

Medio: **P&E**  
Programa: **Días de Crisis**  
Entrevistado: **Teddy Karagozian**  
Fecha: 11/2004

**Duración de la entrevista:** 15'' (quince minutos)

----- Comienzo de desgrabación provista por **Soledad Navarro** -----

### **Primera Parte**

**Periodista:** Estamos con nuestro invitado de hoy con quien vamos a hablar de los acuerdos con China precisamente. Nuestro invitado de hoy, es **Teddy Karagozian**, es el CEO de **TN&Platex**, es la principal hilandería del país, y tiene plantas en Buenos Aires, Corrientes, Tucumán, Chaco, La Rioja y tiene más de 1.000 empleados.

Karagozian integra la **Fundación Pro-Tejer** que nuclea a los industriales textiles, no de cualquier manera porque en realidad se juntan todas las empresas que forman la cadena de valor en la industria.

Hacemos una pausa y volvemos con el diálogo con **Teddy Karagozian**

El acuerdo con China viene a ser, no diría nueva, una perspectiva estratégica más concretamente en relación al comercio exterior de la Argentina. Estuvo matizado por un sin número de especulaciones políticas y de manipulaciones mediáticas... en primer lugar lo que importa es que se firmaron algunos acuerdos trascendentes y lo que importa también es por ahí cómo hay que trabajar para evitar los aspectos negativos que puede tener este intercambio comercial con los chinos. Nadie mejor que **Teddy Karagozian**, que tiene experiencia en el trato con los chinos, para plantearnos este tema. Bueno, vos estas en uno de los sectores críticos, uno de los sectores que fue víctima de la invasión china en otros tiempos. A ver, ¿cómo lo ves?

**Teddy Karagozian:** Más que víctima de los chinos nosotros fuimos víctimas de los argentinos.

**P:** Exactamente, que entregamos libremente el mercado...

**TK:** Los chinos nos proveían pero el mercado lo entregamos nosotros. Los chinos no hicieron nada y esto es importante porque a diferencia de los sistemas anteriores, éste Gobierno lo tenía claro y en el medio de la negociación, creo que cada uno que negocia lo haría distinto –esto es como los directores técnicos que miran fútbol por televisión y lo haría distinto al que está dirigiendo- yo lo haría distinto, vos lo harías distinto. La cosa es que este Gobierno negoció con bastante fortaleza. Hay que darse cuenta que nuestro Gobierno no es ni siquiera Brasil, y Brasil tuvo que sucumbir ante los chinos. Los tiempos como los manejan los chinos y como los manejamos los sudamericanos son distintos. Esto nos corre en contra. Los chinos tienen la fortaleza del volumen y tienen la fortaleza del

tiempo. Para ellos los tiempos corren de distinto modo. Nuestra ansiedad, es un tema: “que una semana sabíamos que la otra no. Que después se desmintió, que después fue verdad”.

Es más el problema de los tiempos de un país. Pero desde el punto de vista de la inversión hay que pensar que la Argentina tenía que negociar, la realidad es que China también. Desde el punto de vista de la negociación la Argentina tenía que negociar porque nosotros tenemos dos cosas que China quiere: primero, nosotros teníamos la energía; ya sea la alimenticia o la energía que se consume como combustible. Y la otra cosa, es este tema de país merecedor de llamarse economía de mercado. Estas dos cosas eran una fortaleza en la Argentina, y como contrapartida nosotros queremos vender, y queremos vender textiles también pero tenemos que vender también la soja, tenemos que vender las máquinas, tenemos que vender la carne.

Creo que negociaron bien y hasta el último momento. Creo que a nosotros los industriales - todavía están por verse los resultados- creo que nos defendieron con todo lo que podían y estaba a su alcance.

**P:** Y en el caso de los textiles, evidentemente los chinos son grandes productores de productos textiles. ¿Está establecido cómo va a ser el intercambio, a partir de ahora? ¿Hay un límite para las importaciones chinas? ¿Hay un cupo para que entren los productos argentinos?

**TK:** No está del todo claro. Lo que generalmente se termina haciendo es que se estudie el antes y el después. Si el antes es muy distinto al después se ponen cupos o se ponen auto limitaciones. La productividad china, la industria textil, siempre ha sido la gran consumidora de la desocupación, siempre en todos los países. Hay que acordarse que hasta hace unos 30 años Japón también era textil. Nizan, Toyota, son empresas que eran de origen textiles. El textil es el que inició la revolución industrial y es la que inicia el desarrollo de Europa, y es el que inicia el desarrollo del sur de Estados Unidos. La industria textil sigue siendo importante en todos los países donde la mano y el crecimiento del ingreso de toda la población son requeridos para que se desarrolle.

La otra es que es un gran entrenador. Una persona que haya trabajado en la industria textil puede servir en todos los demás. Por eso China tiene como estrategia ser y desarrollar la industria textil, lo que pasa es que no hay magia cuando china crece como está creciendo. Ellos ahora están mas interesados en teléfonos celulares, pero que se vayan preparando los demás sectores. Textiles fue la década anterior, ahora va a venir Franco Macri. Pero van a venir todos los productos. Entonces, lo que la Argentina hizo fue marcarle la cancha a los chinos. Bueno, hasta ahí pueden llegar, esto es lo que queremos proteger. Déjenlos hacer... a pesar de la Organización Mundial del Comercio. Entonces, los chinos ni lerdos ni perezosos aceptaron esta negociación. Creo que la Argentina hizo muy bien en negociar con los chinos.

**P:** A partir de ahora, dame un panorama de cómo tenemos nosotros la industria textil. ¿Cuál es el resultado de la reactivación en los últimos dos años?

**TK:** Nosotros somos los primeros en sufrir pero somos los primeros en mejorar. También, Somos los primeros en sentir diferencias en las cosas. Fuimos los primeros en sentir la invasión brasileña, fuimos los primeros en sentir que había un problema en la gente técnica (desapareció una generación de técnicos). ¿Pero qué es lo que creemos que va a venir?. Va a venir, y ya esta viniendo, una invasión tremenda. Hasta ahora nosotros no sabíamos si era una fantasía o era verdad lo que estaba sucediendo porque pensábamos que tal vez era un veranito. Nosotros hemos duplicado ya nuestra capacidad de producción entre la devaluación y hoy, nosotros ya somos la empresa más grande de la industria. Y hemos duplicado la producción y no nos sobra ni un kilo. Nuestros clientes están trayendo máquinas, y nosotros también estamos trayendo máquinas. Lo que pasa es que en la industria textil, a diferencia de la siderúrgica, las inversiones no son 1.000 millones, son 100 mil, más de 200 mil, 500, 1 millón o 2 millones de dólares.

**P:** Los inversores son los propios empresarios textiles porque crédito me imagino que no deben tener. Sobre todo las medianas y pequeñas empresas.

**TK:** Cuando hay rentabilidad el crédito no es necesario. Se reinvierte. Es decir, la rentabilidad es lo que un empresario necesita. Para que sacar dinero de un negocio que está rindiendo. La década anterior hacia falta mucho crédito que aceleraron los procesos que no se debían haber acelerado. Si a mí alguien me pregunta si yo quiero un crédito, yo quiero consumidores. Yo prefiero tener consumidores que me dan rentabilidad. El crédito sirve para acelerar un proceso que a veces, y nuevamente usando el pensamiento de los chinos, es mejor dejar que las cosas maduren. La contrapartida de la crisis es la bonanza. Yo moriría por no tener ni bonanza ni crisis. Si no un proceso lento de crecimiento. Y los industriales textiles lo hicieron, hoy está invirtiendo mucho dinero y sin crédito.

**P:** De ahora en más pareciera que además de abastecer al mercado interno y de facilitar el ingreso me imagino de indumentaria que en el industrial debe haber influido la iniciación de nuevos diseños, la llegada de nuevos diseñadores. ¿Eso no ha generado una necesidad interna interesantes? Ahora muchísimos empresarios, incluidos medianos y pequeños, han comenzado a salir al exterior exitosamente. ¿Qué es lo que falta? Falta una política oficial que venda la marca de los productos argentinos. ¿Qué políticas necesita la industria textil?

**TK:** Se está produciendo este cambio en nuestra industria. Y hay una cantidad de diseñadores que están entrando. Hay más de 1.000 por año que están estudiando, que salen de la universidad. Esa es la razón por la que hay mucho mejor diseño hoy, que el que solía haber. Hay muchos que están exportando indumentaria y exitosamente. Yo diría que lo que falta es tiempo, nuevamente lo que falta es tiempo, que nos aseguren que mañana no va a venir una persona –como en la década anterior- que nos diga la industria textil no es necesaria. Estas son cosas que tiran para abajo y luego cuestan remontar.

Por eso a mí siempre, hay un periodista muy conocido de la radio que dice: “¿Y el precio?, el precio...” Está bien pero no es el problema del precio ya lo vivimos en la década anterior, cuando uno decide comprar a valores de los chinos después uno tiene los salarios como tenemos hoy (que son como los de los chinos). Lo que hay que lograr es que el ingreso de la gente suba, que la demanda y los empresarios tengan dinero. Y estos se convierta en un ciclo virtuoso del crecimiento.

**P:** ¿Te preocupa la evolución del dólar en este momento? ¿El tipo de cambio está bien? ¿Es competitivo?

**TK:** Hay dos tipos de cambio: el internacional contra el euro, esto no podría decir que es algo que me preocupe o no porque me excede.

**P:** Claro, hay que ver los efectos

**TK:** Me preocupa la evolución del dólar en la Argentina. Pero estoy también tranquilo porque lo que el Presidente vio en China es que la sobrevaluación del yuan o subvaluación del Yuan genera un crecimiento y genera 500 mil millones de dólares que hoy los chinos tienen en su poder. Este tema de que el tipo de cambio tendría que bajar a \$ 2, como pretenden algunos economistas. No es solamente que es un error, sino que no ha resultado provechoso para los argentinos. Sí claro que fue una bonanza pero el deme dos no podía ser para la Argentina. Esto fue un error. El actual presidente del Banco Central, el actual ministro de Economía y el actual Presidente, los tres tienen la misma línea de pensamiento con respecto al dólar real. Entonces, yo creo que los empresarios estemos tranquilos en ese sentido.

**P:** Claro porque algunos también hablan de la necesidad de que el dólar se planche un poco. Porque es una manera de recuperar el poder adquisitivo. En realidad se podría recuperar a partir de la reactivación del mercado y el consumo y de los salarios, ¿no? Es como dos vías para lograr el mismo objetivo.

**TK:** Los problemas de salud, los problemas de seguridad no tienen que ver con el ingreso medio de la población, tiene que ver con la desocupación. Todos estos temas se solucionan cuando a la desocupación es cero. Cuando es del 3% (por decir algo) los ingresos, los ingresos salarios, los beneficios suben, todo sube. El problema de pensar en términos que el tipo de cambio lo tengo que bajar a \$ 2,20 para empezar a subir es acelerar un proceso que no tiene porqué acelerarse. El proceso tiene que ser calmo, tiene que ser lento y prudente. Y la forma de hacerlo, el indicador que tiene los Estados Unidos para ver qué tipo de cambio es la desocupación que tiene. Es el único dato importante que tiene un presidente para que mirar. Cuánta desocupación. Porque usted se va sentir mejor -no por el ingreso porque igual siempre se va a sentir mal por el ingreso. No importa si gana 100 o 1 millón, siempre va a querer más-. Pero si usted tiene empleo su familia va a estar bien y usted va a estar bien y sus amigos también van a estar bien. Creo que ese es el punto.

**P:** Teddy muchas gracias por haber estado aquí. Un empresario que ve las cosas con optimismo y también con algunos principios. Ojalá no se desmadre en este proceso que decían tiene tanto viento a favor.

----- Final de desgrabación -----