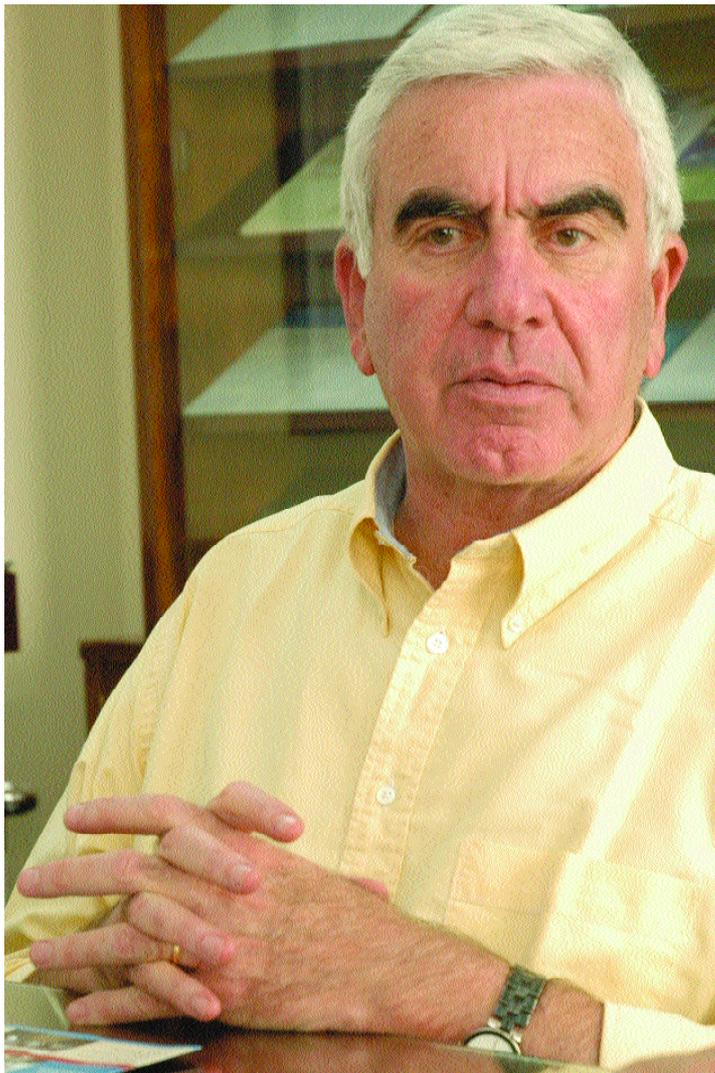


“Consolidar el desarrollo local”

ENTREVISTA A ENRIQUE MARTÍNEZ, PRESIDENTE DEL INTI

La incorporación del conocimiento puede hacer más eficaces a las pequeñas unidades productivas, que a su vez benefician con su accionar al conjunto social en el que se insertan. Para que este proceso se cumpla se necesitan políticas de Estado. A fin de ahondar en estos conceptos entrevistamos al presidente del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), Enrique Martínez, ex secretario Pyme de la nación y un referente ineludible para el sector.



¿Cuál es la posición de las Pymes hoy en el sistema productivo?

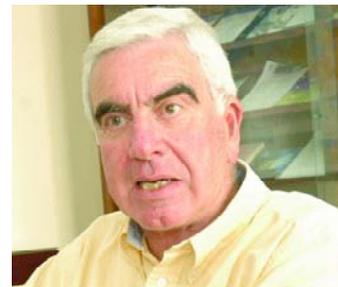
En otro momento se pensaba que ser Pyme era una etapa naciente. Era el que empezaba y luego crecía, tenía éxito y luego no necesitaba nada en especial más que, eventualmente, créditos fluidos. Esa es una parte muy importante de la historia argentina, que empezó en la década del 40 y se fortaleció después de la Segunda Guerra Mundial. Pero hoy hay muy poca posibilidad de que una empresa comience una actividad relevante que le permita insertarse en un sector con la misma lógica. Hoy esa lógica es más defensiva que progresiva, porque las Pymes tienden a estar insertas en cadenas de valor controladas por corporaciones multinacionales.

Allí es donde se ven fuertes desventajas relativas para las firmas locales.

Una Pyme tiene que defenderse de su proveedor multinacional, o de su comprador multinacional, si es que vende bienes industriales; o de su comercializador final de bienes multinacional, si es que va al supermercado como producto final. Es decir, es un eslabón débil de una cadena de valor. Por eso nosotros siempre criticamos esas políticas concentradas exclusivamente en abaratar el crédito, para supuestamente favorecer a las Pyme. Muchas veces se dispone de líneas de créditos baratas, que no se utilizan porque las empresas que han sobrevivido a los períodos más duros de la economía argentina no usan el crédito. Justamente porque fue condición no quedar preso de los bancos. Y las nuevas empresas lisa y llanamente no existen, porque no hay promoción de la empresa joven.

¿Qué posibilidades ve, en ese marco, para un proyecto que pueda incorporar la idea de desarrollo equitativo, con eje en las Pymes?

El espacio agrícola y agroindustrial es claramente el más conflictivo y lleno de paradojas. En la cadena de valor, el proveedor de insumos, el que compra los granos y el que industrializa las materias primas agropecuarias se quedan con la renta del resto del sector. Entonces, cuando los precios aumentan enormemente el sector anda fenómeno y tiene renta



“Una Pyme es un eslabón débil de una cadena de valor.”

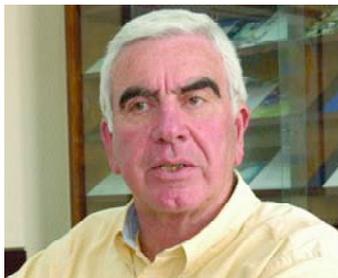
extraordinaria. Pero cuando la mano viene de ajustarse, los segmentos más importantes de la cadena les trasladan las pérdidas a los sectores más débiles y todos le echan la culpa al Estado por los impuestos que cobra.

¿Y qué pasa en el sector industrial?

Allí el tema es más diversificado y con algunos matices interesantes en las cadenas de valor controladas también por las corporaciones internacionales. En la automotriz, por ejemplo, los autopartistas se quejan de que son débiles respecto de las terminales, y de que el Estado no los cuida lo suficiente. Eso es cierto. El contenido nacional de los autos debiera ser mucho mayor. El punto es que se da una lógica perversa, porque cuando hay autopartistas exitosos, las terminales los compran. El problema aquí tampoco tiene solución si no se lo ve en una dimensión más estratégica. O tenemos un sector controlado con alguna lógica por capitales nacionales, que interese desarrollar con un sistema de proveedores auténticamente nacional, o definitivamente terminamos construyendo una y otra vez engranajes del capital multinacional.

¿Qué debería tener, entonces, una plataforma de desarrollo de las Pymes?

Me parece que hay un territorio a redefinir. Por ejemplo, la idea que nosotros sostenemos mucho, de que hay que introducir al conocimiento como un factor de producción. Ese conocimiento tiene que ser fortalecido y administrado por el Estado, para construir cadenas de valor con relaciones equitativas en su interior.



“Hay que introducir al conocimiento como un factor de producción.”

La actual crisis, iniciada en Wall Street, agrega un desafío adicional.

Las crisis financieras que genera el mundo central y se trasladan al mundo subdesarrollado o periférico, una y otra vez, demuestran que ellos construyen el problema y nosotros terminamos generando la solución, absorbiendo el problema después de que ellos lo construyeron. Si nosotros contáramos con más autonomía productiva tendríamos al menos una chance de no absorber el problema de ellos. En todo caso tendríamos que absorber sólo los problemas que generamos nosotros.

¿Como se inserta el INTI en una estrategia de búsqueda de esa autonomía que usted plantea?

Nosotros hacemos dos tareas. Por un lado, explicamos cómo debieran suceder las cosas, incluyendo al conocimiento, que es lo que podemos aportar como un factor de producción en la cadena de valores. Pero eso es insuficiente, porque si otro factor del Estado no entiende esta lógica no resolvemos íntegramente el problema. Como complemento, buscamos espacios donde nuestra solución puede ser integral. Es por eso que hemos profundizado nuestra mirada sobre el desarrollo local, incluso a escala de inversiones de pequeños y muy pequeños empresarios.

¿Cómo se pueden establecer políticas que realmente estén pensadas para el sector Pyme?

No hemos recorrido todavía suficiente camino para desandar la filosofía de los 90, que hablaba de un modelo de país construido alrededor de la especialización ex-

Solidaridad tecnológica

Ante el requerimiento de APYME sobre el modo de inserción del INTI como organismo del Estado en una estrategia que busque el desarrollo local autónomo, Martínez explica la importancia de un concepto sobre el que insiste últimamente con mucha fuerza, el de solidaridad tecnológica.

“Nosotros creemos que la transferencia de conocimiento puro sobre producción industrial sin que esté acompañada por venta de bienes de capital puede ser una perspectiva de desarrollo para la industria argentina y por supuesto para organismos como el INTI, tanto en Latinoamérica como en otras regiones, como África -explica el funcionario-. Contamos con una experiencia inicial en Venezuela y que nos parece absolutamente importante, con todas las dificultades que tiene relacionarse con un país con recursos pero con un tejido industrial muy endeble y por lo tanto una cultura productiva a la cual hay que mejorar día a día. Pero nos ha ayudado

mucho entender el problema desde adentro, y creo que a ellos los está ayudando y también a algún puñado de empresarios lo está ayudando a entender que pueden vender bienes que son intangibles, es decir, son el conocimiento productivo. El concepto de solidaridad tecnológica, expresado como cooperación y como ‘negocio’ asociado a la solidaridad, es un concepto nuevo que solo lo utilizan los cubanos cuando se refieren a las áreas salud y educación y que en el campo industrial por el momento no tiene ninguna presencia. No queremos ser originales, simplemente queremos ser convincentes con esto, porque tiene futuro.

¿De qué forma ese tipo de experiencias se puede remitir al caso de un empresario nacional?

Hay empresarios que se han agrupado para vender bienes de capital a la industria frigorífica, por ejemplo. Están instalando mataderos donde ellos proveen las máquinas, proveen parte de la capacitación, el INTI provee otra parte la capacitación, los venezolanos complementan con

su propio sistema de capacitación y se generan unidades productivas que en manos del Estado seguramente van a ser multiplicadas, comprando menos máquinas en la Argentina pero pidiendo más asesoramiento productivo. Esto vale tanto para plantas frigoríficas de faena y para producción de equipos frigoríficos, como para producción de calderas, para planta de procesamiento de vegetales, para plantas de producción de estructuras metálicas. Menciono ejemplos, porque es un proceso muy diversificado: el empresario nacional vende en un primer caso bienes de capital, probablemente después venda componentes y probablemente al final no venda ni una cosa ni la otra pero sí brinde asesoramiento tecnológico importante hasta asociándose con la empresa venezolana, o en el futuro ecuatoriana. Entonces ahí hay una nueva imbricación que hace que el futuro esté en la capacidad del conocimiento acopiado en la Argentina, que una vez que se asocia con países como Venezuela, o Ecuador, o Paraguay o Bolivia puede adquirir una dimensión que los empresarios argentinos todavía deben descubrir.

portadora. Yo creo que hay que exportar y que hay muchas posibilidades de exportar. Pero primero hay que comer, y hay que tener a la gente bien vestida y en condiciones dignas de retribución. Y eso se consigue a través de consolidar el desarrollo local. No como búsqueda de inversores que vengán a poner la inversión extranjera con la idea de la gran exportación, sino como idea de producir localmente buena parte de los bienes que se consumen.

Pero esa lógica, sin una apuesta política, sin un papel activo del Estado es muy difícil de revertir.

Es imposible, directamente. Hay que insistir, hay que discutir ideas. Nosotros hemos avanzado en buscar líneas de financiación para las propuestas de desarrollo local partiendo de la base de que hay una oportunidad muy interesante, porque la ANSES, que administra los fondos de las AFJP, tiene la obligación de brindar propuestas de inversión productivas, y la ANSES frente a una propuesta nuestra que está bien armadita de-

berá a nuestro juicio decir que dispone de una línea para financiar proyectos de desarrollo local. A partir de ese momento hay que seguir buscando actores. Si los intendentes no se interesan, se interesarán las cooperativas de consumo local, o de provisión de servicios locales para agregar un componente industrial, y si no serán actores las comunidades, las empresas Pymes que vean esto u organizaciones como la propia APYME, que se animen a incentivar el tema en escala nacional. Nosotros tenemos lo que consideramos una propuesta de desarrollo; lo que nos gustaría es tener socios estratégicos insertos en la comunidad.

¿Cuál sería su consejo para que las Pymes dejen de estar a la defensiva?

Me parece que en lugar de estar preparados para pelear precios con el que domina la cadena de valor, hay que estar preparados para contar con industrias autónomas de escala local, que interpeleen al consumidor en forma directa. Y en todo

caso, si hay que librar alguna pelea, será contra las organizaciones comerciales que imponen sus condiciones. Entonces esa pelea es más ganable que contra una multinacional, a la cual la Pyme le provee componentes de su cadena y cuyos precios quedan sometidos a la presión de la corporación. Siempre hay que pelear, pero vale la pena pelear en términos donde el triunfo está un poco más a la vista.

Vinculación

El INTI dedica a las Pymes distintos servicios y programas que iremos poniendo en conocimiento de nuestros socios en sucesivos números de esta publicación. Para comenzar a vincularse con el organismo se puede visitar su excelente sitio web: www.inti.gob.ar o dirigir consultas sin cargo desde todo el país al 0800 444-4004 o bien por mail a: consultas@inti.gob.ar