



# Las políticas impositivas desfavorecen las exportaciones



| G.P.

Federico Bernini \* y Fernando Landa \*\*

26-11-2022 05:35



Políticos, economistas, periodistas y demás actores participantes en el debate público parecieran coincidir en los últimos años como un eje discursivo, y resaltando su función de generación de divisas y las oportunidades futuras a partir de nuestra disponibilidad de recursos naturales. Algo menos frecuente, sin embargo, es el análisis de la evolución de nuestro comercio internacional como fuente necesaria de crecimiento del empleo sostenible y de inclusión.

Lamentablemente en esta versión positiva, aunque reduccionista del mensaje público no se debate la necesidad de una estrategia integral que permita el desarrollo empresario con miras a su internacionalización; fomentando la inserción sostenible en bienes complejos con gran contenido de conocimiento (investigación y desarrollo) en cadenas globales de valor.

La realidad nos demuestra impiadosamente que acciones basadas en la coyuntura le han quitado atractivo a la inversión, perjudicaron la creación de empleo y empeoraron las condiciones sociales. A comienzos del año 2000, Argentina representaba el 0,41% del comercio mundial y el 13% de la inversión extranjera directa destinada a América Latina. Esas cifras se redujeron a 0,35% y 4,8% respectivamente, en 2021. Las cantidades exportadas llevan 15 años estancadas (con subas en productos primarios y caídas de manufacturas de origen industrial). De las 15 mil empresas que exportaban en 2006 hoy sólo contamos con poco más de 9.500.

Es evidente que un primer paso requiere lograr que el productor argentino deje de enfrentarse a obstáculos que sus competidores extranjeros no tienen. Las empresas argentinas que requieren insumos del exterior no tienen libre disponibilidad de las divisas que generan y para pagarle a sus proveedores deben obtener aprobación por parte del Gobierno, que en principio, aplica un límite basado en su historial reciente (acotando el emprendedurismo) y que, en múltiples casos, obliga a la empresa a financiarse en plazos que no están comercialmente disponibles.

Adicionalmente, la normativa de comercio exterior ha ingresado en una dinámica de modificaciones que impide planificar, pero más grave aún, impide al emprendedor ser confiable. Sólo el BCRA emitió 25 comunicaciones en las últimas veinte semanas modificando condiciones de operación de importadores y exportadores. En paralelo, se implementó un nuevo sistema de control de importaciones (SIRA) que, aún si logra su objetivo anunciado de generar certidumbre (por el momento solo se aprueban el 50% de las solicitudes, afectando en algunos casos, el acceso a insumos críticos), lo cierto es que no se conocen antecedentes internacionales de crecimiento bajo estas restricciones.

Vale la pena no perder de vista que este esquema se ha implantado en un contexto donde el mundo busca socios comerciales confiables. Primero debido a la experiencia relacionada con la pandemia de covid, donde se atravesó por cierres de puertos críticos, congestiones, enormes aumentos de fletes y gobiernos aplicando restricciones a la exportación. Luego la invasión de Rusia a Ucrania que, además de generar preocupación por la seguridad alimentaria, suma otros dos elementos de incertidumbre: tensiones geopolíticas crecientes y seguridad energética. Las tendencias ya evidenciadas por los nuevos cursos de inversión muestran preferencia por reconfigurar hacia cadenas más cortas (lo que se conoce como reshoring y nearshoring) y conexiones entre países que comparten valores similares (friendshoring).

Si bien nuestro país es, como se ha dicho, un territorio “de paz”, resulta al menos paradójico, que precisamente en este momento, demos de esta forma señales de falta de confiabilidad.

Por otra parte, Argentina está situado al sur del hemisferio que cuenta sólo con el 22% de la población mundial, obligándonos a compensar esta desventaja logística para acceder a los territorios de gran población y consumo.

Como respuesta, a la precariedad de definiciones de mediano plazo para la Hidrovía se suma la problemática del puerto de Buenos Aires. El complejo Buenos Aires-Dock Sud (principal vía de ingreso y egreso de contenedores del país) fue perdiendo funcionalidad debido a su insuficiente calado (10 metros). Hemos perdido conexiones directas y el puerto se fue convirtiendo en feeder de otros puertos de la región, lo que deriva en mayores costos y peor servicio al cliente final, lo que según un estudio de Unctad repercutirá en menor comercio bilateral.

Por otra parte, el Estado aplica políticas impositivas que desfavorecen la competitividad exportadora y la atractividad para el inversor. Entre otros gravámenes, la mayoría de los productos exportados por nuestro país siguen teniendo que abonar al Estado derechos de exportación. De acuerdo con datos del Banco Mundial, el Estado argentino es el 6° país con mayor recaudación de este tributo como porcentaje de la recaudación total (12,3%). Los cinco países que nos superan no son modelos de éxito a seguir. Detrás de Argentina, los países latinoamericanos con mayor cobro de derechos sólo representan el 0,1% de su recaudación.

Aun reconociendo la dificultad de algunos de estos temas en un contexto de poco espacio fiscal, hay otros donde el financiamiento no es un limitante para avanzar. Los principales obstáculos de ingreso en los mercados internacionales ya no suelen ser los

aranceles, sino las normas técnicas y sanitarias. Brasil inició en 2019 un acuerdo de armonización regulatoria con Estados Unidos, que entró en vigor este año, cuyo objetivo es compartir estándares de calidad y el reconocimiento mutuo de certificaciones para facilitar el ingreso de productos brasileños en el mercado norteamericano. Argentina debiera seguir estos pasos. Otro ejemplo aún más evidente de acciones para una necesaria convergencia, esta vez dentro de Mercosur, es el etiquetado frontal de alimentos. Nuestra reciente ley nacional no ha previsto este proceso, generando mayores costos a los exportadores que deberán desarrollar una etiqueta distinta para cada mercado al que provean. Es evidente que Argentina no está siguiendo una estrategia consensuada con el sector privado en el relacionamiento externo, análisis de impacto y beneficios. Teniendo pocos acuerdos comerciales, resulta llamativo que las últimas negociaciones concluidas sean con Singapur, cuya lógica es de difícil comprensión.

Como lo demuestra ampliamente la experiencia internacional, para lograr el desarrollo a través del sector externo, se debe contar con una estrategia coordinada con el sector privado que considere en forma consistente: objetivos de relacionamiento externo, posicionamiento multilateral y plurilateral en temas sensibles (por ejemplo, precio del carbono), facilitación de comercio, logística, financiamiento, inteligencia y promoción comercial.

Estamos ante un momento histórico para actuar en la dirección correcta y no dejar ir una nueva oportunidad.

\*Economista Jefe de la Cámara de Exportadores de la República Argentina.

\*\*Presidente de la CERA.