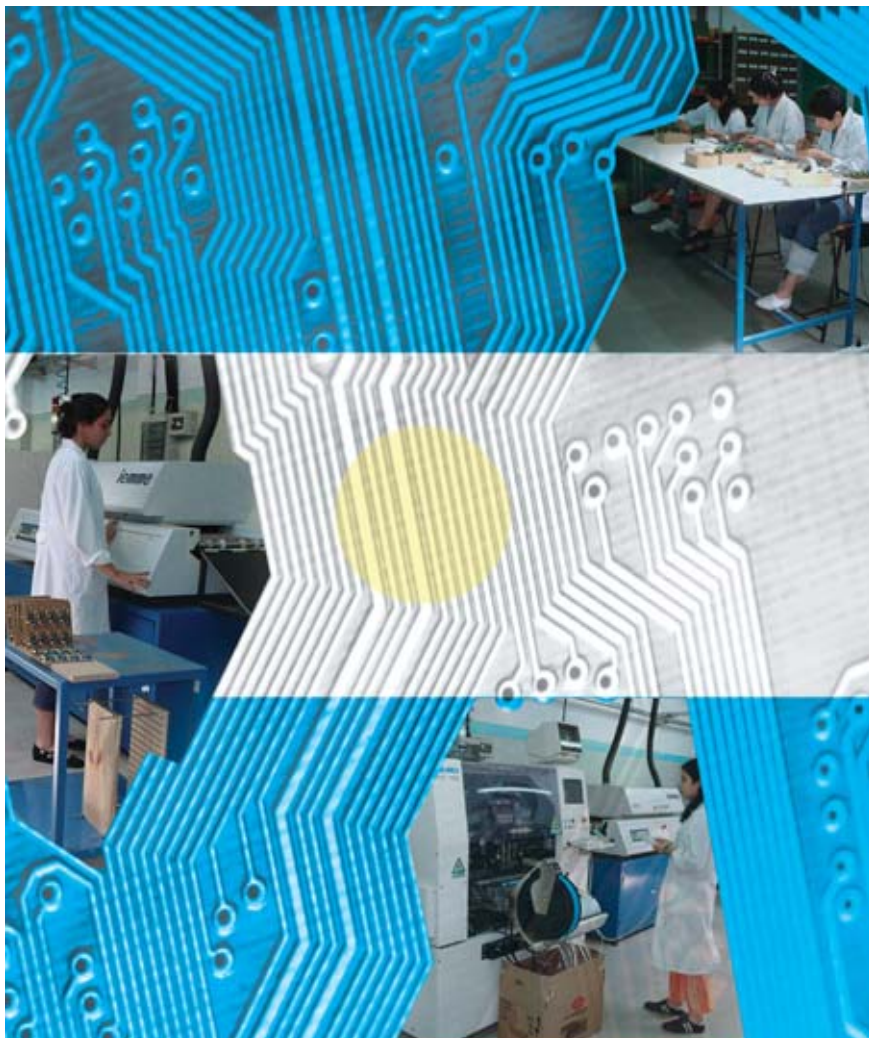


Industria • Nacional



Los balances y las previsiones de las consultoras referentes en indicadores económicos aseguran que, durante este año, el crecimiento general y de la industria argentina en particular se mantendrá. Al respecto, quisimos conocer el pensamiento de los proveedores responsables que desde siempre apostaron en nuestro rubro a la fabricación de productos nacionales, con una encuesta que arrojó algunas respuestas alentadoras y otras no tanto.

Según lo referimos en el Balance 2004 (ver página 30), la participación de los productos nacionales en las empresas mixtas rondó, en 2004, el 52% mientras que la proyección para el 2005 indica que, en el mismo ítem, la facturación de productos 100% argentinos llegaría al 63%. Asimismo, el número de empresas que aumentará el caudal de productos argentinos es por demás significativa. ¿Casualidad o causalidad?

Un breve análisis global de lo ocurrido durante el año pasado en la economía nacional indica que el 2004 cerró con un crecimiento del 8,4% a la par que de la población económicamente activa, un 40% llega al 2005 con trabajo genuino.

“El empleo genera empleo” dicen los máximos gurúes de los números. Y hay que rendirse a la evidencia: una industria que abre genera industrias parale-

las, que además requieren de distintos servicios que, para cumplirse, necesitan de mano de obra.

La ecuación es simple en la teoría aunque no siempre se aplica con efectividad. Aunque en nuestra bendita Argentina nada es para siempre, las consultoras referentes en cuestiones económicas aseguran que el crecimiento económico continuará, que el desempleo bajará al 10,7% y que del 50% de personas bajo la línea de pobreza, el porcentaje decrecerá hasta un 33%.

Todas proyecciones y previsiones esperanzadoras. Pero, ¿qué piensan aquellos que desde hace años vienen apostando al trabajo cien por ciento argentino? ¿Creen que el país les ofrece garantías y alicientes como para seguir desarrollando nuestra industria? El dólar, dicen, seguirá “dormido” en la barrera de los tres pesos. ¿Eso favorece o perjudica a la industria nacional?

Por otra parte, se espera para este año un volumen de importación cercano a los 30 mil millones de dólares. ¿Cómo ven los referentes de la industria nacional esta apertura? ¿Pueden competir nuestros productos con los importados?

Todos estos interrogantes y algunos más intentamos despejar en este informe, para lo cual convocamos a los principales fabricantes argentinos de sistemas de seguridad electrónica, quienes coincidieron en algunas de sus respuestas, como la falta de políticas de estado que preserven nuestra producción, y brindaron un amplio abanico de posibilidades a la hora de “meterse” en el mercado exportador.

Lo que sigue es, ni más ni menos, que el pensamiento de aquellos que, pese a las sucesivas crisis nacionales y los vaivenes económicos, siguen cre-

Continúa en página 62

Viene de página 60

yendo que en Argentina se puede fabricar y competir de igual a igual, en calidad y precio, con lo más selecto de la importación.

1. ¿Considera que los productos de fabricación nacional pueden competir de igual a igual con los importados? ¿Por qué razón?

Juan Hamparsomian, Alastor - Si la competencia es tecnológica, salvo excepciones, la industria nacional lleva las de perder. No hay que olvidar que se desperdiciaron más de 10 años de desarrollo. Desde el ángulo de la adaptación del producto a los gustos del cliente y el servicio post venta, creo que tenemos una amplia ventaja.

Ricardo Márquez, Dialer - Considero que se puede competir porque tenemos capacidad de desarrollo pero se necesita mucha inversión en tecnología, algo que no está al alcance de la mayoría de nuestras empresas, máxime cuando no hay créditos ni apoyo oficial a las pymes.

Pedro Gorra, GFM Electrónica - Sin ninguna duda. El rubro que nos ocupa contiene una interesante cantidad de técnicos que pueden estar a la altura de los tiempos que corren.

Marcelo Colanero, Intelatron - Sí. Obviamente eso depende del grado de seriedad con el que esté encarado el desarrollo y diseño del mismo. Por otra parte, es de suma importancia el proceso de fabricación, control de calidad y el servicio post venta que tenga planeada la empresa para soportar la venta al exterior.

Daniel Marino, Hivox - En materia tecnológica, debido a la situación económica del país y a los últimos años en que nos pusieron a "dormir", creo que estamos en inferioridad de condiciones aunque, pese a todo, hacemos nuestro mejor esfuerzo para poner en el mercado un producto digno, a un valor aceptable. En materia de precios, a pesar del valor del dólar actual, todavía existe una competencia externa que complica la penetración de nuestros productos. Es importante hacer notar que actualmente estamos sometidos a minimizar nuestras utilidades debido a los productos que llegan de Brasil.

Martín Lozano, Punto Control - No, aunque el tipo de cambio representa una mejora importante con respecto al

pasado, a falta de políticas claras y reglas de juego perdurables, junto con la presión fiscal, impuestos distorsivos (impuesto al cheque) y demás cargas que aun continúan en vigencia, imponen desventajas que quitan competitividad a los productos manufacturados en el área de seguridad electrónica.

Daniel Buscio, Gonner - Absolutamente. Hoy es posible fabricar productos competitivos en este rubro y no hay duda que el contacto directo entre el Departamento de Ingeniería de una empresa local y las instaladoras ofrece un marco para desarrollar soluciones con estándares de calidad internacionales. Consideramos también que el soporte técnico pre y post venta que un distribuidor o importador puede brindar no es comparable con el que puede ofrecer el departamento de Ingeniería de una fábrica local con permanencia sostenida en el mercado.

Martín Casetta, Tecnoalarma - En determinados productos sí mientras que en los más elaborados, como los sensores para exterior, es muy difícil por la matricería utilizada. En cuanto a la tecnología, actualmente estamos tan avanzados como ellos. Con una debida inversión creo que se podría desarrollar elementos que compitan de igual a igual a los importados, pero dentro del territorio nacional.

2. ¿Existe aún la dependencia de lo importado como imprescindible en materia de seguridad?

Juan Hamparsomian, Alastor - Por supuesto que sí. En Argentina no existen fábricas de componentes como materia prima para la construcción de circuitos impresos, que son importadas en su gran mayoría. En cuanto al diseño, ante la falta de desarrollos propios generalmente se miran productos del exterior como guía que permita entender hacia dónde va el mercado.

Ricardo Márquez, Dialer - Existe dependencia porque, por ejemplo, en el campo de CCTV es muy poco lo que se puede hacer aquí. Además, utilizamos insumos importados.

Pedro Gorra, GFM Electrónica - La dependencia nació a raíz de ventajas que ofrecían los precios -dólar devaluado- y el escaso compromiso frente a la diversidad de incógnitas que propone la industria, que exige esfuerzos económicos y profesionales.

Marcelo Colanero, Intelatron - En muchos casos sí y en otros para nada. En nuestro caso, los equipos de Control de Accesos y los Relojes y Software de tiempo y Asistencia, es preferible nacional que importado, porque se adaptan mucho mejor a nuestros usos y costumbres y están desarrollados para mercados exigentes como el nuestro. Aparte requieren de un buen servicio post venta que es fundamental para el correcto funcionamiento. No obstante, seguimos siendo dependientes de lo importado, en relación a la materia prima, ya que en el país no se fabrican semiconductores, chips integrados y creo que ni siquiera cosas más elementales como transistores o cosas más simples aún.

Daniel Marino, Hivox - Existe y existirá siempre, salvo que políticamente se decida hacer de este país una potencia industrial y tecnológica, cosa que por ahora no se manifiesta en ningún área.

Martín Lozano, Punto Control - Aunque hay muchos productos nacionales en el mercado, la gran mayoría siguen siendo extranjeros. Si, además, tenemos en cuenta que el default ha dañado seriamente la credibilidad Argentina en el exterior y el mercado se ha reducido drásticamente a precios dólar, aún en los casos que producimos para exportar, resulta complicado contar en tiempo y forma con las materias primas, necesariamente importadas.

Daniel Buscio, Gonner - La dependencia de importación está dada en forma indirecta, ya que para elaborar un producto es necesario contar con componentes importados. En cuanto a productos terminados, contamos en el país con ingeniería capaz de ofrecer soluciones muy competitivas.

3. ¿Que ventajas ofrece fabricar en el país?

Juan Hamparsomian, Alastor - Principalmente el desarrollo a nivel nacional que produce la fabricación: una industria mueve otras industrias afines y eso produce empleos. En el caso del pasivo que fabricamos intervienen matriceros e industrias del plástico, imprentas y cartoneras, fábricas de circuito impreso, empresas de armado de placas y transporte las que, a su vez, requieren de otras empresas. Cada producto nacional que ponemos

Continúa en página 64

Viene de página 62

sobre el mostrador es un ladrillo más en la construcción de un país mejor. En lo personal, tener la autodeterminación de poder cambiar algo en nuestros productos me hace sentir más cerca de mis propias elecciones.

Ricardo Márquez, Dialer - Capacidad de desarrollo. Para ciertos productos de alto valor agregado influye tener costos de desarrollo bajos a nivel internacional. Para otros productos no existe esa ventaja.

Pedro Gorra, GFM Electrónica - Entre muchas, la posibilidad de la atención personalizada y la continuidad y permanencia en el tiempo de los productos en el mercado, con sus elementos y partes componentes.

Marcelo Colanero, Intelektron - Cuando analizamos esto seriamente, la cosa se complica. La verdad que las ventajas de fabricar aquí radican principalmente en la necesidad, como dije antes, de diseñar y fabricar, teniendo en cuenta el mercado al que va dirigido el producto y los servicios que se le van a montar encima después. Ahora, si nos referimos a las políticas de gobierno que fomenten la fabricación nacional, realmente son casi nulas y por eso tenemos un país que exporta básicamente commodities en lugar de exportar manufactura. En lugar de hacer como cualquier país del mundo que beneficia a sus empresas, en éste las castigan haciéndoles pagar impuestos a la exportación.

Daniel Marino, Hivox - Desde el punto de vista del consumidor y/o productor, es materia de largo debate orientado fundamentalmente a cada rubro en particular. Pensando en el país, no es una novedad decir que la industria nacional siempre ha generado estabilidad laboral y el consumo asociado.

Daniel Buscio, Gonner - Existe una ventaja fundamental al adquirir un producto nacional: que la garantía depende directamente de la empresa local que lo representa. De nada sirve adquirir un producto con una leyenda que indica una garantía de 10 años si al momento de hacer un reclamo la empresa importadora no existe, se dedica otro rubro o comercializa otra marca.

Martín Casetta, Tecnoalarma - En nuestro caso particular, la posibilidad de reparar cualquier producto por más que tenga 25 años de fabricado, ya que todos los diseños y el soft es desarro-

llado por nuestra empresa. Otra ventaja es desarrollar productos con las necesidades requeridas por los argentinos, ya que muchos productos importados traen funciones y programaciones que no son utilizadas por nosotros.

4. Tecnológicamente hablando, ¿cuáles son las necesidades básicas para fabricar equipos nacionales?

Ricardo Márquez, Dialer - Créditos y subsidios para equiparse tecnológicamente. Inversión en matricería.

Pedro Gorra, GFM Electrónica - Contamos con acabadas muestras de que tecnológicamente, y pese a que un número importante de empresas abandonó la producción -en busca de otras oportunidades de negocios-, hay una considerable cantidad de productos "mostrables" acordes con la propuesta externa.

Marcelo Colanero, Intelektron - Las necesidades son muchas y normalmente las empresas nacionales son bastante pequeñas, algunas en condiciones precarias y golpeadas por varias crisis, lo que hace difícil la recuperación. Las necesidades para fabricar equipos nacionales creo que van más por el lado de poder cambiar la idiosincrasia proteccionista de siempre. El país estuvo acostumbrado por décadas a prohibir el ingreso de productos importados y por eso se fabricaron las mismas heladeras y los mismos automóviles por años, sin que nadie pudiera siquiera protestar. Después, se encontraron con que dar el salto a lo que el mundo hacía era muy grande. Hoy eso no pasa y por eso las empresas tienen que ser ágiles y saber cambiar a tiempo. Esto es fácil de decir pero no de hacer, ya que las empresas no encuentran un entorno apropiado para desarrollarse.

Daniel Buscio, Gonner - Uno de los principales problemas que enfrenta la industria nacional es la diferencia de escalas de fabricación y comercialización con respecto a industrias de otros países, ya que el mercado interno es comparativamente pequeño. Esto hace que sea difícil la amortización de matricerías y a la hora desarrollar un producto las inversiones en ese sentido son importantes. Es en este sentido que cobra importancia la necesidad de abrir canales de exportación para acceder a otros mercados y ampliar las escalas de fabricación.

5. ¿Cuánto atraso tecnológico considera que tiene la industria nacional respecto de países más industrializados? De existir un atraso, ¿cómo puede revertirse?

Juan Hamparsomian, Alastor - Es difícil cuantificar el atraso tecnológico, pero es bastante respecto de los países más industrializados, no sólo en tecnología sino también en organización. Revertir este atraso es algo que no se hace de la noche a la mañana, recuperar el tiempo perdido debe ser un objetivo primordial pero debemos entender que es un proyecto a largo plazo, con políticas inalterables que permitan cambiar la forma de educar en Argentina.

Ricardo Márquez, Dialer - Hoy el atraso es relativo y se podría revertir rápidamente. El problema es la diferencia de recursos económicos.

Pedro Gorra, GFM Electrónica - Considero importante hacer una separación en esta múltiple pregunta. Entiendo que no se trata tecnología en cuanto a capacidad técnica, sí en cambio a medios de producción, para lo que haría falta crédito a tasas normales.

Marcelo Colanero, Intelektron - Debido a que la materia prima electrónica viene de afuera, la realidad es que no se ve un gran atraso tecnológico en los equipos. Tampoco se lo nota en el software, que en el país hay un altísimo nivel. El atraso, se nota más en los procesos de calidad, en la falta de normativas y certificaciones. Se puede revertir, si en primer lugar, se tomara conciencia de la importancia de fabricar productos de calidad. Para eso debiera haber un plan de gobierno que apunte con créditos blandos y ofreciendo capacitación a bajo costos (o gratuita) a las empresas, permitiéndoles incorporar los procesos de certificación y controles de calidad más avanzados.

Martín Lozano, Punto Control - El grado de atraso tecnológico en el área de seguridad electrónica no escapa al resto de los productos industrializados, aunque hay algunos nichos en los cuales productos argentinos están a la altura de la competencia internacional. En mi opinión este porcentaje se ubica por debajo del 5%. Este atraso es demasiado significativo y solo puede revertirse con políticas de desarrollo tecnológico e industrial a largo plazo.

Continúa en página 68

Viene de página 64

Daniel Buscio, Gonner - El atraso tecnológico de nuestro país es grande en cuanto a la fabricación de componentes. No así en cuanto a productos terminados que emplean estos componentes, aunque indirectamente esta situación crea una dependencia.

Martin Casetta, Tecnoarma - Creo que el atraso es de por lo menos 10 años, ya que durante mucho tiempo y hasta hoy las importaciones tienen pocos controles y permiten la entrada de cualquier producto a costos ridículos, ya que son subfacturados por los proveedores del exterior. Eso hace que se puedan vender con diferencias grandes respecto a los mismos a nivel nacional. Si no tenemos todos los productos que el mercado solicita, la demanda aumenta y comenzaríamos a desarrollarlos.

6. ¿Qué políticas considera implementar para asegurar la continuidad del desarrollo de nuevos productos nacionales?

Juan Hamparsomian, Alastor - Thomas A. Edison dijo: "El éxito de un invento está dado por sus ventas". Si se quiere continuar con el desarrollo no hay que perder de vista los volúmenes de venta y los márgenes de utilidad. En lo que se refiere a las ventas, hay que explorar constantemente nuevos mercados y formas de comercialización mientras que en utilidades hay que revisar permanentemente los costos, tratando de reducirlos siempre que sea posible.

Marcelo Colanero, Intelektron - La nuestra es una empresa que nació hace casi 14 años y siempre fue fabricante. Tuvo que sortear varias crisis y soportar la década de "todo lo importado es mejor y más barato", así que nos hemos visto obligados a no bajar los brazos nunca, exigiendo a una "gimnasia" que hoy nos permite ver el escenario algunos pasos adelante, pero que siempre nos exigió un esfuerzo adicional. La política que vamos a implementar, es seguir en la misma senda. Mejora continúa, es uno de nuestros principales logros y lo mantenemos y reforzamos cada año. Nuestros productos se van "aggiornando" y mejorando y los que se mantienen se van haciendo con mejores terminaciones y un control de calidad cada vez más exhaustivo. Nuestros clientes saben

que si alguna vez nos compraron algún producto van a tener la posibilidad de actualizarse o cambiar si la tecnología cambió, aprovechando o entrenando en parte lo que tienen y manteniendo un nivel de servicio que ya probaron y los deja satisfechos.

Daniel Marino, Hivox - En nuestra empresa estamos permanentemente desarrollando nuevos productos y mejorando los existentes, pero con la constante preocupación que los mismos lleguen al consumidor a un precio competitivo.

Carlos Mendiondo, Macronet - Apoyar más a la industria y no tanto al campo. En el país hay buenos cerebros, no sólo vacas gordas y cereales.

Daniel Buscio, Gonner - No hay duda que son necesarias políticas más agresivas de incentiviación para el desarrollo de una industria nacional en todo sentido, que promuevan la comercialización de productos que incluyan inteligencia y mano de obra nacionales.

Martin Casetta, Tecnoarma - Estudiar más fondo el mercado local y sus necesidades para poder abastecer dichos productos con la máxima calidad al mejor costo.

7. ¿Considera que hay garantías económicas, a nivel nacional, que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

Juan Hamparsomian, Alastor - Lamentablemente no. Los gobiernos se han dedicado sistemáticamente a defraudar nuestra confianza, dilapidar los recursos naturales e hipotecar nuestro futuro. La crisis es tal que hasta nuestros gobernantes depositan su dinero en otros países. Creo, para nuestro mal, que esto es algo endémico y que todavía no crecimos lo suficiente como para cambiarlo. Por fortuna los argentinos volvemos a construir sobre las ruinas demostrando que hace falta más que unos cuantos políticos ineptos para detener el desarrollo.

Ricardo Márquez, Dialer - No hay garantías. El gobierno aumenta por decreto los sueldos, endurece las leyes laborales, no hay estabilidad para nuestras industrias, no hay control suficiente para lo que entra importado.

Pedro Gorra, GFM Electrónica - Estimo que sí, todavía quedan muchos nichos donde producir ya que contamos con muy buenos desarrolladores

en nuestro país.

Marcelo Colanero, Intelektron - Desde el Gobierno y sus políticas es un desastre, no hay ningún plan, no existe el crédito por mucho que se llenen la boca diciendo que sí existe). Los bancos dicen tener créditos pero bajo términos ridículos que sólo le permiten sacar dinero al que en realidad no lo necesita. El crédito es fundamental para el crecimiento de la producción y eso, en un país todavía en default, no existe. De esa forma, las empresas, deben arreglárselas por sus propios medios para crecer y tecnificarse, lo que provoca el retraso lógico en comparación con países en los que el gobierno trabaja más en sintonía con sus empresas productoras, porque saben que ellas son su principal fuente de ingresos y crecimiento genuino. No creo que en las actuales condiciones sea atractivo abrir una nueva empresa e invertir.

Daniel Marino, Hivox - Producir en el país es apostar al mismo. Los riesgos en cualquier apuesta siempre existen.

Martin Lozano, Punto Control - Aunque las condiciones han mejorado un poco, no hay garantías suficientes. Sólo el espíritu emprendedor y arriesgado de los empresarios argentinos y la capacidad de la gente hacen posible este "milagro" de producir tecnología en el país.

Daniel Buscio, Gonner - Durante la década anterior jamás abandonamos la idea de fabricar y desarrollar productos, pese a que la lógica era dedicarse a la importación. Si nos hubiéramos quedado esperando estas garantías hoy no estaríamos en condiciones de ofrecer productos nacionales competitivos y de alto nivel técnico y estético.

Martin Casetta, Tecnoarma - Por el momento no, ya que no se ha implementado una política de mano dura en la aduana. Pese al incremento de demanda en el mercado, los productos importados siguen teniendo luz verde para ingresar al país a cualquier costo. No hay controles suficientes y cualquier persona puede importar algo por izquierda o subfacturado.

8. ¿Cree que es el momento propicio para exportar productos?

Juan Hamparsomian, Alastor - Siempre fue un momento propicio, porque siempre tuvimos esa capacidad

Continúa en página 72

Viene de página 68

que nos distingue. El problema fue la clase dirigente en su inmoralidad e ignorancia que, atendiendo conveniencias de grandes grupos económicos, hicieron que sea menos propicio exportar en algunos momentos de nuestra historia.

Ricardo Márquez, Dialer - Puede ser un momento propicio para ciertos productos pero hace falta mucha inversión para lograrlo.

Pedro Gorra, GFM Electrónica - Creo que sí, que todavía somos competitivos en muchos sectores.

Marcelo Colanero, Intellektron - Es un buen momento, pero la devaluación no es la panacea. Esta diferencia de 3 a 1 que tenemos, si bien beneficia un poco, se achica cuando en realidad hay que pagar impuesto al cheque (distorsivo 100%) o a la exportación (ridículo). La empresa que puede exportar ahora, también podía hacerlo durante el 1 a 1. El problema es que, lamentablemente, seguimos teniendo gobiernos sin plan de acción y al ser ineficientes, burocráticos y pesados, lo único que saben hacer es imponer nuevos impuestos, sin entender que de esa forma no se establecen las bases de un país sano a futuro.

Carlos Mendiando, Macronet - Excelente, sin descuidar el mercado local que está creciendo.

Martín Lozano, Punto Control - Si cualquier mejora en las condiciones debe aprovecharse, por mínima que sea. Lo interesante es que no todo se base en el 3 a 1 y desde el Gobierno se implemente una política que ayude y acompañe a las Pymes que invierten en desarrollo y tecnología a mejorar su competitividad. Actualmente el proceso burocrático y las normas de exportación están pensadas para los grandes exportadores de materias primas y no para las pequeñas y medianas empresas, que exportan equipamiento a baja escala.

Martín Casetta, Tecnoalarma - Es un momento propicio para comenzar relaciones con Sudamérica y ver qué se puede exportar a los países integrantes del Mercosur.

9. ¿Cuáles serían los mercados (países) más propicios para colocar los productos argentinos? Y, por el contrario,

¿cuáles serían los mercados de más difícil acceso y por qué?

Juan Hamparsomian, Alastor - Obviamente es más fácil colocar productos tecnológicos en los países con menor desarrollo técnico o menor capacidad económica, mercados que no son bien atendidos por la grandes empresas. También hay que tener en cuenta el factor del idioma y la proximidad. Los mercados más difíciles son aquellos que tienen establecidas normas determinadas para la entrada de productos o bien son mercados altamente competitivos.

Ricardo Márquez, Dialer - Creo que los mercados más propicios son los países de Sudamérica, por la cercanía y porque no exigen certificaciones, que son muy caras.

Pedro Gorra, GFM Electrónica - América Central y del Sur son terreno propicio para colocar nuestras producciones. Costaría bastante en Brasil ya que producen mucho y a buen precio.

Marcelo Colanero, Intellektron - Todos los países latinoamericanos aceptan bastante bien nuestros productos, por costumbres e idiosincrasia similares. Se complica más con países europeos o incluso con EEUU, donde la cultura de la gente es muy diferente a la nuestra y el vandalismo, por ejemplo, es una condición que no se tiene muy en cuenta a la hora de desarrollar un producto. Los países latinos, somos muy similares en ese aspecto. Brasil también es difícil por todas sus costumbres y el idioma.

Carlos Mendiando, Macronet - Europa y México serían apropiados. Brasil tiene mucho proteccionismo y para entrar en Estados Unidos no estamos preparados aún.

Daniel Buscio, Gonner - En este rubro y en una primera etapa, los mercados más propicios son los limitrofes, por cuestiones que tienen que ver con idiosincrasias y escalas similares a las que puede acceder una PYME. No es lógico pensar en satisfacer demandas de mercados con escalas muy superiores a las nuestras.

Martín Casetta, Tecnoalarma - Creo que Chile es un país propicio para la exportación ya que su economía esta creciendo constantemente. Brasil es un mercado prácticamente imposible por los costos que manejan, pero posee un volumen muy grande, lo que lo convierte en muy tentador.

10. ¿Cuáles cree que son las ventajas para quienes elijan importar productos argentinos?

Juan Hamparsomian, Alastor - En algunos casos hay ventajas arancelarias (Mercosur), En otros, realmente el producto justifica la compra.

Ricardo Márquez, Dialer - La cercanía, el idioma, el soporte técnico y en algunos casos ventajas arancelarias, como las que ofrece el Mercosur.

Marcelo Colanero, Intellektron - Creo que por menor precio, podemos entregar productos mejores que otros países. Pero es difícil generalizar. Sabemos de empresas argentinas que han hecho desastres afuera y por eso, también a veces se hace difícil recomponer la imagen de "argentinos piolas". Sigue habiendo mucha improvisación y eso no ayuda a construir una imagen de país serio.

11. ¿Qué condiciones básicas debe reunir un producto nacional para ser considerado de exportación?

Ricardo Márquez, Dialer - Tiene que ser de calidad similar a los internacionales, cuidar detalles como el packaging y lograr un precio inferior a la competencia.

Marcelo Colanero, Intellektron - Como dije antes, lo primero es la calidad y la confiabilidad del producto. También un buen esquema de soporte post venta, que permita al cliente soluciones a través de un distribuidor en el país destino sin necesidad de tener que enviar el producto a su origen.

12. Si su empresa forma parte del mercado exportador, ¿cuáles serían sus recomendaciones para aquellas firmas que aún no lo son?

Marcelo Colanero, Intellektron - Mis recomendaciones son varias: primero que no piense que es fácil, que no se puede improvisar. La improvisación se paga con el tiempo y a veces no se puede remontar una situación, dejando una imagen pésima no sólo como empresa sino como país. Por último, que se asesoren bien antes de iniciar un proceso de exportación, porque hay costos ocultos en la economía argentina que a la hora de fijar precios de venta hay que considerar.