

2,2

veces era en 1985 el PBI por habitante de la Argentina en comparación con el de Chile. Ahora es 0,56 del PBI per cápita chileno.

“El hábitat local es hostil a la pyme”

Mesa redonda con Eduardo Perversi, Vicente Donato y Jorge Vasconcelos para ver cómo siguen las pymes después de la crisis. “Deben ser más competitivas”, plantean.

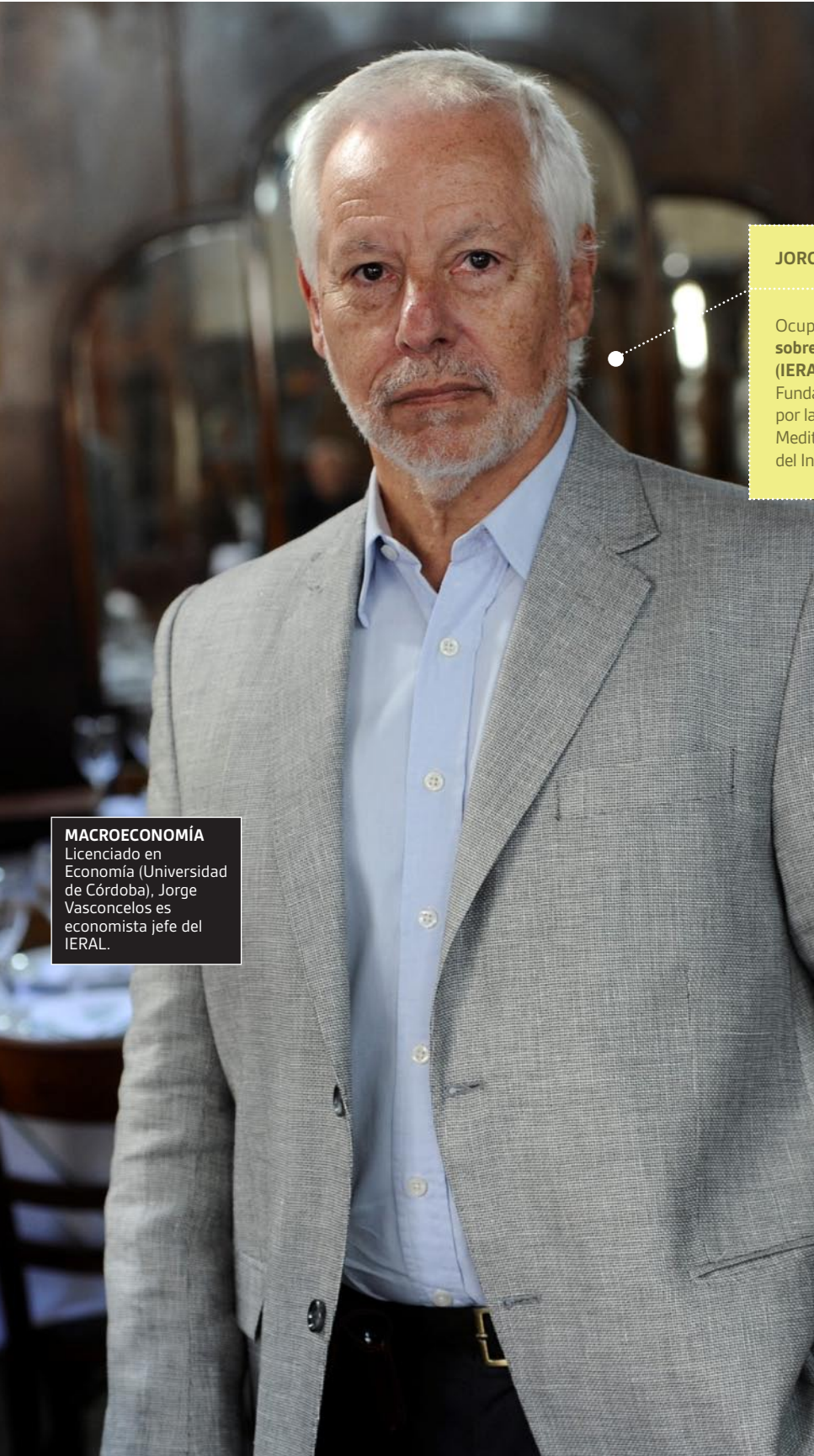
Por Nino Fernández y Luis Ceriotto. Fotos Juan Manuel Foglia

ENCUENTRO
Eduardo Perversi, Vicente Donato y Jorge Vasconcelos, reunidos por Pymes en el restaurante El Globo.

Dónde quedan paradas hoy las pymes argentinas, tras ocho años de crecimiento económico negativo?

Desde 2011, la economía local se vio afectada por una serie de subas y caídas de su producto interno bruto (PBI) que arroja, luego de ocho años, un saldo de crecimiento negativo. La recesión se profundizó desde la devaluación de mayo de 2018, con una corrida cambiaria generada tras haber alcanzado un saldo negativo de la balanza de pagos de más de cinco puntos porcentuales del PBI. Frente a la imposibilidad de seguir tomando deuda en el mercado, la Argentina debió acudir al auxilio del FMI como prestamista de última instancia y todo indica que el acuerdo (y la correspondiente supervisión) con el Fondo continuará, gane quien gane las elecciones presidenciales de octubre/diciembre.

Ese contexto, Revista *Pymes* convocó al histórico restaurante El Globo a tres referentes de la macroeconomía, las pymes indus-



MACROECONOMÍA
Licenciado en Economía (Universidad de Córdoba), Jorge Vasconcelos es economista jefe del IERAL.

JORGE VASCONCELOS

Ocupación: **Vicepresidente del Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) de la Fundación Mediterránea.**
Fundada por un grupo de 34 empresas encabezadas por las cordobesas Astori y Arcor, la Fundación Mediterránea/IERAL comenzó como una voz empresaria del Interior y hoy es un *think tank* de alcance nacional.

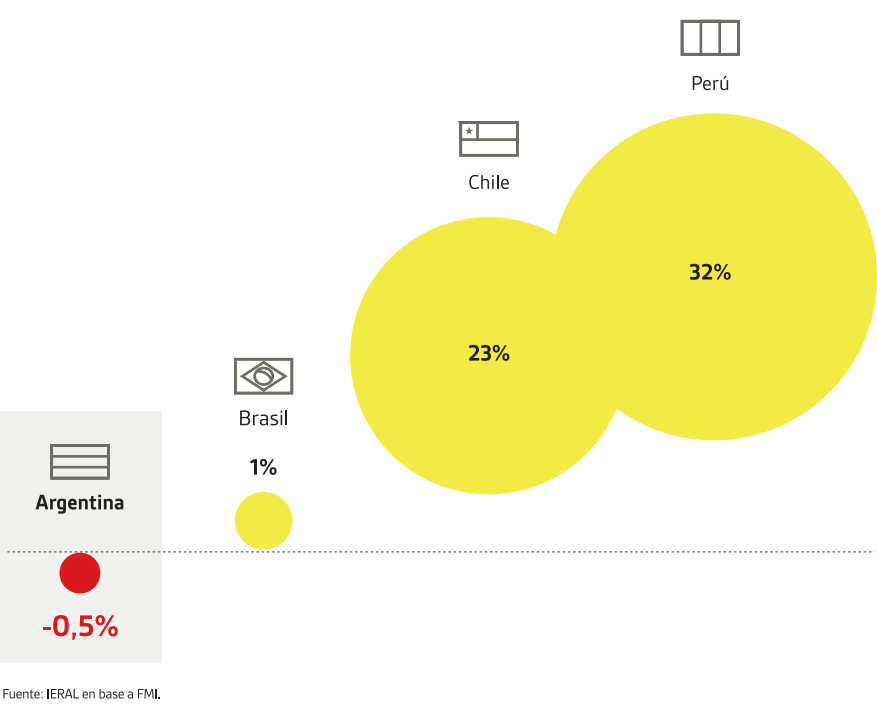
triales y el universo emprendedor: Jorge Vasconcelos (Fundación Mediterránea), Vicente Donato (Fundación Observatorio Pyme) y Eduardo Perversi (Emprear) se reunieron para debatir sobre el rol de la pequeña y mediana empresa en el mediano plazo.

En pocos minutos, se generó muy buena química entre los tres, con momentos más parecidos a una mesa de café entre amigos. Pero sobre todo hubo un debate tipo “tormenta de ideas”, en particular para tratar de imaginar cuál será el panorama a futuro.

—¿Dónde estamos parados?
Jorge Vasconcelos: Es importante señalar el problema de falta de crecimiento que tenemos, tanto en términos absolutos como en términos relativos, como país en conjunto. Hay dos aproximaciones para mirar esto. La primera es que desde 2011 la Argentina no crece, tiene ciclos de parar y volver a arrancar que no llevan a ningún lado. Estamos estancados en términos de PIB agregado. En PIB per cápita, estamos 9% abajo de lo que estábamos en 2011. Y eso no ocurrió por una fatalidad, como podría ser un derrumbe de los precios de las materias primas, que hoy están en un nivel

PBI de la Argentina: ocho años de estancamiento

PBI a precio constante, en moneda nacional. Variación acumulada 2011-2018



“Hay que focalizarse en la competitividad. Si uno se fija qué variable tiene más correlación con el crecimiento del PBI por habitante, es su posición dentro de los rankings de competitividad”.

Jorge Vasconcelos

intermedio, que no es malo. Además, si uno mira países de la región, como Chile y Perú, desde 2011 han crecido por arriba del 20% (Chile) o del 30% (Perú), mientras que la Argentina creció cero. Brasil, que se parece mucho a la Argentina en muchas de sus problemáticas macroeconómicas, también creció cero.

—¿Y si miramos más atrás?
JV: Otra aproximación a nuestra problemática, más de largo plazo, es que si uno se para en 1985, con el retorno de la democracia, el PIB per cápita de la Argentina era 2,2 veces el de Chile, 1,8 veces el de Uruguay, 1,2 veces el de Corea del Sur, 0,67 el de España. Hoy somos 0,56 con el de Chile, 0,51 con el de Uruguay, 0,28 con el de Corea y 0,28 con España.

—¿Cuál es el problema?

JV: Para mí hay que focalizarse en el tema competitividad. Si uno se fija qué variable tiene más correlación con el PBI per cápita de los países, es su posición dentro de los *rankings* de competitividad. Hay varios, yo me estoy basando en el que elabora el World Economic Forum (WEF). Hoy el PBI per cápita de la Argentina está por debajo de los 10.000 dólares y también está última en competitividad en comparación con Perú y Chile. En sentido contrario, los países más competitivos según el WEF, como Corea del Sur, Singapur, Irlanda e Israel, tienen un PBI per cápita de entre 30.000 y 78.000 dólares anuales por habitante.

—**Hay una correlación.**
JV: La agenda de la Argentina para volver a crecer tiene que estar focalizada en la competitividad. La brecha se corrige trabajando sobre infraestructura, tecnología, eficiencia en el mercado laboral, instituciones, eficiencia en el mercado de bienes, desarrollo del mercado financiero y estabilidad macroeconómica. En todos estos ítems, el tema de grandes empresas contra pymes cobra relevancia. Un ejemplo fácil es la falta de desarrollo del mercado financiero. La falta de desarrollo del mercado financiero local no es necesariamente un problema serio para grandes empresas, como Techint o Arcor. Pero lo es para la gran mayoría de las empresas del país, que son las pymes. Lo mismo ocurre en los demás ítems, como la eficiencia en el mercado laboral.

Eduardo Perversi: Hay un tema importante que tiene que ver con la competitividad empresarial, que es la correlación entre gestión de la innovación y el PBI. No por casualidad de los veinte países con las mayores economías del mundo, 18 están entre los que más innovan.

¿Prebendarias?

—¿Las pymes son prebendarias?

Eduardo Perversi: Hay grandes empresas que también han sido prebendarias.
Jorge Vasconcelos: Si vas al hecho de que las dos grandes fuentes de riqueza en la Argentina son la informalidad y los manejos financieros asociados a la inflación, lo cierto es que las grandes empresas no pueden recurrir a la informalidad. Pero tienen una enorme habilidad para surfear las olas financieras. De modo que pueden compensar con rentas y empalmar hasta el siguiente ciclo de crecimiento económico. Fijate que la clase media alta en la Argentina tiene mucho más activos que la clase media alta de Alemania, pero no porque sea más inteligente o más productiva que la alemana. Es simplemente porque la clase media alta argentina surfea las olas de la crisis, en general, en la posición correcta. Cuando hay que dolarizar, se dolariza. Cuando hay que

pesificar, lo hace. Treinta o cuarenta años atrás esa relación privilegiada por ahí se manifestaba en créditos del Banade o en la habilidad para meterte en la promoción industrial de San Luis sin estar 100% en San Luis. Pero ahora esos mecanismos son muy débiles.
EP: Ahora hay más transparencia. Pero hubo prácticas de grandes empresas industriales que obtuvieron prebendas a cambio de promesas de grandes inversiones, de las cuales cumplieron sólo una parte. Hubo opciones claras que privilegiaron a empresas y fueron una prebenda
JV: Es un tema controvertido, porque en aquella misma época el costo de importación de la materia prima e insumos era también superior.
EP: Igual estamos hablando de empresas que han promovido el desarrollo en la Argentina, que han promovido también un desarrollo del conocimiento.

JV: Cuando había empresas estatales, ahí estaba el negocio, porque siempre donde había una empresa estatal grande había una privada. Ocurría en petróleo, siderurgia, petroquímica. La gran fuente de rentabilidad que era ser más eficiente que Somisa, que YPF o Fabricaciones Militares. Esas fuentes de rentabilidad para las grandes empresas fueron erradicadas después de las privatizaciones.
Vicente Donato: El problema real fueron las empresas que fueron prebendarias pero que además quebraron y se llevaron toda la guita. Está mal el concepto, no es prebenda: miren la NASA para ver cómo han crecido las empresas de clase mundial. Ojalá tuviéramos más empresas de clase mundial, no hay que comerse esa idea. Justamente, es un poco una ingenuidad de nuestra sociedad no haber visto cómo fue el capitalismo internacional en países como Japón o Corea.

—¿Qué es la gestión de la innovación?

EP: La innovación suele ser tomada como un proceso disruptivo: me levante esta mañana y me di cuenta de que puedo inventar algo. En cambio, la gestión de innovación es resultado de un proceso sistemático, el resultado de algo que vos concebís como un proceso de gestión que llevás adelante en forma sistémica. Esto es lo que desde Emprear pregonamos para las pymes.

—¿La innovación como gimnasia?

EP: Es un proceso de toda la empresa. A escala mundial hay una norma que se está desarrollando para la gestión de innovación en las pymes y, en la Argentina, IRAM ya tiene una norma en ese sentido. Ése es un proceso que la pyme debe hacer desde adentro hacia afuera para desarrollarse, posicionarse y ganar mercados.

—¿Por qué no se ha hecho hasta ahora?

EP: Por un lado, los empresarios pyme suelen estar metidos en la gestión diaria y no pueden incorporar la idea de planeamiento estratégico. Y está el tipo de estructura que caracteriza a las pymes: son piramidales, con la autoridad del dueño por encima de todo. No son organizaciones planas, donde todo el mundo puede participar, tomar iniciativas, proponer cambios. La pyme tradicional es mucho más estructurada, más pesada y está demostrado, a través de muchos estudios, que el recambio generacional cuesta muchísimo y viene muy demorado.

—¿Es un síntoma de la falta de profesionalización de las pymes?

Vicente Donato: Veo la falta de profesionalización como una conse-

cuencia de haber perdido el rumbo. En 1984 la Argentina tenía más empresas per cápita de las que tiene hoy. Además, el diferencial de productividad entre grandes empresas y pymes era mucho menor al de ahora. En aquel momento el diferencial era de dos veces y ahora es de cinco veces. Ésa es la manifestación de un problema de base que tiene la Argentina: la generación de un hábitat hostil para la actividad empresarial. ¿Quiénes hacen competitivo a un país? La suma de las empresas que están en la base de la estructura económica. Debemos entender cómo este hábitat hostil, tanto en lo fiscal como en lo financiero, fue ahogando la energía empresarial de la Argentina. Quedó comprometida la competitividad, la innovación, la cultura productiva.
—¿En aras de la sobrevivencia?

VICENTE DONATO

Ocupación: **Director Ejecutivo de la Fundación Observatorio Pyme.**
El "Observatorio Pyme", como se lo conoce, fue fundado en 2005 por la Università di Bologna, la Organización Techint y la Unión Industrial Argentina. Es la continuación del Observatorio Permanente de las PyMis, creado en 1996 por el Ing. Roberto Rocca.

SECTOR PRODUCTIVO
Licenciado en Economía (UBA) y PhD en Economía Industrial (Bologna). Donato sigue a las pymes industriales.

VD: El nivel de inteligencia medio de un empresario argentino es igual al coreano, al italiano o al estadounidense, de manera que hay algo en el hábitat que hace que seamos menos innovadores. La tasa de la natalidad empresarial de la Argentina es paupérrima: según el Banco Mundial, en la Argentina nace una empresa cada 2.300 habitantes, en Chile una cada 150, en Brasil una cada 300, en América Latina (promedio) una cada 500 y en Europa, una cada 160. La falta de natalidad empresarial de la Argentina no es el resultado de un comportamiento rentista o, digamos, abúlico, o condeñado por motivos antropológicos. Es el resultado de un hábitat estructural, generalmente hostil.

—¿Fue siempre así?

VD: Hace 15 años, en 2004, estábamos en una época que pensábamos como



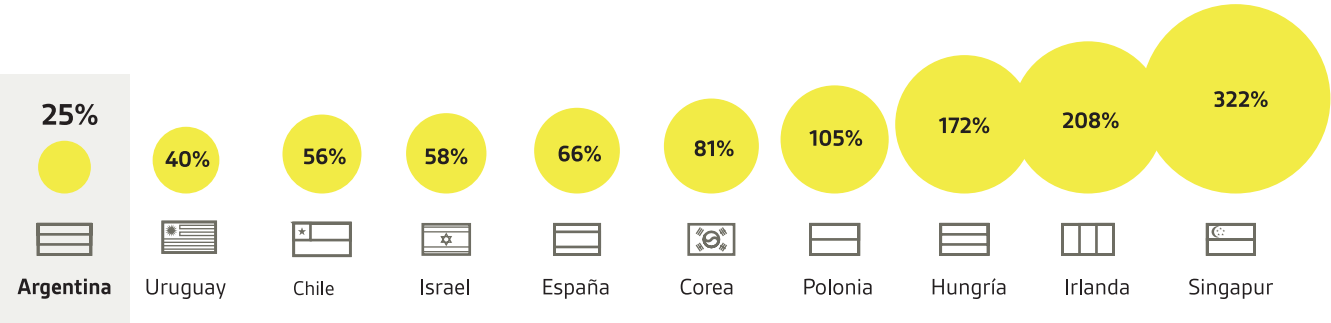
“El nivel de inteligencia de un empresario argentino es igual al de un italiano o un coreano. De modo que hay algo en el hábitat que hace que seamos menos innovadores”.

Vicente Donato

trabajando en acciones concretas como buscar financiamiento para emprendedores, de hecho tenemos un club de inversores ángeles que vinculamos con los emprendedores, a quienes además ayudamos a formar. Hace ya algunos años, además, hicimos una alianza estratégica con Microsoft para desarrollar un centro de Innovación orientado a los “millennial” ya que, en la Argentina, hay mucha gente que va a la escuela, mucha gente que se recibe y mucha gente que no sabe nada; eso no aparece normalmente en las estadísticas sino cuando hacemos las pruebas Pisa. Entonces nosotros hicimos mucho por modificar temas de educación: luchamos contra los ministerios de Educación, íbamos a las escuelas con propuestas que no se sostenían, porque los docentes no las sostenían. De modo que buscamos otra acción, que llamamos “Innovation kick off”.

Apertura comercial, condición necesaria

Comercio como porcentaje del PBI, 2017



Fuente: Banco Mundial

floreciente, pero duró hasta 2007. En 2011 se manifestaron todos los problemas, pero el impulso autopropulsivo de las empresas duró desde que salimos de la gran crisis hasta 2007.

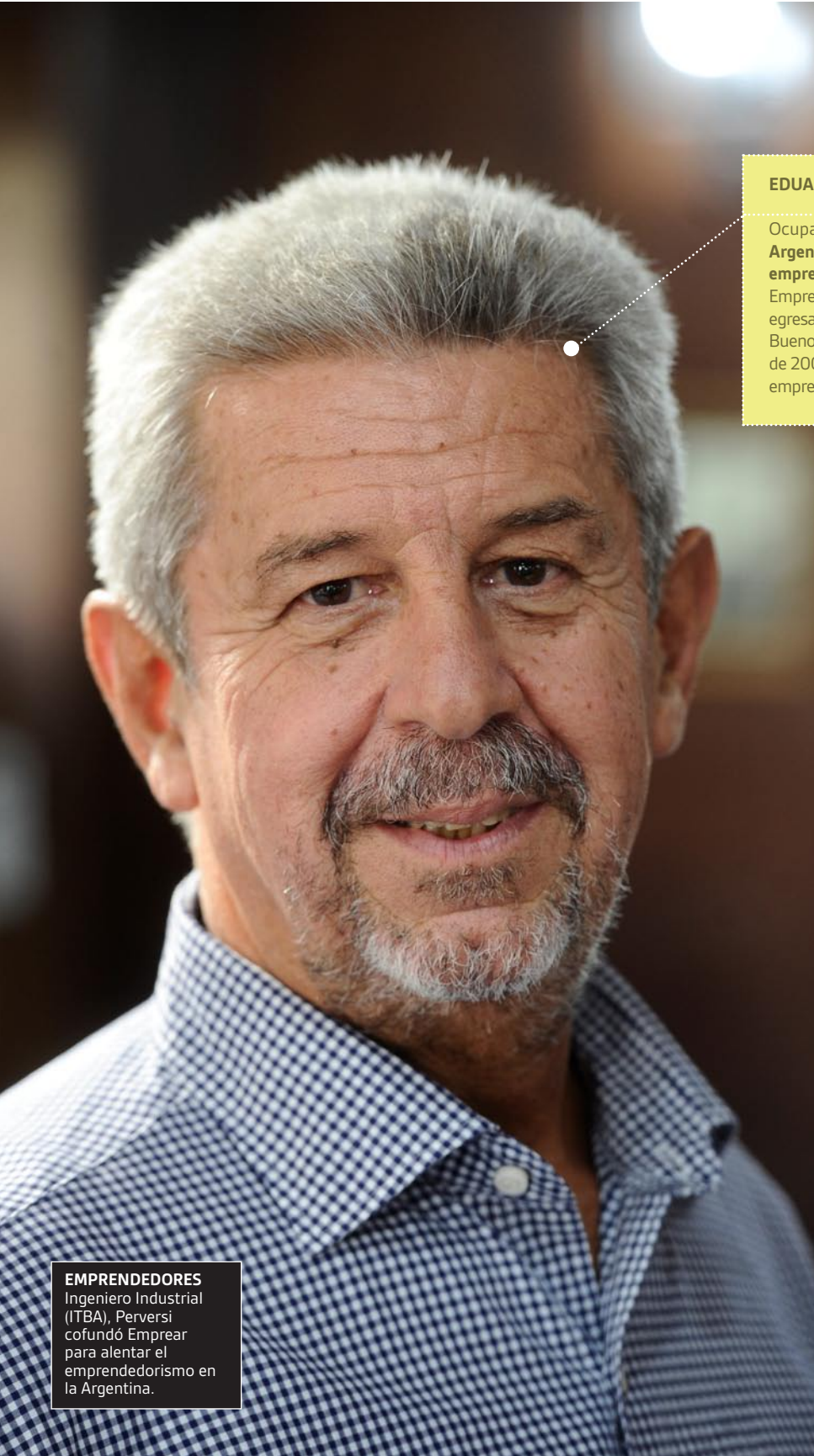
LOS RECURSOS

—Hay empresas pyme que no encuentran mano de obra capacitada. VD: Les cuento un caso que me sorprendió. Con la Ley del Software hay un deseo de promover que las grandes empresas del sector hagan desarrollo aquí en la Argentina. ¿Y qué nos dicen los empresa-

rios pequeños del sector? No sé si nos conviene, porque de ser así las grandes empresas nos van a chupar los pocos buenos recursos humanos que tenemos. Ahí es evidente la paradoja de tener un límite de oferta. EP: Es posible que si hoy miramos la foto estadística de la educación no estemos tan mal en relación con otros países de la región. Pero es sólo una foto, porque realmente vamos mal, sobre todo en todo lo que significa desarrollar conocimiento para la futura demanda laboral, lo que hoy se denomina la industria 4.0. En Emprear hace tiempo que venimos

—¿En qué consiste?

EP: Son tipo “hackatones” para jóvenes de entre 18 y 25 años, que se reúnen un fin de semana, de jueves a domingo, para resolver problemas concretos a través de las nuevas tecnologías. Se inscriben a través de las redes sociales, son unos 400 ó 500, de los cuales seleccionamos entre 60 y 80. Son personas que no se conocen entre sí, provienen de distintas disciplinas. Se trata una temática concreta: gente especialista en determinadas temáticas viene a plantear sus problemas concretos. Los jóvenes escuchan las problemáticas, después se hace una



EDUARDO PERVERSI

Ocupación: **Presidente de Emprendedores Argentinos Asociación Civil (Emprear) y emprendedor.**
Emprear comenzó como un grupo de ingenieros egresados del prestigioso Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA), reunidos al calor de la crisis de 2001, con el objetivo de difundir la actividad emprendedora para generar valor económico y social.

EMPRENEDORES
Ingeniero Industrial (ITBA), Perversi cofundó Emprear para alentar el emprendedorismo en la Argentina.

sesión de creatividad y ellos mismos plantean respuestas, las votan y al día siguiente empiezan a trabajar sobre una solución concreta para cada problema. Nosotros les facilitamos el equipamiento, la programación, impresoras 3D, les habilitamos la utilización de tecnologías exponenciales. **JV:** Lo que conecta ambos comentarios, tanto la bajísima tasa de natalidad empresarial como la energía visible que hay, es el tema de los incentivos y la rentabilidad. Tenemos muy malas políticas públicas: los antidotos que tiene la macroeconomía frente a todos los desajustes es la inflación. Y el antidoto que tiene la microeconomía frente a los desequilibrios es la informalidad. A lo largo de los años, la Argentina ha estado surcada por la inflación y la informalidad. Y eso te mata muchos incentivos o te desequilibra muchas rentabilidades. Hoy es mucho más rentable acertar la próxima devaluación que tener al mejor ingeniero: es lamentable, pero es así. Muchos desarrollos, con gran potencial, prefieren no crecer, para no asomar la cabeza frente a la Afip. Por supuesto, como en toda regla hay excepciones. Hay ejemplos tan fuertes que se superponen incluso a la competencia de la informalidad y de la inflación y logran emerger y empujar la rueda. Pero es una rueda que se mueve con mucha fricción, sobre la arena, por estos anti-

dotos que tiene la economía frente a los desequilibrios. Por eso las dos cosas son totalmente consistentes, tanto la baja tasa de natalidad empresarial como el alto emprendedorismo. **VD:** El origen de un hábitat hostil creo que, en gran parte, se debe al error de diagnóstico que tienen los gobiernos, no éste sino todos los gobiernos, por haber estudiado los libros de texto equivocados, que fueron escritos en hábitat totalmente diferente. Por ejemplo, el manual de macroeconomía nos muestra el funcionamiento de mercados homogéneos, con un sistema financiero y mercado de capitales casi perfecto, donde la convergencia productividad entre grandes y pequeñas empresas es posible porque cuentan con un mercado de capitales que les pueden financiar todos sus saltos hacia adelante. Pero en un sistema como el nuestro, el diferencial de productividad no puede ser solucionado a través del mercado de capitales, porque no lo hay y los libros están escritos para un sistema financiero que funciona. De modo que acá en la Argentina hay una economía totalmente segmentada por tamaño, que a su vez es el origen de la informalidad. Somos uno de los pocos países del mundo que no tienen una legislación tributaria diferencial por tamaño. No es un problema en particular de este gobierno, que a su vez creo que también falló en su diagnóstico con la Ley Pyme. Pero también lo hizo el gobierno anterior y los otros, porque nosotros pensamos en legislación tributaria uniforme, como si estuviéramos en un hábitat de convergencia y homogeneidad.

MERCADO INTERNO
—¿Por eso es tan frecuente que las pymes sean dependientes del mercado interno?
VD: Claro, no tienen productividad

“Al Triángulo de Sábató (el vínculo entre Estado, sector productivo y la infraestructura científico tecnológica) hay que agregarle los emprendedores y los inversores”.

Eduardo Perversi

para abordar los mercados externos, porque están insertas en un ámbito donde no podés crecer por la presión tributaria y por la falta de financiamiento. Es una fantasía creer que la Argentina va a poder salir de su crisis por el lado de las exportaciones. Si no hay inversión no va a haber revolución exportadora. Primero hay que abordar cómo generar una revolución inversora, de dónde van a venir las energías de la inversión. **JV:** En materia de inversión, la irrupción de China tiene una significación muy grande. Ya hay muchas decisiones en la industria que se toman mirando la competitividad china, más allá de que haya o no productos chinos en el mercado donde esa inversión se hace. La Argentina no es un país económicamente abierto. Sin embargo, hoy hay decisiones de inversión que se toman como si fuera más abierto de lo que la estadística muestra, por la potencia que tiene el fenómeno chino. Otro cambio es que la difusión de los conocimientos a través de Internet alteró lo que antes denominábamos la ley de la escasez. Antes suponíamos que un ingeniero iba a ganar más plata en un país africano, por ser el único en muchos kilómetros a la redonda. Ahora nos damos cuenta de que ese mismo ingeniero puede ganar un mejor sueldo en California, donde puede potenciar su desarrollo profesional al lado de otros ingenieros, que lo complementan o le compiten incluso y lo obligan a mejorar. Y la tercera característica fundamental a la hora de decidir

una inversión es la integración a una cadena de valor. Pero para ser eslabón de una cadena de valor es necesario ser confiable. Si sos muy confiable en términos de calidad y de tiempo podés competir perfectamente, así seas un poco más caro. Las empresas grandes necesitan tercerizar para ser más eficientes, pero si no nos movemos en un hábitat de confianza, es muy difícil generar esa confianza a esa empresa grande. Hoy nadie va a hacer una inversión si no puede contar con esos eslabones en su cadena, por más que se les ofrezcan 1.000 incentivos fiscales. Y hay demasiados políticos en la Argentina que piensan en la estrategia de desarrollo como si estuviéramos en las épocas que imaginó Arturo Frondizi en 1959, cuando con un decreto se logró la instalación de 20 fábricas automotrices. **VD:** ¿Qué es el mercado interno? Salarios y rentabilidad de las empresas. Si las empresas emplean cada vez menos gente, si tenés cada vez menos empresas, vas a tener cada vez menos mercado interno. **JV:** En la Argentina hay tres empleos privados formales cada 100 habitantes, contra 26 de Chile. Ésa es la base de la pirámide. **VD:** En Chile hay 56 empresas cada 1.000 habitantes y acá hay 20. Por supuesto son otras dimensiones, pero el mecanismo de creación de riqueza es la natalidad positiva de empresas. En la década de 1970 había alrededor de 600 empresas que cotizaban en la Bolsa de Comercio, hoy no llegan a 100. Por donde se mire, tenemos cada vez menos fauna empresarial. Tener menos empresas es tener menos empleo, menos salario y menos mercado.

—¿Cuándo comenzó a descender esa tasa de natalidad?
VD: Es un proceso que tiene 30 años en la Argentina.

La coyuntura

—Estamos con recesión e inflación. El peor de los mundos.

Jorge Vasconcelos: El *mix* de políticas que se eligen en cada etapa es crucial. El actual es con mucha presión impositiva y una política monetaria muy dura, algo que no ofrece escapatoria. Se puede tener mucha presión tributaria y una política monetaria más blanda o una política monetaria más dura pero con menos restricciones fiscales. El cepo de 2011 a 2015, por ejemplo, fue un instrumento para generar un zoológico de pesos donde todos cazábamos. Cómo no podías transformar los pesos a dólares, salvo en pequeños márgenes, se generó un exceso de pesos con una tasa de interés real negativa, lo cual le permitió a su vez al Estado financiarse muy barato. También fue muy bueno para los particulares que aprovechamos la tasa de interés real negativa, muchas veces con proyectos de inversión que en realidad no eran demasiado renta-

bles, como comprar una segunda casa o tener un auto más lujoso. Teníamos alta presión tributaria, pero con la tasa de interés real negativa para endeudarse. Hoy seguimos teniendo la misma presión tributaria que antes pero combinada con la política monetaria extremadamente dura, por lo tanto el *mix* de políticas es extremadamente relevante.

—¿Se puede sostener así en el tiempo?

JV: La prioridad es estabilizar la economía, el asunto es que no podés generar dosis excesivas de los dos instrumentos al mismo tiempo. Cuando en 2016 y 2017 el Gobierno anunció que iba a bajar la inflación con metas de llegar a un 5% anual en 2019, se planteó un escenario tan voluntarista que después no se cumplió. Sí a priori hubiera admitido que no se podía bajar tan rápido, entonces no hubiera necesitado endeudarse a la velocidad que lo

hizo. Porque de haber admitido que la inflación iba a ser del 35%, hubiera podido seguir emitiendo y no endeudarse tanto para cubrir el déficit fiscal, porque aquella emisión hubiera sido consistente con aquella inflación. Eso demuestra que un *mix* inadecuado de políticas te genera desequilibrios por todos lados.

—¿Y el cepo fue adecuado?

JV: Con esto no quiero decir que el cepo haya producido algún cambio positivo, no lo hizo, no generó ningún cambio positivo en los incentivos para la inversión. No estoy defendiendo el cepo. Al contrario, me parece que parte de los problemas que tenemos son responsabilidad del cepo, porque nos hizo caer las exportaciones de 80 y pico de miles de millones de dólares a 50 y pico de miles de millones de dólares. De lo que estoy hablando ahora es de la dosificación de los instrumentos.

Emprear hace tiempo que estamos proponiendo de alguna manera la evolución de lo que se conoció como el “Triángulo de Sábado” (por Jorge Sábado, ex titular de la CNEA) que planteaba que es necesario que el Estado, la infraestructura científico-tecnológica y el sector productivo estén relacionados fuertemente de manera permanente. Esa interacción en la Argentina es prácticamente inexistente. Y planteamos que a ese triángulo hay que agregarle los emprendedores y los inversores, para generar riqueza en el mundo de hoy. Necesitamos este pentágono con gobierno, empresas, el mundo del conocimiento, los emprendedores y los inversores. En la Argentina, al no haber una articulación, las pymes quedan fuera del alcance de lo que es el mundo del conocimiento. Hay que tratar de despertar en las pymes el

de Colombia, una economía comparable a la nuestra, con 5,2 millones de unidades económicas (entre empresas y monotributistas), mientras que nosotros, con un ingreso per cápita igual, tenemos tres millones de unidades económicas. Nos estamos perdiendo un paso: decimos que hay que generar empleo, pero no reclamamos que haya más empresas. Si no hay más empresas, no va a haber más empleo.

CINCO PUNTAS

—En las pymes, además, hay todo un tema con la brecha generacional.

EP: Nosotros visualizamos cuatro áreas, que son el planeamiento estratégico, la estructura, la cultura empresarial y los procesos. En general, las pymes han ido poniendo su énfasis en los procesos, para alcanzar los objetivos que pretendían. Lo que choca ahora es el tema cultural. Desde

—¿Entonces es una deuda de la democracia?

VD: Lo que creo es que la democracia no pudo corregir el devenir negativo que ya entonces tenía la Argentina. **JV:** Es una deuda de toda la dirigencia política, no de la democracia. **VD:** Es importante entender que sin empresas no hay mercado interno, porque los pocos empleos dependen de las empresas.

—¿Y sin salarios buenos?

VD: Los buenos salarios dependen de la productividad de las empresas. Sin productividad no hay salarios buenos. ¿Cuántos empleos pueden generar empresas como Techint, Arcor o Globant? Si no hay pymes, no hay empleos. Debería ser un *shock* de incentivo a la natalidad empresarial: un *shock* fiscal, tributario y financiero, con legislación. Acabo de volver

interés por acercarse y en un marco de confianza.

—¿Qué tipo de marco?

EP: Si una empresa abre sus puertas a un investigador universitario, le cuenta su problemática, y en la Argentina no están claras las reglas del juego, no hay confianza. ¿Cuánto de lo que producen los investigadores son para la empresa, o para el Conicet o la universidad? El empresario pyme tiene que saber que hay una oferta de conocimiento, que la tiene que ir a buscar. Existe en el Ministerio de Ciencia y Tecnología una unidad donde la empresa pyme puede ir a averiguar qué es lo que está ocurriendo con ciertas tecnologías en el mundo, pero a la vez eso exige hacer un cambio cultural. Lamentablemente, las pymes jamás presupuestaron costos tomando en cuenta tener algún personal que se dedique a hacer esto. Es más, te diría que hoy la pyme debería dar a todos sus empleados la oportunidad y la capacitación para que cada uno de ellos pueda presentar su propuesta y después puedan intervenir en el desarrollo de esa propuesta.

JV: Esa interacción de los cinco vértices debería ser una función de nuestra dirigencia política: sentarse a definir un esquema que otorgue seguridad a la pyme, que el empresario sepa que viene un investigador del Conicet pero no a robar información. Definir esas reglas de juego.

EP: Es algo que falla en la Argentina desde hace muchísimo tiempo, la falta de interrelación entre el Gobierno y el mundo del conocimiento. En el MIT de Estados Unidos, el 80% de los laburos que hacen son para el gobierno de Estados Unidos. Acá los gobiernos se creen que tienen el conocimiento.

—¿Las pymes argentinas son protectionistas?

“Aquella idea de una pyme que ve un negocio y sale a pedir un subsidio quedó atrás. Lo que hoy todo el mundo está buscando son nichos de mercado, ya que tampoco hay suficiente escala”.

Jorge Vasconcelos

JV: Ojo, que con la irrupción de China cambia todo. Por ejemplo, el presidente de la Unión Industrial Argentina hoy es Miguel Acevedo, un empresario aceitero. ¿Por qué lo es un empresario aceitero y no uno textil, por ejemplo? Porque está habiendo una reconfiguración al interior de la industria, que es silenciosa. Aquella idea de una pyme que ve un negocio y pide un subsidio ya quedó atrás, lo que hoy todo el mundo está buscando son nichos. A la vez, todos somos conscientes de que no tenemos suficiente escala como para mandar en casi ningún mercado, salvo quizás el mercado del limón y el del litio. Incluso empresas grandes buscan nichos. Los mecanismos de 20 ó 30 años atrás ya no sirven, o te dan muy poco vuelo. Lo que hoy necesitan las empresas es mucho más de todos estos elementos modernos. **VD:** En la Argentina, cuando estaban vigentes los créditos subsidiados, con toda la furia accedieron entre 12 y 13% de las empresas, mientras que en Europa lo normal es que participe entre 20 y 25% de las empresas. Cuando en el Observatorio Pyme les preguntamos a las empresas cuál es el tipo de cambio de equilibrio que consideran, pensábamos a priori que la respuesta iba a ser una bomba, que nos dijeran un dólar de 50 pesos, cuando en ese momento estaba a 20. Pero nos decían no, porque ellos también importan, también dependen de los productos importados. Yo diría

que los que están pidiendo protección en realidad son muy pocos, y más que protección piden una cuota.

JV: Hoy vas a Estados Unidos y los *shopping center* que había hace 20 años ya no están, Amazon dio vuelta todo. Por eso ese pentágono que plantea Eduardo es extremadamente relevante y las políticas públicas son extremadamente relevantes. El asunto es en qué dirección lo hacés. Fijate lo de Tierra del Fuego, cómo se reconvirtió de forma muy silenciosa y muy poco cruenta. Obviamente hubo una relocalización importante de empleo, pero yo creo que todos los actores aunque se hayan quejado y resistido fueron conscientes de que no se podía seguir funcionando con el sistema de Promoción Industrial que tenía la Argentina, un esquema totalmente incorrecto que introdujo el gobierno militar. En aquel sistema estaba todo equivocado: les daba a las industrias el beneficio del IVA, un impuesto que es sólo para vender al mercado interno. Si yo te quiero promover para que exportes, entonces debo bajar los costos laborales, los costos de Ganancias en la reinversión. En la dictadura de Videla, bajo el supuesto modernismo de Martínez de Hoz, se aplicó la peor de las recetas posibles. Es importante que uno critique los malos sistemas de promoción. La promoción debe ser aplicada donde vale la pena, donde los incentivos juegan a favor de la generación de riqueza. **VD:** Con la Ley de la Economía del Conocimiento, ahora, se trató de bajar el mínimo no imponible para los aportes patronales por trabajador, una medida que beneficia por igual a Techint, a Arcor y a una SRL de La Matanza. Hubiera sido mejor tomar conciencia del diferencial de productividad enorme que tiene este país y hacer un mínimo no imponible a la masa salarial, diferenciado por cate-

goría de empresa. Una desgravación transparente e inmediata.

JV: Hasta hace 20 años se pensaba que la convergencia era una ley natural de la economía y ahora no, ahora por ahí se gana más con la divergencia. Por eso ahora todos los ingenieros quieren ir a California, porque ahí ganan más. La forma de anular ese fenómeno no es con un solo instrumento. Necesitás apelar a esos cinco vértices, ese pentágono de Estado, conocimiento, empresa, emprendedores e inversores. Tenés que generar algún mecanismo fiscal de menor presión tributaria pero, a la vez, tenés que permitir que el conocimiento se difunda adecuadamente, y así.

VD: La aglomeración tiene una potencia tremenda, la productividad va dónde está la productividad, las empresas van dónde están las empresas. Buscan cadenas de valor y clústers de desarrollo regional. De modo que si no se entiende que la divergencia de productividad entre chicas y grandes es cada vez mayor, va a haber más pobreza, desempleo y marginalidad

PRODUCTIVIDAD

–¿Cómo empezar a mejorar la competitividad?

EP: Yo emplearía el concepto de productividad al de competitividad. La competitividad tiene que ver con cuestiones que están de la puerta de la empresa para afuera, como el transporte o las comunicaciones. Me gustaría un mensaje más terrenal para los empresarios pyme. Más allá de decirles muchachos está todo mal, creo que hay cosas para hacer, creo que hay pymes que están poniéndole el pecho a las balas, van a salir adelante y van a seguir subsistiendo. Pero también que queden en limpio dos o tres conceptos, como acercarse al mundo de conocimiento o empezar a hacer procesos

“Hay pymes que le están poniendo el pecho a las balas y van a salir adelante. Pero tienen que acercarse al mundo del conocimiento y hacer organizaciones menos verticalistas”.

Eduardo Perversi

de cambio cultural en las pymes que involucren más a todos los empleados. O hacer organizaciones más planas, donde dar posibilidades a la gente para que opine y se involucre en la retención de talentos.

–Tareas para hacer puertas adentro de la empresa.

EP: En general, las pymes están acostumbradas a agruparse en cámaras y a las cámaras van las pymes que son del mismo sector, del mismo perfil. Desde Emprear proponemos lo que llamamos clubes de gestión de innovación, con la articulación de pymes que no compiten entre sí. Se produce también un efecto importante, ya que es casi imposible que alguna pyme pueda sustentar un departamento de gestión de innovación, pero sí se pueden hacer acciones cooperativas entre pymes que no compiten entre sí, donde asisten 45 personas *part time* para ir analizando la problemática de todos, se van resolviendo y luego vuelven a su empresa para implementarlo. Son sistemas muy fluidos que dan resultados inmediatos.

JV: El tema de la siembra directa es paradigmático, el chacarero que aceptaba que su vecino asistiera a la demostración de los equipos y con los resultados sentía que pese a que los dos vendían el mismo producto no competían entre sí, porque el mercado es el mundo. Aprendían entre ellos: eso es difusión de conocimiento. El campo es el lugar de

la Argentina donde las brechas de productividad entre chicos y grandes son menores, donde el conocimiento se difunde del modo más fluido. Eso ha sido el campo, con los grupos CREA. Lo que los políticos argentinos tienen que hacer es darse cuenta de que, en ese caso, no hubo un problema cultural, ni siquiera grandes cambios. Fue dejar trabajar y proveer algunas herramientas, para la difusión de conocimiento.

–Con poca intervención

JV: Por ejemplo, cada provincia quiere tener su propia secretaría pyme, cuando en realidad deberían agruparse por regiones, tener un solo presupuesto en función de las necesidades regionales. En cambio, por separado, las provincias no tienen suficiente capacidad para hacer cada una todo eso; se tiene que pensar en términos federales y empezar por el tema de los impuestos más distorsivos, muchos de los cuales están en manos de las propias provincias, como los ingresos brutos a los créditos por ejemplo.

VD: Las pymes en la Argentina viven en un hábitat sin sistema financiero y tienen que competir con otras que lo tienen. Es la lógica por la cual, años atrás, la española Repsol compró a YPF y no al revés, cuando YPF era tres veces más grande. Fue pura diferencia de riesgo país, de financiamiento del Estado y de tasas bajísimas para poder comprar. De modo que hacen falta políticas públicas que internalicen que el diferencial de productividad entre empresas grandes y chicas es enorme. Y que esa brecha no se va a cerrar sola, no va a haber mayor natalidad de empresas si no se entiende que ese diferencial gigante de productividad es típico de los países en desarrollo y que, en vez de achicarse, se está agrandando. ●