

LAS LIMITACIONES ARGENTINAS EN LAS NEGOCIACIONES CON EL ALCA Y LA UNIÓN EUROPEA

Por Elvio Baldinelli *

No es mi intención, ni constituye el objeto de esta presentación, abordar el tema de las negociaciones en curso en la Organización Mundial de Comercio, pero para analizar las posibilidades que la Argentina tiene en sus tratativas con el ALCA y con la Unión Europea es indispensable tomar en consideración el marco global el que se vive, por lo que corresponde dedicar unos párrafos a la reciente reunión a nivel ministerial llevada a cabo en la ciudad mexicana de Cancún.

Como es sabido ese encuentro, que terminó en un sonado fracaso, tuvo como nota novedosa la actuación de lo que se llamó el Grupo de los 22, formado por países en desarrollo que procuraron al actuar unidos hacer prevalecer sus puntos de vista e intereses. En ese momento el G 22 estuvo formado por los siguientes países:

PAÍSES INTEGRANTES DEL GRUPO DE LOS 22

Argentina	Guatemala
Bolivia	India
Brasil	Indonesia
Chile	México
China	Nigeria
Colombia	Pakistán
Costa Rica	Paraguay
Cuba	Perú
Ecuador	Sudáfrica
Egipto	Tailandia
Filipinas	Venezuela

Este Grupo tiene un singular peso en el mundo en lo que se refiere a población ya que para el año 2001 significó nada menos que el 57% del total mientras que EE.UU. llegó al 4,6%, Japón al 2,1%, la Unión Europea al 6,1% y el 30,2% a los restantes. Cabe anotar que la Argentina, incluida en el G22, representó el 0,6%.

Sin embargo la importancia del G22 no es tan grande si nos referimos al comercio como que en aquel año significó el 13,8% de las exportaciones mundiales mientras EE.UU. llegaba al 11,9%, Japón al 6,6%, la Unión Europea al 36,4% y los demás países al 31,3%. En lo que hace a las importaciones el G22 representó el 12,8%, los EE.UU. el 18,6%, Japón el 5,5%, la Unión Europea el 34,8% y los demás países el 28,3%. Los porcentajes de la Argentina fueron del 0,4% para las exportaciones y del 0,3% para las importaciones.

Durante la conferencia se evidenció que las partes tenían aspiraciones distintas y, muchas veces, contrapuestas. La Unión Europea procuraba lograr nuevas reglas sobre inversiones así como sobre competencia, compras gubernamentales y facilitación del comercio.

Los del Grupo de los 22 aspiraban a que los países desarrollados eliminaran o disminuyeran los subsidios a la exportación y producción agrícola.

Japón mantuvo su acostumbrado bajo perfil limitándose a insistir que no aceptará eliminar la protección a su producción de arroz.

Los EE.UU., por su parte, coincidieron con la UE en aquello de mantener los subsidios a la producción de alimentos a los que agregó el algodón, cuando la mayor aspiración de los países más pobres se centraba en su eliminación..

Como las partes no cedieron en sus respectivas posiciones no hubo una solución de compromiso que evitara el fin de las tratativas, hecho que puede tener consecuencias duraderas como las siguientes:

- Es posible que determine el fracaso final de esta la ronda de negociaciones, la primera desde la constitución de la OMC.
- Es de temer que a partir de este momento queden paralizadas las principales actividades la Organización Mundial de Comercio.
- Desde hace un lustro se nota una tendencia entre los países miembros de la OMC a preferir acuerdos bilaterales o regionales por sobre las multilaterales. De no revertirse el adverso resultado de Cancún es seguro que esta tendencia se asentará y expandirá.
- Disminuye la presión internacional sobre los países desarrollados para que reduzcan o eliminen la protección y los subsidios a la agricultura.
- Al desaparecer la posibilidad de que los países ricos discutan entre si en el seno de la OMC sus respectivas políticas agrícolas se abrirá la oportunidad de que estos temas sean tratado en nuestras negociaciones con el ALCA y la Unión Europea, pero aún con menores posibilidades de éxito.
- Su fracaso se expresará en perjuicios tanto para países ricos como pobres. Todos perderán al desaparecer la obligación de extender a todas las partes contratantes de la OMC las concesiones arancelarias que en el futuro se acuerden en tratados bilaterales o regionales. En cuanto a los países chicos y medianos habrá un daño adicional en lo que hace a los mecanismos de solución de controversias sobre temas comerciales. En la OMC esta categoría de países tiene como ventaja que las disputas se ventilan en paneles donde cada parte aporta sus argumentos y pruebas, estando las sentencias a la vista de los otros 144 países miembros, hecho que hace difícil a las grandes potencias el uso de su influencia para torcer a su favor la balanza de la justicia. En los acuerdos regionales, caso del ALCA o Mercosur - Unión Europea, le será a los poderosos más fácil imponer su voluntad en negociaciones hechas a puertas cerradas.

La ronda aún no ha terminado, pero será difícil revertir sus resultados, un error que tendrá consecuencias duraderas. La responsabilidad del fracaso recae sobre todas las partes ya que no atinaron a encontrar soluciones de compromiso.

La negociación con el ALCA

Los gobiernos de América reafirmaron durante la primera mitad del año 2003 su intención de lograr para el 2005 un acuerdo que lleve al compromiso de formar una zona de libre comercio. De las conversaciones que hasta ahora se han mantenido surge que EE.UU. aspira a que en América Latina se aumente la protección para la propiedad intelectual, se libere el comercio para los servicios, se otorgue a sus firmas en las licitaciones gubernamentales el mismo trato del que gozan las empresas locales y se garantice el acceso a los mercados sin aranceles ni cuotas. El Mercosur aspira a que EE.UU. ponga fin a los subsidios a la exportación de productos agrícolas y abandone la aplicación de medidas antidumping como herramienta proteccionista contra la importación de manufacturas.

A esta altura del proceso negociador es vital para la Argentina identificar sus fortalezas y debilidades frente al desafío que significará un comercio libre con la

primera potencia mundial. Comparar nuestra situación con la del Brasil facilita esta tarea. De una primera comprobación resulta que, mientras para el Brasil el mercado de EE.UU. es el más importante del mundo, al que destina el 25% de sus ventas para la Argentina en cambio es solo el tercero después de Brasil y la Unión Europea con solo el 11%.

Los productos de exportación más importantes de la Argentina a EE.UU. son los minerales -fundamentalmente petróleo y sus derivados- habiendo constituido en el promedio de los años 2000/2002 el 35,2% de las ventas totales a ese país. En cambio las del Brasil y para el mismo período no superaron el 7%. Cabe anotar que este sector no ofrece para la Argentina una buena perspectiva de expansión debido a lo limitado de las reservas.

Le sigue en importancia la exportación de manufacturas (Productos químicos; Plásticos y manufacturas de caucho; Material de transporte; Máquinas, aparatos y material eléctrico; Metales y sus manufacturas y Calzado) que en el promedio de los años 2000/2002 representaron el 25,9% de las ventas. Es aquí donde el Brasil tiene mayor ventaja relativa pues las suyas alcanzaron al 66,6%.

En tercer lugar figura la cadena de productos de origen agropecuario que, para aquel periodo, significaron el 20,4% de las ventas totales de la Argentina a EE.UU. mientras que las del Brasil apenas superaron el 8,2%. Debido a que en este caso la capacidad de producción de la Argentina puede ampliarse, tal como ha sucedido en la última década, sería importante lograr mejores condiciones de acceso a ese mercado. Los restantes productos, de muy diferente naturaleza, representan para ambos países algo más del 18% de sus exportaciones a EE.UU.

Los miembros del Mercosur desean tratar con EE.UU. en bloque a fin de aumentar su peso en las negociaciones. Pero no parece seguro que los intereses de las partes vayan a ser siempre coincidentes, como que para la Argentina será más importante que para el Brasil lograr que EE.UU. abra su mercado y elimine los subsidios a los productos del agro. A su vez aquel país puede preferir poner mayor énfasis en que éste deje de utilizar los derechos antidumping para reducir las importaciones de productos industriales.

Para la Argentina hubiera resultado aventurado ingresar al ALCA mientras perduró la convertibilidad de un peso por un dólar pues, en esos años, existía el peligro de que con la eliminación de la protección aduanera acordarse en el Tratado sufrieran graves daños sectores de la producción argentina por el ingreso de productos de los otros países del ALCA, sin que el gobierno tuviera instrumentos para defenderlos.

En la primera mitad del año 2003 fue firmado entre los gobiernos de EE.UU. y Chile un compromiso para alcanzar una zona de libre comercio que contiene previsiones para atender este tipo de contingencias, o sea que contempla una cláusula de salvaguardia. También la OMC autoriza que para casos en los que una industria enfrente daños o amenazas por un aumento imprevisto de importaciones, el país afectado pueda aplicarles tasas adicionales por un plazo máximo de cuatro años.

Salvaguardias como las descritas sirven para atender desajustes transitorios, pero no han sido ideadas para dar solución a problemas cuyo origen esté en una moneda que permanece sobrevaluada por muchos años, motivo por el cual no hubieran sido útiles durante la década en que estuvo vigente la convertibilidad en la Argentina. Este peligro ha sido superado al haber hoy un tipo de cambio flotante, ya que de presentarse una situación como la descrita el gobierno puede impulsar una cierta devaluación de la moneda, quedando así compensada la ausencia de un arancel aduanero adicional.

También por este motivo deben considerarse incompatibles con la firma de acuerdos de integración económica con el ALCA y la Unión Europea, tanto la dolarización como un regreso a una paridad cambiaria fija.

Una tarifa promedio del 14% con una alta dispersión que llega hasta el 35%, y que para manufacturas suele superar el 15%, crea otro grave inconveniente para la inserción comercial del Mercosur al mundo debido a que obliga a otorgar a países terceros una preferencia arancelaria mucho más elevada de la que se recibe.

Ejemplo de esta situación la tenemos con EE.UU. donde los aranceles que se aplican a la importación de manufacturas oscilan entre el 2 y el 3%, con lo cual será este el porcentaje de preferencia que nuestros empresarios recibirían frente a la competencia de firmas de países terceros tales como Japón, India, China o Rusia. Mientras tanto los de EE.UU. estarán recibiendo en el Mercosur 15% o más. Esta situación se repite con pocas variantes con Canadá y los países de la Unión Europea, por lo que no parece que el Mercosur pueda lograr acuerdos convenientes si se mantiene vigente el actual arancel externo común. Lo anterior se refiere a manufacturas ya que, como se sabe, en los países industrializados la protección para alimentos, tanto los procesados como los que no lo son, es extremadamente elevada cuando no prohibitiva.

La circunstancia de que también los otros tres países del Mercosur tengan hoy día tipos de cambio flexibles, fuera de que últimamente han devaluado fuertemente sus respectivas monedas, hace que ninguno de ellos vaya a tener problemas graves si el arancel aduanero fuera disminuido. Siendo este el caso tendría poca justificación, si alguna, que el gobierno de alguno de estos países se aferrara a un nivel de protección claramente perjudicial.

En el Ministerio de Hacienda del Brasil se teme que una reforma impositiva que están llevando a cabo de lugar a un aumento excesivo de la protección de que goza la actividad productiva en el Brasil, por lo que planea llevar a cabo una revisión completa de la estructura arancelaria del país reduciendo las tarifas más elevadas, lo que implicaría renegociar el arancel externo común del Mercosur. A esto el Secretario de Acompañamiento Económico del Ministerio de Hacienda, José Tavares junior, dijo ¹ que el resultado de esta revisión constituirá también la propuesta que Brasil presentará para las negociaciones del ALCA.

Como era de suponer la Federación de Industrias del Estado de San Pablo se opone a esa modificación de los aranceles, pero cabe recordar que no son los empresarios quienes mas influyen en el actual gobierno de ese país.

Es posible que esta coyuntura ayude a que los países del Mercosur tengan un arancel más bajo, algo que le ha permitido a Chile concluir su acuerdo de libre comercio con EE.UU. También una menor protección disminuirá el sesgo anti exportador que representa e impulsará a una mejora en la productividad industrial. Sin embargo llevará años conseguir que la Argentina exporte suficientes manufacturas como para que sea posible encarar un acuerdo con el ALCA que presente perspectivas favorables para nuestro país.

Que la Argentina exporte a EE.UU. solo el 11% del total de sus ventas al exterior, o sea lo mismo que le compra Chile, es algo que es necesario corregir. Para ello será menester venderle más productos agropecuarios y más manufacturas, propósito que no podrá lograrse a menos que el gobierno deje de lado recurrentes políticas anti

¹ “Brasil pedirá volver a discutir el arancel único del Mercosur”, Ambito Financiero, Buenos Aires, 16.09.03

exportadoras, entre las que figuran más notoriamente la eliminación de los impuestos a las ventas al exterior, la aceleración de la devolución del Impuesto al Valor Agregado y la reducción de la excesiva protección a las manufacturas. Sólo insistiendo durante los próximos años en el estímulo a las exportaciones, por estos y otros medios, estaremos en condiciones de insertarnos comercialmente en el mundo.

La Argentina y el Brasil frente a la Unión Europea

Las modificaciones de la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea llevadas a cabo en la segunda parte del año 2003 fueron mucho menos favorables para el Mercosur de lo esperado ya que seguirán vigentes los subsidios a la producción y a la exportación. A esta circunstancia se agrega otro dato adverso, como que en los próximos años se irán incorporando a la UE otros diez países cuya agricultura produce bienes similares a los nuestros.

Esta negativa europea a liberar la producción y el comercio de productos del agro entorpece el avance de las negociaciones con el Mercosur, como no podría ser de otro modo si se tiene en cuenta que en el promedio de los años 1999/2001 el 73% de las exportaciones argentinas a esos países estuvo constituida por productos agropecuarios, en tanto que las del Brasil alcanzan el 43%.

Parece que la Unión Europea pretende atender el pedido del Mercosur de abrir sus mercados para alimentos mediante la concesión de cuotas, propuesta que sería aceptable si fueran suficientemente amplias, algo difícil de conseguir debido a que la Política Agrícola Común le ha permitido a Europa alcanzar excedentes de producción en casi todos los rubros importantes motivo por el que, si otorgaran nuevas cuotas, la Comisión se vería obligada a exportar un volumen equivalente de similares productos a aquellos de origen local mediante costosas subvenciones.

Este fue el motivo por el que, cuando la entonces Comunidad Económica Europea debió compensar por daños causados por sus políticas a las exportaciones agrícolas de países terceros, concibió la idea de otorgar como resarcimiento cuotas de un producto de alto valor por unidad de volumen. De esta manera pagaba un alto precio aceptando el ingreso de un modesto volumen de carne vacuna. Fue para alcanzar este objetivo que se dio nacimiento a las cuotas de importación para cortes vacunos especiales (conocidas como Hilton).

La Unión Europea también otorgó concesiones importantes para la importación de oleaginosas. El pedido lo hizo EE.UU., pero debido a la cláusula de la nación más favorecida del GATT también países como Brasil y la Argentina se beneficiaron con ellas.

En razón de que la soja reemplazó en una medida mayor que la esperada cereales de producción comunitaria la Comisión de la UE se vio obligada a exportarlos apelando a altos subsidios. Para revertir esta situación sus funcionarios realizaron sin éxito incontables gestiones frente a EE.UU. tendientes a lograr eliminar o limitar las ventajas otorgadas.

Las exportaciones de la Argentina a la UE de carnes vacunas y oleaginosas, casi todas beneficiadas con la cuota y las concesiones mencionadas, significaron en el promedio de los años 1999/2001 el 66% del total de los productos agropecuarios vendidos a ella mientras que para el Brasil significó el 57%. En ambos casos es probable que pocas cosas harían más felices a los responsables del manejo de la CAP que poder anular las ventajas que hacen posibles estas ventas.

El embajador brasileño en Bruselas José Alfredo Graça Lima sostuvo ²en el mes de septiembre de 2003 que el Mercosur aspira como objetivo de máxima la eliminación en diez años de los aranceles para los productos agrícolas, el mismo lapso que se propone para los bienes industriales. No obstante dijo que la Unión Europea solo podría aceptar la apertura del mercado mediante cuotas, aunque lamentó que no están ofreciendo ni siquiera esto. Este comentario no hace sino confirmar lo arriba expresado.

Ya se han mencionado los resultados desfavorables que para los países del Mercosur supondría negociar con EE.UU. a partir de una tarifa tan elevada, como es la de su arancel externo común, frente a niveles tan bajos como los prevalecientes en aquel país. Como la protección de la mayor parte de las manufacturas en la Unión Europea es similar a al de EE.UU. - del 2 al 3%- las dificultades serán las mismas en ambos casos.

El acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea tropieza con el inconveniente de que ésta no podrá aceptar mayores importaciones de alimentos mientras la Política Agrícola Común no sea profundamente modificada. La alternativa estaría en que los del Mercosur transformaran su oferta incluyendo suficientes manufacturas y servicios que los europeos deseen adquirir. Pero como ninguno de estos dos cambios pueden lograrse en el corto plazo no parece que, por mucho tiempo, pueda esperarse entre las partes un acuerdo de la amplitud deseada.

Las exportaciones necesarias para el año 2010

Son dos los motores que nos permitirían superar la depresión económica en la que estamos: mayores inversiones y más exportaciones. No se puede esperar demasiado de las primeras debido a que los capitales del exterior no vendrán durante los próximos años en una magnitud significativa debido tanto a lo deprimido del mercado interno como a la inseguridad jurídica reinante. En cuanto a los locales puede esperarse reinversiones de utilidades por parte de los empresarios que ganen dinero con lo que hacen, pero no de aquellos que necesiten acudir al mercado de capitales para expandirse. No habrá suficiente oferta de dinero debido a que los ahorristas argentinos preferirán las colocaciones en el exterior o la compra de dólares billetes, que a estos efectos es lo mismo, que depositarlos en los bancos locales o en comprar acciones en nuestra Bolsa.

En un trabajo reciente ³efectué un cálculo de a cuanto deberían ascender las exportaciones argentinas en el año 2010 para que sea posible eliminar el desempleo y la pobreza. La cifra fue de u\$s 50.000 millones, o sea casi el doble de las actuales.

Por otra parte en algún momento nuestro país deberá poner fin al default de la deuda externa. No habiéndose aún iniciado las negociaciones es difícil imaginar qué tipo de arreglo pueda alcanzarse. Es muy posible que los acreedores se resignen a recibir solo una parte de sus acreencias, pero probablemente la solución no será la misma para cada país, ni para cada tipo de acreedor, motivo por el cual y solo a los efectos de estimar las futuras necesidades de pagos, aquí imaginamos que el arreglo consistiría en que hasta el año 2010 no se realice ninguna amortización, pero que en cambio se honren los intereses que se devenguen o sea de unos u\$s 10.000 millones al año monto que, sumado al anteriormente calculado, arroja una exportación necesaria para el año 2010 de unos u\$s 70 mil millones.

² “La UE quiere acelerar el pacto con el Mercosur”, El Cronista, Buenos Aires, 17.09.03

³ Baldinelli, Elvio, “Un programa para la expansión del comercio exterior”, Pontificia Universidad Católica Argentina, Serie E, Número 1, mayo de 2003

Desde ya esta estimación sobre las necesidades de exportación para el año 2010 está sujeta a un número importante de condicionantes. Uno de ellos está en que no se ha tomado en cuenta el intercambio de servicios comerciales. Este ha sido hasta ahora negativo, pero mejores perspectivas para las ventas de software, ingeniería, educación y también del turismo receptivo pueden revertirlo. De todos modos, y pese a los imponderables que tal cálculo supone, es importante tenerlo en cuenta pues facilita conocer qué tipo de políticas será necesario encarar en el futuro.

Qué exportar

Uno de los problemas con los que el país tropieza para alcanzar en diez años un nivel de exportación de u\$s 70 mil millones está en su excesiva concentración en materias primas, las que hoy día constituyen el 68% de las ventas totales del país al exterior. De ahí que es importante calcular qué aportes éstas podrían hacer al logro de aquel objetivo en la década que termina en el año 2010.

El INTA ha estimado que, con adecuadas políticas de gobierno, las exportaciones de productos agrícolas, de carnes vacuna y de aves pueden aumentar en la próxima década en unos u\$s 7,6 miles de millones - u\$s 6,3 miles de millones por los granos, u\$s 1,1 miles de millones por la carne vacuna y 240 millones por la carne de ave.

Las exportaciones de productos primarios que siguen en importancia son las del petróleo y sus derivados. Una característica que las diferencia de las agrícolas está en que la producción de petróleo no es renovable. Los campos pueden ser explotados indefinidamente a condición de que se les devuelva con abonos naturales o artificiales lo que se les extrae. No sucede lo mismo con los yacimientos de petróleo y gas, los que un día se agotan y no hay renovación posible. Es este último hecho el que limita el futuro de la exportación argentina de hidrocarburos ya que, al presente ritmo de extracción, esa reserva se agotaría en diez años.

Las ventas al exterior de los productos de la minería –excluido el petróleo- en el año 2002 llegaron a los u\$s 457 millones. En cuanto al futuro las estimaciones varían, pero puede calcularse que para el 2010 pueden agregar otros u\$s 1.000 millones.

La forestación en la Argentina se halla en expansión. En el año 2002 las exportaciones de maderas y sus productos alcanzaron u\$s 140 millones por lo que, en razón de las nuevas implantaciones, no sería arriesgado esperar que para el año 2010 se llegara a los u\$s 300 millones.

Por consiguiente los posibles aumentos de exportación de granos, carnes, minerales y maderas permiten estimar para el año 2010 mayores ventas por casi de u\$s 9 mil millones, o sea que para alcanzar aquella meta de u\$s 70 mil millones se necesitarían sumar a los actuales u\$s 26 mil millones otros u\$s 35 mil millones, los que tendrán que provenir de otros productos como las legumbres, las frutas, la acuicultura y, sobre todo, las manufacturas de origen industrial (MOI).

Con frecuencia se pregunta cuáles pueden ser los nuevos bienes de exportación que la Argentina debería y podría desarrollar. A este respecto dos economistas de la Universidad de Harvard recientemente dieron a conocer un documento⁴ en el que sostienen que si las ventajas que Dios le ha dado a un país fueron claras para Ricardo, no lo son tanto en el mundo actual. El capital se mueve libremente a través de las

⁴ HAUSMANN, Ricardo; RODRIG, Dani; "Economic Development As Self-Discovery", National Bureau of Economic Research Working Paper, Number 8952, revised November 2002.

fronteras mientras que los recursos naturales cuentan poco ahora que las manufacturas eclipsan en el comercio mundial a la agricultura, motivo por el que no es tan sencillo predecir qué papel habrá de desempeñar un país en la economía global, pues las ventajas comparativas son casi imposibles de reconocer de antemano.

Ellos citan muchos ejemplos de países que han logrado éxito en la exportación- Colombia con las flores, la India con el software, Pakistán con las pelotas de fútbol, Bangladesh con los sombreros- casos en los que las ventajas naturales apenas dan una leve indicación de que esas oportunidades existían. En la Argentina ha sucedido algo similar ya que nadie pudo predecir apenas un par de décadas atrás que seríamos grandes exportadores de tubos de acero sin costura o de golosinas. Son circunstancias fortuitas no vinculadas con los recursos naturales, sino a los humanos, las que dieron lugar a estos éxitos.

La responsabilidad de las empresas

En la Argentina las exportaciones están concentradas en un corto número de empresas. En efecto,⁵ unas 400 firmas tienen a su cargo el 85% de las ventas al exterior del país, el resto explica la actividad de las restantes 10.000 registradas en la Aduana. Esta extrema concentración tiene origen en el hecho de que en la Argentina el 68%⁶ de las exportaciones esté constituida por materias primas donde las firmas grandes y especializadas tienen ventajas para encarar su comercialización.

Dado que las exportaciones de materias primas son insuficientes para cubrir las necesidades tanto presentes como futuras habrá que agregar a ellas manufacturas industriales, productos agrícolas regionales, alimentos con mayor valor agregado, pescados y mariscos obtenidos de la acuicultura, productos donde por lo general disminuye la ventaja competitiva de las firmas grandes. Las PYME's las tienen cuando se trata de atender múltiples operaciones de monto mediano o pequeño, o cuando hay que agregar al productos un servicio de pos venta.

Si tomamos como ejemplo a Italia vemos que en este país las PYME's son responsables por el 70% de las exportaciones. Una de las explicaciones está en que se trata de una nación donde las manufacturas representan el 89% de las ventas totales, hecho que hace necesario atender muchísimos nichos de mercado en muy diversos países donde no siempre tienen ventajas las grandes firmas.

Pero para que la industria pueda realizar esta necesaria contribución es indispensable que sean solucionados graves problemas que afectan al país.

Los cambios institucionales

A continuación se presentan aspectos como la justicia, el Estado, la educación y la investigación para el desarrollo de productos y servicios exportables que requieren profundos cambios si se quiere que el país alcance un desarrollo económico vigoroso.

La seguridad jurídica

⁵ "Las PYME's – Una mirada de cerca", Cámara de Exportadores de la R. Argentina, Buenos Aires, junio 2000.

⁶ "Informe sobre el Desarrollo Mundial 2003 Banco Mundial, Pág. 245 Washington, 2003.

Por seguridad jurídica se entiende la regularidad y eficacia en los mecanismos de aplicación del derecho, la claridad y coherencia del sistema legal y la estabilidad del orden jurídico y la seguridad física⁷.

La economía argentina requiere, como requisito esencial, reunir estas condiciones para lograr que los capitales emigrados regresen y para evitar que el nuevo ahorro continúe saliendo del país, así como también para atraer inversiones extranjeras. La seguridad jurídica no sólo depende de medidas legislativas sino, fundamentalmente, de un sistema judicial eficiente.

Sin el cumplimiento de leyes que aseguren el respeto de la propiedad privada y sin una administración adecuada de la justicia no existe la posibilidad de que los empresarios, tanto locales como extranjeros, inviertan en el país y por lo tanto no habrá ni desarrollo económico ni aumento de las exportaciones.

También conspira contra la inversión la declinante seguridad personal, pues ésta estimula la emigración de jóvenes capacitados, se desalienta la llegada de turistas extranjeros así como la radicación en el país de buenos ejecutivos de las empresas que aquí operan.

El Estado

En lo que hace a la promoción de las exportaciones el gobierno tiene algunas responsabilidades básicas que atender, como el cuidado de la salud de la población, la educación, el desarrollo de la infraestructura, el control de la inflación así como la estabilidad del tipo de cambio.

Hay también algunos temas que tienen que ver específicamente con las exportaciones como son un buen servicio de Aduanas, el apoyo a los exportadores por parte del Servicio Exterior de la Nación y de la Fundación Export.Ar, la observancia de las normas sanitarias y fitosanitarias, el apoyo a la innovación de productos, la existencia de crédito tanto para la producción como para los compradores en el exterior, un sistema de garantías y de seguro de crédito, una adecuada devolución del IVA y del pago de los reintegros a las ventas al exterior, un ágil sistema de draw back y de admisión temporaria.

Todo esto debe ser atendido con eficiencia y honestidad para lo cual es necesario contar con un cuerpo de funcionarios reducido en número, pero con las calificaciones que reclaman sus responsabilidades. Lamentablemente en vez de esto hemos tenido, y lo seguimos teniendo, un criterio de selección de personal vinculado a la satisfacción del clientelismo político y a la distribución de una riqueza que ya no tenemos.

La educación

Hace ya tiempo que en el mundo se sabe que el conocimiento es más importante para elevar la productividad que el capital invertido. La teoría clásica habla de dos factores de producción: capital y trabajo. Ahora este último es desdoblado en mano de obra no calificada y capital humano medido en años de educación y en capacidad para desarrollar nuevos productos e ideas.

Durante el siglo XIX y los primeros años del XX era posible penetrar los mercados mundiales ofreciendo productos baratos de poca calidad fabricados a partir de una mano de obra no calificada, a la que se pagaba un bajo salario. Esto dejó de ser

⁷ LYNCH, Horacio M. y DEL CARRIL, Enrique V.; "La justicia", Fundación Banco de Boston, Buenos Aires, 09.1992.

válido en los años veinte y treinta del siglo pasado. De ahí que para exportar manufacturas la Argentina necesite contar con una mano de obra entrenada dirigida por buenos ingenieros, técnicos y gerentes.

Hace casi una década que el Banco Mundial dio a conocer un informe⁸ explicando las causas del rápido crecimiento de la economía en algunos países del Lejano Oriente. En él se lee que una de ellas se encuentra en la forma en que encararon la enseñanza, concentrado el gasto público en los niveles inferiores comenzando por proveer una educación primaria universal y, luego, aumentando la disponibilidad para la secundaria en tanto que los limitados fondos destinados a la terciaria fueron mayormente dirigidos al desarrollo de habilidades técnicas.

El resultado de estas políticas ha sido un amplio capital humano inclinado a la producción que sirvió de base para un rápido desarrollo económico, además de que estas políticas de más educación para los más pobres dieron lugar a una mayor igualdad en el aprovechamiento de las oportunidades y en la distribución de los ingresos.

En el año 2002 la Asociación Internacional del Desempeño Educativo (IEA) realizó un estudio destinado a evaluar la capacidad lectora de los alumnos de 4to. grado de la escuela primaria en 35 países. Este dejó a los niños argentinos en el puesto 31, inmediatamente por debajo de Colombia y por encima solo de Irán, Kuwait, Marruecos y Belice⁹. Expertos locales en educación se alarman por las consecuencias futuras de tan pobres resultados sobre todo en vista del mundo competitivo en que estamos y responsabilizan de esta situación tanto a la escuela como a los padres.

El propósito de dar la misma oportunidad a los jóvenes de familias pobres que a la de ricos no debe impedir que el gasto de fondos públicos apunte primordialmente a la preparación de la población para la competencia internacional. La enseñanza terciaria debería arancelarse junto con el otorgamiento de becas para jóvenes talentosos provenientes de familias de escasos recursos. De esta forma se tendrán mañana los recursos humanos necesarios para alcanzar un crecimiento económico sostenido.

La investigación y el desarrollo

La exportación de manufacturas no puede emprenderse en la Argentina produciendo a partir de bajas remuneraciones. Esta no es una estrategia que el país pueda abordar con éxito debido a que, por mucho que los salarios disminuyan, no es probable ni deseable que lo hagan tanto como para competir con países donde las retribuciones son bajísimas, tal como sucede en muchos países de Asia y aún de América Latina.

Es por esta razón que la estrategia que nos permitiría penetrar con manufacturas en los mercados internacionales es la de producir artículos de calidad, con innovación, buen diseño y envase, además de adecuarse a los continuos cambios de la demanda. Para lograrlo es necesario invertir en investigación y desarrollo tanto desde el gobierno como por la empresa privada, así como trabajar sin descanso en mejorar la productividad de la mano de obra. De este modo no sólo se evitarán nuevas bajas en los salarios, sino que estos podrán aumentar en términos reales tal como ha sucedido en los países desarrollados.

⁸ "The East Asian Miracle - Economic Growth and Public Policy", Banco Mundial, Washington, 1994.

⁹ "Alumnos argentinos, entre los últimos", La Nación, Buenos Aires, 9.04.2003.

En la Argentina¹⁰ muchos gobiernos se propusieron invertir el 1% del PBI en investigación y desarrollo, meta no alcanzada fuera de que es inferior al 0,9% del Brasil o al 0,6% de Chile y muy distante del 2,5% de Alemania, o del 2,6% de EE.UU.

Son pocas las empresas argentinas que demandan investigación por lo que estas gastan en ello menos que el sector público. En los países avanzados sucede todo lo contrario. Nuestros empresarios deben comprender que para lograr alta rentabilidad deben invertir para lograr innovaciones. En 1999 EE.UU. registró 153.493 patentes mientras que la Argentina lo hizo con solo 1.241. Para modificar esta situación será necesario capacitar científicos y repatriar a muchos de los que en estos años se han ido.

El economista Jeffrey Sachs¹¹ comentó que la razón de nuestra crisis está en que: “La Argentina ignoró la necesidad de promover una economía basada en el conocimiento. El problema más profundo del país reside en que está estancado en una economía tecnológicamente retrasada.” Sigue Sachs diciendo: “Los problemas de corrupción y deficiencia de manejo claramente existieron, pero la crisis argentina fue devastadora debido a que la economía carecía de competitividad. Y le falta porque esta empantanada en la exportación de productos tradicionales, especialmente commodities. Mucho de esto se origina en un bajo desarrollo de la ciencia y la tecnología.”

Un primer paso para lograr una mayor integración entre la empresa y la universidad (y también con el INTI, el INTA y otras instituciones públicas y privadas de investigación) se daría si el Estado subsidiara, dentro de lo permitido por la OMC, trabajos de investigación y desarrollo comenzando por productos y servicios destinados a la exportación. Sería un paso modesto, pero serviría para que las empresas descubran los beneficios que reporta la innovación, crearía oportunidades de trabajo a técnicos y científicos y robustecería financieramente a los centros de investigación.

Los condicionantes macroeconómicos

La estabilidad de precios

La inflación fue un fenómeno que caracterizó permanentemente a la economía argentina durante los cuarenta años que siguieron a la segunda guerra mundial. Esta tuvo su inicio en el año 1946 y para 1975 había tenido, medida por el índice de precios al consumidor, un promedio anual del 30%. Pero lo peor vino después, ya que desde ese año y hasta 1988 alcanzó un promedio del 150%. Entre mayo y julio de 1989 la hiperinflación se manifiesta en toda su magnitud llegando en julio al 197% mensual, nivel récord en la historia argentina.

Esta inflación no fue sino el reflejo del mal manejo de las cuentas públicas y de la incapacidad de los sucesivos gobierno para rechazar presiones por mejoras salariales que no vinieran acompañados de un aumento en la productividad, así como de demandas de los sectores de empresarios que buscan de subsidios, desgravaciones o créditos oficiales a tasas de interés negativas.

La estabilidad de precios finalmente llegó en el año 1991 con la aplicación de la Ley de Convertibilidad. Las medidas tomadas que permitieron terminar con la inflación consistieron en que el Banco Central mantuviera permanentemente en su poder reservas en oro y divisas por un monto igual o mayor al de los pesos en circulación, además de preñar las reservas externas como garantía de la permanencia del valor de los pesos en

¹⁰ “Conocimiento por deuda”, Fundación SALES, UCA, Buenos Aires, diciembre 2002.

¹¹ SACHS, Jeffrey, “La clave es invertir en ciencia y tecnología”, La Nación, Buenos Aires, 10.02.2003.

circulación. Por fortuna el colapso de la convertibilidad no se ha traducido en un regreso a la inflación .

La paridad cambiaria

En el manejo del tipo de cambio hay dos aspectos que influyen sobre las exportaciones: el primero se refiere a si la moneda está subvaluada o sobrevaluada, el segundo a lo estable de su cotización. Sin duda una moneda subvaluada ayuda a exportar, pero tiene como contrapartida salarios más bajos. Pero un tipo de cambio real estable es indispensable para que los exportadores de manufacturas puedan cerrar negocios. Pero cuando la productividad de una economía sube el valor de la respectiva moneda puede cotizarse en alza sin que por ello sufran las ventas al exterior. Tampoco las afectan mejoras en el nivel de los salarios, tal como lo demuestra la experiencia de los países industrializados.

Es posible cotizar y vender una materia prima pese a la inestabilidad cambiaria. La operación puede cerrarse en el día comprando el producto, vendiéndolo en el exterior y contratando los fletes y seguros necesarios. Pero para bienes industriales la operación es diferente: se debe discutir por semanas con el comprador las características de lo que se va a vender y luego firmar un contrato, usualmente por dos o tres años, en el que se asuma el compromiso de ir entregando a lo largo del tiempo esa mercadería a un precio ya fijado. Es por esta razón que la inflación y la consecuente inestabilidad cambiaria conspiran contra la exportación de productos con mayor valor agregado.

El mercado de capitales

El ahorro en la Argentina luego de la segunda guerra mundial no fue nunca demasiado elevado debido a que décadas de inflación erosionaron el hábito. También esos años sin moneda estable llevó a que muchas personas lo refugiaran en cuentas en el exterior. En la década pasada, cuando la inflación fue dominada comenzó un lento proceso de recupero, pero éste siguió estando limitado por otros dos factores: la desconfianza que inspiraba un Estado siempre desesperado por encontrar fondos para cubrir el déficit fiscal y por su incapacidad para controlar la evasión impositiva dado que, quienes lo hacen, no pueden depositar localmente sus activos. Estos motivos determinaron que mucho del ahorro local continuara yendo al extranjero. La consecuencia de esta situación fue que el crédito que los Bancos podían ofrecer fuera escaso y, por lo tanto, caro.

Uno de los motivos por los que los ahorristas argentinos invierten en el extranjero está en la inseguridad jurídica local, panorama que ahora ha empeorado de modo dramático pues durante la crisis iniciada en el año 2001 se comprobó que, efectivamente, las autoridades no dudan cuando están en problemas en trabarle la disponibilidad de sus inversiones. La consecuencia será que buena parte del ahorro nacional no será invertido en el país en tanto la gente no perciba un profundo cambio en la conducta fiscal de nuestros gobernantes.

Hasta fines del año 2001 las grandes firmas que solían acudir a bancos en el exterior lograban créditos a un costo que variaba con el riesgo país, ya que cuanto mas bajo es éste menor es la tasa. En cuanto a la mayoría de las PYME's estas pagaban localmente tasas superiores al 18%. El hecho de que el crédito fuera tan caro, en un país sin inflación, constituyó el principal problema con que se tropezó para que aumentaran las ventas al exterior. Pero desde aquella fecha la situación ha empeorado pues prácticamente no hay crédito disponible para nadie.

La casi total ausencia de crédito está impidiendo que las empresas argentinas saquen provecho de una moneda subvaluada para aumentar sus ventas al exterior, fuera de que esta falta de financiamiento ahonda la depresión económica y limita nuevas inversiones, único camino para superar el desempleo.

Dado que algunos sectores con la nueva paridad cambiaria están ganando dinero tanto en la sustitución de importaciones como en la exportación existen empresas que de este modo aumentan su capital de trabajo y, por lo tanto, expanden sus actividades. La diferencia de esta situación con la que se da con un sistema bancario está en que, en su ausencia, las empresas sólo pueden expandir sus negocios en la medida en que las utilidades lo van permitiendo. Por estos motivos la expansión argentina de las ventas al exterior tendrá un ritmo lento hasta que el sistema bancario se normalice.

La protección aduanera

A partir del año 1945 en la Argentina se instauró una política de sustitución de importaciones, pero con una exagerada protección respecto de compras en el exterior. La comodidad de acceder al mercado interno sin ninguna competencia extranjera confirió a las industrias características como la de prestar poca atención a bajar los costos o a mejorar la calidad. Se trató entonces de una actividad limitada a atender el mercado local.

A comienzos de la década de los años '90 el gobierno disminuyó sensiblemente la protección aduanera, pero ésta continuó de todos modos siendo elevada como que se mantuvo en un promedio del 14% con una fuerte dispersión, pues la mayor parte de las manufacturas quedaron con un derecho de importación del 15% o más.

Como consecuencia de esta protección aun elevada pocas fueron las empresas, tanto locales como extranjeras, que invirtieron con el propósito de exportar, pues resulta mejor negocio atender el mercado interno o, cuando mucho, el de los países del Mercosur en razón de que en éstos rige el mismo arancel de importación.

Sin embargo si se resuelve bajar los aranceles debe tomarse en consideración algunos aspectos especiales. En primer lugar mantenerse, dentro de las normas de la OMC, la protección arancelaria para aquellas producciones del agro que otros países subsidian. Luego preservar aquellos sectores generadores de mucho empleo y, finalmente, establecer una protección transitoria para aquellas industrias que la necesitan para completar su desarrollo. En este campo Chile ha dado un ejemplo anunciando la baja de aranceles con años de anticipación de modo de dar tiempo a las empresas para encarar los cambios necesarios.

Para que estas políticas sean correctamente diseñadas y aplicadas será necesario contar con una oficina dotada de funcionarios, no solo debidamente entrenados en estas materias, sino también independientes del poder tanto político como empresario.

El control de cambios

Un problema que la exportación argentina tropieza desde comienzos del año 2002 reside en la forma en que se aplica el control de cambios. El regreso a la obligación de entregar a los bancos las divisas que se logran con la exportación está trayendo numerosos inconvenientes, como la dificultad para cubrir muchos de los gastos en el exterior vinculados con sus operaciones.

En muchos países donde también existe el control de cambio, tal como es el caso de Chile, el exportador solo informa de la operación si ésta supera los u\$s 10.000 mientras que para valores superiores no está obligado a liquidar el equivalente por

gastos efectuados en el exterior vinculados con la exportación, como insumos, fletes internos en el país de destino, almacenamientos y otros conceptos por el estilo. El régimen de nuestro Banco Central, en cambio, solo los autoriza excepcionalmente previa presentación del interesado y sin plazos para la respuesta. El exportador debería también tener derecho a mantener en su poder y en el país los ingresos de divisas que origina cada exportación. Por otra parte la normativa que rige desde 2002 es tan compleja que origina fuertes gastos para su cumplimiento por parte de los exportadores.

La imagen país

Otro factor que afecta hoy día a la exportación está en la mala imagen que en el exterior se tiene de nuestro país. La rápida sucesión de Presidentes de la Nación, la indisponibilidad de los depósitos bancarios, la devaluación asimétrica, el desconocimiento de los contratos, la recesión, los ataques a la propiedad tanto privada como pública por parte de manifestantes, la creciente delincuencia común, la deficiente administración de la justicia, el aumento de la pobreza y de la desocupación son noticias que han recorrido el mundo de la mano de los modernos medios de comunicación.

El resultado ha sido que fuera del país se desconfía de la capacidad de los exportadores argentinos para cumplir con los compromisos de entrega de mercaderías. No basta con que ofrezca buena calidad y mejores precios. Se sospecha que, dado el desorden reinante, quien lo hace no podrá cumplir con su compromiso.

La infraestructura

Muchos de los problemas de infraestructura que en la Argentina tenía hasta comienzos de la década de los años '90 fueron oportunamente superados, como el costo excesivo de los puertos, de los fletes marítimos y de la carga por camión. Además las tarifas de la energía eléctrica para uso industrial pasaron a ser competitivas en términos internacionales mientras que las comunicaciones mejoraron dramáticamente.

Quedaron pendientes, sin embargo, mejoras en el sistema ferroviario de cargas, en la red caminera, en el transporte fluvial así como en el costo del dragado de los principales canales de navegación.

Los apoyos a la exportación

En la Organización Mundial de Comercio se ha acordado cuáles son las medidas fiscales y crediticias de apoyo a las exportaciones que los países miembros pueden utilizar. A continuación se examina como funcionan las más importantes en la R. Argentina.

La devolución del impuesto al valor agregado

El principal apoyo a la exportación que el gobierno argentino otorga está en la devolución de impuesto al valor agregado para cuya obtención los exportadores enfrentan dos situaciones diferentes: la de aquellas empresas con fuertes ventas en el mercado interno y de las que no las tienen. La diferencia está en que las primeras pueden descontar los créditos por IVA que resulte por haber exportado de los pagos del mismo impuesto a realizar a la DGI por ventas locales. En cambio las demás están obligadas a solicitar una devolución, cosa nada fácil de obtener del organismo recaudador.

Debido a que lograr de la DGI el cobro del IVA por exportaciones demora mucho tiempo e insume no pocos esfuerzos a muchas empresas firmas le conviene

limitar sus ventas al exterior a solo un cierto porcentaje de su facturación, ya que así no tendrán nada que reclamar. Desde ya esta perversa situación castiga especialmente a las empresas que solo producen para el exterior y pone un techo a la expansión exportadora de cada firma.

Uno de los motivos por los que la DGI devuelve el IVA con retraso está en la necesidad que sus autoridades tienen de controlar si lo que se va a devolver realmente fue oportunamente pagado, pues no son pocos los casos en los que comerciantes inescrupulosos no lo han hecho.

En realidad la DGI controla tanto el ingreso del IVA de las empresas que descuentan los créditos por pagos sobre ventas locales como respecto a las demás. La diferencia está en que las primeras no tienen que aguardar para cobrar el IVA a que el trabajo de revisión de la autoridad recaudadora termine mientras que las segundas sí.

Pero el problema para obtener la devolución del IVA no termina cuando la operación fue aprobada, ya que sucede que frente a faltantes de Tesorería el gobierno con frecuencia resuelve postergar por meses esos pagos. El problema es grave debido a que esta situación afecta a todas las firmas, sean grandes o pequeñas, y prácticamente a todos los productos.

En el comercio internacional los gobiernos devuelven a los exportadores el IVA pagado mientras que en los países que importan le cargan el vigente en su territorio. Por ejemplo, si una firma argentina exporta recibe de nuestra DGI la devolución del 21% del IVA pagado, pero al ingresar el producto a aquel país sus autoridades le aplican el allí vigente, digamos del 15%. Por este motivo si una firma argentina pretendiera facturar a su comprador en el exterior el precio más el IVA local, ese bien quedaría gravado con un doble impuesto, o sea en el caso del ejemplo con el 36%. Es fácil comprender que de este modo sería muy poco, si algo, lo que se lograría vender.

Dada esta situación al exportador no le queda otra solución que financiar el retraso de la DGI, problema difícil en un país privado del crédito local e internacional. Los mayores costos que estos gastos representan disminuyen la capacidad competitiva de la argentina.

Los reintegros a la exportación

Entre las principales medidas fiscales de apoyo a las exportaciones figura la devolución de los impuestos indirectos abonados durante el proceso de fabricación de los productos que se venden al exterior. En la Argentina los porcentajes que se reconocen por este concepto sufren modificaciones con demasiada frecuencia.

Los reintegros constituyen ayudas importantes, pero para que sean efectivas deben ser estables en el tiempo y percibidos sin atrasos. Cuando el Estado modifica con frecuencia las alícuotas, suspende su otorgamiento o demora demasiado su pago ocurre que el empresario no lo toma en cuenta al cotizar sus productos al exterior, pues nunca está seguro de percibir lo prometido en tiempo y forma. Si luego lo percibe, mejor, pero de esta manera la ayuda no influye en la concreción de la operación siendo así nulo el apoyo que el gobierno pretende dar.

El crédito a la exportación

En la Argentina las empresas no pueden ofrecer a sus clientes del exterior, como lo hacen las de otros países con las que compiten, créditos a tasas subsidiadas para que paguen lo que les compran. Las normas internacionales convenidas en la Organización Mundial de Comercio permiten que los créditos a la exportación incluyan un elemento

de subsidio gubernamental. El hecho de que la Argentina haya renunciado a utilizar esta autorización ya desde inicios de la década de los años '90 ha dejado a la exportación sin un importante argumento de ventas, especialmente efectivo cuando se trata de bienes de capital debido a que, por lo general, estos se venden a plazos medianos o largos.

Pese a que ya hace años que la Argentina renunció a subsidiar el crédito a la exportación de todas maneras se comprometió en el acuerdo con la OMC que sus políticas y prácticas para plazos de dos años o menos se harán conforme a las disposiciones de la "Lista Ilustrativa del Acuerdo de Subsidios del GATT". Para la financiación con vencimiento a dos años o más habrá de aplicar, respecto de la tasa de interés y demás condiciones, lo que se establezca en el acuerdo de la OCDE sobre "Pautas para los Créditos a las Exportaciones Respaldadas Oficialmente". Si bien este compromiso por ahora no tiene consecuencias será el que habrá que respetar si un día se resuelve volver a subsidiar el crédito a la exportación.

Los impuestos a la exportación

Una de las medidas más importantes tomadas en la Argentina en el año 1991 fue la de eliminar casi totalmente los impuestos (retenciones) que el fisco cobraba a la exportación de productos del agro. Esto dio lugar a una verdadera revolución, en especial en granos. Una mayor retribución resultante de la eliminación de las retenciones, a pesar de la baja en los precios internacionales, permitió que los agricultores emplearan productos químicos que con el anterior nivel de ingresos no resultaba posible. Así comenzaron a utilizarse fertilizantes, plaguicidas e insecticidas, además de introducirse en algunos cultivos la siembra directa y las semillas transgénicas, en especial en la soja, todo lo que permitió que en una década la producción de granos más que se duplicara.

A partir del año 2002 luego de más de diez años están de regreso las retenciones, ahora con la denominación de derechos de exportación. Esta política causó en el pasado graves daños a la economía del país, como que entre los años 1934/35 la Argentina abastecía el 64% del mercado mundial de maíz, el 19% del de trigo y sus harinas y el 40% del de carnes vacunas. Para 1998/99 estas relaciones habían bajado respectivamente al 10%, 10% y 6%. Fue mayormente debido a las retenciones aplicadas luego de la segunda guerra mundial que la Argentina cedió espacio en los mercados internacionales a sus competidores de Canadá, Australia, EE.UU. y la Unión Europea. Cabe temer ahora que el fisco se aficione nuevamente a esta fuente de ingresos de naturaleza tan perversa, comprometido así el futuro de nuestras ventas de alimentos.

En estos críticos momentos la aplicación de derechos a la exportación se explica coyunturalmente por dos razones: la necesidad de suavizar las penurias por las que pasan amplios sectores de nuestra sociedad y, luego, debido a que la devaluación del año 2002 fue al comienzo largamente excesiva.

La moneda argentina está, desde inicios del año 2002, groseramente subvaluada y no es probable que se valorice en exceso debido a que, por muchos años, ni el gobierno ni los particulares tendrán acceso al crédito internacional. Sin embargo no parece probable que se pueda mantener por mucho más tiempo salarios tan bajos como los actuales (noviembre de 2003) por lo que si bien continuará la subvaluación de la moneda seguramente lo será en una medida menor que la presente.

Será en ese momento en el que el gobierno deberá eliminar los impuestos a la exportación pasando su presupuestos a depender, como sucede en cualquier país normal, de la percepción de aquellos que no distorsionan la economía, principalmente el

IVA y las ganancias. Si, como es de esperar, se produce un día una reactivación de la demanda habrá más importaciones las que, a falta de crédito externo, habrá que pagar con las divisas que se logren vendiendo al exterior, circunstancia que no se corresponde con una política de gravar las exportaciones.

La eficiencia del Estado

En todos estos años los sucesivos gobiernos han procurado eliminar el déficit fiscal disminuyendo los gastos, sobre todo en personal. Lo hicieron reduciendo la remuneración real de los funcionarios y subsidiando aquellos que, voluntariamente, renunciaban a sus puestos. De este modo fueron expulsados aquellos que tenían fáciles alternativas de trabajo en el sector privado, es decir, por lo general los más aptos. Fue debido a estas políticas que hoy día el país cuenta con un Estado que, siendo aún costoso, es tan ineficiente como corrupto. Revertir este proceso llevará años, pero es imperioso que se lleve a cabo.

En lo que hace específicamente a la exportación el Estado debería asegurar una Aduana tan eficiente como la de los países con los que competimos, que tanto esta repartición como la DGI abonen en tiempo y forma los reintegros y el IVA, que el Servicio Exterior de la Nación y la Fundación Export.Ar ofrezcan un servicio que ayude a aumentar las exportaciones.

Los consorcios de exportación

En nuestro país funcionan unas novecientas mil empresas de las que apenas un poco más de diez mil exportan y, por lo general, esporádicamente. En Italia las PYME's son responsables por el 70% de las ventas totales externas del país, mientras que entre nosotros esta relación llega a solo el 10%.

Peter Drucker¹² sostiene que existe la tendencia a que las PYME's substituyan en muchos sectores a las grandes firmas por las siguientes razones: "Al oír la palabra "transnacional", la mayoría de la gente piensa en compañías gigantescas. Pero cada vez son más las empresas de mediano e incluso pequeño tamaño que operan en el comercio internacional. Resulta actualmente muy fácil para las compañías de tamaño medio, e incluso pequeño, operar sin tener demasiado en cuenta las fronteras nacionales. A diferencia de las grandes empresas, ellas son, políticamente, casi invisibles."

Según Toffler¹³ el avance de las PYME's se explica por la irrupción de las computadoras en los procesos de fabricación. Lo dice así: "Hoy día se está en proceso de revertir la era de la fabricación en masa. Las técnicas de producción asistida por computadoras permiten la fabricación de pequeñas cantidades de objetos cada vez más personalizados. Los nuevos sistemas de producción pasan de masivos a una forma más flexible, ajustada a cada nicho. Gracias a las nuevas tecnologías de la informática se tiene la posibilidad de fabricar en pequeñas series, aún en unidades, productos extremadamente variados y a precios cercanos a aquellos de la producción en masa."

Pero en oportunidades sucede que las empresas de mediano tamaño, y sobre todo las pequeñas, pese a contar con un producto competitivo no están en condiciones de emprender las tareas necesarias para convertirse en exportadoras. Con frecuencia se trata de firmas con pocos ejecutivos, a veces un dueño que dirige todos los procesos desde el manejo del personal hasta las ventas, desde la compra de materias primas hasta

¹² DRUCKER, Peter, "Las nuevas realidades", Editorial Sudamericana, Pág. 185, Buenos Aires, 1991.

¹³ TOFFLER, Alvin, *Les Nouveaux Pouvoirs*, Fayard, Paris 1990.

la fabricación. No es, de este modo, fácil que pueda encarar las acciones que llevan a lograr clientes en el exterior. Aquí es donde la asociación de firmas del mismo sector facilita la tarea.

El hecho de trabajar juntas permite disminuir los costos de asistencia a ferias y exposiciones y simplifica la selección de los mercados posibles. En no pocos casos una empresa puede representar a las demás del consorcio en viajes al exterior en procura de clientes. Resulta más sencillo lograr buenos agentes y representantes si se les ofrece vender los productos de un grupo de firmas que los de una sola. Es más económica la apertura de un depósito desde donde distribuir las mercaderías si son varias las que afrontan el gasto y, sobre todo, son grandes los conocimientos que obtienen los menos experimentados a medida que el paso del tiempo afianza la confianza entre los socios.

En la Argentina, como en otras partes del mundo, las PYME's suelen unir fuerzas para mejorar sus posibilidades de acceso al mercado internacional. En muchas oportunidades su formación es espontánea, ya que sirven para atender aquellos problemas. En otros resultan de la acción de entidades tanto oficiales como privadas, caso sucede con el Programa conjunto de la Fundación Export.ar y la Fundación BankBoston, de la Asociación de Dirigentes de Empresas, de la Secretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Hoy día en total funcionan unos ciento cincuenta consorcios que agrupan en conjunto a más de mil firmas.

Ya se dijo que en Italia las PYME's exportan el 70% de las ventas totales del país estando comprendido en este porcentaje un 7% efectuado por los consorcios. En la Argentina este porcentaje tendrá que ser mayor debido a que aquí las PYME's no tienen la ventaja de contar con la cercanía del enorme mercado europeo a lo que se suma la total ausencia de trabas aduaneras. Como entre nosotros la tarea de exportar es más difícil será más importante el papel de la asociatividad

* Ex Secretario de Estado de Comercio Exterior. Actualmente dirige en la Fundación BankBoston el Instituto para el Desarrollo Sectorial de las Exportaciones Argentinas.