

Programa: Pros & Contras

Periodistas: Ma. Eugenia y Karina Alonso Piñeiro

Canal: P + E

Invitado: Aldo Karagozian. Presidente Fundación Pro-Tejer

2 de febrero de 2004

Primer bloque.

... Karina Alonso Piñeiro (P.1.)- ¿Qué pasa, que quiere comprar algún textil y usted le ve, digamos, la etiqueta que dice “Industria Brasileña”? ¿No me va a hablar de invasión de productos brasileños? Bueno, sí, sí, de eso vamos a charlar. Se ha hablado, se ha comentado un montonazo en los últimos tiempos de esta presunta invasión -digo “presunta” porque bueno, hay que ver, están los números, los números dicen que sí, que hay una invasión de productos brasileños. Vamos a charlar con Aldo Karagozian en el segundo bloque, quien desde el sector privado, al frente de la Fundación Pro-Tejer, ha logrado conjuntamente con el gobierno una medida histórica, y es la aplicación de licencias no automáticas para textiles que vienen de Brasil. De verdad es un tema muy interesante que tiene que ver con la protección de la industria nacional, así que bueno, varias consecuencias podemos tener también en los últimos días, porque las negociaciones... En los próximos días, perdón, porque las negociaciones continúan.

...

Segundo bloque.

P.1.- Siempre les digo lo mismo: “Lo prometido es deuda”, y acá en Pros & Contras cumplimos. Aldo Karagozian, acá. Muy buenas noches, gracias por venir, Aldo.

Aldo Karagozian.- Gracias por invitarme.

P.1.- Bueno, Aldo es presidente de la Fundación Pro-Tejer. Yo dije, Aldo, en el principio, que se ha logrado algo que verdaderamente es histórico y es esta aplicación de licencias no automáticas. Teniendo en cuenta que todo el mundo -esto es algo super, digamos, coloquial-, todo el mundo dice de los brasileños: “Son durísimos para negociar, son re piolas, nosotros siempre hacemos de tontos de la película...”, y pareciera que ahora la historia está cambiando. A ver, ¿cómo es el asunto?

A.K.- Yo creo que esta vez, digamos, nos hemos puesto los pantalones largos y nos sentamos a una mesa a negociar en condiciones de equilibrio. Siempre íbamos dispuestos a agachar la cabeza y que nos peguen, y creo que la estrategia del secretario de Industria, del ministerio de Economía en este caso fue muy buena. Hace varios meses que se abrió la posibilidad de negociar entre privados, tanto la secretaría de Industria brasilera como la argentina estaban fomentando este intercambio entre privados. Los brasileros estaban pateando la pelota sistemáticamente, y bueno, hace cosa de una semana desde el ministerio de Economía, esta nueva resolución de licencias no automáticas ha obligado a sentarnos a la mesa y tomar decisiones.

Ma Eugenia Alonso Piñeiro (P.2.)- Había molestado esto bastante a Brasil. De hecho, le preguntaron al ministro de Industria brasiler, que estaba en Davos, y el hombre estaba molesto.

A.K.- Yo tengo mi creencia que la secretaría de Industria brasilera también estaba forzando a los privados a juntarse a la mesa. Este nivel de conflicto entre textiles, electrodomésticos,

pollos, no puede seguir, en algún momento hay que sentarse y negociar. Entonces, la secretaría de Industria brasilera también, yo creo que fue ayudada, en este caso, para que los privados brasileros se sienten a la mesa.

P.1.- Tengo entendido que Paulo Skaf, que es el presidente de la ABIT -la Asociación Brasileira de Industrias Textiles-, era uno de los más agresivos en la negociación, ¿no?

A.K.- Es un buen negociador, está negociando, ni bueno ni malo. No son posiciones personales.

P.1.- Pero era agresivo en términos de que él, por ejemplo, sé que se levantó de alguna reunión de manera así como que no...

A.K.- Es un muy buen negociador. Pero nosotros, digamos, nuestro gobierno nos dio una herramienta muy poderosa que fue estas licencias no automáticas, que ¿qué es lo que hizo? Nos obligó a negociar, a sentarnos a negociar. Y bueno, ya tenemos el primer acuerdo de denim, tejidos denim.

P.1.- ¿15 millones, quedaron en 15 millones?

A.K.- 15 millones, no es poco, digamos, no es mucho...

P.2.- El año pasado fueron 19...

A.K.- Fueron 19, en anteriores años fueron 12, 13, digamos. Yo creo que es muy bueno lo que está ocurriendo porque nos están obligando a sentarnos a la mesa, a vernos la cara, a discutir... Y una vez que estamos sentados a la mesa, pueden surgir nuevos negocios. Tal vez los 15 sean 20 en el futuro, sean 12, de acuerdo a lo que nos vayamos poniendo de acuerdo.

P.2.- Inclusive, hubo en este tema una negociación en serio de las dos partes, porque los brasileros creo que querían que el tope fuera de 19 millones, ustedes querían un 50% de rebaja, entonces quedaron...

P.1.- Partieron la diferencia, digamos.

A.K.- Pero bueno, creo que fue muy bueno, muy buen ejercicio. Hay otros rubros que ahora se están negociando...

P.2.- ¿Cuáles quedan?

A.K.- Hilados de acrílico, tejidos de algodón con hilo color y alfombras de polipropileno. Pero lo que es muy bueno, yo creo, más que los diferentes rubros que quedan por negociar, es que el gobierno ha fijado una posición, o sea, si hay nuevos artículos que se suman a esta invasión de productos, está sobrentendido que deberían entrar. Yo no creo que ocurra porque, de vuelta, nos han obligado a sentarnos con nuestros pares brasileños, pero desde un posición de pares, ¿no? La mesa está equilibrada, de alguna manera.

P.2.- Si hubiera un Tribunal de Controversias en el Mercosur, que es algo pendiente todavía, ¿estos problemas no se suscitarían o se podrían resolver de otra manera o cómo lo ves?

A.K.- Si vos me preguntás a mí, yo creo que lo mejor que puede ocurrir es que entre privados nos pongamos de acuerdo, con un muy buen monitoreo de los dos países. Porque acá lo que ocurrió en el calzado en el '99 es: hubo un acuerdo entre privados, pero no sé qué Cámara de calzados fue la que acordó en Brasil con Argentina, y los fabricantes que estaban por fuera de esa Cámara, digamos, mandaron un 40% más de unidades de lo que habían acordado. Entonces, esto es muy bueno con un muy buen organismo fiscalizador. Y también, digamos, la herramienta que ha puesto la Argentina hoy, es: a partir de 15, por ejemplo, el trato del denim, a partir de los 15 millones de metros, un metro más, entra en régimen nuevamente de licencia no automática.

P.1.- Automática... ¡Perfecto! Ahora, Aldo...

P.2.- El denim, perdón, aclaremos que el denim es el jean.

A.K.- Es el tejido para el jean.

P.1.- Bueno, yo, dos cosas, ¿no? Primero, yo dije en un principio, el tema este de la invasión de productos brasileños, hay gente que dice... Bueno, yo me acuerdo del ex embajador Botafogo Gonçalves decía: “¿De que invasión me hablan? No es invasión”. Ahora, yo tengo entendido que ustedes verdaderamente antes de empezar con toda esta movida analizaron muy bien los números, como obvio, hay que hacer. Entonces, ustedes por eso hablan de invasión. ¿Cuándo empezaron a registrar esta invasión de productos en textiles?

A.K.- Hasta marzo del año pasado, casi no estaban entrando. O sea, todo el ingreso -lo que agrava aún el tema, porque en vez de 12 meses, son 10 ó 9 meses de invasión de productos- es a partir de marzo/abril del año pasado, cuando ya estaba estabilizado el país, ya sabíamos que el dólar era 3 a 1. Entonces, entraban algo así como 330 millones contra 260-270 del 2001. El 2001, 1 a 1; este año, 3 a 1...

P.2.- Claro, era insólito.

A.K.- Y con un precio promedio más bajo. O sea, en unidades todavía es mucho mayor la entrada.

P.2.- Pero con una crisis económica brasilera porque no podían meterlo en el mercado interno, entonces dijeron: “¡Argentina!”

A.K.- Y con una industria muy potente, entonces algo había que hacer. Y bueno, algo se hizo.

P.1.- ¿Es cierto que Brasil subsidia a los productores?

A.K.- Brasil tiene todo tipo de incentivos a la producción, digamos. Habría que ver cuáles son subsidios y cuáles no.

P.1.- Bueno, incentivos.

A.K.- Incentivos. Desde el momento en que el vicepresidente brasilero es el dueño de una de las compañías más grandes del mundo en textiles, digamos, vemos la potencia que tiene la industria en Brasil.

P.1.- ¿Actualmente sigue siendo el dueño de esas empresas, el vicepresidente?

A.K.- Por supuesto.

P.2.- Claro, eso es interesante, porque acá no podría ocurrir. Creo que acá no podría ocurrir.

A.K.- Él no la administra, la administra su hijo, pero bueno, es de él.

P.2.- Aldo, cuando hablamos de estos incentivos a los que aludía recién Karina, ¿cuáles son los que tenemos en Argentina, si es que tenemos alguno?

A.K.- No, incentivos particulares para la industria textil, no hay.

P.2.- O sea, lo que tenemos...

A.K.- Por ejemplo, incentivos... ¿Cómo hizo Brasil para pasar de...? Hace 6-7 años Argentina y Brasil producían 400.000 Tn de fibra de algodón. Argentina consumía 120.000, Brasil consumía 800.000-900.000. En 6-7 años, este año Brasil va a producir 1.100.000 Tn de fibra de algodón y la Argentina va a producir 90.000-100.000 Tn de fibra de algodón. O sea, en el mismo período, el precio del algodón fue muy malo para ellos, fue malo para nosotros, digamos, es un commodity. ¿Qué hicieron para que esto ocurra? Bueno, deben haber hecho infinidad de cosas -yo no soy agricultor ni mucho menos-, pero digamos, deben haber recibido muchos incentivos.

P.1.- Claro, evidentemente Brasil en esto tiene como una política industrial fuerte. Ahora, Aldo, hay una cuestión, ¿no?, que yo digo, es un hecho objetivo de la realidad, es la

primera vez que se nota un feed-back tan importante entre el sector público y el privado, digamos. Acá hubo un trabajo conjunto...

A.K.- Sí, me sonrió porque hicimos un trabajo muy grande de incentivar al sector público en que el textil, digamos, valía la pena. O sea, la Fundación tiene vida desde hace 6-8-9 meses, y el trabajo de prensa que hemos hecho para generar una opinión pública, digamos, en favor o dando a conocer la realidad de nuestro sector y todas las secretarías, ministerios, hasta al presidente que visitamos, informándolos del sector, creo que fue un trabajo importante el que hicimos desde la Fundación para que posicionen al sector textil como estratégico. No los convencimos de nada que ellos no se querían dejar convencer, o sea, no llevamos... esto no es cartón pintado, hay toda una industria, todo un sector atrás nuestro, así que... Pero la respuesta, como vos dijiste, fue muy buena, fue excelente.

P.2.- Ahora, del otro lado tenemos el mercado interno, la gente, el consumidor, el que va y compra en un negocio, en un shopping, a la calle y dice: “Y, yo comparo la calidad argentina y no es tan buena como la del exterior”, y la otra queja es: “¿Ahora que estamos con devaluación aumentan la ropa?”

A.K.- La primera pregunta, yo no creo en la primera posición. Tuve la suerte yo de viajar por todo el mundo, y el producto argentino... Yo ya casi diría que no me compro ropa afuera, y antes uno volvía con las valijas llenas. Hoy la moda, el diseño, la calidad argentina es muy buena, y eso te lo dice cualquier turista.

P.1.- Al revés, a veces de afuera viene cada porquería que no se puede creer. Perdón, ¿eh?, pero lo digo con todas las letras.

A.K.- Hay de todo.

P.1.- No, no, porque eso de que acá... No, porque siempre con esa historia: “Lo de afuera es lo mejor”. Yo no digo que acá no haya cosas malas, pero...

P.2.- ...por el tema Tinturas, por ejemplo, que se desteñían, que no se conservaba el color...

A.K.- No, yo creo que están superadas, y principalmente la Argentina tiene un diseño y un desarrollo de producto que es muy bueno a nivel internacional.

P.2.- ¿Y el tema Precios?

A.K.- El tema Precios, sí ha habido un aumento de precios. Toda la cadena textil estaba casi quebrada, y de alguna manera sí recompuso precios, lo cual es inevitable, de alguna manera, para que un sector sea próspero. O sea, si nosotros queremos que un sector invierta, genere más puestos de trabajo, genere más riquezas; debe ganar dinero. No estaba ganando dinero, hubo una recomposición de precios. Si vos me preguntás: “¿A nivel internacional, ¿los precios de Argentina son caros?” Yo creo que no, lo que pasa, la devaluación sí hizo que las prendas aumentaran.

P.1.- Aldo, te quiero... Sé que, bueno, tenemos ahí bastantes preguntas, pero yo sé lo siguiente: a mí unas cuantas personas me han dicho el comentario, ¿no?, dentro del mundo empresario es que muchos te están recontra envidiando - yo se lo digo coloquialmente para que usted lo entienda. ¿Por qué te envidian y dicen: “¿Qué tiene este hombre?” Porque vos, de verdad, muy joven, vos sos un hombre muy joven y has logrado algo que, ¿viste?, yo sé que otros sectores están tratando ahora de imitar, con una fuerza negociadora muy importante. Entonces, digamos, ¿cuál es tu secreto?

A.K.- Nada, el trabajo...

P.1.- Algunos me han dicho: “Es un testarudo que no deja pasar una y está todo el tiempo machacando...”

A.K.- ¡Pero tengo todas las de ganar! Yo todo el tiempo que me encuentro con un político le digo: “Agarren al sector textil...”

P.1.- ¡Todo el tiempo! Les regalás jeans...

A.K.- No, no, no, porque se hacen un festín con el textil. Tenés todas.

P.1.- Claro, mano de obra...

A.K.- Tenés agricultura, tenés diseño, tenés valor agregado, tenés trabajo, tenés empleo, tenés, digamos, el sector que menos dinero necesita para generar un puesto de trabajo, tenés todas. Tenés un país ideal para tener un sector textil fuerte...

P.2.- ¿Tenés créditos?

A.K.- No tengo crédito, y a pesar de eso...

P.1.- Y a pesar de eso...

A.K.- ... en la Argentina el sector textil creció. Entonces, lo único que había que hacer era agrupar, de alguna manera, al sector que estaba dividido y sentarlos y ponerlos sobre la mesa. No hay más. Y por supuesto, mucha energía en el mensaje. Y salió bien.

P.2.- Pregunto, Aldo, eso que la industria estaba hiper golpeada, en eso estamos totalmente de acuerdo. Ahora está empezando a funcionar mucho mejor. Recién decías: “Bueno, tiene que ganar plata, por eso a veces también tiene que aumentar los precios”. Con esa plata, además de, me parece espectacular que el empresario debe ganar plata y guardársela, porque tiene que tener ganancias, pero pregunto: ¿Invierte, compra mejores máquinas para hacer mejores productos? ¿Sí o no? Porque eso es algo que no se hacía en la Argentina.

A.K.- A partir, digamos, de estas señales que son buenas señales, las que están ocurriendo, o gestos que están ocurriendo con Brasil, nosotros desde la Fundación estamos incentivando a invertir, por supuesto que sí. El dinero, digamos, no es para comprarse más autos o más casas, al industrial le gusta ganar dinero para volver a volcarlo sobre la industria. O sea, hay que construir más metros cuadrados, hay que comprar más máquinas, hay que generar más valor, hay que trabajar mucho más con los diseñadores. Por supuesto que hay que poner la plata en la Argentina.

P.1.- Sé que tanto Lavagna como el secretario de Industria Dumont estuvieron actuando super bien con todo este tema? O sea, ellos se movieron muchísimo.

P.2.- Fueron los artífices, junto a ustedes. Arturo de Avellaneda dice: “Karagozian, ¿siente que este gobierno está negociando a futuro o sólo lo hace para tapar agujeros?”

A.K.- No, no, esta apuesta, por ejemplo, en nuestro sector, es totalmente a futuro.

P.2.- Alberto, de Villa Devoto, “¿Qué problema hay en que ingresen productos brasileños? Sean competitivos y que la gente elija”.

A.K.- El tema de “todo por \$2”, ya tenemos todos los Planes Jefes y Jefas de familia. Digamos, el costo de comprar “todo por \$2” ya lo vimos. La importación de un producto textil, el único puesto que genera es el del repositor del supermercado que va a colgar la prenda. Nosotros, una prenda hecha en la Argentina, genera trabajo desde el campo hasta el diseño. Comprar muy barato tiene su costo.

P.1.- Pero además, perdón, yo me canso, yo lo he dicho tantas veces acá: ningún país, el mejor país del mundo en términos de desarrollo, las potencias mundiales protegen a su industria. Es de idiotas no proteger a la industria nacional. Perdón, pero yo lo he dicho siempre a esto.

A.K.- Por supuesto. No hay que desproteger al consumidor, eso clarísimo nos lo dijo el ministro Lavagna: “¡Ojo con los precios!” Digamos, el mensaje fue: “¡Ojo con los precios!” Y por supuesto, nosotros tenemos que tener mucho cuidado con los precios. La recomposición de precios, ya hubo, ya la tuvo la Argentina; hoy no debería haber.

P.2.- Claro, pero, ¿sabés qué pasa?

A.K.- Salvo temas muy particulares.

P.2.- Lo vemos en cuestiones, inclusive en esta temporada, que hay mucha gente que se quejaba de los precios en la costa. El empresario argentino tiende a querer hacer el agosto y “ganemos plata rápido”.

A.K.- Mala estrategia.

P.2.- Es una mala estrategia.

P.1.- Aldo, ¿cómo están...? Porque acá hay una pregunta interesante -sé que tenemos muy poquito tiempo-, Vilma de Paternal, dice: “Importar desde Brasil es más barato que producir acá”. ¿Cómo están los costos internos acá?

A.K.- Los costos de la Argentina son buenos, los costos de Brasil son muy buenos. Pero esa no es la diferencia, la diferencia es el tamaño.

P.2.- El mercado.

A.K.- Ya lo hablamos en el otro programa. Brasil tiene una industria textil que es diez veces más grande que la argentina. Entonces, sumado a que está en recesión... Cuando ellos quieren tomar... Esto es un negocio y la Argentina es un mercado. Quieren tomar el mercado argentino, ¿qué hay que hacer para tomar el mercado? Voy y lo hago. Es una estrategia comercial, ésta, y va más allá de los costos. Una vez que lo tomé, el mercado es un coto de caza mío, en este caso brasilero. Porque una vez que se destruye la industria nacional, esto pasa a ser un coto de caza de Brasil.

P.1.- Nestor de Caballito dice:”Felicito a la Fundación Pro-Tejer, ojalá todas las industrias trabajaran así”, dice Nestor de Caballito.

A.K.- Muchas gracias.

P.1.- Natalia de Villa Urquiza, dice: “La industria textil debe -y es la última, que me están haciendo señas- la industria textil debe aprovechar este momento, no para vender más, sino para mejorar la calidad y poder competir con el mundo”. Perdón, Natalia, y también para poder vender más. Obvio.

A.K.- Las dos cosas. Nosotros apostamos, tenemos un plan, el Plan Nacional de Generación de Empleo a través de la Reversión del Sector Textil, que apunta a duplicar el sector en 5 años, para abastecer al mercado interno y para salir afuera.

P.1.- Exportar, claro.

P.2.- Aldo, mil gracias por estar con nosotros.

P.1.- Muchas gracias.

A.K.- Gracias por invitarme.

P.2.- Quédese, en el próximo bloque: Federico Storani.