

Las expectativas positivas para fabricantes, exportadores, distribuidores e importadores de bienes de capital y máquinas, según Jorge Götttert, presidente de CARMAHE

Las ganas del cambio

TIEMPOS DE REDUCIR LAS TRABAS AL COMERCIO EXTERIOR, RESTRICCIONES QUE DE A POCO SE TRATAN DE SIMPLIFICAR Y MEDIDAS MÁS FUERTES EN MATERIA DE TIPO DE cambio y manejo de divisas. Algunas son decisiones que cortan con lo existente y otras partes de un proceso que se va corrigiendo a prueba y error. Qué tanto llegan estas decisiones a los operadores del comercio exterior y por ejemplo en el día a día de fabricantes, exportadores e importadores de un sector tan crucial para el llamado “valor agregado” de equipamiento, maquinaria y bienes de capital. Un buen termómetro es dialogar un referente en la materia como Jorge Götttert, el hace poco reelegido presidente de la Cámara Argentina de la Máquina Herramienta y Tecnologías para la Producción (CARMAHE) que reúne a todo el espectro de



IVetra

Instituto Verificador del Transporte

la actividad. El directivo nos puede hacer un análisis de estos primeros meses de gran expectativa para el empresariado a partir de las movidas del nuevo gobierno nacional, sin dejar de lado el balance de más de una década de una administración que “reindustrializó al país”...o casi...

Megatrade: En su momento se vinculaba a Carmahe como la “cámara de los importadores” de bienes de capital quizá enfrentados a los “fabricantes” nacionales. Pero esto ha cambiado mucho con los años...

Jorge Göttert: Es verdad, aquí tenemos fabricantes netos con algún insumo importado, importadores netos, armadores y fabricantes locales con mucho insumo importado. Ahora bien, la globalización ha hecho que la fabricación exclusivamente nacional prácticamente haya desaparecido. Se trata de un sector que fabrica, exporta, importa y distribuye las tecnologías que se requieren en las líneas de producción locales, para lograr manufacturas competitivas para el mundo.

M: Se puede pensar que luego de años donde hubo restricciones también se habló de protección a la industria nacional, no habrá sido fácil conciliar intereses tan diversos en la Cámara...

JG: Venimos de atravesar una etapa muy difícil donde la industria nacional tuvo una protección extrema, cosa que nosotros como Cámara no consideramos del todo adecuada porque, entre otras cosas lleva a la obsolescencia tecnológica y en muchos casos a abusos en cuanto a posición dominante de mercado y precio. Debe existir una competencia sana de fabricantes locales y mercadería importada para permitir el propio desarrollo de la indus-

tria nacional. Desde hace unos 15/20 años se ha perdido mucho de la industria nacional en el mercado. En la primera parte de los '90 había fuertísima mayor capacidad de producción de maquinaria y bienes de capital nacional de la que tal vez haya en este momento....

La protección a la industria nacional de los últimos años y donde se hacía muy difícil la importación de equipos, significó para la Cámara una etapa donde hubo que consensuar mucho con las autoridades, desde aquí hubo muchos pedidos para que trataran de satisfacer las necesidades de todas las partes, tanto de la industria como de los importadores. Logramos cosas aunque quizá mucho menos de lo esperado....

M: Quizá lo que en un momento se pudo entender y se difundía como la protección a “sectores sensibles” y el “trabajo argentino”, terminó desmadrándose a partir del cepo, la falta de divisas y la necesidad de achicar la brecha de la balanza comercial que generó un sistema parecido a un mal chiste....


JG: Es verdad que en los últimos años el tema se transformó en un problema de caja. En algún momento, la importación fue tan problemática e incluso para los fabricantes porque dejamos de tener insumos, lo que impactó sobre los exportadores de esas mismas empresas. Entiendo que es correcta una protección a la industria pero debe ser bien armada. Un tipo de cambio y un arancel externo razonable. Desde la Cámara vemos que un arancel de 14-15% puede ser lógico para aquellos productos que tienen producción local, no bajarlas a cero pero tampoco llevarlas a 35%. Además de reclamar que los productos cumplan con las exigencias en cuanto a las

reglamentaciones técnicas que aseguren su calidad. Entendemos que lo que eran las DJAI o las LNA deben ser instrumentos pasajeros que tendrían que desaparecer. En su momento la industria nacional debe poder competir más allá de contar con promociones limitadas, como bonos de bienes de capitales y los derechos de importación, pero nada más. En definitiva, el usuario debe poder decidir si compra un producto nacional, que tiene sus ventajas además en cuanto a atención y servicio o un producto importado. Prohibir o colocar barreras artificiales a la importación es prácticamente imposible en el mundo actual.

M: Insisto en que estos conceptos pueden parecer políticamente incorrectos con respecto a lo que se venía escuchando en todos estos años. Incluso la bajada de línea de “la importación es mala” desde el gobierno anterior pegó mucho en la sociedad. Ya hasta exportar estaba mal. ¿En sus encuentros, cómo ven las actuales autoridades estos temas?

JG: Vemos que las actuales autoridades entienden las necesidades de las empresas en materia de comercio exterior y van tomando las decisiones en ese sentido. Hemos comenzado un diálogo positivo, teniendo encuentros con el ministro de la Producción, los secretarios de comercio e industria, podemos presentar nuestras propuestas y vemos una excelente recepción. También tenemos que entender que entre las varias sugerencias que planteamos, hoy el gobierno no está en condiciones de conceder todas y que seguramente algunas pueden quedar para una próxima etapa.

Un ejemplo es el aumento de los reembolsos para la exportación de bienes de



Abbey Sea
SHIPPING SERVICES

BIMCO

- ▶ SHIP & CARGO BROKERS
- ▶ SHIP AGENCY
- ▶ SALE & PURCHASE
- ▶ MARITIME CONSULTANTS
- ▶ BUNKER SUPPLIES
- ▶ CHARTERING

HEAD OFFICE
Av. Alicia Moreau de Justo 1720
2nd floor "I" . C1107AFJ
Buenos Aires . Argentina
Phone (+ 54 11) 4312-0021
Fax (+ 54 11) 4315-3339

SAN LORENZO BRANCH
Colón 1798 (2200) . San Lorenzo
Santa Fe . Argentina
Phone (+ 54 3476) 42 4100
Fax (+ 54 3476) 43 0666

info@abbeysea.com.ar . www.abbeysea.com

capital. En los últimos años incluso pagá- bamos derechos de exportación al equipa- miento tecnológico, un caso quizá único en el mundo. Esto fue solucionado y pedimos que el reembolso de 5% sea elevado a un valor similar al derecho importación que se paga. Esto tuvo una buena recepción pero no creo que se aplique en lo inmediato por las necesi- dades fiscales. Pero seguramente que esta actividad debiera ser promovida.

M: Un tema que quedó relegado en estos años es el tema de la financiación, sustancial en materia de bienes de capital...

JG: Hoy en día el bien de capital en cualquier parte se vende con financiación y necesita- mos por ejemplo líneas de crédito para pre y pos financiación de exportaciones de bienes de capital...pero somos concientes de que en estos momentos la Argentina no está en con- diciones de financiar nada

M: Resulta curioso que la administración anterior se jactaba de la reindustrializa- ción. Pero incluso se trabajó bien en ciertas áreas como Ciencia y Tecnología donde se promovían algunas líneas en innovación que llegaron a las empresas y en otros casos faltó conocimiento de las mismas. Esto más allá de los famosos créditos del "bicentenario"...

JG: Hay áreas que trabajaron muy bien como el Ministerio de Ciencia y Tecnología. En su momento hubo políticas de crédito bien pen- sadas y que apoyamos, pero que quizá no llegaron a efectivizarse de acuerdo a lo que necesitaban las empresas. En ciertos casos por algunos motivos las implementaciones se fueron por otros carriles o diluyendo. Claro que en cierto momento la falta de crédito estuvo vinculada a la situación que tenía el país en el mercado financiero internacional. Los condicionamientos eran muy grandes. De hecho con el único que teníamos alguna línea de crédito para vender promocionalmente

El cambio de expectativas un reflejo en la FIMAQH que se viene

La Feria Internacional de Máquina Herramienta y Tecnologías para la Producción –FIMAQH– que este año tendrá lugar del 10 al 14 de mayo en Tecnópolis, es un ejemplo del cambio de expectativas del que habla Jorge Göttter. A partir del resultado de las elecciones nacionales – incluso con el resultado de la primera vuelta– los pedidos para participar superaron las previsiones, *"incluso se ve otra expectativa en nuestros clientes. De pronto se completó rápidamente la pequeña parte que restaba de la capacidad de la exposición y si le damos mas espacio, la gente lo tomaría"*, dice.

Recordamos que Fimaqh es la única feria del sector donde están repre- sentados los fabricantes, exportado- res e importadores y distribuidores con CARMAHE, la Asociación Argentina de Fabricantes de Máquinas Herra- mientas y Tecnologías de Manufactura (AAFMDH) y la Cámara Argentina de

Fabricantes de Herramientas, Instru- mentos de Medición, Moldes y Matrices (CAFHIM). La unificación de dos ferias que antes organizaban dos de las cámaras por separado constituyó un enorme logro. Esta es la primera edición que se da con la participación de las tres entidades con lo cual se condensa en esta feria bianual una oferta incomparable vinculada a la máquina herramienta, los bienes de capital y tecnologías para la produc- ción y donde las últimas innovaciones tecnológicas serán las respuestas a las necesidades de la industria metalme- cánica. La primera experiencia se dio con la Fimaqh anterior y el resultado fue muy bueno lo que se potencia para el encuentro de mayo. Göttter reconoce que el ya importante predio de Tecnó- polis de 30.000m2 quedó chico. Se prevén stands más grandes de mayor infraestructura e inversión y con más maquinaria para mostrar.



ACCESO DIRECTO A SUS NEGOCIOS GLOBALES.

La mejor ubicación y el servicio más calificado para llegar a más de 300 puertos en todo el mundo.

TERMINAL ZARATE
PUERTO

GRUPO MURCHISON

terminalzarate.com.ar

era con Brasil a través del banco Nación, pero cuando lo queríamos hacer con los bancos brasileños se cortaba todo. Por eso también nos acercamos a las actuales autoridades de la administración para que las decisiones se trasladen a la realidad....

M: Supongo que dentro de la Cámara están los que piden que continúe la protección a toda la industria, incluso cuando el producto no se fabrica localmente... Cómo conseguir el equilibrio desde el Estado...

JG: Los funcionarios entienden que ese equilibrio es necesario.

Por ejemplo, mi empresa fabrica bienes de capital desde hace 75 años, 80% de lo que se vende es producido en una planta que cuenta con 100 empleados y además importa insumos y exporta. Esto se repite en muchas empresas, por eso necesitamos que se pueda importar sin restricciones lo que Argentina no produce. Fabricamos para las industrias automotrices más importantes del mundo y necesitamos maquinaria de altísima tecnología que en el país no se fabrica. Ese tipo de equipa-

miento no puede tener restricciones para la importación. Al igual que determinados insumos eléctricos que no pueden ser de cualquier marca, sino lo que nos dicen los clientes. Es lo que exige la globalización; o nos amoldamos o quedamos afuera. Insisto, aceptamos una protección razonable para lo que se produce aquí, pero no avalamos propuestas de aranceles de 35 o 50% como algunos pretenden, algo que no pasa en ningún país. Se ha distorsionado tanto la situación que a veces la maquina terminada tiene un arancel muy bajo o cero y el insumo para fabricar el 20%.

M: Ud. hablaba de riesgo de obsolescencia cuando un país se cierra... Después de estos años, la Argentina está en condiciones de competir?

JG: Manejando un mercado de libre competencia, con las tecnologías disponibles en el mundo, con las capacidades de los ingenieros, técnicos y de la industria manufacturera argentina no tengo dudas de que se está en condiciones de competir con cualquier país...

M: Cuáles son los sectores donde tenemos ventajas?

JG: Aquí somos muy competitivos en diversos sectores como conformado de chapas, cilindrado, plegado, corte por guillotina, pantógrafos automáticos, soldadura de primerísimo nivel, quizá mucho con

componentística importada, perlas automatizaciones y robotizaciones, así como las soldaduras son de primera calidad. Por ejemplo, mi empresa es fabricante de instalaciones industriales especializada en líneas de pintura, secaderos de madera y maquinaria para la industria maderera que exportamos a todo el mundo. Si bien en los últimos cuatro o cinco años hemos perdido mercados más por precio, con el nuevo contexto vamos en el camino de recuperarlos.

M: Lógicamente que donde más potencial de llegada existe es en Sudamérica, están dadas las condiciones para el despegue en exportaciones?

JG: A nivel Sudamérica somos muy competitivos. Además el fabricante local sabe lo que el cliente de la región necesita. Para recuperar mercados, la Argentina necesita precio, la paridad cambiaria adecuada y mejorar el nivel de reembolsos, así como acceder a alguna línea de financiación para exportación. Una vez superada la coyuntura que llevó a la salida del país de los mercados internacionales de crédito, esto volverá. Hoy en el mundo hay crédito casi a tasa cero y para ganar clientes tenemos que ofrecer a nuestros clientes una tasa muy razonable con condiciones de pago de bienes de capital a tres o cinco años.

M: Qué pasa con los que necesitan equipos aquí?

JG: En cuanto a los que importan, los empresarios extranjeros con los que tenemos relación están esperando esas mejores condiciones para vender equipos financiados.

M: Hay un concepto que de tanto repetirse puede sonar a "cliché" que es que una clave de la competencia argentina



MSC for the real world



MSC ES UNA EMPRESA LIDER MUNDIAL EN TRANSPORTE MARITIMO DE CONTENEDORES

Para mayor información sobre nuestros servicios, puede contactarnos en:

+54 11 5300 7300/7200 o info@mscar.msccgva.ch

msc.com

es la calidad de sus profesionales. Esto se mantiene o se convirtió en una “frase hecha”?

JG: Se mantiene totalmente. El profesional argentino todavía hace esa diferencia y esto es reconocido en el exterior. La capacidad de innovación de los profesionales y de las empresas argentinas es real y más allá de que haya cosas por hacer en materia de capacitación, es muy valorada.

M: Justo cuando se quiere destrabar el comercio exterior, el contexto global no es el mejor. Cómo lo sienten Uds.?

JG: Estamos en un contexto global donde el viento de cola se transformó en “viento de frente”. Pero particularmente en la exportación somos optimistas en que se recuperarán los mercados. Si veo un riesgo importante por la situación mundial en cuanto al acceso de China a países como el nuestro con productos a precios de alguna manera subsidiados que puede ocasionar un daño grande. Pero en ese sentido se viene trabajando muy bien en la prevención. Hoy una denuncia antidumping tiene una respuesta mucho más rápida que hace unos años, donde en varios casos se resolvía cuando ya el daño estaba hecho.

Por otro lado si las cosas se dan como se proyecta, el país va a tener un proceso de reindustrialización importante. Existe mucha inversión demorada; mucho proyecto diseñado y guardado esperando momentos con más precisiones para ejecutarlos. Es decir que más allá de que pensamos que puede haber unos meses complicados, apuntamos que al final del primer semestre esos proyectos comienzan a ponerse en marcha.

Recordamos que FIMAQH ofrece las últimas novedades en tecnologías aplicadas a la automatización, electroerosión, técnicas de control, CAD/CAM/CAE, embalaje y robótica. También acerca las innovaciones desde los campos de arranque de viruta, deformación, herramientas de precisión, accesorios hidráulicos, eléctricos y electrónicos y metrología incluyendo los modernos conceptos de calidad, técnicas de sensores, de diagnóstico y de equipos periféricos y sus servicios.

Miles de máquinas en funcionamiento - unos 10.000 productos en exhibición - generan un escenario inigualable para el intercambio entre los principales actores del sector, un verdadero punto de encuentro entre los negocios y el conocimiento. Además, la feria permite la complementariedad y asociatividad entre empresas líderes del mundo y las medianas y pequeñas empresas locales, fomentando la cooperación internacional y al mismo tiempo ofrece seminarios de actualización técnica y genera espacios específicos para que estudiantes avanzados, técnicos y profesionales accedan a las maquinarias en movimiento simulando los procesos productivos reales.

También la expectativa con respecto a Fimaqh se da en muchas empresas internacionales cuyos representantes hace ya un tiempo dejaron de participar, sacando la feria de sus calendarios, especialmente debido a ya que no les servía promocionar sus productos si a la hora de vender no podían traerlos por las restricciones locales. En las grandes ferias internacionales del sector como IMTS de Chicago o EMO de Milán donde todos los años participa Carmahé para promocionar Fimaqh era

común escuchar, “avísennos cuando saquen las DJAI”, nos dice el directivo. Precisamente, uno de los efectos del cambio de contexto en la Argentina vinculado a destrabar el comercio internacional, es que la gente de Carmahé apunta a trabajar más en las misiones al exterior para que aumente la presencia de empresas argentinas en las ferias líderes a nivel mundial.

En cuanto a cómo viene la posibilidad de exponer y vender equipos importados, uno de los problemas que se vieron en algunas ferias en los últimos años han sido las trabas que había para traerlos. “En ese sentido a nosotros las autoridades anteriores nos trataron bastante bien, no tuvimos problemas”, advierte Gottert. Más allá de esto, recientemente se extendió el plazo de las importaciones temporales de 60 a 240 días para las máquinas que se exponen en la feria, lo que se suma a las buenas señales que vienen recibiendo los empresarios del sector.

Claro que con las nuevas medidas de apertura del comercio exterior y la revisión de las trabas, la información corrió enseguida y no es extraño que haya empresas a la expectativa de participar en Fimaqh que están en la “lista de espera” dado que ya el espacio está cubierto al tope.

Más allá del contexto de los últimos años, el directivo señala que la feria ha mantenido su primerísimo nivel de calidad en sus expositores, con el valor agregado de todo lo que tiene que ver con la capacitación y las visitas y delegaciones que llegaron de distintos países de la región y otras partes del mundo, aunque vienen prevaleciendo, como es lógico, los visitantes vecinos del Cono Sur.



NDS
we know how.

Nautica del Sur S.A.
Consultoría y Servicios de Práctica en
Río de La Plata y Puerto de Buenos Aires.

A. Moreau de Justo 1720 - 2° "A" - C.A.B.A.
Adm: 4313.1177 / 1168 Op: 4893.5533

Agenda

Entre los temas clave que hoy tiene en la agenda CARMAHE con relación a las medidas oficiales que pueden mejorar la situación del sector, cuestiones como la eliminación de las restricciones a la importación de maquinaria, bienes de capital y productos tecnológicos; inclui-

dos partes y piezas, es un punto en el cual se han anunciado avances, así como en la eliminación total de retenciones a las exportaciones de Bienes de Capital. Queda pendiente llevar el régimen de IVA para bienes de capital a la alícuota general del 21% en lugar del 10,5% actual;

la extensión con carácter permanente del Régimen de Incentivo Fiscal para los Fabricantes de Bienes de Capital según Decreto 379/2001 y el incremento del reintegro a la exportación para bienes de capital, así como la agilización del pago de este beneficio.

Evalúan la situación de los puertos de cruceros

Autoridades de las administraciones donde recalcan los grandes cruceros – Buenos Aires, Puerto Madryn y Ushuaia- se reunieron en la Administración General de Puertos para analizar la agenda de la industria.

El encuentro contó con la participación del Interventor y del Sub-Interventor respectivamente de la AGPSE, Sergio Borrelli y Gonzalo Mórtola, el Vice Gobernador de la Provincia de Tierra del Fuego, Juan Carlos Arcando, el Presidente de la Dirección Provincial de Puertos de esa provincia Néstor Lagraña y el Director Comercial de la Administración Portuaria de Puerto Madryn, Héctor Ricciardolo - en la foto- Se trataron diferentes temas que conforman la agenda de la industria de cruceros del país,

alternativas para promocionar y fomentar la llegada de buques de pasajeros y se analizaron variantes para brindar facilidades que impacten en la reducción de los costos.

También, se acordó establecer una mesa de trabajo permanente y medidas comunes para la seguridad de los pasajeros.

El encuentro se realizó en vistas al Seatrade Cruise Global 2016, el evento especializado de la industria de cruceros a desarrollarse en Fort Lauderdale del 14 al 17 de marzo. El mismo contará con la presencia de representantes de los tres puertos de cruceros.



OPERACIONES TERRESTRES - PORTUARIAS - AÉREAS



DEFIBA

PUERTO SUR

MURCHISON

PUERTO NUEVO

MURCAN

DON TORCUATO

AEROPUERTO INTERNACIONAL

ROSARIO



MURCHISON
DEFIBA
DEPÓSITOS FISCALES

www.murchisondefiba.com.ar