

Presidente de SMS Latinoamérica, una consultora de empresas con 27 filiales en toda América, nos explica por qué la Argentina está al límite de su capacidad productiva y qué hay que hacer para volver a crecer. ¿Es necesaria una devaluación? Pro y contras de la última década. ¿Qué deberá resolver el próximo gobierno y cómo se tienen que preparar los empresarios para un ciclo de crecimiento? ¿Por qué es tan importante pensar como región?

Por Adriano Cabrera

La Argentina, aunque parezca mentira, todavía está recuperándose del colapso de 2001-2002. Con una capacidad ociosa industrial al límite, brega por volver a crecer. Mientras tanto, los empresarios se preparan con optimismo para encarar "un nuevo ciclo de crecimiento" que le dará la bienvenida al nuevo gobierno, junto con mayor crédito interno y externo. Pero antes deberá terminar de resolver "el tema de la deuda", condición *sine qua non* para hacer las grandes inversiones en infraestructura que el país necesita para encarar "un nuevo ciclo de crecimiento".

—¿Qué le dice a sus clientes cuando le piden una opinión de la situación actual?

—El nivel económico del país está cercano al límite de la capacidad productiva. Falta inversión para crecer y acompañar un ciclo de crecimiento, pero por problemas de restricción externa no hay dólares para importar maquinaria. Hay que trabajar como un balneario en baja temporada. Prepararse para cuando haya más acceso al financiamiento. Pensar la empresa, en proyectos, en renovar equipos e instalaciones, evaluar necesidades de infraestructura, de procesos.

—¿Es necesaria una devaluación? ¿Cuánto dura un ciclo bueno en la Argentina?

—Todos nuestros vecinos han devaluado. Hoy la economía funciona con una multiplicidad de tipos de cambio: agro, consumo, importadores, exportadores. El gobierno viene devaluando y haciendo ajustes sectoriales. No veo que la economía requiera un ajuste gigantesco. En ningún lado dice que la Argentina no puede tener 25 años de crecimiento. El freno de Brasil nos impactó directamente, pero no por eso debemos dudar en elegir un socio comercial como Brasil, con su enorme potencial. Hay interdependencia, como Francia y Alemania, Canadá y EE.UU., España, Francia e Italia. Tenemos que privilegiar la relación con los vecinos y negociar hacia fuera como un bloque comercial.

—¿Cuáles son los pro y contras de la última década? ¿No se quiso o no se pudo combatir la inflación?

—Los pro son la construcción de la maya social, construir un mercado interno de consumo para los empresarios locales y extranjeros, que vengan no a llevar materia prima sino a producir bienes de consumo. Faltó una fuerte reforma fiscal, más progresiva y equitativa, sin impuestos distorsivos, como el im-



Entrevista a Pablo San Martín, Presidente SMS Latinoamérica

¿Prepararse para un ciclo de crecimiento?

puesto al cheque e ingresos brutos, que perjudican la economía. Intentar pesificar está bien, cada vez que se compra un dólar se financia una sociedad externa, en lugar de crear un mercado local. La inflación no ha sido una gran preocupación para el gobierno porque han ido compensando sectores. Vio que las alternativas para reducir la inflación tenían efectos negativos en lo que ellos querían generar: enfriar la economía, subir la tasa de interés y bajar el nivel de actividad. Creo que se puede lograr lo mismo con una reforma fiscal, que es una deuda que recibe el próximo gobierno.

—¿Si gana Scioli continuará con la misma política económica?

—Cualquier candidato que gane tendrá que hacer una política con financiamiento al sector medio. Apuntará al

"El nivel económico del país está cercano al límite de la capacidad productiva. Falta inversión para crecer y acompañar un ciclo de crecimiento."

mantenimiento de alto nivel de empleo y arreglar el principal problema económico que es el tema de la deuda, que se necesita para invertir en infraestructura, vías navegables, autopistas, ferrocarriles, generación eléctrica, que es razonable



"No veo que la economía requiera un ajuste gigantesco. En ningún lado dice que la Argentina no puede tener veinticinco años de crecimiento."

que se haga con deuda porque dura décadas. Espero que nunca volvamos a acceder al mercado de deuda para pagar gastos corrientes. El gobierno lo ha que-

"Espero que nunca volvamos a acceder al mercado de deuda para pagar gastos corrientes."

rido resolver pagándole al Ciadi (Centro internacional de arreglo de disputas de inversiones) y al Club de París.

—Es más caro llevar algo de Tucumán a Buenos Aires que a Hamburgo, y la infraestructura digital está obsoleta...

—La última milla siempre es más cara. Tenemos que aprovechar la geografía plana ideal para el ferrocarril. Nos estamos recuperando del colapso de 2001/2002. Primero había que reestructurar la deuda, pagarle al FMI, al Club de París, los juicios del Ciadi; es prioritario para acceder al mercado de capitales. Personal, Movistar y Claro ganaron la licitación del 4G, pero falta articular la inversión y el acceso a los mercados. La restricción de importación, de pago de dividendos, de tener dólares para importaciones, son obstáculos para la inversión extranjera. El próximo gobierno tendrá que arreglarlo desde el primer día. El cambio de gobierno cuenta con buena predisposición. Los primeros cien días son clave y hay crédito.

—¿Es un buen momento para emprender negocios?

—Definitivamente. Argentina entrará en un nuevo ciclo de crecimiento y las empresas podrán aprovechar el buen momento. Tengo una mirada positiva para Argentina y para la región, que se empieza a descubrir a sí misma desde hace pocos años. Es natural que Argentina empiece a asociarse con Brasil, Chile, Uruguay, Paraguay, con su región, con Sudamérica. Hay que plantarse como región y evolucionar en conjunto. Cuando se evoluciona en conjunto se avanza al ritmo del más lento. Hay que ir graduando y esperándose.

—¿Cómo está el mercado de auditoría y consultoría?

—Estamos muy bien posicionados y creciendo en el interior. Tenemos 27 oficinas vinculadas a SMS y apostamos fuerte a crecer en Latinoamérica. Estamos incorporando firmas en Colombia, México y Brasil. Damos servicios de auditoría, consultoría, financiamiento para Pymes y corporativas, tercerización, asesoramiento fiscal. Cada vez más nos piden servicios de mejora de procesos y de financiamiento. Estamos en veintidós países y somos la única firma internacional con sede central en Argentina. Es ideal para Pymes argentinas que buscan internacionalizarse con costos latinoamericanos y una estructura muy competitiva.

—¿Cuál es el producto estrella?

—Tenemos tres áreas muy marcadas: auditoría, planificación fiscal y tercerización. Viene creciendo mucho el área de sustentabilidad, que es el requerimiento del mercado de una buena relación con el medio ambiente, y las empresas están empezando a reportarlo. Al reporte financiero se agrega el capital ambiental, humano, intelectual, todo lo que contribuye a mejorar la comunidad. Estas empresas venden más porque gozan de un pensamiento positivo por parte de los consumidores. Eso es bajar en un círculo virtuoso. ■