

## “La burocràcia argentina no és la que necessiten les empreses”



El laboratori veterinari Divasa-Farmavic es troba en ple procés de radicació a Buenos Aires. El representant a l'Argentina, Carlos Alberto Rufrano (Buenos Aires, 1948), relata la diversitat d'entrebancs que va haver d'encarar la companyia catalana. Però remarca que la inversió inicial d'una empresa petita o mitjana pot ser mínima.

**Q**uins obstacles va haver d'esquivar Divasa-Farmavic en instal·lar-se a l'Argentina?  
—Burocràtics, sobretot. El govern argentí diu que afavoreix les inversions estrangeres, però és bastant complicat l'ingrés de capitals per a començar a treballar-hi. L'excusa de les autoritats és que volen evitar la neteja de capital, però la veritat és que t'ho compliquen bastant. En el cas de Divasa, vam tenir el problema extra que tractem amb medicaments veterinaris, que són productes que abans de comercialitzar-se han de registrar-se en els organismes de control sanitari.

—Això va dificultar gaire les coses?

—Quan s'inicia una societat petita com la que va fundar Divasa es crea amb un capital mínim i una estructura mínims, com és obvi. Tot això es va muntar ràpidament, i teòricament podríem haver començat a operar en aquell moment. Però el tràmit es va complicar al Senasa, el Servei Nacional de Sanitat Animal. Aquí és on es va interrompre tot el procés. Vam engegar la paperassa a principi de febrer i encara no hem pogut acabar, pels entrebancs burocràtics. És a dir, després de cinc mesos encara no tenim la signatura habilitada. És de mal resoldre, perquè la dinàmica oficial és totalment diferent de la que necessiten les empreses.

—I quan penseu començar a treballar com a filial?

—Calculo que abans de cap d'any, tot i que la idea inicial era començar el setembre. Hi ha un altre fet important per a una petita o mitjana empresa que vol començar a fabricar una part de la producció des de la casa matriu, com farà Divasa. A l'Argentina, per ser importador, has d'haver operat uns quants anys al mercat local. Si no tens aquest antecedent, has de fer un dipòsit en efectiu de 30.000 pesos (8.000 euros), com a garantia de no sé quina cosa, que no es pot tocar durant un any. És a dir, que allò que hauria de ser fàcil no ho és tant.

—El principal problema sembla l'ingrés del producte al país...



—En poso un altre exemple: com que la línia de Divasa s'orientarà al sector porcí, aviram i boví, participarem amb un estand a l'exposició que organitza l'Inta, l'Institut Nacional de Tecnologia Agropecuària de l'Argentina. Aleshores, des de Vic ens van enviar uns cartells, opuscles i discos compactes amb publicitat per muntar la mostra. Tot això anava en un paquet de 37 quilos, que va viatjar amb la càrrega aèria. El fet és que encara no l'hem pogut treure de la duana perquè es tracta de material publicitari i cal tramitar-lo com a importat. Ja ens hem gastat gairebé 1.000 euros intentant recuperar el paquet dels dipòsits, quan és clar que no es tracta de material per a comercialitzar.

**—Sembla que hi ha més contres que pros...**

—També hi ha coses bones, cal reconèixer-ho. A Buenos Aires, Divasa tindrà una estructura molt petita, perquè hem aconseguit una figura que és molt interessant. La societat anònima que hem creat és estrangera, propietat de Divasa-Farmavic, i posseeix la mínima expressió permesa per la legislació argentina, que és un director unipersonal. Jo sóc l'únic president del directori, i hi ha un suplent que no ha de fer aportacions de pensions ni res semblant. Se subcontracta l'estudi comptable amb una quota de 80 euros mensuals; l'estudi d'advocats només cobra per treball fet. A més, tenim subcontractat el magatzem, i si decidim de fabricar aquí podem deixar el procés a càrrec d'un laboratori local, que n'hi ha molts i de bons. Només hauríem de llogar una oficina i, a tot estirar, contractar un administratiu i un venedor que surti al carrer. En resum, una estructura de

tres persones pot començar a treballar i fabricar aquí sense planta pròpia. Parlem d'una inversió inicial de no més de 8.000 euros, incloses les despeses de constitució de la societat, una quantitat que no implica un gran risc econòmic.

**—Aquests costos baixos són els que van fer optar per l'Argentina?**

—No tan sols això. Divasa tenia una filial a l'Uruguai que a final dels 90, a conseqüència de les devaluacions de la moneda, va deixar de ser rendible i es va transformar en simple distribuïdora. Es tanca l'Uruguai com a filial i es continua venent mitjançant distribuïdors a Bolívia i el Paraguai. El país de la regió que va quedar més ben situat, pel nivell del seu mercat veterinarari, va ser l'Argentina. Llavors vam mirar d'aconseguir un distribuïdor local, però els intents van fallar. Aquí hi ha més de 200 laboratoris veterinaris i als distribuïdors se'ls superposaven les línies de producte. Finalment, fa dos anys, es va decidir d'obrir una filial pròpia.

**—I com van ser les primeres passes?**

—La filial s'estructura per mitjà del COPCA (Consorci de Promoció Comercial de Catalunya) a Buenos Aires. Utilitzem un estudi d'advocats i un de comptable que sempre havia treballat amb ells, cosa que va facilitar molt la constitució de l'estructura legal de l'empresa, que, com ja he dit, és complexa.

**—La recomanació als inversors és que vinguin amb temps?**

—Si pensen vendre productes registrables, com ara medicaments, que vinguin amb molt de temps. Si no són registrables, reconec que el procés no és tan complicat. La part de constitució

de la societat va ser força ràpida, perquè vam triar un estudi avesat a treballar amb empreses estrangeres.

**—Com penseu diferenciar-vos en un mercat amb tanta competència?**

—Tenim dos productes exclusius per a l'Argentina. L'un és un producte per a eliminar els efectes de l'estrès del porc, que fan disminuir la qualitat de la carn. Aquí no s'usa gens; es continua aplicant la tècnica dels tranquil·litzants, que eviten el nerviosisme però adormen els animals. L'altre és una barreja d'olis i greixos que serveix per a donar energia als garrins nounats i evita la mort dels més febles. En aquesta línia no tenim competència i, d'acord amb els estudis que vam fer al mercat, semblen vendibles.

**—Fabricareu a Buenos Aires?**

—Hi ha aquesta possibilitat per a productes que no es poden fabricar a Vic, bé perquè allà no hi abasten, bé perquè—per diversos motius—ja no tenen mercat o volum suficient de vendes a Europa. Serien productes que podrien fabricar-se a l'Argentina per a exportar després a la resta d'Amèrica. En aquests moments hi ha filials de Divasa a l'Equador i a Mèxic, però tots dos països importen els productes des de Barcelona.

**—No us ha espantat la crisi econòmica de 2002?**

—Crec que a l'Argentina la imprevisibilitat és part del joc. Allò que s'ha avaluat és la potencialitat d'aquest país com a productor d'aliments, que ningú no posa en dubte. D'una manera o d'una altra, l'Argentina emprendreà el vol amb la producció d'aliments. En la mesura que es mantingui la tendència mundial de més demanda de la qualitat alimentària, l'Argentina creixerà. I, dins la indústria de l'alimentació, la veterinarària forma part d'aquesta cadena.

**—Quina expectativa de creixement teniu?**

—Molt important, perquè aquest és un mercat que aquí és en expansió permanent, sobretot les explotacions intensives de boví, porcí i aviram, que és on Divasa és més forta. La idea original és començar amb una venda d'uns 80.000 euros el primer any i anar pujant. El nombre final dependrà de si el mercat dona per a engrandir l'estructura de vendes.

*Federico Rivas Molina  
Buenos Aires*