

El presidente de CARMAHE, Jorge Gottert y la gran expectativa del comercio exterior en materia de bienes de capital. Después de años de complicaciones en esta actividad se ve una realidad alentadora por la apertura que también impactará bien en las exportaciones.

Se dio vuelta la taba?



PARA LOS PRODUCTORES DE BIENES DE CAPITAL, MERCADOS COMO EUROPA O EE.UU. SIGUEN SIENDO LOS MÁS APETECIBLES; EN CAMBIO UN MERCADO DE PRECIO COMO ORIENTE – MÁS ALLÁ DE SUS IMPORTANTES ÍNDICES DE CRECIMIENTO – A LA HORA DE LA REALIDAD NO SEDUCE TANTO; SEGÚN NOS DICE EL PRESIDENTE DE LA CÁMARA ARGENTINA DE LA MÁQUINA HERRAMIENTA Y HERRAMIENTAS PARA LA PRODUCCIÓN, CARMAHE; JORGE GÖTTERT. El directivo - en la foto - señala que el sector tiene expectativas muy auspiciosas a partir de las medidas que ha venido implementado el gobierno nacional. Hoy en día no hay inconvenientes para importar tecnología y maquinaria. *“En bienes de capital, el gobierno ha generado una apertura importante; si alguien dice que tiene problemas, es porque no hizo bien los deberes y en la medida en que rectifique o argumente su pedido, se solucionan los problemas”*, explica. No ve que las licencias no automáticas se traben, salvo algún sector sensible que no se da en esta actividad.

Uno de los factores del crecimiento del flujo importador es que la industria de fabricación nacional de maquinaria cayó mucho en las últimas dos décadas y la oferta es limitada y al mismo tiempo la tecnología avanza muy rápido. Eso hizo que en los últimos 10 años el argentino no compró y se consumió la última tecnología que había. *“En general el empresario argentino prefiere comprar lo más*

avanzando que está en el exterior y en maquinaria esto es Japón, Alemania, Francia, Inglaterra o EE.UU. Así hoy estos proveedores le están prestando mucha atención al país”, argumenta Göttert.

En cuanto a exportación, la situación no es fácil, hay que luchar con los costos internos, especialmente los laborales no salariales y la baja productividad. En ese contexto sirve de mucho incorporar la última tecnología del exterior para poder salir al mundo en forma eficiente. Hay una ventaja sustancial: hoy existe mucho acceso al crédito barato y oferta de bienes en el mundo, y el tipo de cambio relativo es bueno para importar. Con un pequeño sobreprecio del 10/20% se puede adquirir la última tecnología. Le consultamos si esta apertura no complica a los fabricantes locales y responde que ya tienen una protección con el arancel de 14% y que CARMAHE está pidiendo que se reduzca en la medida de que el bien no se produzca localmente al 0/2%,. Si a esto se suma el bono que recibe quien produce bienes de capital, hay 28% de ventaja lo que permitiría ser muy competitivo. *“Es duro decirlo pero si con 28% de ventaja no se puede competir a nivel internacional mejor es dedicarse a otra cosa”*, dice. *“Hay productos que no se fabrican hace muchos años localmente y personalmente no creo que se fabriquen más. No hay que olvidar que en un contexto de economía globalizada, las mismas marcas internacionales producen en distintos países”*, explica. Incluso cualquier exportación de una máquina, tiene entre 30% y 50% de insumos importados.

A nivel del diálogo con el Gobierno, señala que todo reclamo es bien recibido, *“cuando dialogamos con los funcionarios escuchamos cosas que nunca hemos escuchado de parte de gente profesional que sabe de lo que habla y cuando no, se deja asesorar. Ciertas medidas oficiales puede afectar a algún sector pero en definitiva estamos convencidos que el Gobierno está trabajando muy bien”*, dice Göttert. Lógicamente algunos segmentos como maquinaria agrícola a partir de la eliminación de las retenciones, fueron de los que reaccio-

naron más rápido y tienen una enorme demanda. Señala el directivo que hoy se puede comprar una cosechadora o un tractor importado sin limitación y si alguien pensaba que eso iba a complicar a la industria local ocurrió lo contrario, la potencia, con equipos importados y producción local con tecnología líder y con fabricantes que tienen proyectos de inversión y crecimiento y eso se ve cuando venden sus máquinas en las principales ferias del mundo. Pero también advierte que hay productos donde la Argentina no tiene volumen para fabricar, como determinadas herramientas, y nadie va a instalar una planta para producir sólo para el mercado interno sin escala y por ende con mayores costos. Una fábrica de máquinas herramientas de primer mundo requiere una inversión de mil millones de dólares; quien la instalará para vender dos máquinas por año?...

Reconoce que para ser competitivos hay que invertir mucho pero los sobrecostos locales conspiran. *“Argentina tiene vicios en sus costos que el gobierno tiene que ayudar a desmontar”*, insiste.

Quien trabaja en comercio exterior sabe que uno de esos sobrecostos está en el proceso logístico y aduanero que le agrega mucha incertidumbre a una operación. Götttert repite el argumento de los costos del flete interno: desde Ham-

burgo al puerto de Buenos Aires el costo es menor que del puerto a una planta de Garín y más complicado aún si la carga queda un fin de semana en la terminal, argumenta. En muchos casos esto sobrecarga los costos y los precios *“por las dudas”*. Las ineficiencias y extracostos en la logística o la incertidumbre no se pueden trasladar a la mercadería que se exporta. Hay mercados como el alemán donde se deben cumplir con los tiempos en forma muy estricta, más si hablamos de la industria automotriz y si la mercadería tiene que estar el día 20 y algún aduanero local quiere trabar la operación en el puerto, se puede perder el buque y el atraso para determinadas industrias es letal, lo perdonarán una vez pero no más, explica.

Otro problema es la alta litigiosidad que cualquier empresa sería tiene que prever, si es que quiere sobrevivir a una demanda.

En cuanto al acceso a mercados externos además de los costos y un tipo de cambio que no ayuda, no hay limitaciones exógenas. *“En primer lugar no se exportaba porque no podíamos competir ante la falta de oferta de producto. Para exportar máquinas de determinadas marcas y modelos, no es que el proveedor local las configura como quiere, sino que están predeterminadas por el cliente. Venderle a una automotriz alemana, tiene deter-*

FIMAQH

CARMAHE es junto con AAFMHA y CAFHIM uno de los organizadores de la tradicional FIMAQH, la feria bianual internacional de Máquinas Herramienta, cuya próxima edición se realizará del 15 al 19 de mayo de 2018. Jorge Götttert señala que la misma ya se encuentra totalmente vendida y será 40% más grande que la del año pasado. Es cuando se habla con los expositores, cuando aparecen las perspectivas y el horizonte positivo. *“Hay que resaltar que mucho del sector son pymes que cuando ven la oportunidad se juegan y que ven que se está iniciando un camino sólido al largo plazo”*, dice. La próxima edición tendrá nuevos expositores, otros con presencia de stands más grandes a partir del fuerte respaldo de los principales a sus representantes locales para que sus presentaciones sea más potentes. Esto hace que se espere más maquinaria en exhibición y que la misma sea vendida en el mismo predio de Tecnópolis.

ARGENTINA URUGUAY

MISIÓN EMPRESARIAL DEL PORT DE BARCELONA

11-17 NOVIEMBRE | 2017

PARA MÁS INFORMACIÓN: trademission@portdebarcelona.cat

Port de Barcelona

Un horizonte compartido, un esfuerzo colectivo

Trabajamos para conectar las empresas con el mundo y hacer más competitiva la economía. Lo hacemos con las 500 empresas y los 32.000 trabajadores de la Comunidad Portuaria. Juntos consolidamos Barcelona como el *smart-port* de referencia del sur de Europa.

Súmate: Avanzamos juntos.

www.portdebarcelona.cat



Imágenes de expositores en la FIMAQH, del año pasado, la feria del sector por excelencia

minadas exigencias. Al no contar con esa capacidad fuimos perdiendo mercados”, dijo Göttert. Si bien Argentina ha sido competitiva en todo lo que fabrica para el mercado sudamericano, para acceder a determinados mercados como México, EE.UU. o mismo Europa hay que levantar la vara en materia de calidad y algunas empresas lo están haciendo exitosamente. Más allá de la necesidad de baja de costos locales y que el tipo de cambio complica el acceso a determinados mercados, hoy la maquinaria por más sofisticada que sea tiene un precio. En el mundo hoy hay dos standard, el japonés o europeo por un lado y lo que viene de China y otros puntos de Oriente por otro, especialmente de China o Taiwán, donde a su vez también hay dos standard.

De todos modos, las expectativas para la exportación son buenas, dice, observando que la Argentina vuelve a ser considerada con seriedad en el exterior. No olvidar que se viene de años difíciles donde por ejemplo, participar en una feria internacional con un stand que llevaba la bandera argentina era complicado por más que los clientes tradicionales valoran la marca y el producto. Pero algunas cosas que pasaban en nuestro país eran inexplicables para el comprador.

Con esos antecedentes, se puede *“volver al mundo”* rápidamente?. *“Hoy la economía se ha globalizado y si el país y el producto interesa, el cliente olvida rápido lo que pasó y reorienta sus esfuerzos. Notamos como clientes y proveedores que la Argentina vuelve a ser bien recibida. Recientemente participé de una feria en Alemania y vi cómo nuestro país empieza a volver a ser atracción. Vemos mucha proyección”,* dice. Tal es así que en décadas no se recuerda recibir la cantidad de empresarios que hoy visitan la Cámara o las empresas socias ya sea para comprar o vender y no se trata sólo de exploración sino de acciones concretas, tanto gente

buscando representaciones como de interés en producir localmente buscando socios locales.

Hoy hablando con colegas, Göttert entiende que 80% está convencido de que lo que viene va a ser mejor y el directivo personalmente cree que será así. Las inversiones que se hicieron en los últimos 10 o 12 años, tienen una brecha enorme respecto al potencial. *“Lo que hay que hacer para renovar el plantel de maquinaria es enorme, es dos o tres veces la capacidad existente tanto en calidad como en cantidad”,* dice.

CARMAHE tiene contactos en China y realizó varias misiones y algunos de sus asociados venden máquinas chinas localmente; pero para exportar sigue siendo un mercado de precio según Göttert. Hoy una máquina de la misma marca fabricada en Alemania y en China puede tener una diferencia de precio de 50% pero en muchos casos justifica pagar ese plus por la calidad y el servicio post venta. Además si bien la calidad China mejora, también crecen sus precios y la ecuación de 3 máquinas chinas por el valor de una alemana ya no es tan así.,

Argentina tiene mercado para comprar los productos chinos de primera línea, pero no para el más bajo ya que no se pueden comercializar por los estándares de calidad estrictos exigidos localmente en materia de seguridad.

Para convertirse en líder en exportación hay que apuntar a Europa, EE.UU. o México, no a Oriente, advierte. Pero cómo llegar a mercados exigentes más allá de algunas experiencias exitosas que se meten en las cadenas de valor. El directivo señala que se está participando en las ferias que nunca se abandonaron. *“No es difícil de retomar, el tema es que hoy el precio es fundamental y en algunos mercados no estamos bien en ese sentido. Para ganarle mercado a la competencia ya instalada en países como Alemania o Inglaterra, hay que tener entre 20/30% de ventaja de precio y allí estamos complicados”,* dice. En Sudamérica hay buenas perspectivas. *“Conocemos muy bien las necesidades de los mercados de Sudamérica y la filosofía de las industrias de la región y por eso tenemos ventaja frente el europeo. Vemos ahora un potencial muy importante en países como Colombia o Ecuador, quizá no tanto en Chile porque que está más abierto a proveerse de Europa o EE.UU.”,* dice Göttert.

Hay rubros donde se está exportando muy bien. Por ejemplo en la actividad que desarrolla Göttert como secaderos de madera e instalaciones de pintura para terminales automotrices, donde se había pasado de un nivel de 60% de la producción destinada a la exportación al 8% y en el último año y medio se recuperó

llegando al 45%; esto acompañado de un buen crecimiento del nivel de actividad local. Además muchas empresas multinacionales vuelven a tomar a la Argentina como foco de exportación, luego de un período donde como no se podía importar nada no se fabricaba nada. La industria automotriz es un ejemplo, después de muchos años, casi todas las terminales tendrán un modelo nuevo local y como incluye tecnología nueva, exige de maquinaria y procesos nuevos. De todas maneras, señaló que hay que estar atentos a que al incorporar equipos estos no sean rezagos de otras plantas de afuera. No hay que olvidar que hoy en el mundo se pueden encontrar plantas completas paradas. Existe una legislación respecto a este tema que en determinados segmentos resulta una ayuda para quienes no pueden acceder a una maquinaria nueva – por ejemplo con cinco años de uso a valores muy convenientes- pero no que se utilice la norma para traer grandes plantas con todo incluido. *“Hoy el país califica para inversiones del exterior y aquí hay mucho por hacer, donde tenemos nichos con mucho potencial especialmente en energías alternativas”*, advierte.

Un elemento fundamental para vender bienes de capital es contar con financiación. Si bien han comenzado a aparecer las líneas, aún es muy duro frente

a la competencia. Banco Nación está trabajando muy bien aunque aún los requisitos son muchos y las decisiones son largas, lo que puede generar perder operaciones porque no estamos solos en el mundo.

En el caso de importación de máquinas o inversión productiva hay líneas de crédito como nunca. *“El que no compra una maquinaria importada a crédito no lo hace porque no tenga acceso al crédito sino porque no quiere”*, dice el directivo.

Hay subvención de tasa, plazos de 7 años con 2 de gracia y algo distintivo: los bancos empiezan a evaluar sobre el proyecto de inversión mismo y no sobre la historia de la empresa, algo totalmente inédito, más allá de la necesidad de contar con todos los papeles en regla.

Se pasó de una situación de incertidumbre, donde se trataba de no despedir gente, a tratar de encontrar mano de obra que salió del mercado laboral, para manejar las máquinas que se incorporan. En ese sentido, destaca que se trabajó muy bien en entrenamiento en la recomposición de la escuela técnica y hoy las



empresas se dan cuenta que tienen que invertir en capacitación como se da en todo el mundo. Los técnicos e ingenieros argentinos siguen siendo de lo mejor a nivel mundial, dice.

“Hoy la perspectiva es positiva y si tenemos al menos dos años más en esta línea, nuestros colegas estarán de parabienes”, cierra.

Puerto Sur . Costanera Norte . Don Torcuato . Rosario

murchisondefiba.com.ar



MURCHISON
DEFIBA
DEPÓSITOS FISCALES