

Incentivos adversos para el desarrollo del pleno potencial exportador.

Por Guillermo Bermúdez

Durante los primeros cinco años de la década, la tasa de crecimiento media de las exportaciones en valor se ubicó en el 11% anual y el desempeño exportador fue favorecido por el aumento de los precios internacionales de los commodities agropecuarios e industriales junto con el efecto de la devaluación de la moneda local.

En el trienio más reciente el crecimiento exportador mostró una dinámica muy superior a la registrada por el PBI, dando cuenta de una intensificación de la participación de las ventas externas en las actividades empresarias, con una paulatina modificación del patrón de exportaciones que comienza a incorporar bienes industriales diversificados, de mayor valor unitario y mayor contenido tecnológico. Este cambio en las estrategias empresarias se manifiesta en un incremento de la participación de las exportaciones industriales en el producto sectorial, la cual pasó de 30% en los 90 al 46% en 2005. En el último año, las exportaciones de Argentina alcanzaron los USD 40.108 millones, lo que implicó un crecimiento del 16% respecto a 2004. Para el presente año el crecimiento esperado por el Ministerio de Economía es de 13%.

Si bien la evaluación anterior parece dar cuenta de una evolución exportadora sólida, persisten distorsiones que afectan el crecimiento potencial de nuestras ventas externas, de modo que el desempeño exportador argentino resulta poco satisfactorio en la comparación con otras economías de similar nivel de desarrollo económico. El presente artículo es un intento de indagar sobre aquellas distorsiones de modo de mejorar la perspectiva en el análisis del desempeño exportador reciente, recordar viejas lecciones y evaluar las perspectivas futuras.

Aún cuando el comercio internacional es hoy más importante como participación de nuestro PBI que en el pasado reciente, nuestra importancia como abastecedor mundial ha venido cayendo desde el máximo de 1998. Aumentar las ventas externas tiene claros beneficios, dado que mayores exportaciones permiten elevar el poder de compra para importar, consumir y financiar el crecimiento económico. Al mismo tiempo, la diversificación del patrón exportador propicia el aumento de la productividad. Esta claro que, el dinamismo exportador combina tanto las capacidades locales como las de nuestros competidores, es decir, depende de nuestra competitividad. Teniendo en cuenta que la evidencia no da cuenta de mayores problemas de competitividad, deben rastrearse a nivel interno las distorsiones que afectan el desempeño exportador que se revela en la comparación internacional.

El hecho de que la competitividad no se encuentre comprometida en el presente se manifiesta en la creciente participación en las exportaciones de nuevos productos que logran penetrar en los mercados internacionales, tal el caso de ciertos productos agroindustriales como vinos, subproductos de limón y miel, entre otros. Del mismo modo, la creciente participación de pequeñas empresas en los negocios de exportación (Pymex) sugiere condiciones competitivas favorables para nuestras ventas externas.

El pobre desempeño de nuestro país queda de manifiesto en la comparación con países de similar nivel de desarrollo económico. Argentina ha mostrado una dinámica inferior a la de sus socios en el MERCOSUR, del mismo modo que en el ámbito Latinoamericano, e incluso en la comparación con economías de similar nivel de desarrollo, tal el caso de Polonia.

Entre los factores internos que obstaculizan el potencial desarrollo de nuestras exportaciones se encuentra, en primer lugar, la aplicación de impuestos a las exportaciones (retenciones). Estos impuestos han vuelto a introducir un fuerte sesgo anti-exportador, por el cual la política comercial reduce los incentivos a realizar operaciones de exportación, las que resultan penalizadas, y en su lugar se favorece el consumo doméstico.

Esta política no solo es relevante en el caso de las exportaciones petroleras, sobre las cuales se aplican retenciones móviles crecientes, sino que también en el caso de las exportaciones agropecuarias sobre las cuales se aplican elevadas retenciones fijas y, en el extremo, se ha llegado a la prohibición de exportar (carne vacuna).

Entre las lecciones olvidadas se tiene que la presencia de un fuerte sesgo anti-exportador ha sido gravitante para reducir la dinámica exportadora. Hay dos elementos que deben tomarse en consideración a la hora de evaluar una eventual reducción de retenciones; por un lado, su presencia distorsiona la percepción empresarial de rentabilidad y con ello afecta proyectos de inversión que por su naturaleza tendrían como escala natural el mercado mundial, así la política comercial obstaculiza el motor de crecimiento que son las inversiones concebidas para la exportación, sesgándolas hacia el mercado interno; por otro lado, la importancia que ha alcanzado la recaudación de estos tributos en términos del PBI (2.1%) hacen más difícil su eventual remoción en el corto plazo¹.

Por último, en términos de las políticas de promoción también nuestro país en comparación con otros países muestra un desarrollo limitado, sobre todo en los aspectos de financiamiento de producción y ventas de exportación. Aún estamos muy lejos de lo que hacen nuestros competidores a través de CORFO y Pro-Chile (Chile) o Austrade (Australia), por dar dos ejemplos. Chile a través de CORFO, otorga asistencia financiera a empresas nacionales que cumplan con criterios de elegibilidad, mediante créditos de bancos comerciales de largo plazo con fondos de la Corporación; al mismo tiempo, CORFO ofrece cobertura para los préstamos bancarios a exportadores (Cobex). En materia de asistencia a las Pymes, ProChile, a través del programa Pymexporta, asiste a las empresas en la confección de un plan de mejora de negocios, con soporte técnico y financiero. En el caso de Australia, el Export Market Development Grants (EMDG), administrado por Austrade, consiste en el reembolso de hasta un 50% de los gastos de promoción de exportaciones, para lo cual se deben cumplir con requisitos de elegibilidad y metas de desempeño exportador. En nuestro país, la actividad de la Fundación Export.ar en su carácter de organismo público-privado y algunas fundaciones privadas y empresas de mayor envergadura están acompañando a las Pymes en ese propósito de internacionalización. Si bien en algunos aspectos se ha mejorado con respecto al pasado, entendiendo que la promoción de los negocios de exportación requiere no sólo tener los precios adecuados, sino que es necesaria la marca, la seguridad de abastecimiento, la imagen, el contacto con el cliente y el conocimiento de la distribución y la demanda final en cada mercado, queda camino por recorrer.

Conclusión: en un escenario de rápido crecimiento de comercio internacional, la Argentina, aún teniendo productos competitivos de largo plazo, afronta incentivos de política adversos para el desarrollo pleno de su potencial exportador.

¹ Téngase presente que el superávit global del sector público alcanza 3.2%, mientras que el superávit primario (neto de intereses) es de un 1.6%.