

Bloomberg Televisión.

Entrevista a Eduardo Bohn. Pte. Guilford Argentina

22 de julio de 2003

Periodista.- Ya está en nuestros estudios el Sr. Eduardo Bohn, que es el presidente de Guilford Argentina. Sr. Bohn, muchísimas gracias por acompañarnos. Y bueno, ¿cuál es el impacto que está teniendo en el sector la llegada de productos brasileños?

Eduardo Bohn.- Bueno, dependiendo de cada sector en particular, el impacto es más fuerte, más rápido, más dinámico. Hay sectores donde ya se ven muy fuertes avances, como es calzado, el denim, y otros sectores están empezando presionar al mercado por precios, hasta el punto que el mercado local empieza a reducir sus precios hasta que no puede más y ahí empieza el aluvión, digamos. O sea, primero te saca rentabilidad y después te saca mercado, ¿no?

P.- ¿Cómo se está trabajando dentro del sector textil? ¿Estamos a plena ocupación de planta?

E.B.- Estamos trabajando bien. En general, el sector está trabajando a un ritmo muy interesante dependiendo de cada área. Básicamente, las áreas que más están funcionando son las áreas que tienen productos commodities muy económicos, por efecto de que, bueno, los sueldos están prácticamente estancados y ha habido un aumento en materias primas, que son en muchos casos importados o exportables y bueno, se ha volcado mucho el mercado a los productos económicos, ¿no?

P.- Si uno compara la situación de la industria aquí en la Argentina y mira cómo se comporta también el mismo sector en Brasil. ¿Qué diferencias hay en torno a los incentivos o no que haya para que una actividad exporte hacia el otro país?

E.B.- Bueno, desde ya, nosotros dentro de nuestra Cámara tenemos industrias que están, muy pocas, pero hay algunas que tienen plantas en Brasil y en la Argentina y la diferencia es notoria. O sea, el apoyo crediticio, el apoyo a la subvención para exportar, el acompañamiento general que tiene el sector para exportar a cualquier lado, sea a la Argentina o sea fuera del Mercosur, es muy fuerte. Realmente los acompañan mucho. Nosotros acá notamos que el Gobierno está, por lo menos, con un discurso, una actitud mucho más positiva, pero bueno, resultados concretos todavía no. Y bueno, sumado a las asimetrías, para ellos subsidiar a una compañía que exporta, o ayudarla o darle crédito está muy bien, y acá, bueno, todavía estamos discutiendo eso, ¿no?

P.- ¿Qué le están pidiendo concretamente al Gobierno para el sector textil?

E.B.- Nosotros estamos pidiendo, básicamente, que se posicionen básicamente como si fueran argentinos que están trabajando y tratando de defender una parte importante del trabajo argentino. Cuando nosotros decimos que hay invasión de productos, es porque como te dije, algunos sectores todavía están trabajando muy bien, pero empieza a presionar la rentabilidad y bueno, llega un momento en que la industria local ya no puede bajar los precios para equipararse con la brasilera y ahí empieza a funcionar. Y además, lo que pasa hoy, que tiene aspectos positivos y negativos, es que prácticamente nosotros nos estamos moviendo sin crédito, tanto para la venta como para la compra. Y esto implica de que un importador hoy traiga una mercadería y bueno, dentro de un mes la haya vendido con su rentabilidad y pueda volver a traer. Y esto hace que, con las rentabilidades financieras que hay en el mundo, bueno, mucha gente se esté embarcando en decir: “bueno, es buen negocio traer commodities textiles”. Y bueno, hay gente que está en el negocio, hay gente

que no está en el negocio, gente que ha llegado con dinero disponible y que se está volcando a la importación porque tiene un giro muy rápido, cosa que antes de la convertibilidad no pasaba. Había que esperar 150 o 180 días hasta tener de vuelta el dinero, ¿no?

P.- Y luego de la devaluación, ¿hubo posibilidades de que la industria textil argentina gane mercados internacionales?

E.B.- La industria textil, o sea, ha ganado... Yo diría que muchas industrias, la nuestra, en particular mi empresa, venía exportando inclusive en la época de la convertibilidad. El ganar mercados se contrapone también con la dificultad de acceso a créditos, o pre-financiamientos porque bueno, realmente una vez... Ahora, si uno importó con carta de crédito, bueno, existe la posibilidad de post-financiarse. Pero el problema es la pre-financiación, ¿no?, generar la mercadería necesaria para tener un servicio adecuado como pasa en el mercado local, para poder crecer en la exportación. Poco a poco vamos perdiendo el atractivo de precio que tuvimos el año pasado.

P.- Y ante esta pérdida de atractivo, las perspectivas del sector, ¿cuáles son?

E.B.- Yo creo que si estamos atentos al problema de Brasil, digo Brasil porque bueno, además de su recesión tiene una política muy activa exportadora, muy enérgica. Ha sido esto permanente, tienen apoyo institucional del Gobierno. Yo creo que es un tema muy importante a mirar, ¿no? O sea, también es entendible la posición del Gobierno, que es difícil en un problema macro donde por ahí nos conviene vender los commodities agropecuarios, tener un freno a los temas textiles. Pero bueno, no todos los sectores de la economía se comportan de la misma manera, ¿no?. El Gobierno -nosotros hemos estado en la conferencia industrial en Madryn.- y la actitud se la ve absolutamente razonable. Entendemos que es difícil, pero bueno, también hemos vivido tener las fábricas paradas, sin poder afrontar los salarios y realmente no queremos volver a esta situación, ¿no?

P.- Sr. Eduardo Bohn, presidente de Guilford Argentina, muchísimas gracias por haber venido hoy a nuestros estudios.

E.B.- No, muchas gracias.

P.- Hacemos una pausa aquí en Bloomberg Televisión y ya seguimos con más información.