

REPORTAJE: MANUEL HERRERA

PROGRESO INDUSTRIAL Y MERCOSUR

La experiencia de los países desarrollados muestra que la industrialización es un factor imprescindible para lograr el crecimiento económico y el desarrollo social. En consecuencia, la condición intrínseca de la industria es el progreso que otorga. Ayuda a superar calamidades sociales, ampliando conocimientos y adquiriendo cultura. Con el objetivo de profundizar sobre estos temas que se relacionan con la problemática actual de nuestro sector industrial en su conjunto, cuento en esta ocasión con la opinión del Dr. Manuel Herrera,

Secretario de la Unión Industrial Argentina. Esta institución, madre de la industria nacional, agrupa desde sus inicios (7/2/1887) bajo la consigna "Sin industria no hay Nación", la defensa de los intereses de distintos sectores industriales, que convierten en la energía social en uno de los factores productivos más importantes: el trabajo humano.

Coincido con el Presidente Menem cuando al presentar a Michel Albert dijo "La estabilidad no es suficiente y la privatización no es un fin en sí mismo". Al igual que cuando en su discurso de la Asamblea Legislativa dijo: "Es importante lograr un crecimiento económico y social". Debemos comprender que sin crecimiento económico no habrá crecimiento social.

-¿Podría mencionar algunos elementos de esa política industrial explícita?

*Una política de comercio exterior razonable y coordinada.

*Volver a ocuparnos de nuestra estructura poniendo los suministros energéticos en cantidad, en confiabilidad y a precios que se correspondan con el país que queremos tener.

-¿Existen en lo inmediato otras herramientas que la industria necesite, para evitar la desaceleración del crecimiento global, verificado a partir de mayo de este año?

Para que la estabilidad perdure hay que:

*Ir desmontando un sistema antiproduktivo, anti-industrial que se instaló a partir de 1976, produciendo un verdadero "industrialicidio".

Si bien es cierto que lo estamos realizando, todavía queda mucho por eliminar. Se ha realizado una importante cantidad de modificaciones pero no los suficientes. Debemos en forma urgente:

*Tratar mejor nuestras exportaciones.

*Proteger el mercado interno de maniobras de dumping y de subsidios que a ciertos productos dan otros países.

-¿Qué sectores industriales o productos se vieron perjudicados?

El ejemplo lo vivimos con nuestra industria textil. Es absolutamente claro y cierto, que en los principales países del mundo rige lo que se llama "El acuerdo Multifibras". En él se establecen cuotas de importación, porque los países desarrollados, importadores de



El Lic. José Borotti junto a Manuel Herrera

-¿Qué resultado logró la UIA luego de la presentación al Gobierno Nacional del "Acuerdo para la Reconversión y Crecimiento de la Prod. Industrial"?

El Gobierno ha hecho un gran esfuerzo por cumplir muchos de los puntos pedidos en el Acuerdo. Aunque hoy éste haya sido superado y debamos fijarnos otras metas, relacionadas con la determinación de una "Política Industrial Explícita para la Argentina".

Para mí es fundamental:

*Un sistema impositivo que impulse la inversión y el ahorro, desalentando el consumismo excesivo.

*Una legislación laboral que, resguardando firmemente los derechos del trabajador, evite caer en errores del pasado, creando condiciones contrarias a la producción, que determinan la baja competitividad de la economía.

*Una política energética adecuada a las necesidades del país.

fibras y ropa, no quieren abrir sus mercados. Esto perjudica doblemente a las naciones en vías de desarrollo: no pueden colocar sus productos en los países desarrollados y reciben además, la presión de las ventas subsidiadas de los industrializados.

Por lo tanto, cómo podemos pretender que nuestra industria textil compita en condición de peor tratamiento que el que recibe la industria textil europea o norteamericana.

En este punto tenemos que actuar con madurez, mejorando:

*El régimen aduanero.

*La aplicación de los mecanismos antidumping que están previstos en la legislación, adaptando en algunos casos especiales como: textil, electrodomésticos, bujías, juguetes, jeringas descartables, lo mismo que se aplica en el resto del mundo.

-Luego de las denuncias presentadas por la UIA respecto a los problemas de dumping, el Gobierno ¿ha reactivado mecanismos para evitarlo?

De ninguna manera se puede dudar de la buena voluntad de parte de la Secretaría de Industria y Comercio (SIC) por solucionar los problemas. Ni la SIC ni los industriales tenemos los medios ni la experiencia suficiente para manejar este tipo de cosas, ya que son para Argentina experiencias nuevas y muy costosas. Para una empresa grande o PyME resultan inabordablemente estos costos que se deben pagar para hacer una buena presentación de dumping. Hay que completar un formulario con sus respectivos anexos, acompañando las pruebas demostrativas de la falta y el daño que causa; debe haber ayuda de las entidades y del Estado. El dumping no agrede solamente a la empresa que fabrica localmente el producto que ingresa del exterior en condiciones de competencia desleal; sino que agrede a la Nación. Es un delito.

- En los casos de dumping mencionados anteriormente, ¿qué fue lo que no se tuvo en cuenta?

En estos casos:

1) No se han ampliado los derechos preventivos. Esto significa que como el trámite es largo, cuando se le apli-

can los derechos definitivos (si es que se aplican), el daño ya está hecho.

2) Podríamos que el nivel de derecho compensatorio resuelto, sea el que corresponde a la normativa aplicable.

-¿Podría ser una solución para el sector de las PyMEs, dado el costo que significa la contratación de profesionales, encauzar a través de sus cámaras el trámite de denuncia de dumping?

Las PyMEs no pueden solventar los costos que implican la presentación de una denuncia. Respecto a esto hablé hace muy poco con el Ministro Cavallo para resolverlo. Pero se plantearon dos problemas al respecto:

Primero, las cámaras tienen menos dinero que las empresas. Por lo tanto no pueden afrontar el costo que ocasiona la presentación.

Segundo, se hace más fácil reducir estos costos si una multiplicidad de empresas produjeren un mismo producto, pero no siempre es así; razón por la cual la agresión concreta la termina sufriendo una sola empresa. Por lo tanto, una cámara no puede mutualizar el costo de esta defensa, donde el agredido es sólo uno de sus socios. Peor aún la situación de una cámara, si este problema a nivel individual se le presenta a veinte de sus socios que fabriquen productos diferentes.

-Se han hecho diferentes declaraciones respecto a los beneficios que el Mercosur puede representar al país. ¿Qué piensa Ud. al respecto?

A largo plazo, es beneficioso ya que vemos cómo el mundo se está agrupando en bloques económicos. Observamos los acuerdos Norteamericano-Mejicano-Canadiense. La Comunidad Económica Europea con todos los demás tratados que se han reagrupado en ella. Y de una manera no formal, el Este Asiático. Del bilateralismo el mundo pasó al multilateralismo.

Me parece que vamos a pasar al bilateralismo entre partes múltiples. Es decir que se va a negociar entre los bloques. Es conveniente que nos integremos en un bloque mayor, para que como país, podamos competir mejor.

-Usted mencionó el beneficio del Mercosur en el largo plazo. Pero en lo inmediato, ¿cuál es el resultado que está provocando?

En lo coyuntural, el Mercosur está ocasionando un severo daño a la industria nacional. Se constituyó con el objetivo de lograr un crecimiento por parte de los países que lo integran. Si en vez de crecer nos empujeseceemos, el Mercosur no sirve. Debemos readaptarlo y para eso hay que institucionalizarlo.

-¿Cómo se materializa el daño que Ud. plantea a nuestra PyMEs?

A las asimetrías que ya conocíamos -menores costos de insumos, de leyes laborales, impositivos, menor costo-, se agrega ahora una disparidad en las políticas cambiarias de cada país, que hace que el peso se haya sobrevalorado muy fuertemente frente al cruzero. Esta diferencia cambiaria potencia enormemente las asimetrías anteriores, permitiendo que en muchos casos los productos de Brasil puedan ingresar a nuestro país con un costo 40% más barato que el local.

Esto está determinando un verdadero aluvión de productos importados, que hieren fundamentalmente a las PyMEs. Ante esto, la UIA planteó hace tiempo al Gobierno, la necesidad de crear "un arancel compensador por lo menos adicional a los muy bajos aranceles y remanentes que quedan con el comercio del Mercosur". La idea es que este arancel compense, por lo menos, el diferencial cambiario.

- Si el objetivo del Mercosur es ampliar los mercados, ¿cuáles son las medidas que los industriales deberían tomar en sus organizaciones?

Ampliar los mercados para los industriales debe significar un juego dinámico y no estático. Para lograr esto el Gobierno debe crear condiciones razonables mínimas de competencia.

En este momento nos están agrediendo fuertemente y no hay forma de que podamos conformar asociaciones ventajosas para todos. La responsabilidad de los industriales es perfeccionar nuestras empresas, posicionándolas en un mercado más grande.

Por: Lic. José A. Borotti

-¿Qué propuestas concretas tiene la UIA para generar en el sector de las PyMEs una mayor cooperación a nivel regional y mundial?

En lo inmediato, las Bolsas de Subcontratación a nivel Latinoamericano y de las Comunidades Económicas Europeas. Esto último, lo estamos trabajando con la Cancillería por el sistema del BC-NET, que es la Bolsa de Subcontratación de la Comunidad Económica Europea.

Dentro del país, el sistema de Subcontratación de la UIA está trabajando en: Córdoba, Mendoza, Santa Fe y Capital Federal, G.B.A y resto de la Provincia de Bs.As.

-El Proyecto COLUMBUS, seminario llevado a cabo en Bs.As. en noviembre de 1991, replanteó la búsqueda de mayor cooperación entre la universidad y la empresa. ¿Qué respuesta ha dado la UIA a esta demanda de cooperación?

La UIA como entidad tiene claro que el recurso humano es la llave de la competitividad industrial. Por lo tanto, ha firmado convenios de capacitación para las PyMEs y el resto de las empresas con la Universidad Católica y la Universidad Nacional. Centros de Alta Capacitación formativa como lo son: IDEA - UBATEC - EMPRETEC. El objetivo es llevar la capacitación empresarial de esos centros al interior del país.

Aparte, hemos agregado una fuerte acción en el ciclo medio, para lo cual este año pasarán por nuestras empresas asociadas más de quinientos profesores de enseñanza media, que recibirán un conocimiento muy claro de cuáles son las aptitudes necesarias en los jóvenes para una buena inserción en la vida laboral futura.

Es un plan trazado por la UIA para lograr una mayor competitividad en los recursos humanos; no preocupándonos sólo por la alta tecnología, sino también por generar las aptitudes para manejar, administrar y conducir nuevos equipamientos. Es decir, generar recursos humanos aptos para desenvolverse en el escenario que se nos ha planteado al final de este milenio.

-¿Qué otros servicios piensan implementar a lo largo del presente año para favorecer a sus asociados?

A corto plazo, un novedoso servicio de solución de controversias entre particulares. Si bien no tendrá la fuerza legal de una sentencia como en la justicia ordinaria, intentará resolver los problemas de los empresarios que concurren de buena fe, les interese someterse a la sentencia del tribunal.

Este servicio puede ser utilizado por nuestros socios, socios de nuestros asociados o cualquier persona que decida someterse a nuestro reglamento interno de arbitraje. Les permitirá solucionar un conflicto en una relación comercial, evitandorecurrir a la justicia que es más lenta y más costosa.

-¿Qué resultados produjo la Ley de Empleo, cuyos objetivos fueron la creación de nuevos empleos sobre todo en trabajadores menores de 25 años y el blanqueo de las situaciones irregulares de la industria?

Cuando se plantearon las discusiones de la ley, nosotros le presentamos fuertes discrepancias al Gobierno. Sin embargo el Ministro ha reconocido sus errores. Ahora desea potenciar los beneficios de la ley, que han sido pocos, excepto en el blanqueo laboral, que ha logrado resultados importantes. Una empresa no puede funcionar competitivamente cuando tiene parte de su personal en condiciones irregulares de empleo. Hay que entender también que muchas empresas, en esa realidad aberrante que nos tocó vivir, no tenían posibilidad de subsistir si no apelaban a mecanismos "defensivos" que significaron en su momento la posibilidad de sostener una buena parte de puestos de trabajo. Por suerte hemos abandonado esta economía informal para vivir civilizadamente en todo sentido.

-¿Existe consenso entre los empresarios y trabajadores para permitir una negociación salarial sobre la base de la productividad?

Debemos comprender que en ningún lugar del mundo donde exista una economía estable, abierta al mundo, los salarios se mejoran sin tener en cuenta los criterios de productividad.

-¿Cuál es la causa por la que se define este criterio?

Fundamentalmente son dos las que llevan a emprender la negociación por productividad:

-Incremento en los costos que a la empresa no le permiten competir, en consecuencia debe cerrar.

-Incremento en los salarios donde el Estado reconoce que se han sobrevaluado y que son incompatibles con la productividad media de la economía, teniendo que reconocer la inflación. Como en Argentina, gracias a Dios, hemos terminado con la inflación y como es deseo mantener las fuentes de trabajo vigentes, no hay otra manera que ir determinando los salarios en base a la productividad.

Esto no significa de ninguna manera que los industriales les pasemos los riesgos de la empresa a los trabajadores, sino que vayamos viendo conjuntamente de qué forma ir incrementando la productividad del trabajo y de la empresa.

-¿Ve al sector empresario dispuesto a participar de un sistema de co-gestión en su empresa?

No hay más remedio ya que esto es convencional. Nosotros debemos llegar a nivel fábrica que es dónde realmente se puede medir la productividad. Se debe ir a cada establecimiento y me animo a decir que debe negociarse discutiendo este criterio en cada sección, estableciendo mediciones, criterios, etc. Es una tarea conjunta de empresarios y trabajadores, nadie puede imponer nada al otro.

-¿Ve preparado a nuestro sindicalismo para abordar esta nueva etapa que plantea un cambio en su modelo?

Creo que el modelo sindical hoy tiene una visión diferente de la realidad. Simplemente porque ante una economía cerrada como en la que vivíamos, tanto empresarios como sindicalistas mantenían un comportamiento coherente, adecuado al modelo en que vivíamos.

Pero, la prueba de la inteligencia de ambos sectores es la rapidez de adaptación que tuvimos ante este nuevo modelo de economía abierta. ♦