuentemente, este mayor impuesto real, que surge de esta asimetría, obviamente, afecta todo el consumo de los individuos.

Vamos ahora a las empresas, y pasa algo parecido: La base imponible, sin ajustar por inflación, como ya sabemos. Y hay un tema muy importante, aunque mañana mismo desaparezca la inflación, a efectos impositivos seguimos teniendo 162% de inflación todos los días, por tres razones: por las amortizaciones, por las ganancias de capital y por los quebrantos que mencionábamos antes. Cuando yo tengo que amortizar un bien, lo hago a valor histórico, sin el ajuste del 162%; cuando vendo algún bien de uso o vendo acciones, los tengo a valor histórico, también, sin ajustar, y el quebranto ya lo mencionamos.

Pero cuando vamos al Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, allí otra vez vuelve a aparecer algún valor actual: valor de cotización, valor de plaza para los bienes del exterior como tope, y aparece en el Inmobiliario de vuelta la revaluación. No tenemos otra asimetría igual a la anterior? Cuando hablamos de conceptos en favor del contribuyente no se actualizan, pero cuando hablamos de conceptos en favor del fisco aparece algún valor actual.

Consecuentemente, las grandes empresas, las PyMEs, sufren un doble efecto sobre su rentabilidad: por un lado, el efecto directo de lo que acabamos de decir, y, por otro lado, el efecto indirecto del menor consumo de los individuos. Se afecta la rentabilidad de grandes empresas y de PyMEs.

2. AJUSTE POR INFLACION IMPOSITIVO (cont.) ASIMETRÍAS ENTRE ACCIONISTAS LOCALES Y EXTRANJEROS



Tercera asimetría en cuanto al ajuste por inflación impositivo, porque hasta ahora le pega a todas las empresas por igual. Pero vamos a ver que hay una asimetría que le pega distinto a las empresas nacionales y accionistas locales, que a los que tienen accionistas en el exterior.

Y si no, veamos ahora el cuadro. En los accionistas locales, el mayor impuesto a las Ganancias que resulta de no aplicar ajuste por inflación, es un mayor costo ineludible y no se puede computar contra otros impuestos del accionista; mientras que cuando vamos al accionista del exterior, el mayor impuesto a las Ganancias que resulta de no aplicar el ajuste por inflación, eventualmente, podría ser computado como "tax credit" en el respectivo país, sea por la legislación doméstica o por algún convenio que tenga con Argentina: no tenemos otra asimetría?

El no ajuste por inflación para las empresas argentinas de accionistas argentinos, es un ineludible mayor costo, mientras que cuando vamos a los accionistas del exterior, el no ajuste por inflación puede no serlo.

Conclusiones. Las tres asimetrías del ajuste por inflación impositivo. Argentina no aplica ajuste por inflación, pero otros países con mucha menos inflación, sí lo hacen. A favor del contribuyente no aplicamos ajuste por inflación, pero a favor del fisco aparecen valores actuales. Y para los accionistas locales el no ajuste por inflación es un mayor costo, pero para los accionistas del exterior, pueden usarlo.

Obviamente, que las propuestas para esto ya las conocemos: la reimplantación del ajuste por inflación, pero como no sabemos, vuelvo a hacer la tesis de las actuales autoridades, vamos a ver algunos paliativos que podrían tomarse temporariamente, hasta que finalmente se decida aplicar ajuste por inflación a efectos impositivos.

2. AJUSTE POR INFLACION IMPOSITIVO (cont.) ASIMETRÍAS ENTRE ACCIONISTAS LOCALES Y EXTRANJEROS

CONCLUSIONES

- **Argentina no aplica Axl; pero otros países con mucha menos inflación, sí.**
- **A favor del contribuyente no se aplica Axl; pero a favor del Fisco se toman valores actuales.**
- **Para los accionistas locales el "No Axl" es mayor costo; pero para los accionistas del exterior, puede no serlo.**

3. TRATAMIENTO DE ACCIONES Y DEUDAS ASIMETRÍAS EN LA LEY DOMESTICA - IMP. A LAS GANANCIAS



Tercer aspecto y algo que tiene mucho que ver con la desnacionalización. Cómo tratamos las ventas de acciones? Cómo tratamos los intereses de ONs con oferta pública? Allí aparecen los distintos inversores: personas físicas locales, exento en los dos casos; beneficiarios del exterior, exentos en los dos casos y, además, eventualmente, se tiene una exención en el país de origen, en el país de residencia del exterior, por la aplicación de algún tratado, como puede llegar a ser el caso de Chile o de Austria.

Cómo tratamos a los sujetos empresas locales? Cómo tratamos al inversor institucional por excelencia, que son los sujetos empresas locales, y donde están las grandes empresas, compañías de seguros, bancos? En ambos casos, gravados.

Escuché con mucha atención en el día de ayer y en el día de hoy, las críticas, entre comillas, que le hacíamos a nuestro mercado de capitales local. Pero, cómo lo tratamos o cómo lo maltratamos? En ambos casos, gravado, y no solamente gravado sino gravado a la alícuota mayor, al 35%; y, además, en algunos casos, no dejamos ajustar por inflación la base, con lo cual al final no es un 35%, es mucho más del 50%.

Qué propuestas y alternativas tenemos en esta materia? Bueno, o bien una alícuota reducida; por ejemplo, en Canadá se aplica el 50% de la alícuota ordinaria de ganancias de capital, para cualquier ganancia de capital que se obtenga: acciones, bienes de uso.

Y esto pensemos si no podría ser algún paliativo temporario, hasta que se adopte el ajuste por inflación impositiva, un paliativo que sea en beneficio de las empresas.

O directamente exención, pasa en Chile. Se eximen las ventas de acciones con cotización. Y también un régimen de reinversión de utilidades, está también disponible.

En el caso de España, por ejemplo, existe un régimen de reinversión de utilidades para ganancias de capital que no aplica el 35%, aplica el 15% para acciones, bienes físicos o inmateriales. Y no nos tenemos que ir al exterior, en el pasado nosotros tuvimos un régimen de reinversión de utilidades con acciones de cotización, que actualmente está derogado.

3. TRATAMIENTO DE ACCIONES Y DEUDAS (cont.) ASIMETRÍAS EN LA LEY DOMESTICA - IMP. A LAS GANANCIAS

PROPUESTAS Y ALTERNATIVAS

- **Alícuota reducida:**
- Modelo Canadá: 50% de alícuota ordinaria para ganancias de capital.
- **Exención:**
- Modelo Chile: exime venta acciones y títulos con cotización.
- **Régimen de reinversión de utilidades:**
- Modelo España: 15% para ganancias de capital reinvertidas (acciones, bienes físicos o inmateriales).
- Ley 19.061 (derogada): acciones con cotización.

4. REGIMENES DE INCENTIVOS A LA INVERSION ASIMETRÍAS CON OTROS PAISES



Vayamos al cuarto aspecto. Tenemos los regímenes de incentivos a la inversión que han sido muy utilizados últimamente y que han sido bien recibidos, para la promoción de inversiones para bienes de capital, que consiste en amortización acelerada o devolución de IVA. La vigencia es acotada, tres años, exige una renuncia a ciertas acciones de ajuste por inflación y factor de convergencia, está sujeto a una licitación que es bastante engorrosa, y tiene cupo.

Hay por allí un proyecto de PyMEs que también está siendo muy bien recibido, si es que finalmente sale: vigencia 2 años y también las mismas renuncias que este caso.

Pero comparémosnos con regímenes de otros países: Chile y México tienen el mismo régimen en la sustancia, pero en los beneficios son mejores, porque se permite una amortización mucho más rápida que en el caso nuestro y la vigencia es permanente, sin renuncias, sin licitaciones y sin cupos.

Está muy bien tener este tipo de regímenes y es plausible que este tipo de iniciativas vengan del gobierno. Está muy bien, pero cuando comparamos con el resto de los países, con quienes nosotros competimos, la verdad es que tienen un poco de sabor a poco.

4. REGIMENES DE INCENTIVOS A LA INVERSION (cont.) ASIMETRIAS CON OTROS PAISES

Veamos otros regímenes que directamente nosotros no tenemos. En el caso de Chile, ayer se había hecho referencia al régimen de reinversión de utilidades, por el cual no se aplica el Impuesto a las Ganancias del accionista o del inversor del exterior, en la medida que sean reinvertidas dentro de los 20 días de recibidas esas utilidades. Esto es porque en Chile existe un sistema desdoblado, donde paga la sociedad al 17% y el accionista, persona física o beneficiario del exterior, con lo cual, en la medida que se cumplen estos requisitos, tenemos solamente gravado al 17%, menos de la mitad que nuestra alícuota del Impuesto a las Ganancias.



Vamos ahora a Brasil. Existe un régimen de deducción de intereses sobre el capital propio; no solamente se usan los intereses bajo deuda, sino también el interés sobre el patrimonio neto. Se aplica una tasa que hoy es del 10%, existe cierto tope y una alícuota de witholden. Lo importante de esto es que, en el caso de Brasil, esta ley vino en la misma ley que derogó el ajuste por inflación a efectos impositivos, y lo tomó el mercado como un real sustituto de él. Y hoy por hoy, si le preguntamos a empresarios brasileños, pocos se acuerdan del ajuste por inflación, y esta es la razón. Nosotros no aplicamos regímenes similares.

El quinto aspecto es consolidación fiscal. Qué es la consolidación fiscal? Bueno, es lo mismo que la contable. Se paga un solo impuesto por todo el grupo económico. Y cuál es el beneficio? Que se pueden compensar las ganancias y las pérdidas que se tienen adentro del grupo económico. Eso que tenemos en lo contable, nosotros no lo tenemos en lo fiscal.



Pero hay países que sí lo tienen. México, Estados Unidos, España, y podríamos seguir, Francia, Alemania, Holanda, Australia. En todos los casos se pueden consolidar dentro del grupo las pérdidas con las ganancias de sociedades locales y también de sucursales del exterior.

Aún en el caso de Estados Unidos, también sociedades del exterior; ciertas sociedades, como las SRL de Argentina, podrían llegar a compensarse esas pérdidas con ganancias del exterior y viceversa; las ganancias de la SRL con pérdidas del exterior. En Argentina no aplicamos consolidación fiscal y contra estos países nosotros competimos.

4. REGIMENES DE INCENTIVOS A LA INVERSION (cont.) 5. CONSOLIDACION FISCAL (cont.)

Propuestas respecto de este cuarto y quinto aspecto: adopción de regímenes similares a los de reinversión de utilidades y/o deducción de interés sobre capital propio, el régimen chileno o brasilero; adopción del régimen de consolidación fiscal; y flexibilización del actual régimen de promoción de inversiones que, repetimos, está muy bien, pero hay que flexibilizarlo.

PROPUESTAS Y ALTERNATIVAS

- Adopción de regímenes similares al de reinversión de utilidades (Chile) y/o de deducción de interés sobre capital propio (Brasil).
- Adopción del régimen de consolidación fiscal.
- Flexibilización del actual régimen de promoción de inversiones (sujetos, vigencia y condiciones).



Sexto aspecto y último. Ya sabemos que tenemos una serie de impuestos distorsivos, pero no es la intención de esta charla hablar de los impuestos distorsivos, sino solamente buscar asimetrías. Y dónde encontramos asimetrías? Bueno, allí tenemos las siglas del impuesto al débito y crédito, o también impuesto a la distorsión continua.

En las pocas jurisdicciones donde existe este impuesto, el hecho imponible es más reducido y la alícuota es mucho menor; y si no vamos a Brasil que es de donde nosotros tomamos este impuesto. Y fijémosnos si no hay una asimetría: en Brasil se aplica sólo a los débitos, nosotros lo aplicamos a débitos y créditos. En Brasil se aplica una alícuota del 0.38, nosotros apli-

camos al 1.2 en total y solamente una pequeña porción se puede computar como pago a cuenta. Con lo cual, aún en el mundo constituido por los países distorsivos, da la sensación que nosotros distorsionamos.

Cuáles son los propuestas en este sentido? Bueno, no sabemos cuál es la posición que van a tener las nuevas autoridades, pero la ideal, por supuesto, sería la derogación. Pero si tuvieran la misma posición que las anteriores autoridades, podría ser muy beneficiosa la reducción de la alícuota o bien una elevación del porcentaje del pago a cuenta. O si, por el costo fiscal que estas medidas tienen, bueno, ahí, eventualmente, y de mínima, una cuarta alternativa, que por lo menos se pueda utilizar como pago a cuenta contra el incremento del Impuesto a las Ganancias o del IVA, que se tenga respecto de algún ejercicio base, que podría ser el año 2004. Y esta última, no tiene costo fiscal.

6. IMPUESTOS DISTORSIVOS (cont.)
Ejemplo: Impuesto Débitos y Créditos

PROPUESTAS Y ALTERNATIVAS

- Derogación IDC.
- Disminución de la alícuota.
- Elevación del porcentaje de pago a cuenta.
- Pago a cuenta contra incremento de IG e IVA (respecto de ejercicio fiscal base).

Conclusiones finales. Me hubiese encantado ser tan optimista como fueron los que me antecedieron en los aspectos económicos, pero tienen que reconocer que me tocó "bailar con la más fea". Pero, en ese sentido, es muy loable la preocupación que tienen las autoridades sobre el costo fiscal. Es muy loable y está muy bien que cuando nosotros vamos y proponemos ciertas medidas, nos venga la pregunta de: y esto cuánto le va a costar a la Argentina? Está muy bien, y nosotros como ciudadanos, la verdad que nos tenemos que sentir muy bien en este sentido, pero la realidad es que en estos últimos años nuestro sistema tributario ha quedado muy desfasado respecto al de otros países y con fuertes asimetrías internas.

Desde el año 98 que no tenemos una reforma sustancial, de fondo, y se ha dicho que hasta el 2008 no la va a haber. Cómo salimos de esta encrucijada? Bueno, hay que seguir la experiencia internacional, que indica que las medidas económicas tributarias, principalmente, se han tomado siempre en épocas de crecimiento, en épocas de crecimiento como la actual que tiene la Argentina. En especial, en épocas de crecimiento post-crisis, crisis que hemos dejado atrás y que, consecuentemente, es la actual de la Argentina. Casos como el de México o el de España, son muy buenos ejemplos.

Y en este sentido, cuando vemos esos países, vemos que esos países, que tomaron esas medidas, también analizaron el costo fiscal, pero lo hicieron con un criterio de comparar el costo fiscal que implicaba la adopción de esas medidas, con el ingreso fiscal que la adopción de esas medidas podría llegar a generar por las mayores ganancias que esas medidas conllevaban. Hicieron la ecuación, analizaron el costo fiscal e hicieron una apuesta en sí mismos, considerando convencidos que el ingreso fiscal a obtener iba a ser mejor que el sacrificio realizado.

Y en este sentido volvemos a la Argentina: hemos escuchado hasta el hartazgo durante estos dos días, que las condiciones económicas y políticas de la Argentina de hoy son inmejorables para la toma de estas decisiones y para la toma de estas medidas. Pero, cuidado, porque para las empresas nacionales son tan inmejorables como impostergables.

Es por eso que estamos ante una gran oportunidad. Las nuevas autoridades tienen la gran oportunidad de llevar a cabo estas medidas; aprovechemos tal oportunidad, tomemos estas medidas tributarias y, cuando lo hagamos, vamos a tener un empresariado nacional mucho más fuerte y sostenido. Muchas gracias.

Locutor:

Gracias al Dr. Matías Olivero Vila.

La infraestructura de transporte y de energía necesaria para el desarrollo industrial. El rol de la inversión pública como herramienta de promoción de la empresa nacional.

Locutor:

Ahora diferentes expositores disertarán sobre la infraestructura de transporte y de energía necesaria para el desarrollo industrial. Analizarán el rol de la inversión pública como herramienta de promoción de la empresa nacional. Recibimos a Alberto Rosandi, Director de EIYS-Energy Business; Roberto Agosta, Director del Departamento de Transporte de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires y profesor de las Universidades Católica Argentina y Torcuato Di Tella; y Carlos Enrique Wagner, Presidente de la Cámara Argentina de la Construcción.

Ing. Alberto Rosandi:

Bueno, ante todo, muy buenas tardes. Agradezco la oportunidad que me están dando para poder disertar sobre este tema. La excelente exposición anterior dejó entrever que le tocó "bailar con la más fea", de acuerdo a lo que dijo. A mí me toca "bailar con la más difícil", que es la energía. Por qué motivo? Porque sin energía no vamos a tener producción y, evidentemente, el cuestionamiento que hoy tiene la República Argentina, en relación a esto, es, en alguna medida un elemento difícil para poder sobrellevar.

En este momento estamos con precios del petróleo, a nivel internacional, trepados realmente a niveles históricos. Nos estamos encontrando con un déficit a nivel de lo que nosotros hoy consideramos uno de los problemas más graves, que es el abastecimiento de gas y, evidentemente, en este concepto se requieren inversiones.

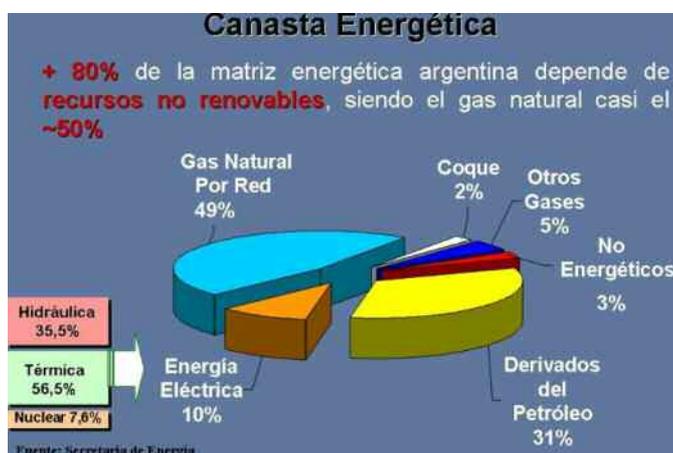
La economía lleva 36 meses de expansión ininterrumpida en la República Argentina, esperando concluir el 2005 con un aumento del orden del 8,5%. Resulta esperable que la misma siga creciendo en el corto plazo a un ritmo notable, quizá un poco menos, pero es necesario que este crecimiento sea acompañado por inversión en infraestructura.

En virtud de ello, nosotros debemos reconocer y entender que al no tener energía o al faltarnos el abastecimiento de ella, evidentemente, entramos en un cuello de botella en donde las aspiraciones de futuro del crecimiento económico, pueden realmente ser deficitarias.

A nivel de la región, la economía está creciendo en un marco de alrededor del 6%; nos encontramos con que la demanda del petróleo, en la última década, ha subido un 4,5%, la demanda de electricidad entre el 6 y el 7% y el gas establece como un puente de relación con las energías limpias, en donde su crecimiento está por arriba del 4,5%.

Argentina no está exenta de estos valores y el 80% de su matriz energética depende de recursos no renovables, siendo el gas natural prácticamente el 50% de la misma.

Esto significa, evidentemente, que cualquier impacto que tenga este segmento se va a reproducir en el resto de la canasta energética y esto impacta fuertemente y, fundamentalmente, en el marco eléctrico.



Cuál es la situación actual? Mucho se ha informado, muchos técnicos y muchas organizaciones del quehacer energético, han informado acerca de la situación de la crisis. La realidad es que Argentina está rezagada con respecto a sus requerimientos energéticos. En la última década y, fundamentalmente sobre los últimos años, no se ha invertido para poder sostener la relación entre oferta y demanda.

Las inversiones en infraestructura en el último quinquenio, crecieron muy lentamente, alrededor del 0,45% del PBI. Qué trajo esto como implicancia? Dificultades en

el abastecimiento de gas natural, la mayoría de los empresarios industriales que están aquí han comenzado a co-

nocer lo que son las famosas ventanas de abastecimiento de gas en el invierno; hay riesgo y limitaciones en el abastecimiento eléctrico por saturación de líneas y de transformadores y requerimientos de generación por el hecho del crecimiento de la demanda. Y también hay disminución de reservas en la parte de combustibles, con la parte de disponibilidades térmicas de máquinas

El Gobierno ha respondido con un Plan Energético, que fue lanzado allá por el 11 de mayo del 2004. Ese plan incluía, fundamentalmente, obras e inversiones de infraestructura importantes, entre ellos la elevación de la cuota de Yaciretá a 78 mts. sobre el nivel del mar; la implementación y la construcción de dos centrales térmicas de ciclo combinado, de 1600 megavatios; la finalización de Atucha II. También se lanzó el Plan Nacional de Transporte, que incluye el sistema de transmisión en alta tensión de Yaciretá, la línea de alta tensión Comahue/Gran Mendoza/San Juan; la interconexión del NOA-NEA y, en el marco de gasoductos, la concreción efectiva de llevar adelante la ampliación del sistema de San Martín II, la concreción del gasoducto del Noreste Argentino y del Gasoducto Patagónico.

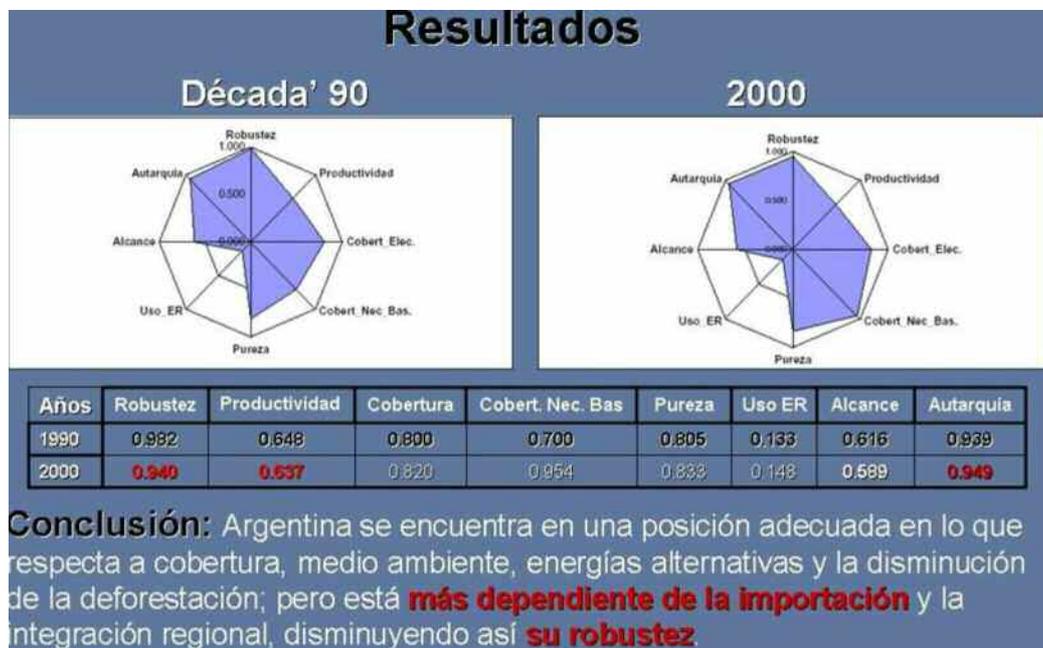
Esto nos lleva a evidenciar que en la Argentina se está invirtiendo en infraestructura. Estamos hablando de una inversión, de cara al 2008, de entre 11.000 y 12.000 millones de pesos. En términos de la discusión y de las bases conceptuales, si esta infraestructura llega a tiempo o no, en virtud del marco de requerimiento que está teniendo la República Argentina.

Las grandes preguntas son: cómo está posicionada entonces Argentina para el futuro? Si alcanzan estas inversiones ya proyectadas? Y, cuál será el verdadero desafío futuro en materia de infraestructura energética que debemos establecer?

Posicionamiento de Argentina. Lo que estamos viendo y lo que estamos discutiendo entre los técnicos, evidentemente, es el elemento práctico y que nos impacta diariamente, en relación a los requerimientos de energía, pero también tenemos que tratar de visualizar si el sistema actual que tenemos es un sistema sustentable. Y para visualizar el estado de situación, los condicionantes para el desarrollo de un país en su sector energético, hemos seleccionado algunos indicadores que se relacionan con algunos elementos en el marco del desempeño económico.

Para la dimensión económica, estos elementos: son la participación de las importaciones en la oferta energética, el aporte de las exportaciones energéticas al Producto Bruto Interno y la intensidad energética en el Producto Bruto Interno. Para la dimensión social: el consumo de la energía útil en hogares e industrias. Y para la dimensión ambiental: el alcance del uso de los recursos no renovables y emisiones de CO2 y la participación de recursos renovables, o energía limpia, en el aspecto de la producción.

Estos indicadores, llevados a una matriz compleja, nos demuestran y nos permiten ver que, con la comparación entre la década del '90 y el inicio de este siglo, Argentina ha ganado puntos en lo que tiene que ver con la cobertura necesaria y básica a nivel de abastecimiento de los hogares, con una cobertura eléctrica sostenida a nivel de la industria, con una pureza en el desarrollo de su marco y del trabajo en el impacto ambiental de las nuevas instalaciones que se van incorporando.



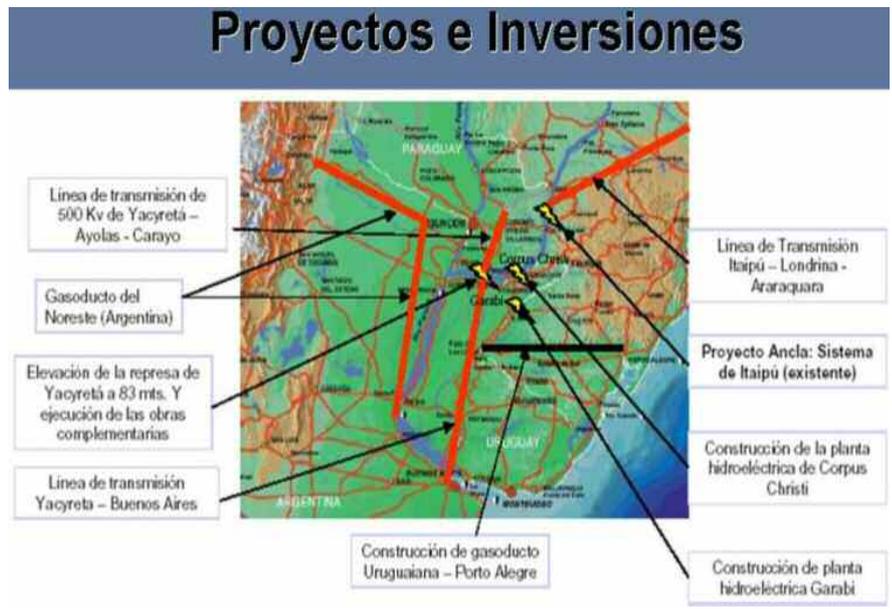
Pero, evidentemente, por la circunstancia del crecimiento de la demanda y la falta de inversiones, insisto, de los últimos tiempos, Argentina es más dependiente de la importación y de la integración regional, disminuyendo, de esta manera, su robustez.

Alcanzan, entonces, estas inversiones? En realidad, estas inversiones y estos elementos en el marco de infraestructura energética que se están implementando, alcanzan para una situación como la actual, con una fotografía como la actual. Pero nosotros debemos pensar en una Argentina que va a seguir creciendo en los próximos 15 años.

Y la canasta de combustible cambia y el gas natural se perfila como el combustible por excelencia. La energía se consolida como un bien comercializable en el mercado internacional y los mercados tienden a complementarse y se

vuelven más competitivos. Es eminente que la integración de los mercados energéticos regionales es un hecho y se requiere movilizar recursos financieros para solventar la ampliación de ese tipo de infraestructura.

Hay nuevos proyectos y hay proyectos que ya están en carpeta desde hace años. Pero, evidentemente, el marco del segmento gas natural impacta de una manera, en estos proyectos, que se vuelven a reflotar situaciones importantes en los análisis de infraestructura hidroeléctrica, como es el caso de Corpus Christi y la construcción de la planta hidroeléctrica de Garabí.



Hay diferentes estudios que han surgido con respecto a la integración energética de la región, manifestándose que los países mejor dotados de recursos, concurren a satisfacer las necesidades de aquellos cuya producción es deficitaria.

Esto, señores, tiene que ver con el famoso tema del anillo energético, el gasoducto del MERCOSUR o las nuevas interconexiones. Por eso tenemos líneas de transmisión en Itaipú y Londrina, los proyectos de construcción de la planta hidroeléctrica de Corpus Christi, la construcción del gasoducto Uruguayana-Porto Alegre, la línea de transmisión de Yaciretá implementada y contemplada en el Plan Energético del Gobierno Nacional.

Hay diversos trabajos empíricos que han examinado la relación entre las inversiones y la integración regional y, evidentemente, esto ha dado un correlato significativo y positivo. Esto significa que la base de los proyectos de integración regional, es el elemento sustentable que va a tener la República Argentina para poder sobrellevar la situación energética actual.

Nosotros, para poder hacer las proyecciones de referencia, hemos utilizado el método del enfoque por proyecto. Y en este marco hemos establecido algunas variables que son específicamente las que nos van a poder permitir y observar cuáles son los resultados en cuanto a los requerimientos de inversiones que debemos tener. La modernización de los sistemas, fundamentalmente en ciclos combinados; el aumento de la cooperación regional, predisponiendo que aquellos países deficitarios sean abastecidos por aquellos que tengan disponibilidades puntuales; el análisis de un crecimiento de demanda, que está sustentado en los estudios de prospectiva que ha desarrollado la Secretaría de Energía de la Nación y la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE), en donde establecemos que el promedio de crecimiento para los próximos años de electricidad es del orden del 5.05% y en gas natural del 4.35%.

Esto nos permite asumir que la Argentina puede llegar a crecer a tasas del orden del 4.5%, en donde vamos a requerir anualmente inversiones en infraestructura que estarían en el orden del 0.85 al 1% del Producto Bruto Interno. Esto es, unos 91.000 millones de pesos en los próximos 15 años, dando como resultado una inversión anual, aproximada, de 6.000 millones de pesos anuales.



Cuál es, entonces, el desafío fundamental de la República Argentina? Nosotros hemos elaborado un cuadro, en donde amenazas y oportunidades en materia de infraestructura energética, nos permiten llegar a una conclusión sensible y simple en relación a los riesgos existentes.

Amenazas y Oportunidades en materia de infraestructura energética

| IMPACTO | POSIBILIDAD | CORTO PLAZO | | LARGO PLAZO | |
|---------|-------------|---|---|---|---|
| | | AMENAZAS | OPORTUNIDADES | AMENAZAS | OPORTUNIDADES |
| Alto | Baja | Colapso energético, freno al proceso de crecimiento económico | Presión en las agendas gubernamentales nuevas partidas presupuestarias en infraestructura | Problemas de complementación e integración regional | Aspectos regulatorios y normativos simétricos en el ámbito regional |
| Medio | Media | Profundización de la problemática en el abastecimiento energético. | Asociatividad e integración regional | Desaliento a la inversión por restricciones y/o acceso a la propiedad | Estabilidad política, resguardo jurídico y consolidación del ritmo económico. |
| | Alta | Incremento en el costo del gas natural, electricidad y combustibles | Recuperación del margen de rentabilidad del sector y traslado a inversiones | Incremento de la problemática medioambiental | Proyectos e inversión en energía limpia |

Vamos a tomar, por cuestiones de tiempo, lo que realmente nosotros consideramos como una posibilidad en cuanto a la realidad que puede llevar adelante la situación actual y, fundamentalmente, el impacto, el grave impacto que esto puede llegar a tener.

En el corto plazo, las amenazas son la profundización de la problemática en el abastecimiento energético, si no se llevan a cabo las inversiones en tiempo y forma; y el incremento en el costo del gas natural, de electricidad, de combustibles, es un hecho cierto.

Las oportunidades dentro del marco del corto plazo son la asociatividad e integración regional; no cabe duda que la Argentina, por sí sola, ante

una situación en donde las reservas están decayendo, tiene que observar no solamente el árbol sino el bosque y tratar de integrarse regionalmente. En este marco, la recuperación del margen de rentabilidad del sector y el traslado de esa recuperación financiera a las inversiones, debe ser un hecho tangible.

A largo plazo nuestra amenaza es el desaliento a la inversión por restricciones y por acceso a la propiedad, elemento que está sucediendo en otros países, como en el caso de Bolivia; y el incremento en la problemática medioambiental. Las oportunidades, frente a este hecho, son la estabilidad política, el resguardo jurídico que debemos tener, y la consolidación del ritmo económico; y, evidentemente, esto va a permitir proyectos de inversión en energía limpia que, a futuro, podríamos desarrollar.

Por último, es necesario aunar esfuerzos públicos y privados para hacer frente al crecimiento de la demanda energética. Esto implica fortalecer la capacidad ejecutora financiera del sector público y promover una mayor participación del sector privado, dado que debemos alcanzar los 6.000 millones de pesos al año en materia de inversión en nuestra infraestructura energética.

Para el 2010, en gas natural, requerimos 18.000 millones de pesos; y en energía eléctrica, 12.000 millones de pesos.

Señores, los números están dados, las apreciaciones pueden llevarnos a que pueda haber algún grado de desviamiento, pero si no tenemos energía, si

no nos preocupamos por lo que estamos hablando, evidentemente, no vamos a tener una producción consolidada y no vamos a poder crecer al ritmo económico que estamos esperando. Muchas gracias.

Ing. Roberto Agosta:

Muy buenas tardes. Agradezco la oportunidad que me están dando para poder disertar en esta undécima Conferencia Industrial, sobre los sistemas de transporte. Se podría hablar mucho sobre el tema, muchísimo más, habría muchísimo más para decir, vamos a hablar cuatro minutos de cada uno de estos cuatro temas.

Primero, algunas cosas básicas sobre transporte en la Argentina para entendernos; cuáles son los grandes temas del sistema de transporte argentino; cuáles podrían ser los ejes para una agenda a 10 años dentro del sistema de transporte argentino; y, finalmente, algunos comentarios, algunas reflexiones finales.

Conclusiones

Es necesario aunar esfuerzos públicos y privados para hacer frente al crecimiento de la demanda energética, esto implica fortalecer la capacidad ejecutora y financiera del sector público y promover una mayor participación del sector privado dado que debemos alcanzar los **\$ 6.000 Millones al año en materia de inversión en infraestructura energética**.

| INVERSION ESTIMADA 2010/ 2020 (en Millones) | | |
|--|-----------------|-----------|
| | 2010 | 2020 |
| GAS NATURAL | \$ 18.195 | \$ 54.585 |
| ENERGIA ELECTRICA | \$ 12.180 | \$ 36.540 |
| TOTAL | \$ 30.375 | \$ 91.125 |
| PROMEDIO ANUAL | \$ 6.000 | |

CONTENIDO

- **ALGUNOS PRINCIPIOS BÁSICOS**
- **EL SISTEMA DE TRANSPORTE ARGENTINO: LOS GRANDES TEMAS**
- **EJES ESTRATÉGICOS PARA UNA AGENDA A DIEZ AÑOS**
- **REFLEXIONES FINALES**

El transporte es el 5% del Producto, acá hay algunas cifras, no las voy a recorrer todas, es el 5% del Producto; es más del 40% de la inversión en infraestructura de la Argentina; en la cadena de valor participa entre el 20 y el 60%; y genera efectos hacia delante y hacia atrás en la economía. O sea, el transporte es una industria en sí, además de ser parte de la cadena de valor.

MÚLTIPLES OBJETIVOS

- **SOCIALES:**
 - Garantizar la cohesión social y la igualdad de oportunidades ("equidad espacial").
- **POLÍTICOS:**
 - Defensa.
 - Control del territorio.
 - Seguridad personal y ante hechos naturales.
- **ECONÓMICOS:**
 - **Primer Momento:** Posibilitar la actividad económica e integrar la estructura productiva ("tirar").
 - **Segundo Momento:** Satisfacer la demanda de movilidad y mejorar la competitividad de las cadenas logísticas existentes o con desarrollo previsible ("empujar").

te, que algunos son de una enorme importancia, como, por ejemplo, lo vinculado a la cohesión social y al valor de oportunidades, lo que llamamos la equidad espacial que garantiza el sistema de transporte.

El otro aspecto importante, para terminar esta breve introducción, es tener clara cuál es la estructura del territorio de la Argentina. El transporte no es más que una consecuencia del territorio, aunque también lo conforma, pero, digamos, tiene una relación dialéctica, si Uds. quieren, con el territorio.

Por un lado, la Argentina es un país con enorme dispersión geográfica. Por otro lado, los graneles, que no son extraordinariamente importantes, lo están siendo cada vez más, están cerca de los puertos, no tienen grandes distancias. Por otra parte, la baja densidad de población; y, finalmente, la alta concentración en el área metropolitana de Buenos Aires.

Esto nos lleva a que el sistema de transporte tenga condicionantes muy rígidas. En los flujos de carga, el transporte vial, ya lo vamos a ver, predomina de manera absoluta, tiene ventajas competitivas muy fuertes respecto de otros modos de transporte. Y en los flujos de personas, no existen flujos interurbanos importantes; los grandes problemas de movimiento de personas están en el área metropolitana de Buenos Aires; secundariamente, en otras ciudades que no tienen los problemas que se dan en Buenos Aires.

EN LÍNEAS GENERALES ...

- **TRANSPORTE AUTOMOTOR / SISTEMA VIAL** } Moviliza el 90% de las cargas y casi el 100% de los viajes de personas.
- **TRANSPORTE FERROVIARIO** } Moviliza menos del 10% del volumen de cargas totales, alcanzando al 20% en el caso de los productos de exportación.
- **PUERTOS Y TRANSPORTE FLUVIOMARÍTIMO** } Posibilita la salida de virtualmente el 100% de las exportaciones.
- **TRANSPORTE AEROCOMERCIAL** } Importante solamente para sectores específicos.

salida de todas nuestras exportaciones; y el transporte aerocomercial tiene una importancia muy puntual y no vamos a hablar acá, fundamentalmente, porque está vinculado al transporte de pasajeros.

IMPORTANCIA

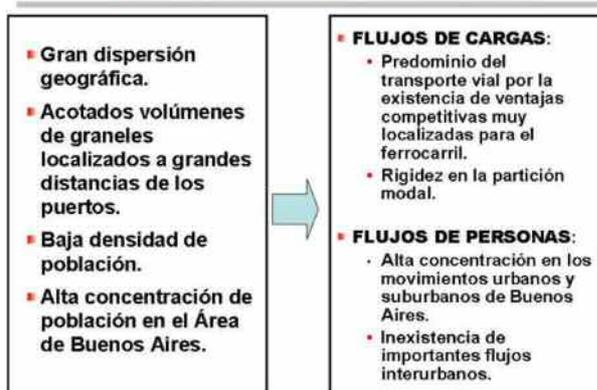
- 5% del PBI.
- 50% del stock de capital público del país.
- 5% del empleo.
- Más del 40% de la inversión en infraestructura.
- Participa en entre un 20% y un 60% en la cadena de valor de los diferentes productos.
- Genera importantes efectos "hacia delante" y "hacia atrás" en la economía.
- Garantiza la "equidad espacial" y coadyuva a la igualdad de oportunidades.
- Posee una fuerte presencia en el imaginario colectivo, complicando los procesos decisivos.

Pero además acá hay un tema, no voy a profundizar en esto pero sí para darle marco, cuando hablamos de objetivos del transporte, el transporte tiene múltiples objetivos, no solamente económicos sino también sociales, políticos y también económicos.

Y en los económicos a veces hablamos de un primer momento, en el que el transporte induce el crecimiento, y un segundo momento, en el cual el transporte satisface la demanda que ya está dada. Nosotros, en la Argentina, estamos un poco, en algunas cosas, en uno, pero fundamentalmente en el segundo momento del rol del sistema de transporte dentro de la economía argentina.

Pero es importante no perder de vista los otros objetivos del transporte. Y los otros objetivos de la infraestructura del transporte.

LA ESTRUCTURA TERRITORIAL



Cuáles son los grandes temas de nuestro sistema de transporte? Si miramos los cuatro componentes que nos interesan desde el punto de vista de la cadena de producción, de la cadena de valor, los sistemas de transporte vial y automotor movilizan el 90% de las cargas y prácticamente el 100% de los viajes de personas. O sea, el problema de la movilización, de tráfico, en la República Argentina, esencialmente, está en el transporte vial.

El transporte ferroviario está en torno al 5, 6 ó 7%, pero es importante en los flujos de exportación: llega al 20% de la partición modal. Entonces, podemos imaginarnos una suerte de especialización del transporte ferroviario en este tipo de flujos.

Los puertos tienen un rol importantísimo, son los puntos de

EL SISTEMA VIAL

Qué podemos decir del sistema vial, que es, como dijimos, “el” problema? (y es “la” solución también). El sistema vial ahí dice que tiene 630.000 km. de longitud; en realidad tiene mucho más si sumamos los caminos municipales, las calles, etc. O sea, la cobertura del sistema vial es extraordinariamente enorme y solamente el 6% está bajo jurisdicción nacional. Cuando nos imaginamos a Vialidad Nacional, en realidad estamos hablando del 6% del problema; el problema vial de la Argentina está diseminado, fundamentalmente, en todas las provincias.

El 95% del sistema tiene tráficos de menos de 500 vehículos por día, o sea, tiene muy baja densidad, y una proporción muy baja está pavimentada. Esto está muy relacionado con lo anterior, no se justifica tampoco que esté mucho más pavimentado, probablemente algo más sí, progresivamente, pero no demasiado más. Y menos del 1,5% posee banquetas pavimentadas y hay algún dato de lo que faltaría de ampliar en capacidad.

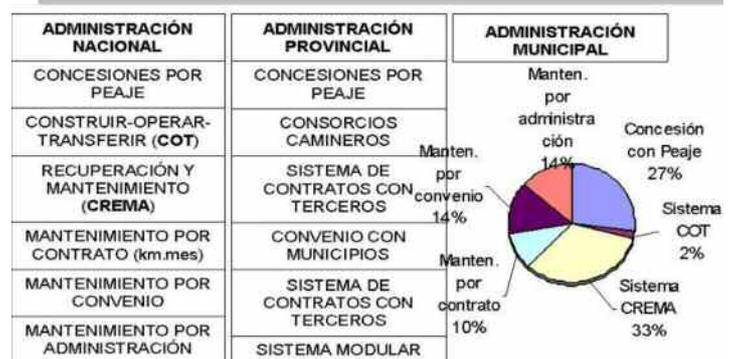
- Provee accesibilidad generalizada: 630.000 km de longitud (excluyendo caminos vecinales y municipales).
- Solamente el 6% (40.000 km) están bajo jurisdicción nacional (10.000 concesionados por peaje).
- El 95% del sistema posee tráficos inferiores a los 500 vehículos diarios.
- El 12% (76.000 km) se encuentra pavimentado.
- Menos del 1,5% posee banquetas pavimentadas.
- Menos del 1% (5.000 km) poseen tráficos superiores a los 4.500 vehículos diarios y de ellos el 75% es de dos calzadas indivisas.



Esto es simplemente para ubicarnos. Fíjense la red vial, que es la que está a la derecha, la cobertura que tiene del país, es una tarea que se cumplió en la segunda mitad del siglo XX, del siglo pasado, la cobertura de la red vial nacional; ahí tendríamos que agregar estos 400 ó 500.000 km. más.

Muy bien, cuál es el tema vinculado al sistema vial? El tema central es el de su mantenimiento. El mantenimiento del sistema vial tiene muchos sistemas, acá estamos marcando algunos en jurisdicción nacional, provincial y municipal. Pero, esencialmente, cuál es el problema? El problema es el que estamos mencionando: el sistema es uno y está, fundamentalmente, bajo jurisdicción local, jurisdicción provincial, y el tema central es su mantenimiento. De nuevo, para mostrar la complejidad de la problemática.

UNA GESTIÓN DE MANTENIMIENTO COMPLEJA



VARIOS PUNTOS CRITICOS

- **Mantenimiento diferido** de la red, tanto pavimentada como no pavimentada con el consiguiente incremento de los costos de transporte:
 - La red requiere un promedio de 2.000 a 2.500 millones de dólares anuales para su mantenimiento repartidos en mitades para las pavimentadas y no pavimentadas (unos 400 millones corresponden a la red nacional pavimentada no concesionada).
 - El sistema de transporte automotor genera por lo menos 3.000 millones de dólares anuales de ingresos fiscales (300 millones corresponden al 50% del Fondo del Gasoil y 70 al sistema de corredores concesionados).
- Ineficientes **mecanismos** de planeamiento y ejecución del mantenimiento y la rehabilitación.
- Importantes problemas de **seguridad vial**.
- Déficits puntuales de **capacidad** de calzada.
- Los **caminos rurales** se encuentran en general en pobres condiciones de servicio.

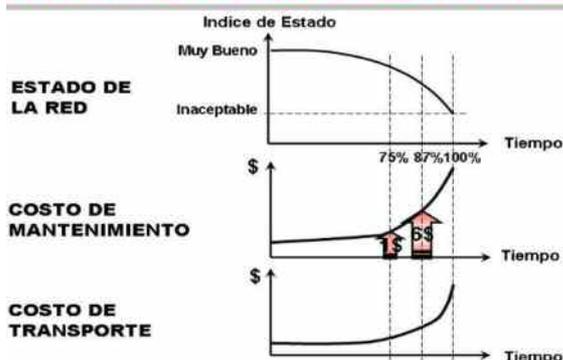
Ahora, cuáles son los puntos críticos de este sistema? Primero, el mantenimiento diferido. Se ha estimado que toda la red requiere más de 2.000 millones de dólares por año para su mantenimiento; toda la red, completa, no la nacional. El sistema genera más de 2.000 millones de dólares al año a través de impuestos, el sistema automotor lo genera, o sea, existe esa generación de recursos.

Pero, además, ahí no hay buenos mecanismos de planeamiento y de ejecución del mantenimiento y la rehabilitación, y hay problemas graves de seguridad vial, algunos déficit puntuales de capacidad de calzada y problemas serios en los caminos rurales, que están en estos 600.000 km. que mencionamos recién.

A qué nos lleva esto? No voy a entrar en el detalle de este gráfico, pero cuál es el tema central? Es que cuando diferimos mantenimiento, el costo de mantenimiento crece, si yo en lugar de efectuar una reconstrucción del 75% de la vida útil de un camino, lo efectúo posteriormente, lo que me costaba un peso/un dólar, ahora me cuesta seis o más. Y lo que me costaba un peso en términos de costos de operación, o sea de costo de transporte, ahora me cuesta mucho más.

Es decir, el problema del diferimiento del mantenimiento está vinculado a un incremento de costos, no solamente de las obras de reconstrucción, sino, además, del costo del transporte.

EL MANTENIMIENTO VIAL IMPLICA DECISIONES Y POSEE CONSECUENCIAS

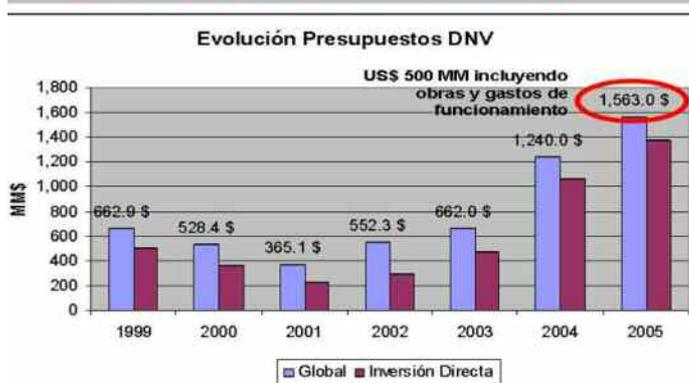


EL CÍRCULO VIRTUOSO DEL FINANCIAMIENTO VIAL



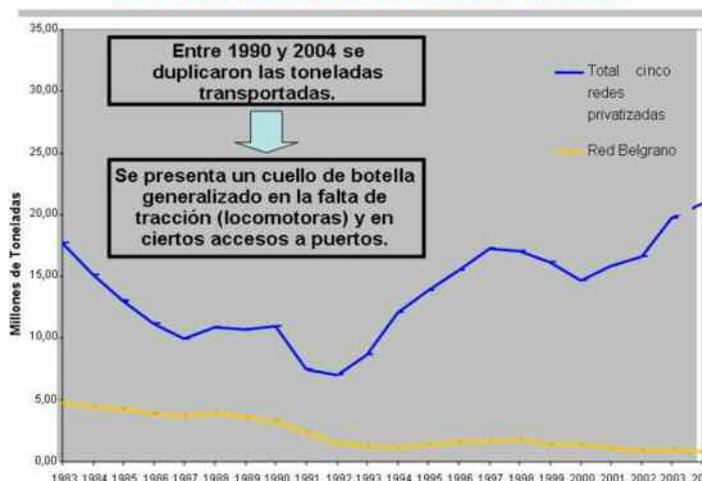
Esto es lo que llamamos este círculo virtuoso, entonces, tenemos que garantizar los recursos para el mantenimiento vial, para preservar el patrimonio vial de la República Argentina. Esto no puede ser objeto de decisión año a año; controlar los costos del transporte y no esterilizar las propias inversiones que se encuentran efectuando.

EL PRESUPUESTO DE LA DNV



El presupuesto del plan de Vialidad de este año 2005, es de unos 500 millones de dólares, y esto incluye no solamente el mantenimiento sino también obras nuevas, obras de inversión.

EL TRANSPORTE FERROVIARIO



Hablemos un minuto del transporte ferroviario. Desde el año '90 duplicó las toneladas transportadas, esto es por varias razones. Esto nos ha llevado a que hoy el sistema tenga un cuello de botella central en la tracción, en la cantidad de locomotoras; y es difícil resolverlo en la situación actual, aunque algunas empresas están tomando algunas decisiones, pero es complejo resolverlo en la situación actual. Este es el tema central del transporte ferroviario, el déficit de tracción.

Algunos datos de los puertos: dos tercios de las exportaciones de Argentina salen por acá, por los puertos que están cerca de Rosario.

- **Puntos de salida de las 130 millones de toneladas que se exportan:**
 - 2/3 : puertos privados de la ribera del Paraná.
 - 1/3 : Quequén y Bahía Blanca.
- **1.2 millones de TEUs de contenedores (90% en los puertos de Buenos Aires y Dock Sud).**
- **Existen cuellos de botella puntuales en ciertos accesos terrestres.**
- **El calado de la vía navegable del Río de la Plata – Paraná puede mantenerse sustentablemente en los 36 pies.**

LAS CUESTIONES INSTITUCIONALES DE FONDO

El Sistema de Transporte requiere no solamente una Infraestructura Física sino también una Infraestructura Institucional adecuadas.

Las Reformas de los '90 dejaron:

- Estructuras regulatorias y de control débiles.
- Desmantelamiento del sistema de formación de RR.HH.

El Sector requiere una reforma institucional profunda que garantice:

- Una conducción políticamente unificada (infraestructura y servicios).
- La eficaz ejecución de las funciones de:
 - Establecimiento de políticas.
 - Identificación y evaluación de proyectos.
 - Elaboración, preparación y control de presupuestos, planes y programas de acción.
 - Adecuados sistemas de control de obras y contratos de concesión.
- Minimizar las oportunidades de corrupción y clientelismo.

Entonces, uno de los aspectos centrales es una reforma institucional que garantice una conducción unificada de la Secretaría de Transportes o del organismo que sea, pero imaginemos la Secretaría de Transportes, que incluya la infraestructura y los servicios y que permita la eficaz ejecución de estas funciones que estamos mencionando acá, que son esencialmente las de planificación, las de establecimiento de políticas y el desarrollo de adecuados sistemas de control.

Muy bien, cuál sería esta agenda institucional? Nosotros nos imaginamos una estructura institucional para el sector dividida en dos partes: una, que sería la Secretaría de Transportes, el organismo político; y otra, que sería lo que llamamos "Superintendencia de Transportes", un organismo netamente técnico que tenga a su cargo la ejecución de las políticas y que sea la autoridad de aplicación de los contratos, en el cual no haya lugar para decisiones políticas, donde el funcionamiento sea eminentemente técnico.

Por otro lado, una organización vial rectora, que podríamos imaginárnosla vinculada a la Secretaría de Transportes. Y, finalmente, una "Agencia Metropolitana de Transportes", en el área metropolitana de Bs. As., que es un tema pendiente desde hace por lo menos 10 años, mucho más, pero por lo menos 10 años, dentro del área metropolitana de Buenos Aires.

TRANSPORTE VIAL

- Priorizar el **mantenimiento y rehabilitación** de la red llevándola a una **situación estacionaria** y garantizando la existencia del equipamiento de seguridad básico.
- Mejorar el actual sistema de financiamiento a través de **peajes y fondos específicos**.
- Completar la **conectividad** de la red transitable permanente.
- Identificar y efectuar **mejoras selectivas y progresivas** para mejorar las condiciones de **seguridad** e incrementar la **capacidad** de calzada.
- Remover **cuellos de botella puntuales** del sistema, especialmente en los **accesos** a poblaciones y puertos.
- Mejorar las **redes no pavimentadas**, garantizando el tránsito permanente y asegurando los recursos para su conservación.
- Garantizar la **libre competencia** del sistema automotor de carga y pasajeros.
- Definir **subsidios explícitos** para el transporte público de pasajeros tendientes a garantizar **accesibilidad** permanente de todo el territorio.

Acá tenemos una imagen, y acá tenemos unos cuellos de botella puntuales, que tendríamos que resolver.

Muy brevemente, cuáles serían los ejes estratégicos de una agenda a 10 años? Primero, hay un tema institucional: el sistema de transporte requiere no sólo una infraestructura física, sino también requiere una estructura institucional adecuada.

Es complejo ese tema del transporte, hay muchos actores diferentes, hay falta de información y las reformas de los '90, que como vimos en muchos aspectos han sido muy positivas, por ejemplo, el crecimiento del tráfico del ferrocarril, buena parte se debió a las reformas de los '90, sin embargo en otros aspectos dejaron estructuras regulatorias y de control débiles y desmantelaron el sistema de formación de recursos humanos dentro del sector.

LA AGENDA INSTITUCIONAL

- **Secretaría de Transporte**
 - Con jurisdicción sobre la totalidad del sistema (infraestructura y servicios).
 - Con capacidad técnica para el análisis de proyectos y políticas.
- **Superintendencia de Transporte**
 - Responsable de ejecución de políticas y Autoridad de Aplicación de contratos, concesiones y adjudicaciones.
 - Funcionarios con periodos no renovables, seleccionados por concurso público.
 - Financiamiento extrapresupuestario a través de alícuotas porcentuales de las transacciones del sector.
 - Concentrando las funciones de todos los organismos de control actuales (en particular las de la CNRT no relativas al AMBA).
- **Organización vial rectora con responsabilidades sobre toda la red nacional.**
- **Agencia Metropolitana de Transporte.**

Dentro del transporte vial algunos puntos, muy brevemente: primero, priorizar el mantenimiento y la rehabilitación de la red; ésta tiene que ser la prioridad uno, desarrollando un sistema de financiamiento eficiente para el financiamiento de la red, a nivel nacional, provincial y, eventualmente, municipal. Este es el tema central del sistema de transporte argentino.

Después, proyectos de inversión hay algunos. Por ejemplo, completar la conectividad de la red transitable permanente; identificar mejoras selectivas progresivas para aumentar la capacidad de calzada en algunos lugares; remover cuellos de botella puntuales, sobre todo en los puertos; mejorar las redes no pavimentadas.

En el sistema de transporte, digamos, en la parte de los servicios, garantizar la libre competencia. Y, finalmente, esta es una

idea conexas, todo este problema de la accesibilidad permanente. Estamos necesitando probablemente un sistema de transporte público que garantice accesibilidad permanente al territorio.

Dentro del transporte ferroviario, qué estamos pensando? En una red interregional de cargas de transitabilidad permanente, pero muy especializado en estos tráficos que mencionábamos recién de exportaciones. Es decir, nosotros nos estamos imaginando un sistema de transporte ferroviario muy especializado en el movimiento de grandes flujos, de graneles. Por ejemplo, el Belgrano Cargas, que anda por ahí, hoy ofrece una oportunidad que hace 10 años no la ofrecía, en cuanto a la posibilidad de ser explotado y de recibir inversiones.

En este sentido, renegociar los contratos de carga puede permitir resolver estos cuellos de botella. Y en cuanto a pasajeros, concentrarnos en el corredor Rosario/Mar del Plata, ese es un aspecto conexas, o sea concentrar las inversiones de pasajeros en el corredor Rosario/Mar del Plata de la trocha ancha.

PUERTOS Y VIAS NAVEGABLES

- Preservar las tierras en las áreas portuarias para facilitar las operaciones, mejorar los accesos y establecer áreas logísticas.
- Reglamentar la ley de transporte multimodal.
- Remover los cuellos de botella puntuales en los accesos terrestres a los puertos.
- Autorizar el dragado y el mantenimiento a 36 pies de la vía navegable del Paraná financiado a través de incrementos en la tarifa del peaje.

Bueno, finalmente, dos o tres ideas básicas, pero lo central es esto: pensamos en un sistema de transporte que sea sustentable económica, financiera, ambiental y socialmente. Y esto requiere los recursos en el sistema, los recursos fiscales, que sabemos que están disponibles, lo que faltan son los mecanismos para hacerlo posible.

Entonces, por un lado, con una reforma institucional importante, con un mejoramiento sustancial de los recursos humanos, de la capacitación; y, por otro lado, con este repensar el esquema de financiamiento, el sistema de transporte perfectamente puede afrontar los desafíos de los próximos 10 años. Muchísimas gracias.

Dr. Carlos Wagner:

Buenas tardes. Los expositores que me precedieron hablaron sobre la problemática del transporte y de la energía, de los recursos que hacen falta, de los problemas que tenemos, etc. Una vez que esos problemas estén medianamente encaminados y resueltos y una vez que los recursos estén, entramos nosotros, los constructores, que tenemos que hacer las obras que hacen falta para expandir una infraestructura, tanto del transporte como de la energía.

Por eso quisiera contarles brevemente algunos números, darles alguna idea de cómo está hoy nuestra industria, qué es lo que nos pasó en el pasado y cómo vemos la problemática para los próximos tiempos.

Como ustedes saben, la industria de la construcción es una industria profundamente nacional. Pasa por un momento muy sólido, que nos acerca a los valores históricos récord, tanto en el crecimiento del nivel de actividad, que para este año estimamos por encima de un 12 %, como en el nivel de empleo, donde este año ya llevamos incorporados 70 mil trabajadores formales y pensamos llegar a un total de 320 mil trabajadores.

Nuestra industria proveedora de insumos trabaja a más del 90 % de su capacidad instalada y, además, tenemos un consumo récord de cemento, histórico, de más de 6 millones de toneladas.

Sin embargo, venimos de haber perdido a más de 3 mil empresas en la crisis. Hoy las empresas activas suman, de nuevo, 16 mil, habiéndose incorporado en los últimos 3 años, 5 mil nuevas empresas, la mayoría de ellas Pymes; muchas Pymes con menos de 10 trabajadores que, como todos sabemos, con el transcurso del tiempo algunas de

TRANSPORTE FERROVIARIO

- Establecer una **red interregional de cargas de transitabilidad permanente** que vincule entre sí las principales regiones económicas del país y a éstas con los puertos y los países vecinos.
- **Renegociar** los contratos de carga manteniendo la continuidad del actual esquema complementándolo eventualmente con **inversiones públicas selectivas** que en conjunto hagan factible la realización de inversiones, especialmente en tracción
- Crear las condiciones para posibilitar la realización de inversiones privadas para la rehabilitación y explotación del Ferrocarril **Belgrano Cargas** que actualmente posee un significativo potencial de tráfico.
- En pasajeros concentrarse en el mejoramiento del **corredor Rosario – Buenos Aires – Mar del Plata**, dándolo en concesión a operadores privados y extendiéndolo hacia Córdoba y Tucumán a medida que el tráfico lo justifique.

En puertos y vías navegables, hay dos puntos centrales: uno, es la Ley de Transporte Multimodal, que es una cuestión que está pendiente; y el segundo, es el dragado, a 36 pies, de todo el Paraná y de los accesos a los puertos de Bs. As.

Sabemos, todos los estudios lo indican, que es posible financiar esto con el propio peaje, de manera que pareciera que no hay muchas razones para no ir a este esquema de 36 pies.

REFLEXIONES FINALES

- El sistema de transporte debe ser **sustentable** desde los puntos de vista económico, financiero, ambiental y social.
- **Equidad y sustentabilidad** son dos aspectos de la misma realidad. Un sistema inequitativo, tampoco resulta socialmente sustentable, porque implica que sus beneficiarios no pagan sus costos, penalizando a los sectores de menores ingresos.
- Una agenda para el sistema debe **garantizar ambos aspectos**, manteniendo el equilibrio entre el repago del sistema por parte de los usuarios directos y sus características como bien público, la visión de largo plazo y la sustentabilidad financiera inmediata del sistema.
- Los recursos se encuentran disponibles, deben emplearse **múltiples instrumentos sin pretender mecanismos automáticos sino incentivos bien orientados** y una correcta **administración de las políticas públicas**.

ellas serán grandes. Todas estas empresas son de extracción nacional, empresas locales de capital interno y, en algunos casos, de capital externo.

Durante la década pasada y en oportunidad de privatizarse las empresas públicas, se constituyeron, al amparo de éstas privatizaciones, sucursales de proveedores y contratistas habituales de su país de origen y se comenzaron a eliminar de los concursos de precios a los anteriores contratistas locales, sin que estos tuvieran ni la oportunidad de cotizar trabajos, para lo que estaban capacitados, y tenían antecedentes comprobados de identidad.

Nuestra Cámara, junto con las autoridades, las empresas y con los órganos de control, trató de encontrar una posibilidad para que estos contratistas y proveedores pudieran proseguir con sus actividades específicas. Pero tuvo solamente éxitos parciales, mayormente derivados de fracasos o dificultades de sus contratistas extranjeros.

Desapareció así una gran cantidad de empresas, que son hoy muy difíciles de reemplazar y son las empresas que nos faltan. El epílogo fue que, luego de la crisis, muchas de las compañías extranjeras dejaron también la actividad en nuestro país. Ahora, al amparo de la política de reindustrialización implantada con posteridad, se abrieron innumerable cantidad de pequeñas empresas y proveedores, la mayoría de las cuales, por resultado de lo que dije antes, estaban en muy mala situación económica.

Sabemos que para que el país continúe creciendo a ritmo de crecimiento actual de los últimos tres años, es imprescindible una expansión de la infraestructura energética y de transporte, ya sea vial, ferroviaria, líneas de transmisión, gasoductos, acueductos; para así lograr alcanzar la meta de exportación, en el 2010 de 60 mil millones de dólares y bajar la tasa de desocupación al 6%.

Luego del derrumbe de la economía y con el esquema de renegociación de los contratos y tarifas en trámites, la inversión pública ha tomado un papel relevante en la expansión de la infraestructura. Tal es así que el Presupuesto Nacional para el año que viene, prevé un nivel de inversión de 14 mil millones de pesos, con más las inversiones en el sector energético.

Se está hablando de licitar varias líneas de transmisión, está en el presupuesto la terminación de Yacyretá y se están instrumentando los fideicomisos para ampliar la capacidad de transporte de los gasoductos y se está terminando la licitación de las centrales de ciclo combinado.

Para los proyectos que no requieren financiamiento de organismos multilaterales de crédito, ya sea financiamiento BIR, BIF o CAF; o sea, los que se financian con recursos del Tesoro Nacional, hemos obtenido este año de la Secretaría de Industria la instalación de un régimen muy preciado para nosotros, que es el régimen del "Compre Nacional".

Esto es para nuestro sector un paso muy importante, aún cuando hemos logrado bastante menos de lo que otorgan otros mercados de países limítrofes y del Sur o Centroamericano, donde habitualmente son las empresas locales las que concurren a las licitaciones de este tipo.

Las inversiones que se efectúan con fondos genuinos de los organismos multilaterales de crédito, nos obligan a luchar permanentemente para lograr la posibilidad de mayor participación de las empresas medianas nacionales.

La acción de la CAC en este sentido es constante, ya que los condicionamientos en cuanto a garantías, patrimonios y antecedentes, dejan sin posibilidad de participar a muchas empresas argentinas. Tenemos como ejemplo algunos casos recientes, como la licitación de la ciudad de Buenos Aires para el Arroyo Maldonado, y de la segunda etapa de los contratos CREMA.

Tenemos también que luchar para derogar los impedimentos heredados del viejo aparato jurídico, actualizándolo en un marco inteligente que nos sirva para la realidad actual.

Para que sí continúen creando nuevas y más empresas en nuestro sector, es importante que se consolide como política de estado la decisión de considerar las obras de infraestructura como una inversión y no como un gasto. Sólo así el sector contribuirá a que se puedan cumplir las metas de crecimiento del PBI, del empleo y de la formación de nuevas empresas y, además, del fortalecimiento de las que ya existen.

Quisiera cerrar este comentario con un párrafo del discurso del señor Presidente de la Nación, el pasado día 22 en nuestra Convención. 'Un modelo argentino de desarrollo con consenso social intersectorial, que se caracterice por el crecimiento con inclusión social. Un modelo con nuevos paradigmas, donde crear trabajo y ganar dinero tenga reconocimiento social. Un modelo con empresas que asuman su responsabilidad social, teniendo presentes el interés de sus trabajadores, de sus familias, del entorno social y ambiental de las zonas donde se localizan y de la sociedad en general'. Este es el modelo que queremos y por el que estamos apostando. Muchas gracias.

Las oportunidades que brinda la nueva Ley de Educación. La generación de valor agregado a través de la articulación entre el sistema científico tecnológico y el mundo productivo

Lic. Juan José Llach:

Buenas tardes a todos. Agradezco muy especialmente la invitación de la Unión Industrial a participar de esta Conferencia y hablar de un tema tan importante como la educación. Tengo que hacerlo en un contexto que es un desafío a las teorías pedagógicas, porque es la sexta exposición consecutiva que ustedes van a escuchar, debo decir, con una tasa de presentismo bastante aceptable, o sea, que realmente los felicito.

Como se ha dicho, voy a centrar mi exposición en el análisis de las oportunidades que ofrece la Ley de Financiamiento Educativo. Estamos hablando en varios terrenos de oportunidades, yo creo que efectivamente es así, que Argentina los tiene, pero hay una agenda por delante.

Y voy a tratar de contestar en 15 minutos estas preguntas: si hay que invertir más en educación; cómo habría que conseguir los recursos; en qué hay que invertir; cómo garantizar que la plata llegue a los objetivos a los cuales debería llegar; y finalmente, cuáles son las amenazas, los desafíos y las oportunidades que tenemos por delante, a modo de conclusión.

Respecto a si hay que invertir más en educación, esta transparencia no se ve muy bien, lo que nos muestra es que, en términos generales, hay una relación importante entre el gasto y los resultados, pero que no es una relación lineal; uno ve, por ejemplo, que en una posición bastante parecida a la Argentina en cuanto al gasto, está la República Checa.

Y, sin embargo, con unos niveles de gasto que son parecidos, pero los resultados de la República Checa son muy superiores. O sea, que no hay una relación lineal entre gastos y resultados. Esto es muy importante de tomarlo en cuenta en todo momento.

El gasto pesa, pero no lo es todo



La Argentina invierte poco

- **Gasto/alumno en educación primaria / PIB/h**
Argentina / OECD: 0,68; Arg / AL: 0,83
 - **Los salarios docentes en la Argentina son comparativamente bajos** (Salario // PIB/h):
Arg: 0,9; OECD: 1,28; Chile: 1,42; Brasil: 1,56; Korea: 2,80
- un 17% por debajo de los países de la OECD.

Ahora bien, la Argentina en realidad invierte poco en educación. Por ejemplo, en el caso de la educación primaria, como hay que medirlo a esto, que es el gasto por alumno en comparación con el producto por habitante. O sea, cuánto puede invertir el país o cuánto está invirtiendo en función de sus recursos. Argentina está un 32% por abajo del promedio de los países desarrollados y aún

Si vemos por niveles, vemos que en el nivel inicial estamos 2 puntos por debajo de países desarrollados, en primaria estamos 6 puntos por abajo y, si ven la última fila, estamos 3 puntos por debajo del promedio de América Latina. En educación media estamos un poco más cerca y en educación terciaria también estamos por abajo.

En conclusión, en casi todos los niveles de enseñanza, Argentina, el esfuerzo que está haciendo en materia de educación, es insuficiente. No nos olvidemos que poner más plata no significa obtener mejores resultados, pero la vemos a la Argentina desalineada en este aspecto.

El gasto por alumno / PIB per cápita (2004)

| | Inicial | Primaria | Media | Terciaria | TOTAL |
|--------------|---------|----------|-------|-----------|-------|
| • Argentina | 15 | 14 | 20 | 32 | 19 |
| • OECD | 17 | 20 | 26 | 42 | 26 |
| • Australia | ... | 19 | 27 | 48 | 26 |
| • Corea | 12 | 23 | 32 | 42 | 32 |
| • Israel | 16 | 22 | 26 | 54 | 28 |
| • Brasil | 16 | 13 | 14 | 150 | 15 |
| • México | 15 | 15 | 21 | 47 | 20 |
| • Chile | 18 | 22 | 22 | 71 | 28 |
| • AL sin Arg | 16 | 17 | 19 | 90 | 21 |

Fuente: OECD

Después, un tema siempre en debate, como es el de los salarios docentes. Encontramos que en Argentina los salarios son relativamente bajos. Comparándolos con el producto por habitante, vemos que Argentina está aproximadamente un 0,9, quizás ahora con los aumentos recientes, al nivel de lo que es el producto por habitante, que en los países desarrollados esa relación es 1,3; en Chile es 1,4; en Brasil 1,6 y en Corea es 2,8.

O sea, en Corea el maestro aparece en una posición económica y social muy distinta de la que tiene la Argentina. Corea, cabe decirlo, ha tenido importantes logros en materia de educación.

Es decir, que es claro que Argentina invierte poco.

La Argentina no cumple las leyes

Estimación de la inversión educativa 2000-2005. M\$A y % del PIB

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 (*) | 2005(*) |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| En pesos corrientes | | | | | | |
| Básica Nación | 813 | 767 | 272 | 716 | 1437 | 1656 |
| . FONID | 660 | 660 | 0 | 514 | 1137 | 1306 |
| . Otros | 153 | 107 | 272 | 202 | 300 | 350 |
| Básica Provincias | 9263 | 9273 | 9640 | 9690 | 13828 | 14975 |
| Básica Municipios | 410 | 401 | 387 | 441 | 500 | 550 |
| Básica Total | 10486 | 10441 | 10299 | 10847 | 15765 | 17181 |
| Superior Nación (*) | 1937 | 1880 | 1851 | 2262 | 2486 | 2854 |
| Superior Provincias | 765 | 750 | 739 | 783 | 830 | 900 |
| Superior Total | 2702 | 2630 | 2590 | 3045 | 3316 | 3754 |
| TOTAL (*) | 13219 | 13103 | 12909 | 13916 | 19081 | 20935 |
| En porcentajes del PIB | | | | | | |
| Básica | 3,69 | 3,89 | 3,29 | 2,89 | 3,52 | 3,32 |
| Superior | 0,95 | 0,98 | 0,83 | 0,81 | 0,74 | 0,73 |
| TOTAL (*) | 4,65 | 4,88 | 4,12 | 3,70 | 4,26 | 4,05 |

Adicionalmente, podemos decir que la Argentina no cumple las leyes. Me refiero en este caso particular, a la Ley Federal de Educación, que establecía que había que invertir 6% del producto.

Fíjense la última línea del cuadro, la única que es relevante en esta ensalada de números, y podemos ver que del 2000 al 2005, los años 2004, 2005 son estimaciones mías porque no hay todavía cifras oficiales, en ninguno de esos años Argentina logró, ni siquiera, acercarse a lo que era el objetivo que fijaba la Ley Federal. Y en la actualidad estaremos alrededor del 4%.

Realmente es todo un problema el hecho de que, estando discutiéndose la ley que va a establecer porcentajes, la última información que hay agregada de la Argentina todavía es la del año 2003; no hay información posterior.

En cuanto a cómo conseguir los recursos, es bastante claro que no alcanza con voluntarismo. Acabamos de ver lo que pasó con la Ley Federal, que del punto de vista de los recursos no se cumplió el objetivo; y bueno, afortunadamente, la ley, en principio, ha elegido el camino que nosotros considerábamos crítico, que es el art. 75 inciso 3 de la Constitución, que permite hacer una asignación específica de recursos coparticipables por tiempo determinado, requiriendo simplemente mayoría de todos los miembros de cada Cámara; o sea, que se evita el rodeo de tener que hacer una ley convenio que pasara por todas las legislaturas provinciales.

Sin embargo, creo que ha habido un punto muy discutible, un error a mi juicio, en el proyecto que se envió al Congreso, y que ha sido aprobado ya por el Senado de la Nación, y es que solamente el conjunto de las provincias la que ha puesto como garantía los recursos coparticipables. La Nación no lo ha hecho, me parece que esto es una asimetría que no debería haber ocurrido.

O sea, la Constitución habla de recursos coparticipables. Los recursos coparticipables deberían haberse tomado antes de la coparticipación primaria y, por lo tanto, ser lo de la Nación y lo de las provincias. Es un punto menor, o que hoy parece menor, pero como esta ley legisla a mediano y largo plazo, debemos olvidarnos de las personas que circunstancialmente pueden estar en los cargos y estar comprometidas de la ley, no sabemos qué pueda pasar el día de mañana.

Congreso Pedagógico de 1882

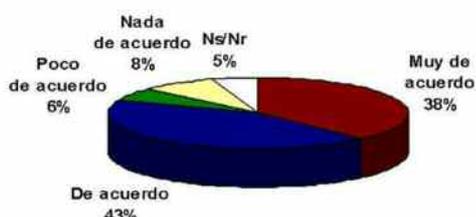
Ya, en el Congreso Pedagógico de 1882, se establecía esta idea, que la base de un buen régimen económico de la educación es la dotación de rentas propias y suficientes. Y, de hecho, la ley famosa, 1420, incluyó una cosa que se llamaba El Tesoro Común de las Escuelas, que era la asignación específica de recursos a la educación.

“La base de un buen régimen económico...de la educación...es la dotación de rentas propias y suficientes que constituyan su patrimonio inviolable, administradas con independencia de todo poder político por los funcionarios responsables de la educación común” →

→ **Tesoro común de las escuelas de la ley 1420**

En ese sentido, yo creo que la arquitectura de la Ley de Financiamiento es buena porque hace una asignación específica de recursos. Como hemos visto en los números anteriores, la educación, teóricamente, es un sector con buen poder para conseguir recursos. Sin embargo, en la práctica vemos que no es así, que de tanto en tanto hay alguna crisis, hay muchas presiones, manifestaciones callejeras, se afloja con el presupuesto. Pero es una cosa transitoria, algo que en la práctica no ha durado, no se ha sostenido en el tiempo.

Posición frente a un acuerdo Nación-Provincias para destinar a la educación una parte del aumento de la recaudación de impuestos



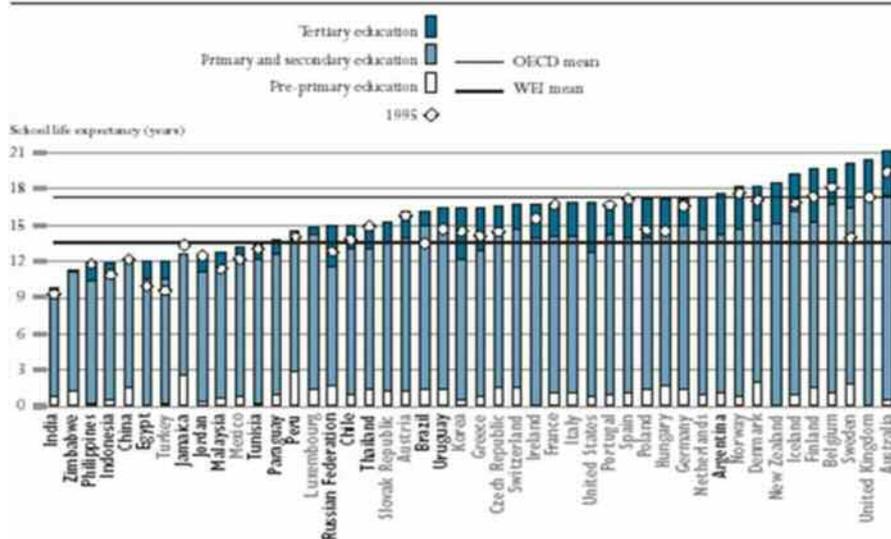
En su momento nosotros hicimos una encuesta de opinión pública, de alcance nacional, donde una gran mayoría de la sociedad estaba a favor de un acuerdo entre la Nación y las provincias, que destinara, a la educación, una parte del aumento de la recaudación de impuestos. Es una política que tiene consenso en la sociedad.

Tercer lugar, viene un punto muy delicado y es en qué hay que invertir. Este punto es muy crítico porque son muchos los niveles de enseñanza, muchas las regiones, muchos los sectores sociales.

Antes que nada, les voy a dar esta noticia, que seguramente algunos de ustedes no la van a creer, pero es de una publicación de la OECD, que tiene un mes de antigüedad apenas, y es: cuál es la esperanza de escolaridad a los 5 años? Cuál era en el año 2003, que es el último año, para el cual hay información disponible? Y vemos que Argentina, crease o no, ocupa el décimo lugar en el mundo, en cuanto a la expectativa de escolaridad de un chico a los 5 años, cercana a los 18 años.

Es cierto que, con comparación con países de la OECD, Argentina tiene una repitencia que es algo mayor. Si ustedes ven los países que están marcados en negrita en el cuadro, no se si alcanzarán a ver, Argentina aparece en el décimo lugar; bastante más atrás los países marcados en negrita, que son los países desarrollo intermedio, aparecen Uruguay, Brasil, Tailandia, Chile, Rusia, Perú, Paraguay, etc.

Una realidad promisoriosa: la expectativa de escolaridad a los 5 años en 2003



Fuente: OECD

O sea, esta es una oportunidad enorme en el sentido que Argentina tiene una proporción creciente y muy significativa de los chicos, adentro el sistema. El problema está qué es lo que pasa adentro del sistema? Pero se ha dado un primer paso que es fundamental, que es tener una alta proporción de escolarización y de expectativa de escolaridad.

La Argentina invierte MUY mal

Estructura de la inversión en educación en educación básica. Año 2001

| | Gasto en docentes (1) | Otros gastos en personal (2) | Total gastos en personal (3) = (1) + (2) | Otros gastos corrientes (4) | Total de gastos corrientes (5) = (3) + (4) | Gastos de capital (6) | TOTAL (7) = (5) + (6) |
|------------------|-----------------------|------------------------------|--|-----------------------------|--|-----------------------|-----------------------|
| Argentina | 58,5 | 28,4 | 86,9 | 11,5 | 98,4 | 1,6 | 100,0 |
| A. Latina | ... | ... | 71,9 | 19,4 | 91,3 | 8,7 | 100,0 |
| OECD | 58,8 | 13,2 | 72,0 | 17,7 | 89,7 | 10,3 | 100,0 |
| Australia | 53,8 | 15,6 | 69,4 | 22,8 | 92,2 | 7,8 | 100,0 |
| Corea | 48,6 | 6,1 | 54,7 | 24,0 | 78,7 | 21,3 | 100,0 |
| Israel | ... | ... | 72,1 | 20,2 | 92,3 | 7,7 | 100,0 |
| Brasil | ... | ... | 73,9 | 19,4 | 93,3 | 6,7 | 100,0 |
| Chile | ... | ... | 50,9 | 32,6 | 83,5 | 16,5 | 100,0 |
| México | 79,0 | 12,0 | 91,0 | 6,2 | 97,2 | 2,8 | 100,0 |

En definitiva, Argentina está entre los países que menos invierte en gastos de capital, menos invierte en recursos pedagógicos complementarios y menos invierte en personal docente. Entonces, evidentemente, tenemos una estructura del gasto muy mala en la Argentina, que debería mejorarse.

Por otro lado tenemos evidentes problemas de graduación a tiempo y brechas socioeducativas amplias. Por ejemplo, en la primaria, la repitencia en el quintil más pobre de ingresos es 24,8%, contra 4,7 en el quintil de mayores ingresos; en la enseñanza media, la repitencia es del 30,3% el quintil más pobre y del 6,7 en el de mayores ingresos.

En el nivel inicial vemos que hay una enorme brecha de escolarización y esto tiene un impacto muy grande en las oportunidades posteriores dentro del sistema educativo: solo 29,1% de escolaridad en el quintil más pobre, contra 90 % el de mayores ingresos; e inversamente en la escolarización terciaria, tenemos 16% para el quintil más pobre y 75% para el de mayores ingresos; es decir, brechas sociales muy importantes.

Problemas de graduación a tiempo y brechas socioeducativas muy amplias

- **Importantes problemas de graduación a tiempo:**
 - Primaria: Q1 (98,4 y **24,8**), Q5 (99,9 y **4,7**)
 - Media: Q1 (79,3 y **30,3**), Q5 (98,8 y **6,7**)
- **Algunas brechas de escolarización se redujeron entre 1990 y 2000... pero continúan en valores semejantes a los de 1974**
 - Inicial (3 y 4): Q1 29,1 / Q5 89,9
 - Terciaria: Q1 (16,0%), Q5 (75%)

Serios problemas de calidad

- **Resultados de las pruebas internacionales de calidad (PISA y PIRLS) poco alentadores para la Argentina:**
 - 20 % por debajo de la OECD
 - 25 % por debajo de Korea
 - Algo por debajo de Colombia o México
- **Señales en la dirección equivocada (2002)**
 - Disolución del Instituto para el Desarrollo y la Evaluación de la Calidad Educativa (IDECE)
 - Retiro de la Argentina de las pruebas internacionales, **parcialmente revertido** (PISA sí, PIRLS y TIMSS no)
 - Suspensión de los operativos censales de evaluación de la calidad, **parcialmente revertida** (muestrales, cada 2 años)
- **Un buen paso: los Núcleos de Aprendizajes Prioritarios**

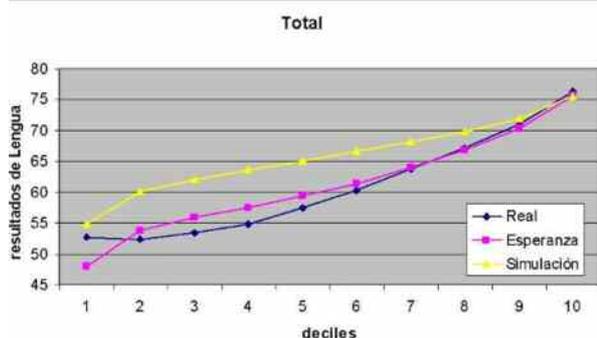
operativos censales de evaluación de la calidad. En este sentido, un buen paso es haber establecido, a través del Consejo Federal de la Educación, los núcleos de aprendizaje prioritarios que establecen de manera muy taxativa qué es lo que los chicos tienen que aprender en cada uno de los niveles. Hasta ahora se ha llegado al nivel de EGB 2.

Otra realidad muy dura que existe en la Argentina, y esto forma parte de un estudio amplio que nosotros hicimos y que será publicado como libro el año que viene, es que, basándonos en el operativo nacional de evaluación de la calidad del año 2000, que es un censo de todas las escuelas primarias de la Argentina, pudimos comprobar de manera fehaciente que las escuelas a las que asisten los chicos de menores recursos son las peores.

Esto es algo que ustedes mismos pensarán, 'bueno, qué novedad la que nos está diciendo!!'. La novedad es que esto está ahora probado de una manera muy contundente en base a un censo de todas las escuelas primarias de la Argentina y ahora lo estamos haciendo para las escuelas secundarias y, lamentablemente, encontrarlo algo parecido.

Es decir, aunque todos sabemos que las brechas socio-educativas dependen mucho más de la situación socio-económica que de lo que pase dentro del sistema educativo, lo que estamos viendo es que tampoco el modo que está organizado el sistema educativo hace la parte que le corresponde en cuanto a corregir estas brechas.

¿Qué pasaría con escuelas ricas para los pobres?



Otro punto es que nosotros creemos que hay que dar una prioridad mucho más clara a los más chicos y los más pobres; es decir, fijar claramente, algo así como una reconstrucción del sistema educativo desde sus propios cimientos, fortaleciendo muchísimo el nivel inicial y los primeros años de la EGB, para que pueden ejercer realmente la acción compensatoria, que ellos pueden ejercer respecto de las deficiencias de estimulación; por ejemplo, que los chicos pueden tener cuando llegan a la escuela primaria y mucho más a la enseñanza media.

Los problemas que uno ve en la enseñanza media, que son

Por otro lado, problemas de calidad bastante notorios. Argentina está, en las pruebas internacionales que ha participado, un 20% por abajo de los países desarrollados, un 25% por debajo de Corea; a veces, inclusive, algo por debajo de países latinoamericanos.

Yo creo que en este sentido hubo algunas señales, que a mi juicio, han sido equivocadas, como disolver un instituto que se había formado para desarrollar y evaluar la calidad educativa, haciéndolo de manera independiente del poder político.

Yo creo que esta es una realidad que debería reconsiderarse y afortunadamente han sido parcialmente revertidas las decisiones que habían retirado a la Argentina de competir en las pruebas internacionales de calidad y a suspender los operativos censales de evaluación de la calidad.

Escuelas pobres para los pobres

| | Capital físico | Capital humano | Capital social |
|----------------|----------------|----------------|----------------|
| NES, Q1 | | | |
| Total | 64,1 | 53,3 | 50,1 |
| Estatad | 63,9 | 53,2 | 50,0 |
| Privada | 69,1 | 55,4 | 51,3 |
| NES, Q2 | | | |
| Total | 67,9 | 54,8 | 49,5 |
| Estatad | 67,2 | 54,7 | 49,4 |
| Privada | 79,2 | 56,4 | 52,5 |
| NES, Q3 | | | |
| Total | 74,3 | 55,9 | 51,3 |
| Estatad | 71,7 | 55,4 | 50,5 |
| Privada | 83,1 | 57,5 | 54,2 |
| NES, Q4 | | | |
| Total | 85,5 | 58,1 | 53,3 |
| Estatad | 78,5 | 57,0 | 51,4 |
| Privada | 89,4 | 58,7 | 54,5 |

En el mismo estudio, nosotros pudimos comprobar que, mejorando la calidad de las escuelas, mejorarían de manera significativa los resultados que los chicos obtendrían en las pruebas de calidad.

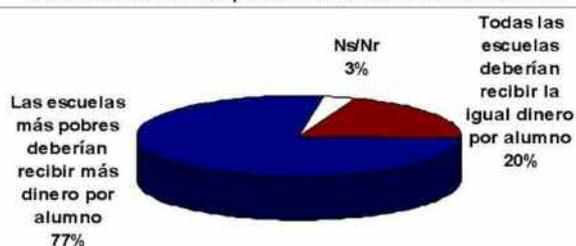
Es decir, a pesar de que el factor más determinante es el socio-económico, también desde la escuela es mucho lo que puede hacerse en la dirección de mejorar la calidad.

Empezar por los más chicos y los más pobres

- El mensaje de las neurociencias
- La educación popular está mal representada en el sistema político... mientras los sectores medios y altos lo están mucho más y también en los medios
- "Mejor educación": los cambios impulsados en el mundo son necesarios, pero difíciles y lentos
- Por eso hay que dar también "más educación"
 - Desarrollo infantil de -9 a +3: el proyecto Lobería
 - Universalizar la sala de 4 y el preescolar
 - Doble escolaridad o jornada completa
 - Inteligencias múltiples y desarrollo de la personalidad

los más notorios, sobre todo cada vez que hay exámenes de ingreso, por ejemplo, típicamente en la Universidad de la Plata, y una gran cantidad de fracasos, nuestra impresión es que se originan en mucho antes.

¿Cree usted que todas las escuelas públicas deberían recibir la misma cantidad de dinero por alumno o las escuelas más pobres deberían recibir más?



En este sentido, nosotros, en su momento, preguntamos también a la opinión pública, si estaría a favor de que las escuelas más pobres recibieran más dinero por alumno, y esta fue una propuesta que tenía un consenso del 77 % en la población.

En casi todo el mundo, qué se está haciendo? Se están haciendo reformas tipo, reducir el poder y el gasto a las burocracias y concentrarlos más en las escuelas; darle mayor autonomía a las escuelas; realzar el papel de la dirección, eventualmente de una vicedirección administrativa para que el director se pueda ocupar de lo pedagógico; reformular los contratos docentes en torno a la capacitación y a los haberes, en lugar de el mero paso del tiempo a la antigüedad; promover y evaluar de manera sistemática la calidad para mejorar las políticas educativas, no para generar una competencia entre escuelas; y acentuar la participación de los padres y la comunidad.

Qué están haciendo en casi todo el mundo

- Menos poder y gasto de las burocracias
- Mayor autonomía escolar, PEI y papel de la dirección (y la vicedirección)
- Contratos docentes: la capacitación y los saberes en lugar de la antigüedad (nueva carrera docente)
- Promoción y evaluación y sistemáticas de la calidad, para políticas educativas, no para competir
- Participación de los padres y de la comunidad

Este catálogo de 5 puntos, es lo que, yo diría, no menos de 3/4 partes de los países del mundo están tratando de hacer ante problemas que, en muchos casos, son parecidos a los que tiene la Argentina.

El control de gestión

Una buena política de estado implica la participación de la sociedad

- La probabilidad de que la ley sea apropiada o distorsionada por las burocracias es muy grande

Consejos de Control de Gestión de la ley, en la Nación y en las 24 jurisdicciones

Pruebas de calidad censales y estadísticas de gasto por alumno y por escuela

En cuanto a cómo garantizar que la plata llegue adonde tiene que llegar, me parece a mí que es fundamental el control de gestión. Yo creo que una buena política de estado tiene que tener una participación de la sociedad bastante grande y en ese sentido no hubiera estado mal, nada mal, siempre hay tiempo de introducir esto, que la ley previera consejo de control de gestión, de la Ley Nivel de la Nación y de cada una de las 24 jurisdicciones, para seguir, digamos, el uso de estos recursos. Pensemos que van a ser aproximadamente unos 10 mil millones de pesos adicionales, funcionando a régimen, que van a ir volcados a la educación. Esa es una cantidad de recursos muy importante.

Nos hubiera parecido oportuno una mayor participación de la sociedad en este sentido y, por otro lado, si bien ha sido un avance el introducir o reintroducir las pruebas de evaluación hechas por muestra, nosotros creemos que hay que volver al sistema de hacer evaluaciones censales, porque la política educativa, para que tenga éxito, se tiene que basar en la escuela y los ministerios de educación de las provincias tienen que conocer lo que pasa escuela por escuela, centralmente si una escuela está mejorando, si está más o menos igual o si está empeorando, y para eso es necesario las pruebas censales.

Ya para ir terminando, yo creo que esta ley tiene un gran mérito por lo pronto y es que es una de las pocas propuestas que esta claramente mirando hacia el futuro. Esto yo lo destaco mucho en la ley con objetivos para el bicentenario; tiene buenas metas, creo que alguna de ellas perfectibles. Me parece que debería y podría ser más ambiciosa en lo que es, por ejemplo, la escolarización en el nivel inicial, es decir, proponerse la universalización de la sala de 4 años y lo mismo la doble escolaridad, que la ley se lo propone para llegar con un 30%, me parece que también podrían haberse planteado objetivos más ambiciosos para el año 2010. Es un buen momento fiscal, o sea, que ha sido una buena coincidencia, y yo creo que tiene chances, tiene la virtualidad como para convertirse en una de las políticas socioeconómicas más importantes de la Argentina en las últimas décadas.

Para ello, ya sea en esta ley, o en normas complementarias, me parece que realmente sería muy importante introducir algunos cambios. Tenemos, por un lado, el tema de los recursos; fíjense que con el tema de los recursos, al haberse incluido en la ley también a la ciencia y la tecnología, aclaro que estoy totalmente a favor, Daniel, no es en contra, sino que es a favor, pero digo, dado que tenemos como socio a la ciencia y la tecnología, 6 % es menos que lo que establecía la Ley Federal que era 6% solo para educación.

Así que ahí hay algún problema y después la duda sobre cuál es el punto de partida. O sea, en el fondo se está vo-

tando una ley que me dice 6%, pero no sé si estoy partiendo de 4, de 4,3, de 4,5, porque los últimos datos que tengo son del año 2003; o sea, ahí hay un ruido y hablar de medio punto en el Producto son 2500 millones de pesos. No es, digamos, una cifra irrelevante.

Insisto, ya fuera en esta ley o en normas complementarias, yo creo que es muy importante incluir, además de esta agenda, que es una agenda de más educación, de más cantidad de educación, si usted me permite en decirlo, de mayor escolarización, de mayores horas de los chicos en la escuela, sería crucial darle también mayor relevancia a la agenda de mejor educación en lo que hace a la transparencia del sistema y al control social.

Y por último, si bien la ley lo menciona, no tiene, a mi juicio, suficiente énfasis en la prioridad que hay que dar a los más chicos y a los más pobres. Hoy, en todos los sistemas educativos del mundo se está empezando por acá. La ley lo menciona, pero, cuál es la experiencia de lo que uno ve en la realidad? Lo que uno ve en la realidad es que las escuelas a las que van los sectores que más lo necesitan, en promedio, son las peores, más allá de que hay escuelas maravillosas en muchos lugares de la Argentina y muy pobres, pero son más bien la excepción que la regla.

Hay el riesgo que se vuelque esta inmensa cantidad de recursos, que es muy importante y que celebramos, y que por el proceso de descenso gradual, a lo largo y ancho de la pirámide, de arriba hacia abajo, esos recursos finalmente no lleguen, en la medida suficiente, hacia donde más tienen que llegar.

Como he dicho, entonces, creo que esta es una herramienta muy valiosa y que ya fuera en lo que falta la discusión en el Congreso, o posteriormente a ella, yo creo que es muy importante añadirle estos aspectos, porque, insisto con el punto, Argentina tiene niveles de escolarización en este momento muy significativos. Es una gran oportunidad dar batalla también por la calidad y por la equidad dentro de la educación. Muchas gracias.

Lic. Daniel Chudnovsky:

Buenas tardes. Cuando los organizadores de la Conferencia me invitaron a exponer sobre el tema de la investigación y la innovación en la competitividad internacional, me alegró muchísimo. Lo que me sorprendió es que me pidieron algo más que hable, que me refiera más específicamente, más que a la Argentina, a la China y a la India.

Lo cual, obviamente, tanto la China como la India son unas de las obsesiones de todos los que estudiamos y vivimos en este mundo y, efectivamente, hay algunas cosas que hay que tener en cuenta sobre la China y la India. El tema es que tengo el tiempo muy limitado y no sé si voy a poder decir algo sobre Argentina hacia el final, como me gustaría, pero vamos hacer el intento, dada la hora, el cansancio, pero el tema es realmente importante y me alegra muchísimo que esté en la agenda de esta reunión.

Básicamente, si estuviéramos en los países industrializados, nadie discute que invertir en investigación y desarrollo e innovación son unos elementos claves que permiten competir a las empresas, a los países, en la economía global y, sobre todo, para lanzar nuevos productos y procesos de alto valor agregado, y tiene mucho que ver con las cosas que estamos discutiendo en la Argentina en estos días.

En los países industrializados, la investigación y desarrollo es una política de estado. Alcanza una porción considerable del producto, como lo vamos a ver en un minuto, pero tiene una característica que, a veces, los responsables de política se olvidan que es el sector empresarial el que ejecuta y financia la mayor parte de la inversión en investigación y desarrollo.

En esos países, los industrializados, las universidades y los institutos de investigación también tienen un papel relevante pero, sobre todo, en la investigación básica más que en la aplicada y la formación de recursos humanos.

En los países emergentes el tema de la investigación y desarrollo es menos importante todavía en el producto y, en general, es el sector público, más que el sector privado, el que realiza este gasto en mayor proporción.

Las empresas, en los países emergentes, innovan importando tecnologías y destinan algunos recursos a modificar y mejorar las tecnologías importadas para mejorar su competitividad.

Sin embargo, se están observando algunos cambios recientes en los últimos 5 a 10 años en países como Corea y Taiwán, que pasaron a la liga casi de industrializados y, sobre todo, la aparición de estos dos gigantes, China y la India recientemente.

Y acá van a ver los datos recientes que hay a nivel internacional, del 2002/2003, que muestran que el gasto en investigación y desarrollo en el producto es muy importante en los países industrializados; es muy importante en un país como Corea; realmente las cifras cada vez que uno las ve siguen sorprendiendo; países grandes, países pequeños.

En Taiwán también, que era un país que no figuraba en las listas internacionales recientemente. En América Latina, Brasil anda en el 1% del producto; la India y la China están apareciendo masivamente en este fenómeno. Y la

| | Gasto de I&D / PBI | I&D Privado / I&D total |
|------------|--------------------|-------------------------|
| | 2002 | 2002 |
| World | 2.08% | 66% |
| EEUU | 2.64% | 70% |
| Japón | 3.34% | 69% |
| Alemania | 2.48% | 69% |
| Francia | 2.22% | 63% |
| Inglaterra | 1.86% | 67% |
| Corea | 2.52% | 75% |
| China | 1.23% | 61% |
| Taiwán | 2.31% | 62% |
| Brasil | 0.91% | 41% |
| India | 0.79% | n.d. |
| Argentina* | 0.44% | 33% |

Fuente: FDI Database, UNCTAD; World Economic Outlook Database, FMI y SECyT.

* datos del 2004

Argentina, si bien ha pegado un salto en los últimos años, todavía esta es una de las tareas donde estamos bastante distantes, no solo a nivel regional sino a nivel de la escala internacional.

La segunda característica de este cuadro, que es central, y es lo que acababa de decir, que en el gasto de investigación y desarrollo es el sector empresarial privado el que lleva la mayor parte del esfuerzo, desde ya en los países industrializados, pero si lo miramos en el caso de Corea o de Taiwán, es dos tercios a tres cuartos del por ciento del gasto lo hacen las empresas; y en el caso de China, son las empresas, aunque no son las privadas, muchas todavía son empresas públicas, en el caso de China.

La Argentina, como muchos países de América Latina y muchos países en desarrollo, está muy por detrás. El sector privado lleva la menor parte del gasto; es decir, los países gastan poco y gasta más el sector público que el sector privado y esto es un tema central que hay que revertirlo para poder competir en esta economía global. Este es un primer elemento.

El segundo elemento, que es un poco menos desconocido en la discusión pública acerca de cómo avanzar en este terreno, es un fenómeno que se ha acelerado en los últimos 5 a 6 años, que es el fenómeno de la transnacionalización de la investigación y desarrollo.

Así como los países juegan en la economía global, las grandes empresas multinacionales, que tienen una porción significativa de la producción y del comercio internacional, la actividad menos transnacionalizada dentro de las multinacionales era, hasta hace poco, la investigación y desarrollo; sin embargo, se está comenzando a descentralizar o subcontratar las entidades de investigación y desarrollo, no solo en los países donde están las casas matrices sino también hacía algunos países emergentes claves, como China y la India. Y por eso tenía mucho sentido cuando los organizadores de la Conferencia me pidieron que ponga este fenómeno en la discusión.

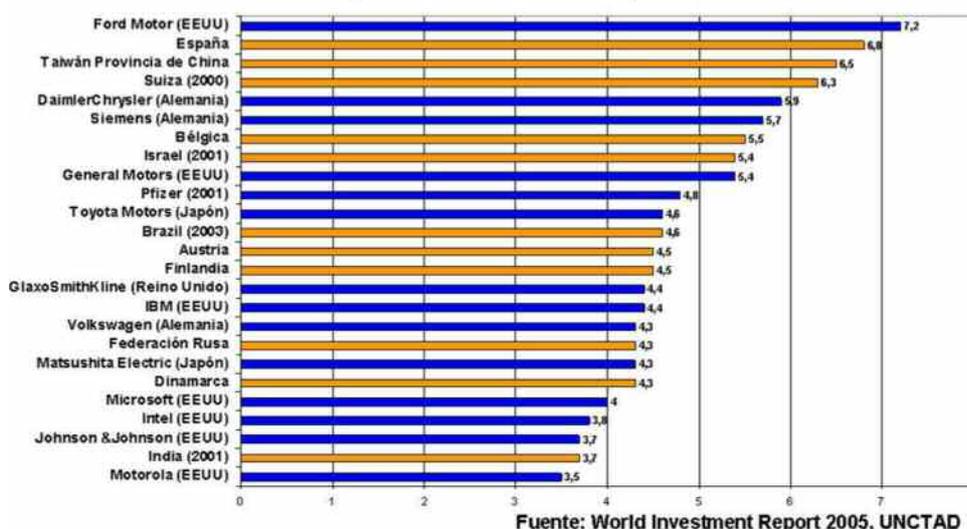
A qué se debe este proceso? La verdad que nosotros venimos estudiando este tema hace años y nos sorprendieron las cifras recientes, porque si había una actividad que es como el cord de las grandes empresas y está muy centrado en las casas matrices o en algunos países claves, porqué este proceso empezó a emerger en los últimos 5 ó 6 años y todo indica que va aumentar en las próximas décadas.

Por una parte, por la reducción fabulosa que asistimos todos en los costos de comunicación; el aumento de los costos y la escasez de personal científico y tecnológico en los países industrializados, esta mano de obra de químicos, ingenieros y científicos es una mano de obra muy, muy escasa, escasa y cuesta mucho; y por otra parte, un factor que ha aparecido hace algunos años en algunos países industrializados, y en los últimos años en algunos en países emergentes, atraer a las empresas, no solo atraerlas a que hagan inversiones extranjeras, sino que incluyen un componente significativo de investigación y desarrollo en los países a donde invierten.

Este cuadro que aparece en el World Investment Report es muy impresionante. Compara, y es rarísimo conseguir en un solo cuadro las dos fuentes separadas, cuánto gastan las empresas, los presupuestos anuales, de investigación y desarrollo y cuánto gastan los países.

Y uno observa que el presupuesto anual de investigaciones y desarrollo de la Ford, que no es una empresa muy high tech pero destina mucho, es superior a España, a Taiwán, Suiza, que la Siemens gasta más que Bélgica o Israel, que la Pfizer o la Toyota gasta más que Brasil, que Austria o que Finlandia, en investigación y desarrollo.

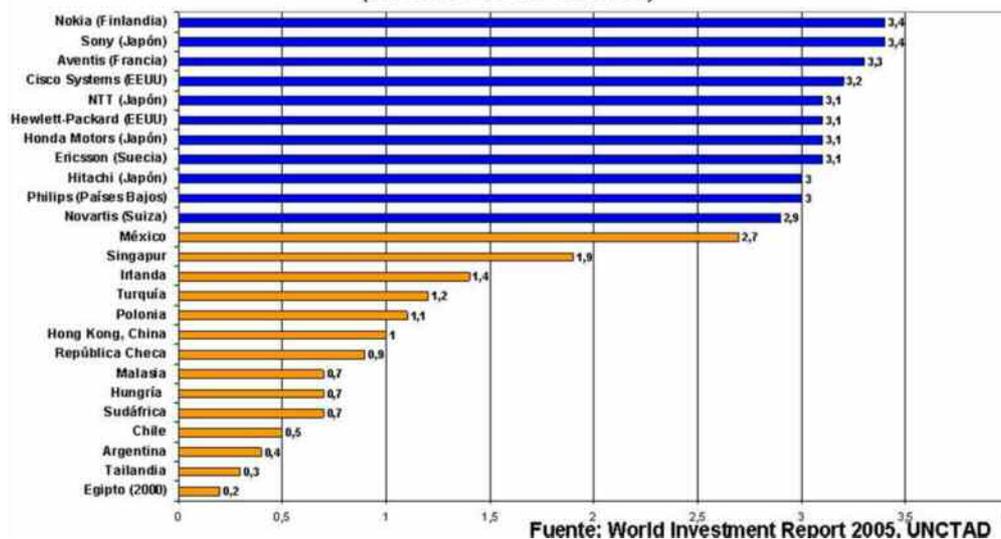
Gastos de I&D de Compañías Transnacionales y Países, 2002 (en billones de dólares)



O sea, ignorar el esfuerzo de investigación y desarrollo que hacen las grandes compañías multinacionales es no mirar qué es lo que está pasando en el mundo.

Gastos de I&D de Compañías Transnacionales y Países, 2002

(en billones de dólares)



Y uno ve empresas, aún de países más chicas como la Nokia, en Finlandia, que tiene un presupuesto muy superior a muchos países que están listados en la tabla.

Lamentablemente vemos que la Argentina figura muy, muy por debajo en la tabla, en el gasto de investigación y desarrollo y, fundamentalmente, la que hace al sector público.

Tomando este dato de la realidad, ahora voy al punto que nos plantearon los organizadores, cómo entra China y la India en este fenómeno del caching up o el ingreso no solo a la producción de bienes mano de obra no calificada barata, que es como el mundo asocia a China y la India, sino, crecientemente en los últimos años, a mano de obra calificada y en algún caso muy sofisticada tecnológicamente.

Lo que tiene China y la India son dos cosas en común: son países inmensos, pobres; China crece muchísimo más que la India, las dos están creciendo, hay un fenómeno sorprendente de convencimiento de las empresas y las autoridades que este es un momento histórico, pero difieren notablemente las estrategias que han tenido ambos países respecto a este tema.

En el caso de China está totalmente ligado este fenómeno al tema de la inversión extranjera en China. La inversión extranjera en China y su estrategia ha sido un elemento central de su estrategia de crecimiento económico en las últimas dos o tres décadas y recurrió, como Débora lo decía en su momento, es una estrategia dual; por una parte, China tiene abundantemente una inmensa cantidad de mano de obra muy barata, trabajadora, y la aprovechó de acuerdo a lo que dice el sentido común y la teoría económica que a veces sirve, para explotar esas ventajas comparativas, recurriendo a las empresas extranjeras, en muchos casos de la diáspora China, en el exterior.

Muy inteligentemente, y en todo el sur de China, han proliferado estas industrias, basadas en empresas extranjeras, mano de obra intensiva barata; la industria de los juguetes, la industria de la indumentaria, es claramente eso.

Y eso ha contribuido muchísimo al desarrollo de China, pero China tenía una estrategia dual claramente, no se ha conformado en esto, aunque tiene mano de obra para rato, sino que ha pegado un salto acelerado que los otros países asiáticos lo han hecho sucesivamente, China lo hace simultáneamente. Está recurriendo a la inversión extranjera de las empresas de los países industrializados, para productos no de mano de obra barata intensiva, sino capital y tecnología intensiva, para sustituir importaciones y para exportar.

Si uno observa qué exporta China hoy en día? Los juguetes no son el principal producto de exportación de China, ni los productos textiles; son aparatos de telecomunicaciones, aparatos de computación, lideran por lejos las exportaciones Chinas si uno entra a cualquier nomenclador. Y quiénes son los líderes, los que exportan de China? Son las filiales de las empresas multinacionales, que lideran las exportaciones chinas, desde la Samsung hasta la Nokia, la Siemens, las grandes empresas multinacionales, sobre todo en los sectores de electrónica y telecomunicaciones. Y estas empresas no solo producen en China para el mercado interno y, sobre todo para el mercado internacional, sino que están instalando centros de investigación y desarrollo en China.

Y uno diría: pero, porqué hay que hacer eso? Porqué lo hacen? Es uno de los grandes interrogantes que se enfrentan muchas de las empresas multinacionales y, fundamentalmente, porque es una decisión estratégica, China tiene una oferta de mano de obra calificada que excede a la demanda, las cifras oscilan entre 200 a 300 mil ingenieros y científicos que salen de las universidades chinas; en el total de la población china es ridículo, pero el número es impresionante y esta mano de obra calificada, que fue pensada en su momento para operar, trabajar, en los institutos públicos, ahora va ir crecientemente a trabajar en las empresas. E es muy lógico que sea para las empresas porque hay que entrenar a estos científicos e ingenieros en innovar en productos que vayan al mercado, no simplemente en investigación básica, que sí China lo sigue haciendo

Y en ese sentido hay un numeroso parque tecnológico e incentivos fiscales para que las empresas se radiquen en China y esto está generando una capacitación de la mano de obra calificada china, para hacer en los laboratorios de las multinacionales, aprender este negocio del management of technology, cosa que los japoneses, los taiwaneses, los singapurenses, lo habían hecho dos décadas atrás, ahora lo están haciendo las empresas chinas.

Es muy peculiar el caso chino, porque China es la contradicción total, es un país donde no respeta demasiado y es dudoso los derechos de propiedad en general, ni los derechos de propiedad intelectual. Por lo tanto, sin embargo, el tamaño del mercado y la decisión política de sus autoridades está llevando a que un elemento central en la estrategia de..... en los sectores de alta tecnología, se haga con las multinacionales y tratando de generar algún tipo de derrame sobre la economía doméstica.

Para la discusión que hubo en este Coloquio, en China no hay grandes empresas nacionales; hay muchas pequeñas empresas privadas y están las empresas, ex las estatales, que se están transformando en joint venture con las multinacionales. Es un fenómeno muy distinto del que vamos a ver en un minuto sobre el caso que ocurre en la India.

Uno ve en este listado, de los tantos que aparecen, como compañías. como Microsoft, Motorola, Nokia, están instalando centros de investigación y desarrollo en China y empleando no mano de obra no calificada, sino ingenieros y científicos para que vayan aprendiendo el oficio de entrar al mercado mundial, primero adaptando y diseñando productos y, después, seguramente las filiales chinas van a tener algunas líneas de productos que se van a especializar para China y para el mercado mundial.

Este es un fenómeno muy deliberado, una política que, con la entrada de China al OMC, al contrario, ha redoblado, no le ha impedido para nada, aprovechando justamente todas las posibilidades que los acuerdos internacionales todavía favorecen a los gastos de investigación y desarrollo.

| Compañía | Número de centros de I&D in China | Ubicación | Características |
|------------------|-----------------------------------|--|---|
| General Electric | 1 | Shanghai | China Technology Center inaugurado en Shanghai en el 2003 como el tercer centro global de I&D de la compañía, después de los ubicados en EEUU e India. |
| Microsoft | 5 | Beijing Shanghai | Inversión de \$130 millones. Microsoft Research Asia (MRA), inaugurado en 1998 es el centro de inversión básica de la compañía en la región de Asia y Oceanía y el quinto centro de mayor tamaño de investigación en el mundo. MRA emplea a 170 investigadores. |
| Motorola | 15 | Beijing Shanghai Tianjin Suzhou Nanjing Chengdu | El primer centro de I&D de compañías transnacionales. Emplea a 1,300 ingenieros de I&D. Inversión de \$300 millones en I&D en China desde 2001. Motorola China Research Institute (MCRDI) fue inaugurado en 1999. Inversiones previstas de \$500 millones en un nuevo centro de I&D en Beijing. |
| Nokia | 5 | Beijing Shanghai Hangzhou | Nokia China R&D Centre, inaugurado en 1998, emplea 300 ingenieros de I&D. Hangzhou R&D Centre, inaugurado en 1998, emplea 180 ingenieros de I&D (se incrementará a 400 ingenieros). |

Fuente: World Investment Report 2005, UNCTAD

El caso de la India es muy distinto al de China. Está creciendo más velozmente en las últimas décadas, pero mucho menos que China. La India vive obsesionada cómo llegar a China; nosotros estamos obsesionados cómo llegar algún lado pero, bueno, de alguna manera, pero ellos viven comparando el dragón y el elefante todo el tiempo.

Pero la India es mucho indecente y tal vez más relevante para el caso nuestro, porque ha recurrido mucho menos a la inversión extranjera directa y, en cambio, ha tenido una política, en las dos últimas décadas, de desarrollar grandes empresas nacionales.

El sector líder en la India no son las manufacturas; lo que exporta China en manufacturas es productos de mano de obra barata, el sector líder es el servicio de software y servicios informáticos, que ha sido el boom de la India, que empezó vendiendo ingenieros y programadores a costo hindú, para los americanos y los europeos.

Sin embargo, el crecimiento de este fenómeno que no estaba en ningún plan, y esto muestra que estas cosas muchas veces suceden espontáneamente, es aprovechar esa inmensa mano de obra calificada, que habla inglés, que saben mucha matemática, porque son muy buenos los ingenieros y los matemáticos y los científicos hindúes, y fueron creciendo, en 20 años, a un verdadero sector de software y servicios informáticos, que es la estrella; en este momento están exportando 30 mil millones de dólares, un tercio de las exportaciones hindúes; es un caso rarísimo en este mundo que el sector servicios transables, basado en mano de obra calificada, exporte tanto.

Qué papel juegan las multinacionales en la India? Un papel relativamente más subsidiario. Primero, el gobierno hindú trataba de desarrollar más a las empresas multinacionales y las empresas extranjeras no eran bien vistas en la India; trataron de desarrollar más las empresas locales sobre todo en Sin embargo, después se dio cuenta que era mucho mejor complementar los esfuerzos de las grandes empresas locales y haciendo acuerdo de joint venture y colaboración con un montón de empresas multinacionales, aprovechando las multinacionales, que hay socios locales, y una inmensa mano de obra muy dispuesta a trabajar y mucho más sofisticada.

Entonces, el modelo hindú es bastante distinto que el modelo de la China y, en alguna medida, me parece más interesante porque aprovechó mejor las potencialidades que tienen las empresas y la mano de obra local para competir en esta economía global.

Como los chinos desconfían de sus propias empresas privadas y los hindúes no, los hindúes en esto, a mi juicio, han hecho una política más inteligente, aunque han crecido menos, pero tal vez sea más sólida que el caso de las empresas chinas.

Otra cosa. La India tiene muchos problemas, pero es una sociedad democrática, donde se respetan los derechos de propiedad, hay una justicia relativamente eficiente y, en ese sentido, y, además, el uso del inglés, cosa que a los chinos les cuesta mucho, es una ventaja competitiva extraordinariamente favorable.

No tengo mucho tiempo para dedicarme a la Argentina, pero lo que quisiera decir es que acá está todo por hacerse. No hay ningún modelo para copiar, hay que tomar lo mejor de cada uno de los modelos existentes. Lo que es evidente es que, si queremos competir en la economía global, exportando productos de mayor valor agregado, es invertir en capital físico, humano, en investigación y desarrollo y en innovación.

Lo que estamos haciendo es poquísimo; han aumentado un poquito los gastos en investigación y desarrollo, pero más en el sector público. En los '90 el sector privado empezó a hacer algunas cosas, uno observa que hay una buena cantidad de empresas locales que, incluso multinacionales, en Argentina, que están haciendo algo en esta dirección, pero tenemos casi todo para hacer y hoy tenemos muchas más oportunidades y este es un poco el camino, una de las áreas donde la Argentina tiene mucho más para ganar, teniendo el capital humano que tenemos, y estos esfuerzos, esta Ley de Educación que ha ido al Congreso Nacional debería aprovechar para potenciar mucho más el esfuerzo en investigación y desarrollo, sobre todo por parte del sector privado, que es la espina dorsal para poder competir en la economía global a través de las empresas locales y también de las filiales de las empresas multinacionales.

Puede ser un juego de suma positiva, que están desde Irlanda, Singapur, la India y la China, están mostrando que ese es un camino mucho más exitoso que confrontaciones o dicotomías que ya, en todo caso, pertenecen al pasado. Muchas gracias.

Locutor:

Agradecemos a Daniel Chudnovsky profesor de la Universidad de San Andrés, Director del CENIT, y en él a todos quienes han participado de este interesante y enriquecedor penúltimo panel de la 11ª Conferencia Industrial Argentina.

El país que debemos ser en el Bicentenario. La inclusión social como objetivo prioritario

Locutor:

Invito que se acerque al estrado, para desarrollar su exposición, al señor Presidente de Strat Consulting, Ing. Carlos Tramutola. Él estará a cargo del último panel titulado: el país que debemos ser en el bicentenario, la inclusión social como objetivo prioritario.

Ing. Carlos Tramutola:

...así como ese título que le tomamos, la inclusión social como eje prioritario. Obviamente, de esto el tema del bicentenario, que con muchos colegas hemos venido hablando hace unos cuantos años, se va haciendo cada vez más complicado a medida que nos vamos acercando, porque cuando uno habla a largo plazo puede tener fantasías, volar y decir cosas que nunca va a ver nadie ni va a verificar nadie, cuando ya estamos a 5 años es bastante más comprometedor.

Pero, de cualquier modo, vamos a enfrentar el desafío, sobre todo alentado por la cantidad de ideas, propuestas, que se han escuchado durante las riquísimas exposiciones de estos dos días, que yo voy a aprovechar para integrar, muchas de ellas, en mi exposición, en la medida en que favorecen una definición mejor de los objetivos 2010.

Los objetivos que pretendo plantear son ambiciosos y creo que deben ser ambiciosos, por lo menos por dos razones: Una, más de tipo, si queremos, sociológico; los objetivos tienen que ser grandes para ser convocantes, sobre todo cuando estamos pidiendo o vamos a pedir un esfuerzo muy grande a la sociedad, no puede ser, como decía Kovadloff ayer, objetivos que sean vistos como para durar. Tienen que ser objetivos fuertes.

Pero hay una segunda razón mucho más pragmática. Nuestro eje, como dijimos, es prioritario en la inclusión social y la exclusión social que tenemos hoy es muy grande. Esto sin dejar de reconocer los grandes avances que se han realizado en muchas áreas en los últimos tres años, en cifras que todos ustedes conocen, en materia de pobreza e indigencia.

Pero ya citemos la primera cifra: tenemos 5 millones de indigentes; la película es buena, eran 9 millones hace tres años, bajamos a casi la mitad. Pero la foto todavía es comprometedor, tenemos 5 millones de indigentes todavía, con lo cual nos queda mucho por hacer.

Y así tenemos muchos otros temas por resolver, que son suficientemente grandes como para que merezca el esfuerzo de plantearnos objetivos ambiciosos, grandes, como decía.

Otro tema de la exclusión social que es realmente preocupante para todos nosotros, los empresarios, la empleabilidad. De los empleos que se han pedido en el último año, el 85% requerían que las personas buscadas tuvieran nivel secundario completo, pero resulta que, por ejemplo, todos los que están asistidos por los Planes Jefas y Jefes, de ellos el 80% no tienen estudios secundarios.

Entonces, fíjense qué problema de empleabilidad grande tenemos. No obstante, no me voy a detener mucho más para describir este punto de partida, este diagnóstico crudo de la realidad en la situación de este tipo, porque, en realidad, lo que más a mí me preocupa es en qué forma ya estamos afectando a la generación próxima, a los chicos.

Algunas cifras, sin ser las áreas de mi experiencia específica: 54% de los menores de 14 años viven en hogares pobres; más del 10% de los chicos menores de 6 años sufren de desnutrición crónica. Esta es una cifra que viene desde hace 10 años por lo menos, desde que se registró; es decir que no es del hoy solamente, peor, viene desde hace mucho tiempo.

Las cifras de deserción no las voy a repetir, que citó Juan Llach recién, para los alumnos pobres son altas; Argentina tiene una alta tasa de escolaridad, pero cuando hizo la diferencia entre los alumnos de menos recursos y los de más recursos, la cifra de deserción de los alumnos pobres son altas y las de repitencia son muy altas; también las citó él así que no las voy a repetir.

Estamos afectando a esos chicos, estamos afectando la generación venidera. Ahora, como yo no voy a trabajar sobre el tema social específicamente, tengo que tener un punto de donde amarrarme y decir: bueno, ahora cómo fijamos un objetivo para nosotros, empresarios, de los que nosotros podemos manejar.

Y yo creo que yendo allá, al fondo, el tema madre está en el desempleo. Hace poco escuché una frase del Presidente del Consejo Superior de Educación Católica, que decía muy bien, le preguntaron: padre, si lo ponen contra las cuerdas y tiene que elegir entre educación y trabajo, no me diga que los dos son prioritarios, dígame cuál elige? Y, bueno, al final elijo trabajo, dice, porque, en definitiva, en una familia con trabajo ordenado, los chicos es natural que asistan regularmente a la escuela.

Entonces, yo voy a partir del tema del desempleo para, desde allí, ir fijando objetivos que terminen en una media docena de objetivos, que deberían ser los que nuestro país cumple en el 2010.

Para empezar ha hablar de desempleo, entonces, vamos a ver que pasó en los últimos tiempos, muy rápido, porque esto es ya muy conocido por ustedes, pero quiero sacar algunas conclusiones.

En los gráficos que tienen en las pantallas ven, en la parte inferior, azul de las barras, la tasa de desocupación desde el año 1974 hasta el 2005; y en la parte superior, amarilla, la tasa de subocupación. Fíjense que ambas, sumadas, que hoy dan 24%, llegaron en su momento a superar al 40% de la población económicamente activa.

Ven también una línea horizontal más gruesa, que es la que marca el nivel del 10%; por supuesto, un nivel arbitrario, el nivel de los dos dígitos. Fíjense que desocupación más subocupación están por encima del 10% desde hace más de 20 años, pero aún tomando la desocupación sola, estamos por encima del 10% hace 11 años, y alguna cifra un poco peor.



Yo buscaba, siempre pensando en los chicos, porque estos son los desempleados, personas que están en edad de trabajo, pensando en los chicos, pensaba cómo se forman estos chicos que ven a sus padres sin trabajar. Durante cuánto tiempo, estadística muy difícil, muy compleja, tomé los que perdieron el trabajo formal, en este caso es la estadística para el trabajo formal solamente, en el año '99 y lo fui siguiendo cuántos se reincorporaban al trabajo, cuánto demoraban? Hasta el 2003, en que la estadística caduca, solamente se habían reincorporado al trabajo formal el 39% de los que habían perdido el trabajo en el '99; el 61% todavía estaban sin trabajo, probablemente hagan algunas changas.

Entonces, de ahí viene la conclusión: piensen en el chico que tenía 4, 5 años, que nació en el '95, que su padre perdió el trabajo en el año '99 y a lo mejor lleva 3, 4, 5, 6, 7 años, toda su edad de escuela, viendo a su padre sin trabajo o con trabajos muy irregulares.

Se realizó una simulación de casos con el objetivo de reducir el desempleo al 7% para 2010, a partir de la creación y expansión de empresas considerando, en este caso, a los beneficiarios de Planes Sociales que no trabajan como desocupados...

Supuestos

- Se mantiene fijo el empleo en el sector público, en el servicio doméstico y la cantidad de trabajadores autónomos
- La informalidad se reduce del 47,2% al 33,3%

| Caso | Variables proyectadas | | Resultados (promedios por año) | | | |
|------|-----------------------|-------------------------------|--------------------------------|------------------------|------------------------|--------------------|
| | Crecimiento del PBI | Elasticidad Empleo / Producto | Meses a transcurrir | Cambio Neto (empresas) | Nacimiento de empresas | Cierre de empresas |
| III | 6% | 0,54 | 60 | 18.000 | 39.000 | 21.000 |
| III | 4% | 0,80 | | | | |

Partimos de allí, entonces, de esta amarra del desempleo, para decir: objetivo 2010, no más del 7%. Y acá ya no computo planes asistenciales ni nada; no más del 7% de la población económicamente activa no debe tener empleo.

Número arbitrario por supuesto; se me ocurrió que un buen índice para justificar ese 7% es mirar qué pasa en Estados Unidos, un país con un alto nivel de desempleo, donde la movilidad de desempleo es muy grande, y, bueno, el 7% en los 20 años últimos nunca fue superado, excepto en un año, en 1992,

pero es prácticamente un nivel nunca superado. Hace 10 años que están promedio 5, pero 7% es un objetivo que, a lo mejor, les parece ambicioso, exigente, pero creo cumplible, como vamos a demostrar en lo que viene del trabajo.

Para llegar a ese objetivo, obviamente, tenemos que hacer muchas cosas. Desarrollamos un ejercicio matemático, en el cual intentamos extraer cómo llegar a ese objetivo, para lo cual qué crecimiento tenemos que tener, qué cantidad de empleos tenemos que generar, o lo que técnicamente se llama qué elasticidad de empleo - producto bruto tenemos que tener, y qué tiene que ocurrir en las empresas. Este es el modelo que les voy a presentar a continuación.

Con estos dos supuestos básicos, que todo el peso lo hacemos recaer, en este ejercicio de modelación, en las empresas; suponiendo, entonces, que el sector público, el servicio doméstico y los trabajadores autónomos, se mantienen constantes. Y el otro supuesto es que también reducimos la informalidad, que no es solo la cantidad de

empleo, sino la calidad; la informalidad de los empleos que hoy es altísimo, del 47% del total, se reduzca, por lo menos, a un 33%.

Qué nos resulta de los cálculos para llegar al objetivo de 7% de desempleo en 2010? Dos caso elaboramos, que se combinan distinto entre crecimiento y elasticidad empleo producto. Si crecemos sostenidamente durante los 5 años próximos, al 6% anual, con una elasticidad de 0,54, llegamos a ese objetivo al 7%, recuerdo, de desempleo.

También podemos llegar al objetivo si crecemos los próximos 5 años, al 4% anual y tenemos una elasticidad de 0,80.

Les voy a leer algunas estadísticas históricas para valorar qué significa el esfuerzo en materia de crecimiento y en materia de elasticidad. Un crecimiento sostenido durante un lustro del 6% anual no se registró en ningún lustro de los últimos 20 años, excepto en los años 90/94; todos los otros fueron claramente inferiores.

Un promedio muy largo de crecimiento de la Argentina, de 50 años, de 2,5 anual. Desde ese punto de vista, el 6% parece una cosa casi inalcanzable, pero la pregunta que me hago es, vamos a despegar o no vamos a despegar?

Tomemos ejemplos de los países que pegaron el salto. Tomo tres, para tomar distintas regiones y distintos momentos históricos: Corea a partir de 1980, Chile a partir del '85, Irlanda a partir de 1990. En los tres países tomamos 15 años de crecimiento ininterrumpido y lo dividimos cada uno en tres lustros, de modo que tenemos tres países, tres lustros para cada uno de ellos.

En esos nuevos quinquenios de esos tres países, el promedio de crecimiento anual estuvo entre el 6 y el 10%, sostenido durante un quinquenio, del 6 al 10%; esas son las tasas de crecimiento sostenidas de estos países que pegaron el salto. Por lo tanto, 6% me parece una base, un piso mínimo que debemos alcanzar.

La otra parte de esta ecuación es la elasticidad empleo – producto. Qué quiere decir esto? La elasticidad histórica de Argentina, que usan los especialistas, es alrededor de 0,4, la que Argentina tenía hasta mil novecientos ochenta y pico más o menos; es decir, por cada 1% que crece el producto bruto, crece 0,4% el empleo.

Esto cambió con todas las transformaciones que hubo en el país en los últimos tiempos. En la década del '80 fue negativa; del '90 al '96 fue muy baja, 0,2, porque fueron períodos en los cuales las actividades que más crecieron, sistema financiero, servicios públicos, eran bajas demandantes de empleos.

Por el contrario, en 2003 y 2004, en promedio fue 0,85, período en el cual las actividades que más crecen son: construcción, turismo, industria manufacturera y en aquellas ramas más empleo intensivas.

Basado en estas consideraciones, pienso que el 0,54 es un objetivo de máxima, es una economía que tiende a generar bastante empleo, necesita una política económica pro empleo y no veo alcanzable un 0,80, que sería pensar en una continuidad media imposible de crecimiento de sectores tan mano de obra intensivos.

Por esto, tomamos como objetivo el crecimiento del 6% anual, con esa elasticidad y con la generación de empleos que vamos a mencionar más tarde.

Ahora, charlamos un poco del efecto sobre las empresas. En la parte derecha del cuadro ven que los meses que se necesitan para alcanzar el 7% de desempleo, son 60; obviamente, es el objetivo fijado.

Y la cantidad de empresas esta era la incógnita que queríamos despejar. Por supuesto, todo esto tiene una cantidad de premisas sobre cuántos empleos generan las empresas que se expanden, cuántos generan las nuevas empresas, cuántas empresas mueren por cada una que se genera; más o menos, hemos adoptado estándares históricos y nos resulta un modelo razonable, por el cual deberían aparecer 19 mil empresas nuevas por año, que son la conclusión de 39 mil nacimientos por año y la desaparición de 21 mil empresas por año.

Tomo, entonces, de acá, este tercer objetivo. El primero, crecimiento del 6% sostenido durante un lustro; el segundo, una elasticidad de generación de empleo de 0,54; el tercero, que tienen que nacer 39 mil, digamos 40 mil para redondear, empresas nuevas por año.

Indicadores históricos del PBI y la elasticidad Empleo / Producto

| Crecimiento del PBI por quinquenios | | Evolución de la Elasticidad Empleo / Producto | |
|-------------------------------------|-------------|---|----------|
| 1975-1979 | 2,5% | 1970-1980 | 0,42 |
| 1980-1984 | -0,7% | 1980-1990 | negativo |
| 1985-1989 | 0,1% | 1990-1996 | 0,19 |
| 1990-1994 | 7,9% | 2003 | 1,0 |
| 1995-1999 | 3,4% | 2004 | 0,7 |
| 2000-2004 | 0,3% | | |
| Promedio 1954-2004 | 2,5% | | |
| Objetivo 2006-2010 | 6,0% | | |

Fuente: INDEC / Ministerio de Economía / SEL Consultores / MS Consultores

Es esto posible? Bueno, ahora vienen algunas consideraciones adicionales. Primero, para este nivel de crecimiento, necesitamos inversiones. Y la definición lógica es que si comenzamos un período de crecimiento de productividad razonable, productividad que ha estado, como ha demostrado algunos de los expositores ayer, bastante estancada en los últimos tiempos, el nivel de inversiones debería crecer bastante sobre los niveles actuales y estimamos debería alcanzar, durante este lustro, en el orden del 25% del producto bruto.

En cuanto a alcanzar la generación de empleos que esto significa, que es generar 2 millones 200 mil empleos en los próximos 5 años, creo que, viene a cuento de esta Conferencia Industrial, cumple un rol fundamental la industria. La industria, la definió muy bien el sacerdote que vino a la sesión inaugural para impartir la bendición, cuando dijo: ustedes, hombres de industrias, son los que tienen una gran vocación por la creación y promoción del empleo.

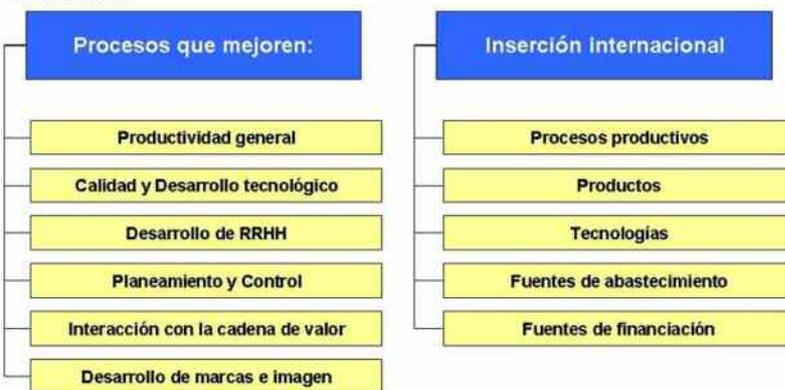
Entonces, creo que interpreta correctamente un fenómeno por todos nosotros conocido, sin desprestigiar también el aporte de empleabilidad que dan muchos servicios, como el turismo, la construcción, que acaba de mencionar Wagner. A propósito, el objetivo de crear 39, 40 mil empresas por año, me alienta haber escuchado que, en la construcción, se crearon recientemente 5 mil nuevas empresas; esto da la idea de que estos números son accesibles.

La industria tiene un rol fundamental en este modelo. Creador de empleo; creador de empleo de calidad, al mismo tiempo que desarrollador de tecnologías que, a mi criterio, debe ser la base del crecimiento posterior, probablemente la siguiente fase, probablemente la siguiente década, digamos, después de haber solucionado el gravísimo problema del desempleo; nivelador de las clases sociales etc., etc. Todo lo que es música para los oídos de la mayoría de los presentes.

El siguiente interrogante que me planteo es qué tipo de empresas? Para qué? Creemos en empresas que tienen que ser, yo le pongo dos adjetivos: competitivas y duraderas. Y para ser competitivas, tendrán que hacer fuerte énfasis en sus procesos internos, no los enumero porque allí he presentado una tabla, después de haber escuchado las excelentes exposiciones de esta mañana de Unilever y Toyota, que describieron muy bien cómo hacen todo eso en sus respectivas empresas.

Pero no quiero quedarme con los ejemplos de las empresas de capital extranjero; quisiera hacerle acordar que un conspicuo socio de esta Unión Industrial, de una mediana empresa ganó en forma inédita dos veces el Premio Nacional de la Calidad por su extraordinario énfasis en esta parte, en los procesos y en el cuidado que pone sobre los mismos.

Las empresas que vayan a ser competitivas deberán hacer un gran énfasis en la optimización de los procesos y en su inserción en el sistema productivo internacional

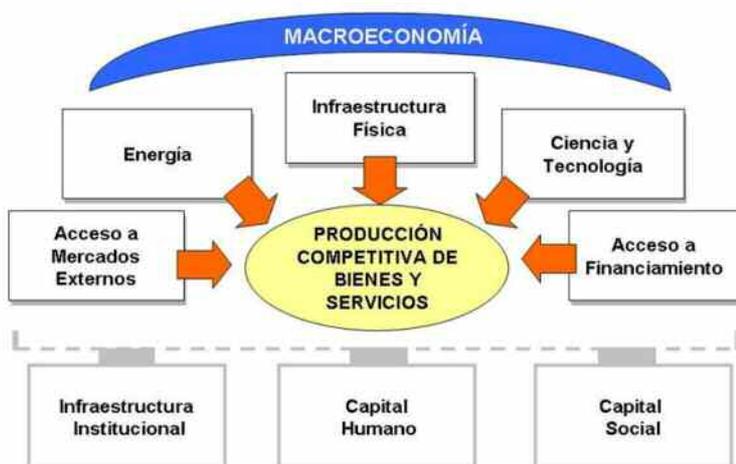


...identificando, desarrollando y sosteniendo sus ventajas competitivas

Pero, al mismo tiempo que pienso en las empresas que pongan notable énfasis y mejora en los procesos, pienso en las empresas que se internacionalicen o que logren una inserción internacional adecuada, no solo en materia de comercio exterior, vendiendo o comprando, sino en sus procesos productivos, en sus tecnologías, en sus fuentes de abastecimiento, en sus fuentes de financiación. En definitiva tienen que identificar, desarrollar y sostener sus ventajas competitivas.

Ahora, para que esto ocurra, para que estas empresas nazcan, para que se desarrollen, sean competitivas y duraderas, necesitan, por supuesto, un cierto contexto. En principio, tienen que tener un contexto de competitividad sistémica, que es el que voy a describir a continuación.

Concepto de Competitividad Sistémica



Para que las empresas nazcan y se desarrollen competitivas y duraderas, tiene que haber un concepto de competitividad sistémica, donde yo suelo dibujar en este gráfico, en el medio, en ese óvalo, a la producción competitiva de bienes y servicios, que tiene que estar soportadas por varias palancas, que son el acceso a mercados externos, la energía, la estructura física, la ciencia y tecnología, el acceso al financiamiento; todos temas que han sido cubiertos y excelentemente cubiertos en la jornada de hoy.

Esta mañana se habló de financiamiento en todas sus facetas, sistema financiero, mercado de capi-

tal, repatriación de capitales, banco central, etc., etc.

Esta tarde se acaba de hablar, en el reciente panel, de infraestructura física, de ciencia y tecnología, de energía; antes y después habló Débora de acceso a mercados externos. Ahora, necesitan también un paraguas, un paraguas que da la macroeconomía; una macroeconomía que, en su combinación de políticas monetarias, fiscales y cambiarias, tiene que proveer lo que definía bien González Fraga, en la mañana de ayer: tiene que proveer no más volatilidad, causa del desastre del pasado.

Y segundo, una gestión eficiente para que toda esta competitividad efectivamente exista. Y todo esto, en mi definición, se tiene que apoyar sobre tres pilares que son: la infraestructura institucional, el capital humano y el capital social.

Si esas empresas nacen y se desarrollan en ese contexto de competitividad, si se realizan las inversiones que hemos puesto como objetivo, si se eleva la productividad, estas empresas van a ser muy capaces de competir en la arena internacional.

Y yo siento que esto viene así porque, entonces, ahora me planteo el desafío que habrá despertado como expectativa Débora Giorgi, cuando antes hablaba de las exportaciones: a qué podemos aspirar como objetivo de exportaciones para el fin de ésta década, para el Bicentenario?

Bueno, yo he leído encuestas que dicen que entre el 70 y el 80% de las empresas, y estos números dependen del tamaño, números más altos en empresas más pequeñas, tienen expectativas de crecimiento muy significativo en los próximos años.

Esto me alienta a decir que si las exportaciones del país siguen creciendo al mismo ritmo que tuvimos en últimos tres años, nosotros podemos estar exportando en el 2010, 80 mil millones de dólares; y esto me parece un piso nuevamente.

Y quiero decirles que, de repente, todo parece irreal pero hace 4 años, cuando con un grupo de colegas hicimos este ejercicio de pensar en el Bicentenario, planteamos exportaciones argentinas, para el 2010, de 60 mil millones de dólares, alguno de los presentes lo deben de recordar; algunos nos consideraban un tanto loquitos, un tanto excesivamente optimistas.

Hoy creo que un piso a planear para el fin de la década, es 80 mil millones de dólares. Y por qué no 100.000 y alcanzar los 6 dígitos, como cifra maravillosa? Tendrían que crecer nuestras exportaciones al 20% anual; no parece una idea loca, es lo que ha crecido Brasil en los últimos años.

Decía en qué contexto hablé de la competitividad sistémica? Otra cosa que es necesario para que nazcan tantas empresas, repito el número, 40 mil empresas por año, es la vocación emprendedora. Acá me quedo tranquilo, porque en todos los estudios, Argentina demuestra una gran vocación emprendedora. Rodolfo Achille mencionó ayer: estamos entre los 5 puestos primeros del mundo en capacidad de emprendimientos.

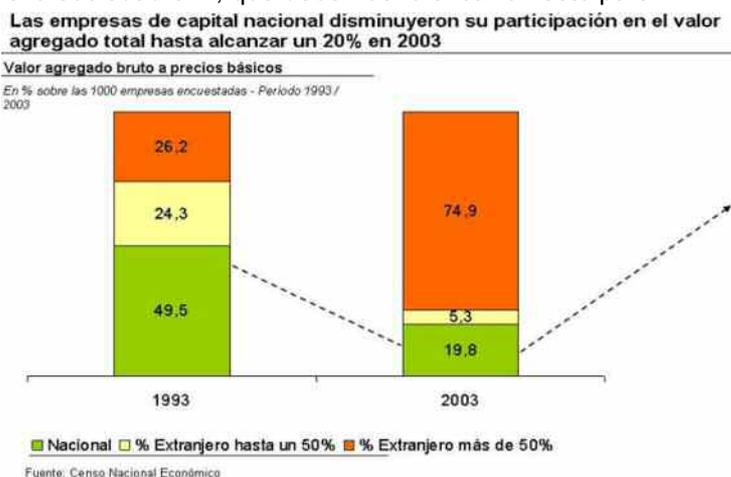
Qué más hace falta? Que esa vocación emprendedora sea alimentada, que sea regada. Qué quiere decir esto en mí concepto? Que sea emprendedor reconocido en la sociedad, que tenga un reconocimiento.

Yo siempre uso palabras, para mi gusto, muy autorizadas del Papa Pablo VI, cuando se reunió con los dirigentes cristianos de Italia, dirigentes de empresas cristianos, y les dijo: 'Vosotros, operadores económicos cristianos, podéis ser pilotos en la formación de una sociedad más justa, más fraternal y más pacífica'. Yo creo que palabras de este tipo necesitan y muchas, los empresarios, para que esta sangre corra.

Y vamos al último capítulo de los empresarios que es el lema de esta Conferencia, los empresarios de capital nacional. Por qué empresarios de capital nacional? Ya lo definieron bien varios antes, por la incidencia sobre la cadena de valor, por generar los puestos de mayor valor en aquel país en que tienen su base original, pese a la advertencia que nos hace Chudnovsky sobre la transnacionalización, por ejemplo, de la investigación y desarrollo, porque, en definitiva, participan mucho más activamente de la sociedad civil, que debemos fortificar en este país.

Y en última instancia, me apoyo sobre las palabras que dijo Luis Pagani esta mañana, cuando consideró que, para elaborar una estrategia nacional, hay tres pilares: la inserción internacional, la educación y la formación de un empresariado nacional. Por todo eso, empresariado nacional. Cuánto? Mucho más del que tenemos ahora; esta cifra ya la citaron anteriores expositores, yo las tenía preparada, lo siento.

En el año 93, el valor agregado bruto por las empresas de capital nacional, representaba casi el



50% del total; en el año 2003, representa solamente el 20% y les voy agregar otro dato cuantitativo. Pagani mencionó esta mañana que entre las 500 empresas más grandes de Latinoamérica, hay solamente 32 empresas argentinas; cierto. Muy pocas, inclusive, en relación al producto bruto del país, muy pocas; pero, además, de esas empresas, solamente el 40% son de capital nacional; Es mucho o es poco? Y les digo, Brasil, Méjico, Chile, con una alta proporción de inversión extranjera directa, ese mismo número de las empresas que están entre las 500 más grandes latinoamericanas, las empresas de capital nacional son el 50, 60 ó 65% en total. Mucho más que en la Argentina.

Queda, entonces, planteado el tema del empresariado nacional como una disminución de su participación, que debe plantearse un objetivo de crecimiento importante al cual no me atrevo a ponerle números, porque sería excesivamente exagerado.

Quiero, entonces, en conclusión, plantear en siete ítem los objetivos que debemos plantearnos para el 2010, después del diagnostico del cual arrancamos.

Y para esto, el mejor ejercicio es: parémonos en el 2010; hoy es primero de enero del 2010. Miremos para atrás, que pasó, qué es lo queremos que haya pasado en estos últimos años. Número uno, me gustaría decir que creció la Argentina 5 años al 6% anual, sin crisis intermedias; no es lo mismo decir que creció al 6% todos los años, a que creció un año el 12 y el otro el cero, con un nivel de inversiones que permite sostener ese crecimiento y que alcanzó, en ese momento, por lo menos el 25% el producto bruto.

Acumularía así, a ese momento, el 33% de crecimiento en los últimos 5 años, es decir, el 2006/2010, y el 70% de crecimiento, cifra importante, en los últimos nueve.

El segundo objetivo que me gustaría ver al primero de enero del 2010 cumplido, es que el país tuvo durante todo este período una política económica consistentemente pro empleo, por las razones que cité antes, y con una calidad de gestión que permitió mejorar el nivel de competitividad global de la economía.

Un tercero, que es consecuencia de todo eso, se redujo el desempleo al 7%; se crearon casi medio millón de empleos por año y esto mejoró significativamente, a su vez, la calidad del empleo; se acumularon así 2 millones 200 mil nuevos empleos en los últimos 5 años y 5 millones en los últimos 9 años.

El cuarto objetivo que quisiera haber cumplido a ese momento, es que, en conclusión, mejoramos sustancialmente las oportunidades para las próximas generaciones. Y los expertos traducirán como esto se tradujo en más y mejor educación, en salud etc., etc.

El quinto es que nacieron 40 mil empresas por año y que entre ellas hay más de 1000 PyMES que exportan más de 1 millón de dólares por año.

El sexto es que aumentó significativamente la participación desde las empresas de capital nacional en la creación de riqueza.

Y el séptimo es que, en ese contexto, la industria ha cumplido y está cumpliendo un rol significativo en la creación de empleos y en el desarrollo tecnológico.

No se cuan realistas o utópico les parecen estos objetivos pero, en todo caso, me gustaría me gustaría terminar con la excelente frase del General San Martín, que citó ayer Kovadloff, que decía: 'Nuestra tarea es hacer aquello que parece imposible'. Muchas gracias.

Locutor:

Agradecemos a Carlos Tramutola y continuamos con el acto de Clausura de la conferencia.

Acto de Clausura

Locutor:

En primer lugar, procederemos a la entrega de los Premios Carlos Pellegrini 2005. Este premio, otorgado anualmente por la Unión Industrial Argentina, busca distinguir a las empresas industriales que se destacan por invertir en la gente, por eso premia a las empresas que realizaron los mejores programas de capacitación, promoción y desarrollo humano.

Invitamos al Secretario de Industria, Comercio y Pequeña Empresa, Lic. Miguel Peirano; al señor Héctor Augusto Méndez, Presidente de la Unión Industrial Argentina; al señor Miguel Altuna, Presidente de la 11° Conferencia Industrial Argentina; y al señor Luis María Blaquier, Presidente del Departamento de Educación de la UIA, a que se acerquen al estrado para hacer entrega de los Premios Carlos Pellegrini.

Agradecemos al calificado jurado del Premio, compuesto por: el señor Ministro de Cultura y Educación de la Nación, Daniel Filmus; el señor Presidente de la Unión Industrial Argentina, Dn. Héctor Méndez; el señor Secretario de la Unión Industrial Argentina, Adrián Kaufmann Brea; el señor Rector de la Universidad de San Andrés, Eduardo Zimmerman; el señor Rector del ITBA, Enrique Molina Pico; el Ex Director del Departamento de Ingeniería Industrial de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires, Norberto Cinat; y el Presidente del Departamento de Educación de la Unión Industrial Argentina, Luis María Blaquier.

Precisamente el señor Luis María Blaquier hará entrega de la mención especial a la empresa Repsol YPF, por su gestión en recursos humanos y sus prácticas ligadas a la comunicación y desarrollo de la comunidad y su permanente contribución al sistema educativo.

Recibe el Premio Javier Macián, Director de Recursos Humanos de Repsol YPF para Argentina, Brasil y Bolivia; el diploma lo recibe Andrés Mosteiro, Gerente de Competencias y Desarrollo de Recursos Humanos de Repsol YPF.

Héctor Méndez, Presidente de la Unión Industrial Argentina, hace entrega ahora de la mención a la empresa BORAX de Argentina S.A., por ser una empresa que promueve el desarrollo y el crecimiento de su personal y de la comunidad; recibe el Premio y el diploma Gabriela Koenig, Directora de Recursos Humanos de la empresa.

El señor Secretario de Industria, Comercio y Pequeña y Mediana Empresa, Lic. Miguel Peirano hace entrega del Premio Carlos Pellegrini 2005; la empresa premiada es Williner Sucesores de Alfredo Williner S.A.

Reciben el Premio Alfredo Williner, Vicepresidente, y Horacio Curiotti, miembro del Directorio; recibe el correspondiente Diploma, Jorge Santa Cruz, Gerente de Recursos Humanos.

Los organizadores del certamen quieren agradecer muy especialmente a todas las empresas participantes, por la alta calidad de los trabajos presentados.

Y este aplauso corrobora esa tarea y esa dedicación.

Queremos mencionar y destacar los resultados del Premio Giovanni Agnelli, al Periodismo 2005, instituido por la empresa Fiat Auto Argentina.

Se trata de un concurso que promueve el debate público en torno a la problemática industrial y a sus desafíos; el premio cuenta con el apoyo de la Maestría de Periodismo del Grupo Clarín y la Universidad de San Andrés.

Esta edición del premio contó con el auspicio de la UIA, de ADEFA, AFAC, de la Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina, ACARA, la Asociación de Editores de Diarios de la Ciudad de Buenos Aires, AEDBA, y de la Fundación Noble.

Se trató de un concurso de notas periodísticas inéditas, que debían versar sobre la Argentina y su perfil productivo sustentable.

El segundo premio, consistente en diploma y una notebook, fue adjudicado al periodista Edgardo Alberto Silveti.

El primer Premio del Concurso Giovanni Agnelli, consistente en un diploma y un Fiat Palio cero kilómetro, fue otorgado al Ing. Oscar Luis Rigirollo, por su nota inédita que desarrolla una visión de la Argentina y su futuro, el perfil productivo sustentable, nota que será publicada por el Suplemento Económico del Diario Clarín.

Desde aquí, entonces, el aplauso para los premiados

Conclusiones de la 11° Conferencia Industrial Argentina

Locutor:

Invito a las autoridades que van a presidir la ceremonia de clausura a ascender al estrado: el señor Secretario de Industria, Comercio y Pequeña y Mediana Empresa, Lic. Miguel Peirano; el señor Héctor Augusto Méndez, Presidente de la Unión Industrial Argentina; el señor Miguel Altuna, Presidente de la 11° Conferencia Industrial Argentina; y el señor Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, Lic. Federico Poli.

Antes de las palabras de cierre de Conferencia Industrial, le solicitamos al Presidente de FISFE, Federación Industrial de Santa Fe, Carlos Garrera, que se acerque al escenario.

Él hará entrega al Sr. Presidente de la Unión Industrial Argentina, Dn. Héctor Méndez, de una placa de reconocimiento al Comité Ejecutivo y a la Junta Directiva de la UIA, por haber designado a la provincia de Santa Fe, sede la undécima Conferencia Industrial Argentina.

Dn. Miguel Altuna:

Lic. Miguel Peirano, Secretario de Industria, Comercio y de Pequeña Empresa; Lic. Federico Poli, Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional; Dn. Héctor Méndez, Presidente de la Unión Industrial Argentina; Carlos Garrera, Presidente de la Federación Industrial de Santa Fe; autoridades nacionales y provinciales; Sr. Intendente de la ciudad de Rosario; miembros de la CGT de Rosario; expositores, comunicadores, participantes.

En el transcurso de estos dos días hemos abordado temas que llevaron a la reflexión, a la elaboración de propuestas y al diseño de la Argentina que queremos y debemos ser en el Bicentenario. El trabajo ha sido fructífero y como Unión Industrial tenemos claro que nuestro rol activo, buscando concretar las herramientas y programas presentados, será comprometido y permanente.

De la reflexión sobre el profundo proceso de extranjerización que ha atravesado la Argentina en la década pasada, surgió que la historia del debate industrial argentino y la identidad cultural que, como sociedad tenemos, no fueron ajenos a este proceso. Aquí el desafío, como argentinos, sigue siendo construirnos como Nación, bajo la premisa integradora del bien común, como única manera de asegurarnos un futuro común y auspicioso para todos los ciudadanos. Estas circunstancias históricas y culturales se hicieron particularmente evidentes para los emprendedores, los que hacen, los que se entusiasman, los que, con el trabajo del día a día y sin recetas mágicas, deciden y concretan combinando frustraciones y logros.

También de la reflexión, surgió que la pérdida de relevancia del empresariado nacional en el aparato productivo local fue consistente con la volatilidad permanente de las variables macroeconómicas que acorraló a muchos e hizo quebrar a muchos más. A pesar de estas condiciones, algunos empresarios locales lograron superar los retos y constituirse en líderes de sus sectores, conquistando mercados regionales y globales. Otros muchos fueron sólo sobrevivientes a este contexto de cambios de reglas de juego, restricciones y asimetrías de financiamiento, que hicieron racional su decisión de vender, y en muchos casos muy a su pesar.

Sin embargo, y quiero resaltarlo, hoy estamos frente a una situación muy diferente, inédita en décadas. Muchas de las amenazas se alejan día a día en el marco de estabilidad macroeconómica, tipo de cambio competitivo, mejora de indicadores sociales y un compromiso del gobierno nacional con un proyecto productivo nacional.

Entonces, no podemos, y no estamos dispuestos, a desaprovechar esta gran oportunidad que la Argentina del 2005 nos presenta.

Ante todo, destacamos nuestra profunda confianza en que este desafío solo se puede llevar adelante con una afinada articulación entre el sector público y el sector privado, en la elaboración de políticas de Estado que marcarán el destino de las generaciones venideras. Esto lo demuestran experiencias exitosas de países que han superado crisis similares a las nuestras.

También tenemos que decir que la inversión extranjera es necesaria y siempre bienvenida y que muchas multinacionales trabajan en el país desde hace décadas buscando la eficiencia, derramando nuevas tecnologías en sus cadenas de producción, aguas arriba y aguas abajo, dando empleo de calidad y con un fuerte compromiso con el desarrollo argentino.

Sin embargo, la desnacionalización vivida, casi sin precedentes en el mundo, nos obliga a declarar que sólo un empresariado nacional, que vuelva a tener la relevancia perdida, podrá generar el ansiado aumento de empresas pymes, perdurables a lo largo y ancho del país, la transformación de muchas de ellas en grandes y la transnacionalización de las grandes empresas argentinas. Se trata de lograr un rol destacado del empresariado nacional como complemento de la empresa multinacional.

Se preguntarán qué gana la sociedad argentina toda, fortaleciendo un empresariado nacional sustentable?

La ubicación geográfica del centro de decisiones no es un dato menor en la naturaleza del comportamiento empresarial.

En primer lugar, hace al compromiso estrecho con las políticas de Estado definidas por la Nación. En segundo lugar, la localización del centro decisonal hace también a una vinculación estrecha con proveedores y clientes locales. Así se fortalece la cadena doméstica de valor que se genera alrededor de una empresa, donde la competitividad de la empresa eje está intrínsecamente vinculada con la eficiencia de todo el entramado.

De esta forma una empresa nacional que compite regional o globalmente traslada los exigentes requerimientos propios de estos mercados en materia de plazos de entrega, calidad y cuidado ambiental a sus proveedores de bienes y servicios en su país de origen, brindando mejores productos y servicios a la sociedad. La empresa local tiende, además, a generar investigación aplicada a través de recursos humanos calificados del país, logrando una eficiente articulación y retroalimentación con el sistema científico tecnológico nacional.

Esta dinámica natural de desarrollo del empresariado nacional es una pieza estratégica para avanzar en la recomposición del tejido industrial nacional, para alentar la inversión y el desarrollo humano en la Argentina, para impulsar más empleo y de mejor calidad para los operarios, técnicos, investigadores y científicos, es decir, trabajo genuino para la sociedad toda.

Este proceso requerirá, sin duda, ampliar nuestra capacidad exportadora, incentivar el ahorro nacional que deberá ser fuente de financiamiento para el sector productivo y eliminar las asimetrías tributarias que impactan al empresariado local.

Hoy presentamos propuestas de base sobre cada uno de estos temas y tenemos amplia disposición para debatirlas y optimizarlas, en función del crecimiento integrado de todos los sectores económicos. Esto es sólo el comienzo de una tarea en la que pondremos todo nuestro esfuerzo.

Para finalizar, destacamos que el sentido de esta Conferencia fue reflexionar no sólo sobre lo que nos pasó a muchos, como empresarios argentinos, para que no vuelva ocurrir y para aprender de los errores, sino también pensar cómo capitalizar la nueva oportunidad que brinda la Argentina de hoy a través del diseño de propuestas de constructivas.

Así, estaremos canalizando mejor el entusiasmo que, como empresarios, recuperamos, poniendo energía en el país que debemos ser en el Bicentenario. Porque se trata ni más ni menos de la Argentina del crecimiento sostenido y perdurable, y de la Argentina que incluye a todos y cada uno de los argentinos.

Agradezco una vez más a los expositores que nos ilustraron con sus ideas, a las autoridades que nos acompañaron, a la ciudad de Rosario que nos alojó y, por supuesto, a todos los participantes.

Dn. Héctor Augusto Méndez:

Señor Secretario de Industria, Comercio y de Pequeña Empresa, Lic. Miguel Peirano; Señor Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, Lic. Federico Poli; Señor Miguel Altuna, Presidente de la Undécima Conferencia Industrial Argentina; Señor Carlos Garrera, Presidente de la Federación Industrial de Santa Fe; Señor Carlos de la Vega, Presidente de la Cámara de Comercio.

Quiero que mis primeras palabras sean de agradecimiento a todos los que han hecho un paréntesis en sus compromisos para acompañarnos en esta Undécima Conferencia Industrial Argentina.

En particular, quiero expresarle al Señor Secretario de Industria de la Nación, Licenciado Miguel Peirano, cuanto nos honra con su presencia, como también transmitirles cuanto me complace que este encuentro se celebre en Rosario, la segunda ciudad de la República, cuna de nuestra Bandera Nacional, creada por Don Manuel Belgrano, primer impulsor y defensor de actividad industrial, apenas despuntaba nuestra Independencia.

Y, sobre todo, porque Rosario es sinónimo de la pujanza industrial desde hace más de un siglo, gracias a la capacidad de emprendimiento e inventiva de tantos hombres que decidieron dejar sus tierras, para venir a estas playas a progresar y prosperar. Así comenzó a hacerse grande nuestra Patria.

Cuando promediaba el Siglo XX, Argentina tenía un ingreso per cápita que superaba ampliamente el promedio mundial, era aun mayor que el de varios países que hoy integran la Unión Europea y estaba muy por delante del que tenían Japón y el Sudeste Asiático.

Nuestro país, por ese entonces, registraba el cincuenta por ciento del ingreso percibido por asalariados; más del setenta por ciento de la población se ubicaba en las clases media y alta y la vivienda propia era una realidad para la mayoría.

Medio siglo después, los sectores medio y alto apenas abarcan el veinte por ciento y cerca del cuarenta por ciento lo compone un inmenso contingente de marginalidad e indigencia.

Vale recordar que un estadista incomprendido, como lo fue el Dr. Arturo Frondizi, cuando le tocó ejercer la presidencia, afirmaba que “una Nación es mucho más que un territorio gobernado por un Estado”.

Y sostenía con vehemencia: “ Una nación es una entidad política capaz de integrar socialmente al pueblo, democratizando el acceso a todas las oportunidades espirituales, materiales y culturales; capaz de integrar geográficamente suprimiendo los desequilibrios y la marginación de vastas regiones, capaz de integrar la economía superando los estrangulamientos internos y externos que impiden su crecimiento y generan dependencia; esto es, transferencia gratuita de excedentes económicos hacia el factor externo”.

Con esta profundidad y alcances, delineó las prioridades de una acción de gobierno, lamentablemente trunca por la pasión ciega de antagonismos irreductibles.

Debido a ellos la segunda mitad del Siglo XX estaría signada por una crónica inestabilidad política, que no podría albergar otro germen que el de una elevadísima inflación y una creciente volatilidad de la economía.

No quedan dudas que a potenciar estas fuerzas destructoras contribuyeron las más variadas recetas económicas que convirtieron a nuestro país en un laboratorio viviente de experimentos desastrosos.

Punto culminante de tanta aventura frenética, por encontrar atajos inexistentes que condujeran a recuperar tiempos perdidos, fue abrazar una alquimia monetaria, que nos fue restando competitividad sin atenuantes y una apertura económica en la que cedimos nuestro mercado sin contrapartidas a cambio.

Ambas políticas fueron mantenidas sin posibilidad de crítica alguna porque, a poco andar, adquirieron categoría de dogmas, transformándose, en consecuencia, en decisiones de gobierno incontrovertibles.

Los resultados de tanta insensatez dieron lugar a uno de los momentos más oscuros de nuestra historia.

Nos devorábamos en un abismo de anarquía, depósitos bancarios capturados, moneda fiduciaria por doquier y el trueque, propio de una economía tribal, surgía como alternativa elemental para la subsistencia de vastos sectores que, de la noche a la mañana, habían quedado en el más espantoso desamparo.

Cinco presidentes que se sucedieron en menos de un mes y el pronunciamiento festivo del default, instalaron a nuestro país en la categoría de paria internacional. Habíamos caído en profundidades insondables.

Creo oportuno recordarles esta página nunca vista en la historia de una nación de apreciable desarrollo en tiempo de paz, porque parece lejana ante una realidad que, hoy, es diametralmente distinta.

Salimos del default renegociando con firmeza, dignidad, solvencia y patriotismo, una deuda que nos condenaba por los tiempos de los tiempos.

Paulatinamente, nuestro país comenzó a repositionarse en la escena internacional y su actitud dura y crítica ante los organismos internacionales de crédito, obtuvo un razonable margen de comprensión.

Paralelamente, comenzábamos a crecer en contra de los pronósticos más negativos.

La economía se fue encauzando de manera sostenida y la producción de bienes y servicios experimentó tasas de aumento sorprendentes.

Cuestión central a este conjunto virtuoso, son los fundamentos sólidos que lo sustentan: Régimen cambiario flexible y tipo de cambio competitivo, menor dependencia del financiamiento externo, equilibrio fiscal sostenido, baja inflación, acumulación de reservas, tasas de interés en niveles que alejan la especulación financiera, y medidas activas para impulsar la inversión en las pymes y grandes empresas

Corresponde, además, poner de relieve la firme defensa de la industria argentina y de nuestro mercado interno, cuestiones antes desatendidas y que hoy constituyen el eje de la política oficial en materia de negociaciones económicas y comerciales internacionales.

Estamos creciendo de manera sostenida, con tasas entre el siete y el nueve por ciento durante tres años consecutivos, como también se ha incrementado en el mismo período la tasa de inversión a niveles destacables.

Y comienzan a estimularse políticas activas a medida que la marcha de la economía lo va permitiendo, empezando por las pequeñas y medianas empresas, que son el factor genuino de dinamismo en el crecimiento experimentado.

A impulsar estos registros contribuimos nosotros, empresarios argentinos que hoy estamos aquí porque mantuvimos obstinadamente nuestras fábricas, luchando para sobrevivir el huracán del atraso cambiario, a las tasas de interés de dos dígitos con deflación de la economía y a una apertura acelerada y sin criterio ni estrategia.

Si fuimos exitosos en superar semejante cúmulo de adversidades, con mayor razón podemos tener éxito frente a los desafíos para consolidar estos tres años de crecimiento alto y continuado, si mantenemos y potenciamos el mismo espíritu emprendedor.

Son estos los visibles resultados de una buena macro y nadie ignora que dar solidez a la misma requiere de una buena micro.

Pero tampoco desconocemos que crecer tiene sus costos y, en nuestro caso, muchos más porque debemos hacerlo en medio de una inmensa marginalidad y un gran deterioro social.

En la superación de estos desafíos y en la consolidación de lo alcanzado, las entidades de representación tienen una función tan compleja y comprometida como insoslayable.

Si bien les compete la defensa de legítimos intereses, no es menos cierto que también les incumbe asumir la defensa de las condiciones básicas para la generación de negocios y crecimiento de las empresas.

Desde otro ángulo, el crecimiento de la inversión y, consecuentemente, el aumento del número de empresas, conecta directamente con la vigencia de un entorno favorable para que la libre iniciativa se desarrolle y expanda, conjugando la presencia de un Estado eficaz, donde las políticas públicas promuevan el empleo y la protección social, estimulen la inversión privada y la formación de pequeñas y medianas empresas e instalen las condiciones necesarias para el diálogo social en el marco de un paradigma cooperativo entre la producción y el trabajo.

Bien cierto es que no hay mejor clima para la inversión que la vigencia plena de la democracia y el estado de derecho y donde el accionar del Estado se traduzca en regulaciones razonables, transparentes y estables, que promuevan a agregar valor en las cadenas de producción, para poder acceder a los parámetros de competitividad y productividad de los países industrializados, donde las condiciones necesarias para el desarrollo, son fruto de una visión compartida de la economía y la sociedad.

Las naciones más desarrolladas del mundo son vivos testimonios de los beneficios resultantes de la convergencia entre sector público y privado, producto de un diálogo social maduro y productivo.

Estimados amigos, no es este un mensaje de circunstancias sino que es un llamado claro y sincero, en un momento crucial de nuestra historia, que les dirijo como dirigente, como empresario y como padre.

Hoy nos convoca, perentoriamente, una histórica oportunidad para consolidar un crecimiento que nos conduzca hacia un desarrollo integral con más producción, más y mejores empleos, más y mejores salarios, más y mejor educación, más igualdad de oportunidades, más equidad y más inclusión social para todos.

Y cuando me refiero a todos, estoy pensando también en nuestros hijos, para que no tengan que buscar oportunidades afuera, engrosando esa sangría de recursos que hemos venido dilapidando durante décadas con la mayor desaprensión.

A las puertas del Bicentenario, tenemos el deber de reubicar nuestra Nación en la posición que ostentaba en 1910: país plétórico de oportunidades destinado a estar entre los primeros del mundo.

Después de la suma de fracasos resultantes de las experiencias pasadas, de las que, en uno u otro sentido, ninguno de nosotros está ajeno, creo que es hora que hagamos nuestro el reclamo que el Presidente Kennedy formuló a los norteamericanos cuando asumió su mandato: "No son momentos de pensar lo que el país puede hacer por nosotros, sino lo que nosotros podemos hacer por el país".

Muchas gracias.

Lic. Miguel Peirano:

Señor Presidente de la Unión Industrial Argentina, Héctor Méndez; señor Presidente de FISFE, Carlos Garrera; señor Presidente de la Cámara Argentina de Comercio, Carlos de La Vega; señores funcionarios nacionales; autoridades provinciales; señores empresarios; señores periodistas, a todos en general.

En primer lugar, quiero transmitirles los saludos del señor Presidente de la Nación, que me pidió especialmente que se los haga llegar, en el marco de esta 11° Conferencia Industrial Argentina, de la Unión Industrial Argentina.

Y aprovechar este encuentro para hacer algunas reflexiones. Estamos en momentos donde nuestra economía evidencia un fuerte crecimiento, con desarrollo de los sectores industriales, con fuerte creación de empleo y dinamismo del interior del país.

El sector industrial tiene un horizonte muy auspicioso; existe rentabilidad, mercado y sustentabilidad de las condiciones económicas, factores centrales para estimular la inversión.

El Gobierno prioriza el desarrollo productivo con políticas consistentes, que favorecen producir en el país, agregar valor y recrear un tejido industrial integrado y moderno.

A nivel macroeconómico, Argentina tiene el superávit fiscal primario más alto de las últimas décadas; el Gobierno Nacional y las provincias registran resultados fiscales positivos, como lo muestran las cifras.

En el año 2004, el excedente primario del sector público nacional, fue del 3,9% del PBI y en el primer semestre de este año, del 4,6; resultados suficientemente elocuentes.

Es un superávit fiscal, resultado del crecimiento de la recaudación que se retroalimenta con políticas activas que estimula el nivel de actividad.

Tenemos también un superávit comercial récord, el año pasado superó los 12 mil millones de dólares, equivalente al 8% de nuestro producto bruto interno y con proyecciones, para el 2005, que lo ubican en niveles similares.

Es importante señalar que estos resultados comerciales se están logrando en el marco de exportaciones, que también se sitúan en máximos históricos y en un fuerte contexto de expansión de la economía en el mercado interno.

Las cifras también reflejan que son las manufacturas con alto valor agregado las que evidencian las tasas de crecimiento más destacadas.

La política cambiaria garantiza un perfil productivo y federal del crecimiento; favorece también la generación de empleo y consolida los superávits fiscales externos a los que recién nos referíamos.

Asimismo, como recién se reconocía, ha habido un cambio sustancial en la estrategia frente a las negociaciones internacionales respecto a los años '90; para que nuestra inserción en el mundo sea compatible con el progreso industrial.

Hoy se concilia la integración en los mercados externos con el recuerdo del mercado interno, estimulando así el empleo y la producción nacional.

En este marco se encaminan los acuerdos de limitación de importaciones en el Mercosur, frente a daños sectoriales, la negociación de mecanismos institucionales que eviten estos daños al interior del bloque, el replanteo de la política automotriz.

Tenemos el objetivo de consolidar un Mercosur que potencie el desarrollo industrial de todos sus socios; en esta misma línea, se enmarcan las decisiones frente a cada una de las negociaciones económicas internacionales.

También es claro que se ha revalorizado el rol del Estado como factor de estímulo al crecimiento; como simple referencia, políticas activas para inducir la inversión son la devolución anticipada del IVA, la amortización acelerada del Impuesto a las Ganancias, la posibilidad de importar bienes de capital con arancel cero, pero complementando a la industria nacional productoras bienes de capital, con un reintegro del 14%. El proyecto de ley que está en tratamiento de desgravación de las utilidades de las pequeñas y medianas empresas para la reinversión.

Tenemos medidas y políticas específicas para el crecimiento de los distintos sectores; una ley específica de promoción del software, un proyecto de ley para la estimulación de la biotecnología, políticas específicas de reintegro para el autopartismo o de la industria de bienes de capital.

Decisiones estratégicas para la cadena automotriz, medidas de administración del comercio exterior contra la competencia desleal o la agresión de importaciones, fundamentalmente centrales para los sectores con fuerte presencia de pequeñas y medianas empresas.

Y un protagonismo de la banca pública y del subsidio de las tasas de interés para el equipamiento de las empresas, para la compra de bienes de capital.

Tenemos también recursos humanos que posibilitan la incorporación de innovaciones al proceso productivo, a la mejora de la competitividad y los aumentos sostenidos en la productividad.

Como recién señalaba el Presidente de la Unión Industrial Argentina, tenemos industriales con capacidad emprendedora que están demostrando que, bajo condiciones macroeconómicas adecuadas, tienen un enorme potencial de respuesta en materia de inversión y de expansión de sus empresas.

Todas estas claridades sirven de marco inmejorable para lograr la reindustrialización del país, recuperando producciones enteras, resignadas en el pasado, y creando las condiciones para revalorizar el rol de los empresarios nacionales.

La existencia de un empresariado nacional que sea protagonista del crecimiento, acompañando de manera equilibrada la expansión de la inversión extranjera, es objetivo fundamental de la política económica.

Ya lejos ha quedado el tipo de cambio fijo y sobrevaluado, la apertura comercial irresponsable, el sistema financiero y monetario, la fijación de variables macroeconómicas por ley sin vinculación con la lógica del mercado, las tarifas dolarizadas que afectaban la competitividad de nuestras industrias y la dependencia permanente de los capitales financieros externos.

Hoy, la Argentina tiene una política económica que garantiza el crecimiento presente y futuro y un sector industrial que tiene un rol fundamental en la dinámica económica y social.

Hoy todos somos testigos de la industria que renace, de un proceso de reindustrialización que está en marcha.

Estamos evidenciando el potencial de la cadena automotriz que integra desde productores de insumos hasta autopartistas, con terminales que tienen proyecciones de producción, que reflejan su posibilidad de competir en los mercados externos, con un autopartismo local que acompaña el crecimiento del sector.

Existen planes de inversión que expanden la capacidad productiva de los sectores de insumos difundidos; tenemos una cadena gráfica - papelería con niveles de crecimiento, actualización tecnológica y exportaciones crecientes.

Una industria nacional de bienes de capital floreciente en proyectos y recuperando su rol estratégico en el desarrollo industrial; productores de maquinaria agrícola ganando mercados externos.

Una industria alimenticia reconocida a nivel mundial; conocemos el potencial de la industria del cuero y el valor agregado que generan a lo largo de su cadena; la competitividad de la industria farmacéutica; las condiciones propicias que tiene la industria naval para recobrar la fortaleza que nunca debió perder.

Visualizamos claramente todas las expectativas y el potencial de industrias como indumentaria, textil, calzado, juguetes, plásticos, metalúrgicos, químicos, productos electrónicos, la industria de la madera y del software.

Señores, sectores que se ponen de pie y crean empleo en cada pueblo de nuestro país. En forma conjunta empresarios, trabajadores y el Gobierno, estamos claramente en el camino de la reindustrialización. Muchas gracias.

Locutor:

Así finaliza la 11° Conferencia Industrial Argentina en la ciudad de Rosario. Agradecemos a los participantes por la presencia y a las entidades que auspiciaron la Conferencia todo el apoyo brindado.

Gracias a todos, hasta un próximo encuentro.