

APRENDER A

FINANCIAR EL DESARROLLO

PRIMER WEBINAR DEL CICLO, REALIZADO EL 5/10/2022

En este primer webinar del segundo ciclo del año se intenta provocar un debate sobre el financiamiento del desarrollo económico del país, un país que no tiene moneda. Se busca responder a las siguientes preguntas:

- **¿CÓMO FINANCIAR A LAS EMPRESAS EN UN PAÍS SIN MONEDA Y QUE, PRÁCTICAMENTE, NO TIENEN CRÉDITO BANCARIO ADECUADO?**
- **¿CÓMO FINANCIAR EMPRENDIMIENTOS DE SECTORES MARGINALES?**
- **¿CÓMO FINANCIAR LA CREACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS Y LAS RECONVERSIONES E INNOVACIONES DE LAS EMPRESAS EN MARCHA? ¿CÓMO HACER PARA QUE PUEDAN CRECER Y EXPORTAR?**

Un par de preguntas y comentarios previos:

- Prácticamente todo el debate económico en la Argentina parte de las restricciones de la macroeconomía. Es obvio que una macroeconomía ordenada otorga certezas, previsibilidad para la inversión y para acuerdos comerciales de largo plazo. Sin inflación puede haber un mercado de crédito, y si se resuelven otras restricciones (menor y más racional presión impositiva, legislación laboral moderna, más y mejor formación profesional, facilidades para crear empresas y negociaciones que permitan una mayor apertura de mercados externos), la economía argentina puede crecer a tasas altas.
- Pero: ¿si no se arregla la macroeconomía no hay vida?, ¿las empresas que siguen produciendo, que mantienen a su personal, que viven en la incertidumbre, deben bajar los brazos y cerrar sus persianas?
- ¿Hay soluciones públicas y privadas que pueden resolver los problemas de la falta de crédito?
- ¿Son concebibles políticas públicas que, pese al desorden macroeconómico, faciliten la mejora de la competitividad?
- Si de gasto público se refiere, ¿no habría que evaluar el impacto del apoyo financiero público a la reconversión industrial y al aumento del empleo, respecto de los subsidios a personas que sufren por la falta de trabajo, o que trabajan en negro?

Síntesis del webinar

- Participaron tres expositores:
 - a. Juan Politi: Vicepresidente Ejecutivo de Allaria Ledesma &Cia y Presidente de a Argenpymes SGR (Sociedad de Garantías Recíprocas)
 - b. Bernardo Piazzardi: Es director ejecutivo del MBA en Agronegocios de la Universidad Austral e integra el equipo de investigación del Centro en Agronegocios y Alimentos de esa universidad. Es consultor con foco en estrategia de agronegocios de empresas e instituciones de Argentina, y otros países de la región y de la Comisión Europea en el desarrollo de cadenas de valor agro para países de región sur de África. Becario del Departamento de Estado de los Estados Unidos, capítulo agro. Miembro de la Red de Expertos Agro del

Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio del gobierno de Australia. Co-chair" del capítulo casos de negocios de IFAMA, International Food and Agribusiness Management Association. Codirige para la ONG Seiva el proyecto de escritura del libro: "Agronegocios como motor para el desarrollo de Angola". Cuenta con experiencia en consultoría en el área de agronegocios y agroalimentos.

- c. Juan Miguel Sans Martí: Fue Viceconsejero de Planificación del Gobierno Vasco y profesor de Política Económica de la Universidad del País Vasco (UPV-EHU). Participó de la reconversión industrial del País Vasco.

- Juan Politi, con sus empresas se dedica al financiamiento del sector real de la economía, principalmente las pymes: desarrollos inmobiliarios, fondos de infraestructura, fondos de desarrollo agropecuario, empresas.
- Su operación atiende las dos puntas del negocio financiero, ambas generan angustia en los responsables de actividades productivas: los excedentes de caja y las necesidades de financiamiento. Juan Politi tiene una función radicalmente distinta a la de los bancos comerciales, estos (en particular los públicos y los nacionales) destinan la mayor parte de sus depósitos al financiamiento del tesoro y del Banco Central. Juan trata de colocar los fondos de aquellas empresas que tienen excedentes de caja en crédito a las empresas que lo requieren.
- Además, Juan dirige Argenpymes SGR, una Sociedad de Garantías Recíprocas. Estas son instituciones creadas por la ley 24467 de 1995. Otorgan garantías a las empresas que necesitan créditos. Cada SGR tiene un fondo de riesgo que se constituye con aportes de los "socios protectores", estos socios desgravan el impuesto a las ganancias del monto aportado.
- Las pymes pueden recibir créditos en mejores condiciones porque la garantía de las SGR asegura a los acreedores el repago. Los bancos acostumbran convocar a las SGR para otorgar préstamos a las pymes, sabiendo que el riesgo crediticio es de la SGR.
- A su vez, las compañías de seguros se interesan por financiar a las pymes con garantías de las SGR porque tienen la obligación de usar el 5% de sus reservas para financiar a empresas pymes. Como las compañías de seguros no tienen estructura para analizar cada empresa pyme deudora, conforman fondos con esos activos avalados por las SGR. En esas condiciones dichas compañías de seguros pueden comprar esos fondos.
- Los créditos terminan siendo en pesos a tasas del orden del 60% (contra una inflación que está alrededor del 100%), o las empresas cuya actividad está asociada al dólar oficial pueden tomar créditos, prácticamente a tasas nulas, porque hay inversores que tratan de cubrir sus ahorros a, lo que en el mercado se conoce como "dólar link".
- Bernardo Piazzardi participó de la promoción y el financiamiento de cadenas de valor agropecuarias en África, particularmente en Angola, en poblaciones de escasos recursos. Lo realizó en el marco de un programa de las Naciones Unidas, el "UN Joint SDG Fund". A continuación, la síntesis de su ponencia.
- Los tres puntos críticos a construir, y que pueden seducir a inversores y asegurar el éxito de una cadena de valor agropecuaria son:
 - a. Disponibilidad de biomasa
 - b. Disponibilidad de procesamiento industrial
 - c. Disponibilidad de recursos humanos idóneos

- En muchos países o regiones están los tres puntos, pero en otros no es así, y particularmente, hay carencias en del segundo y, sobre, todo en el tercero. Ese es el desafío a construir.
- El primer paso es construir las capacidades que permitan desarrollar el resto de la cadena de valor hasta llegar a los inversores., con un proyecto que asegure competitividad.
- Eso supone una visión completa ex ante de la cadena de valor a construir, una evaluación rigurosa de los actores que deben participar y de los encadenamientos necesarios. Se requiere un diseño y una evaluación previa, que puede durar unos dos años de trabajo, hasta conocer a los actores, formalizar sus relaciones, evaluar precios y sistema de incentivos, medir los riesgos (particularmente los climáticos), detectar y cuantificar los requerimientos de inversión y elaborar la documentación que demuestre la viabilidad y rentabilidad del proyecto. Por fin, tomar contacto con los inversores con esa documentación.
- Esos dos años de trabajos previos requieren de un financiamiento semilla que, en el caso africano, lo aportan donantes institucionales.
- El enfoque de desarrollo se encuadra en lo que en el orden internacional se denomina *place based development policy* (políticas de desarrollo basadas en el territorio). Una visión completa del corredor productivo y sus actores (empresas, productores, gobiernos, universidades y escuelas, perfil socioeconómico) es condición de éxito.
- La UN diseñó este modelo para países pobres. La Argentina es un país de desarrollo intermedio, no calificaría para la asistencia técnico y los contactos con inversores de los países de África donde trabajó Bernardo. Pero, lo cierto es que el país cuenta con los recursos técnicos y los contactos con inversores, como para llevar adelante este tipo de proyectos en zonas rurales o periurbanas con poblaciones de escasos recursos.
- Un inversor y cliente clave del modelo es la corporación, red de supermercados o industria transformadora que se interese por el proyecto para su propio negocio, ya que es parte de la cadena de valor. A menudo, en la medida que certifique el encuadramiento del proyecto en los ODS, los productos pueden tener precios diferenciales en los mercados consumidores. Bernardo denominó a esas empresas como “empresas ancla”: conocen el negocio y a menudo también a los productores y a la región, terminan siendo una garantía importante para otros inversores exclusivamente interesados en la rentabilidad financiera.
- Se trata de un modelo de proyectos de largo plazo, pero con rentabilidad para todos los actores que participan.
- Juan Miguel Sans Martí participó del proceso de reconversión industrial del País Vasco. A continuación, un par de consideraciones sobre el marco institucional del País Vasco y el contexto de la industria vasca de la época.
- Hacia fines de noviembre de 1975, se murió Francisco Franco. Con la muerte de Franco se dio fin a treinta y seis años de dictadura y se inició el reinado de Juan Carlos I. Con el rey, España dio inicio a su transición hacia un Estado Social, Democrático y de Derecho.
- En octubre de 1977 se firmaron los dos Pactos de la Moncloa, el primero, un “Acuerdo sobre el programa de saneamiento y reforma de la economía”, y el segundo, un “Acuerdo sobre el programa de actuación jurídica y política”. Había un serio problema de desocupación y una inflación que se acercaba al 30% anual. A fines de 1978 entró en vigor la Constitución Española, y en 1979 se aprobó el Estatuto de Autonomía del

País Vasco que, junto con el de Navarra, tiene el mayor grado de autonomía prevista por la norma constitucional.

- El régimen fiscal del País Vasco es inverso al que rige en la Argentina. En nuestro país, el Estado Nacional y recauda los principales impuestos y los coparticipa con las provincias. Navarra y el País Vasco se hacen cargo de los gastos y las inversiones de la región y son los responsables de la recaudación del impuesto a la renta, el IVA y el resto de los principales impuestos. Por el otro lado, el gobierno local aporta al Estado español para el sostenimiento de aquellas funciones –como la seguridad, la diplomacia y la administración central- que son inevitablemente nacionales. Este régimen pone en línea el interés del gobierno vasco con el interés de trabajadores y empresarios. Ambos se benefician con el desempeño productivo y el empleo de calidad.
- El País Vasco tenía una cultura, capacidades y activos industriales importantes. Era industria pesada (siderurgia, naval, máquinas herramientas), aunque su perfil tecnológico y de especialización dejaba mucho que desear y era excesivamente intensiva en mano de obra. Las crisis del petróleo (1973 y 1979), pusieron a la industria frente al desafío de cambiar o languidecer hasta desaparecer. No era posible sostener el empleo y la competitividad sin una importante reconversión productiva.
- El desafío era extraordinario: reconvertir una industria vieja que no podía competir en Europa, y mucho menos en el orden internacional, hacia una industria con tecnología y trabajadores en el estado del arte del momento. El proceso debía ser veloz porque, con la democracia, la sociedad española demandaba el ingreso a la Unión Europea, que se hizo efectiva en 1986.
- El primer paso fue hacer un diagnóstico y asegurar que el mismo sea asumido por todos los actores. Eso supuso un debate político, donde se debía asumir que el País Vasco era una región industrializada, pero con una industria en declive. Con el acuerdo inicia la gestión de la reconversión. En 1981, el Departamento de Industria del Gobierno Vasco creó la Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial (SPRI), organismo de gestión de la reconversión.
- La tarea suponía cerrar o reconvertir un buen número de industrias. Por ejemplo, cerraron muchos astilleros y, los que sobrevivieron, desarrollaron perfiles de especialización hacia embarcaciones más pequeñas, pero con alta tecnología y nichos del futuro como la energía eólica.
- La reconversión se financió con recursos del gobierno vasco, que aportó un abanico de apoyos a las empresas, particularmente las pymes. A su vez, las empresas aportaban entre un 40% y un 60% de las inversiones necesarias. También hubo recursos nacionales, particularmente en la reconversión de grandes empresas. Se construyó una buena cooperación entre la región con el gobierno nacional (aunque no tenían el mismo signo político).
- Las empresas presentaban sus planes estratégicos para la reconversión y los gobiernos aportaban los recursos y controlaban el proceso para asegurar el uso adecuado de los recursos públicos.
- Se desarrolló una infraestructura tecnológica, la construcción del primer parque tecnológico de España, el cableado de la región, la infraestructura de comunicaciones y el acento en la capacitación técnica de los trabajadores y los jóvenes.
- En los 80' se realizó la reconversión y en los 90' se fijaron nuevas prioridades: 1) la innovación (incluía innovación en la gestión empresarial), 2) la internacionalización, 3) la capacitación de la mano de obra y, 4) la colaboración inter empresarial. En relación con el último punto, se creó un modelo de clusters con una institucionalización formal.

Y se conformó un abanico de instrumentos para el apoyo de los nuevos emprendedores.

- Desde los 90', se realizan planes estratégicos sectoriales, en consenso entre el Estado, las empresas y los trabajadores. Son planes de cuatro años, al cabo de los cuales se realizan evaluaciones de impacto.
- Desde el año 2016 la SPRI está trabajando hacia la incorporación de las nuevas tecnologías del siglo XXI (big data, industria 4.0, digitalización, etc.).
- En el marco las políticas europeas que recomiendan una especialización regional inteligente, el País Vasco priorizó los siguientes sectores: energía eólica, equipos industriales innovadores y el sector de la salud.

Aprenderdesarrolloeconómico@gmail.com