

Radios:

Análisis económico – 08/11/2005 – 19.34 - Así son las Noticias – América - Claudio Zuchoviski – Entrevistado: Ariel Schale

Conductor: **Ariel Schale**, coordinador del área de sistema de información de la **Fundación Pro Tejer**, economista, así que vamos a aprovechar para hacerle bastantes preguntas. Ariel, Claudio Zuchoviski, es mi nombre, mucho gusto.

Ariel Schale: ¿Qué tal, Claudio, cómo estas?, un gusto estar contigo al aire.

CZ: Contanos que (opinión) tienen ustedes de estas medidas si es que se llegan a tomar de las restricciones en importación.

AS: En principio lo tomamos como una declaración de que quiero contextualizar todo esto, el sector textil viene de sobrevivir a 30 años de industricidio, en la década del '90 fue devastadora, se perdieron 2.700 unidades productivas, fábricas, destrucción de 300 mil puestos de trabajo, 500 mil si lo tomamos así indirectos del sector, la cadena de valor textil abandona la década del '90, habiendo reducir a su capacidad productiva más del 40 por ciento de lo que se registraba a inicios de los '70.

C: Una pregunta de contexto también, ¿fue la década del '90 o también uno puede decir que las empresas no fueron flexibles a los cambios?

AS: No, fue la década del '90 producto de una apertura no secuenciada, digamos, de una apertura comercial devastadora en términos de los abrupto, de la estrategia comercial, y fue claramente en los '90, y fue claramente en los '90, fundamentalmente en los '90, la pérdida de puestos, desaparición de firmas de fábricas, después de la devaluación de Brasil '98, '99, ahí se agudizó muchísimo la difusión de empleo. Ahora, venimos de protagonizar, digamos, somos protagonistas, motor fundamental del crecimiento económico actual de esta política económica, nos sentimos aliados absolutos de esta estrategia de desarrollo, que la vemos claramente pro industrial, claramente en defensa de los intereses de la industria nacional, en sectores en que más ha crecido su tasa de actividad, obviamente producto casi de la desaparición anterior, pero estamos creciendo desde el colapso del régimen de convertibilidad, el sector ha crecido 90 por ciento su nivel de actividad, hemos recuperado buena parte de los puestos de trabajo perdidos en la década del '90, estamos en 250 mil puestos de trabajo ya generados, y con un fuerte proceso también en la consolidación de inversiones productivas, venimos con más de 1350 millones de pesos en compras, únicamente considerando bienes de capital importado, a lo que había que adicionarle toda la creación de nuevas industrias y fundamentalmente en capital de trabajo, que se ha tenido que aportar aproximadamente 6 mil millones de pesos desde el inicio de la nueva política, porque todo esto ha sucedido con ausencia absoluta del sistema financiero, un sector industrial absolutamente desarticulado con el sistema financiero, así que no solamente tenemos un gran compromiso con este plan, con esta estrategia de desarrollo industrial, sino que nos sentimos partícipes absolutos.

C: Acá está el debate, diría, histórico de la economía a quien beneficia, y finalmente al consumidor tratando de que compren bienes lo más barato posible en su poder consumo, o como dice a veces el título de su **fundación Pro Tejer**. Alguna rama industrial para que de trabajo y finalmente beneficiar de otra manera a algún consumidor.

AS: Sí, a ver, acá yendo al tema precios, nosotros no vemos ningún problema inflacionario en la economía argentina, mucho menos lo vemos en nuestra cadena de valor, si estamos preocupados, digamos, por el marco y la tendencia de los precios, pero indudablemente tenemos un diagnóstico de que esta es una inflación de costos, simplemente hay un ajuste de precios relativos de los servicios de los servicios que han quedado rezagados en todo este proceso devaluatorio, que hoy se están poniendo al día, y que esto indefectiblemente debe transferirse a precios, lo que todos esperamos es que esto sea un movimiento de única vez, si hay alguien preocupado por el proceso inflacionario, es el sector de la cadena de valor textil que está viviendo su mejor momento, gracias fundamentalmente a la vigencia de un tipo de cambio absolutamente competitivo, el gran enemigo de este modelo es la inflación que erosiona este tipo de cambio competitivo, así que compartimos con el Gobierno un mismo enemigo, que es el proceso de inflación. Respecto de la declaración de hoy de la Subsecretaria de Defensa del consumidor, de Patricia de Vaca Narvaja, la cual respetamos muchísimo, puntualmente no compartimos el diagnóstico, y como no compartimos el diagnóstico, tampoco la receta de solución.

C: ¿Crees que es un show para mostrar, estamos haciendo algo y nos movemos, o realmente van a tomar esa medida?

AS: No creo que sea un show, ni ninguna puesta en escena, creo que eso indudablemente el Gobierno tiene autonomía y soberanía, la baja de aranceles es una política, una recomendación de política económica absolutamente viable en los manuales de economía, nosotros no la compartimos ¿por qué?, porque la inflación a la cual hace referencia, efectivamente la indumentaria aumentó un 3,8 por ciento en octubre respecto de septiembre, contextualizando esto siempre el indicador, la serie de inflación de la Argentina el IPC, que tiene más de 30 años de vigencia, siempre marca tipos de temporada en abril y mayo, septiembre octubre, o sea que es un movimiento absolutamente natural de ese indicador, la variación ha sido también absolutamente normal dentro del comportamiento histórico del indicador, lo que implica que el nivel general de inflación de octubre fue del 0,8 por ciento, 0,2 de ese 0,8, fue explicado por la indumentaria, ahora el IPC, no quiero entrar en tecnicismo, pero simplemente Claudio, te quiero decir que el IPC mide precios de bienes donde no se distingue, no se distingue el origen, si es importado o nacional.

C: Ahora todos estamos obsesionados, quizá por los números por arriba, o Macri decimos la inflación del 2001 en adelante fue del X por ciento, el dólar subió X por ciento, ¿en la industria textil los salarios acompañaron la inflación o están muy por debajo?

AS: No, no, no, los salarios fueron uno de los factores más importantes en la reestructuración de costos, con distintos niveles de aumento respecto del entramado, la cadena textil indumentaria es muy amplia, te diría que en la parte primaria de la industria, los hilados y tejidos, los salarios están recompuestos prácticamente a niveles de poder de compra anteriores a la caída de la convertibilidad, ahora en la inflación aumentó 70 por ciento, el IPC aumentó 70 por ciento, desde enero del 2002, hasta la actualidad, si solamente hubieran variado los precios de la indumentaria, la inflación hubiera sido del 6 por ciento, no del 70 por ciento, es decir, claramente no somos un motor de la inflación, no lo queremos ser, ni lo vamos a ser, no queremos ponernos en esa situación, Claudio esta foto del albañil con una masa arriba del andamio, no va ser el sector textil indumentaria quien erosione la sustentabilidad de este plan, de esta estrategia de desarrollo industrial, la cual compartimos y estamos comprometidos a mantenerla en todo sentido y con todo nuestro esfuerzo, y que lo demostramos en hechos concretos, te mencioné las cifras de

inversiones y de generación de empleo, que son decisiones económicas pragmáticas, concretas de la realidad, y el Gobierno lo sabe perfectamente, tenemos una relación muy fluida con el Jefe de Gabinete, con los principales integrantes del grupo económico, y es un diagnóstico que compartimos con certeza, de que somos un aliado estratégico de este plan.

C: Perfecto **Ariel Schale**, economista y coordinador del área del sistema de información de la **Fundación Pro Tejer**, muchísimas gracias por este contacto.

AS: Gracias a vos, Claudio.

Aumento de la ropa – 09/11/2005 – 09.34 - Animados – Mitre – Lalo Mir – Entrevistado: Pablo Sönne

Lalo Mir: Otro de los títulos de la mañana. Está todo el mundo protestando por el precio de la ropa. Que el precio de la ropa, el precio de la ropa sube, el precio de la ropa todo aumenta, que hoy cuesta tanto vestirse... Es uno de los rubros que más incidencia ha tenido en la inflación, en los números del INDEC.

Fanny Mandelbaum: Está para sube y baja.

L.M.: El gobierno salió... ahí algunas fuentes, amenazando con reabrir la importación, el viejo fantasma de, vuelve modas Corea, para obligar a los empresarios locales a bajar los precios, ¿se acuerdan cuando llegaban las camisas en los containers? Estamos en comunicación con Pablo Sone, Pablo es fabricante de indumentaria, presidente de la marca

Rever Pass. Pablo, buen día, ¿cómo te va?

Pablo Sönne: ¿Qué tal, Lalo, cómo te va?

L.M.: Bien, muy bien. ¿Por qué aumenta la ropa, Pablo?

P.S.: Bueno, digamos que no... la ropa no es lo único que aumenta, creo que en este momento está aumentando todo, ¿no?. Pero sin perjuicio de eso, independientemente de que la ropa tendríamos que ver específicamente las mediciones, como las hice yo, como las hiciste vos, pero suponiendo démosla por buenas, hace un rato estaba hablando con otra radio, y de acuerdo a los informes, cada uno tiene un informe diferente, pero digamos que podemos tener una oscilación entre el 1 y 2% por encima del nivel general, ¿sí?

L.M.: 1 y 2% por encima del nivel general de aumentos de precios de otras cosas decís.

P.S.: No, no, no, de... de lo que es índice de precios al consumidor, o sea, de la media. Pero, vamos a lo importante. Supongamos que así sea, yo no creo que sea así, o nosotros personalmente como empresa individual no hemos subido más del 8% y peleamos constantemente para que las cosas no suban, porque en la medida que suben se pierde mercado, o sea, esto es una realidad.

L.M.: Es lo que me decían recién acá, por ejemplo, pasaba (Talpone) y me dice 50, 60 pesos una camisa, porque tiene todos los precios él, de todas las vidrieras, Talpone va haciendo la verificación, y tiene como va el aumento, es decir, una camisa que por ahí costaba 40 pesos después cuesta 50 pesos, después cuesta 60 pesos en el mismo lugar. Y no remite por ahí a ese 8% que decís sino como que la cosa se desmadra un poco más, ¿no?

P.S.: O sea, en nuestro caso no es. Pero yo voy a hablar por... me gustaría hablar por la industria en su conjunto, ¿sí?. Punto número uno, me parece muy poco felices comentarios así, librados al azar, porque vamos a ser realistas, el 2002, 2003, fue hace dos años. O sea,

esto parecía Vietnam, la gente golpeaba los bancos, y esto es producto de que si... de alguna manera esto es como tener un hijo, si vos a tu hijo no lo cuidás va a terminar en cualquier lado. Acá las empresas están haciendo maravillas para recomponerse solas, sin crédito, y estamos necesitando de un apoyo, un incentivo para recomponerse. Acá (...) fue como después de la Guerra Mundial, no vino ningún banco, ninguna institución a darnos un apoyo, porque... A ver, primero, parece que no tuviéramos memoria, ¿qué vamos a caer, en la década pasada? Pero perdimos toda la memoria...

L.M.: No, yo no perdí la memoria, yo reflejo sencillamente un comentario de alguien que dice, loco, está aumentando la ropa...

P.S.: Bueno...

L.M.: Y después ves, el gobierno por otro lado amenaza con abrir la importación. Vas a La Salada y te encontrás con todo el mercado trucho que se vende, y después tenés las primeras marcas, que son carísimas, y otras marcas que también están aumentando, y lo que significa en el bolsillo de la gente, por ahí hay una ecuación que yo no la tengo precisamente, pero que me la reiteran todo el día, es así Pablo.

P.S.: Me parece... a ver, me parece perfecto el tema de (volantear) un debate y prestar atención, y convocar a las partes en busca de una solución. Pero una solución no se puede dirigir siempre del lado más fácil, ¿entendés lo que te quiero decir? Porque...

L.M.: Siempre se encara por el lado más fácil, generalmente el hombre hace eso, es condición humana...

P.S.: Exacto, pero entonces volvemos a caer en la Argentina de siempre. Y creo que tenemos una oportunidad única para crecer. Estamos haciendo las cosas bastante prolijas. Estamos arreglando de a poquito los problemas internacionales con el Fondo, etc., etc. Entonces empezamos a hacer lo que no se hizo nunca, hagamos un plan estratégico general, hacia dónde va a ir la Argentina, que creo que es lo que estamos necesitando todos, porque también necesitamos para... los grupos, la gente que viene detrás nuestro, ¿no?, las generaciones posteriores, ¿hacia dónde vamos con la Argentina? Entonces si vamos a tomar medidas así, bueno, subo, bajo, corro... ¿cómo se (puede hacer) una industria? Una industria es como hacer un árbol. Vos tenés que sembrar la semilla, regarlo, y durante 50 años lo tenés que estar cuidando. Ahora...

F.M.: Pablo...

P.S.: Dejame terminar una sola... Cuando terminaste después de 50 años, que hacer una industria no es una cosa fácil, viene alguien con un hacha, te lo corta en un minuto, entonces no vas a poder crecer como país. ¿Me entendés? Esto es lo más importante. Entonces volvemos al gran pecado... liberamos la industria, ¿sí?, entonces la industria... el sector textil. Se cae textil, al lado se van cayendo todos los que trabajan con...

L.M.: No, eso ya lo vivimos...

P.S.: Pero entonces... entonces este no me parece que sea el camino. Yo te puedo dar otra opción, mirá otro... otro cuento. En vez de castigar al sector, (digo), muchachos, hay que parar un poco los precios, ¿cómo lo podemos hacer? El sector está prácticamente al tope de su capacidad productiva. Cuando vos estás al tope de tu capacidad productiva, y tenés más demanda, siempre puede haber alguno, ¿sí?, que (trate de decir), bueno, cuando me tocó perder perdí, ahora...

L.M.: Ahora recupero un poco.

P.S.: ... y ahora recuperarás. Pero entonces, primero, el sector está trabajando, te lo digo porque a través... yo soy un integrante de la **Fundación Pro Tejer** y...

L.M.: Que está a pleno.

P.S.: ... y vamos a convocar, vamos a convocar a las marcas que hoy son referentes de precios, para sumar y decir, muchachos, este tema hay que darle una cierta contención. Pero por el otro lado las mismas empresas están al tope de su capacidad productiva, necesitan un incentivo para invertir más, y entonces el que producía 10 pasa a producir 20, como produce 20 el excedente de producto tiene que bajar su precio para colocarlo en el mercado. Naturalmente empieza a bajar su precio, y es una historia totalmente distinta. Porque a eso si le sumás que le bajan los costos fijos por producir más cantidad, no es que vas y le pegás con la vara al nene cuando se equivoca, sino que lo educás y le decís, no, mirá, el camino tendría que ser este. Y entonces empezamos a formar una Argentina que es la que todos queremos, me parece.

F.M.: Pablo, ¿me permitís una pregunta práctica?

P.S.: Cómo no.

F.M.: ¿Qué es lo que fabricás?

P.S.: Nosotros en **Rever Pass** fabricamos prácticamente camisas, pantalones...

F.M.: Una camisa... una camisa, ¿cuál es el precio de fábrica?

P.S.: ¿De fábrica?

F.M.: ¿A qué precio sale de la fábrica?

P.S.: Nosotros le vendemos directamente al público.

F.M.: Bueno, ¿a qué precio les cuesta a ustedes, cuál es el costo de la camisa?

P.S.: Nosotros hoy en el mercado estamos en el orden de los... en el orden de los 50 pesos, entre 50 y 60 pesos, depende la complejidad de la camisa...

L.M.: ¿Eso es precio de venta al público o el costo de la camisa?

P.S.: No, no, no, es el precio de venta al público.

F.M.: Te estoy preguntando el costo. A vos, ¿cuánto te cuesta la camisa?

P.S.: Eso menos el 21%, etc., etc., estás en un margen... del 30%, 35%.

F.M.: Sobre el costo.

P.S.: Sobre... no, no, no...

F.M.: Ustedes le aplican un margen del 35%...

P.S.: A vos...

L.M.: El IVA... el IVA es el 21%, que hay que restárselo de ahí.

F.M.: Pero el IVA se lo pagamos nosotros. El IVA no lo paga el fabricante.

P.S.: Disculpame... disculpame... El IVA no lo paga ni uno ni el otro. Porque si vos tenés un crédito de 10, y después tenés un...

L.M.: (...) lo paga...

P.S.: (...) tenés una diferencia de impuesto que lo paga el fabricante, ¿si? O sea, acá, independientemente que podamos hablar de los costos, cada empresa tiene sus costos, lo que tenemos, me parece, tenemos que hablar de lo macro, ¿si?. Es cierto que si uno lo va a comprar a Oriente, o lo trae de otro lado, va a ser más barato, no tengo ningún... no hay ningún tipo de dudas.

L.M.: Y es barato también en la...

P.S.: ¿Pero qué pasa? En China y todos estos países tenían un dumping impresionante, que apoyan a sus industrias para que exporten. ¿Y por qué a las de acá no las podemos apoyar, no les podemos dar un cierto marco de apoyo para que crezcan, para que capaciten a su gente y para que mejoren su costo?

L.M.: Pablo, muchísimas gracias por la comunicación, ¿eh?, por estos minutos.

P.S.: Un abrazo.

L.M.: Chau. **Pablo Sönne**, de **Rever Pass**, explicándonos un poco por qué aumentan... que aumentó poco y algunos aumentaron más, otros aumentaron menos, la indumentaria.

S.Z.