

MEGATRADE

www.revistamegatrade.com.ar

Año XVI- octubre 2007- Nº175

Producto de presiones de todo tipo y de una burocracia creciente, así como el "dejar pasar" de los operadores, se viene la bola creciente de los costos que suben en la logística de comercio exterior. Total los precios internacionales dan. Por ahora.

¿Vuelve el costo argentino?

Relaciones internacionales, promoción de exportaciones y protección industrial.
Entrevista con Néstor Stancanelli

Negociaciones
Escribe Félix Peña

La no planificación
logística de
exportaciones

Número 16 aniversario

Diálogo con el embajador Néstor E. Stancanelli, director Nacional de Negociaciones Económicas Internacionales y director del Centro de Economía Internacional de Cancillería.

La inserción en los mercados internacionales, las negociaciones bilateral y multilaterales, la protección industrial y las políticas públicas de promoción de exportaciones con más innovación

Brasil nos sirvió como plataforma para llegar al resto del mundo



M

egatrade: Cómo evalúa la inserción argentina en materia de comercio internacional y si los pasos que se han dado en estos últimos años tienden a

posicionarnos mejor en un mundo globalizado e interdependiente.

Nestor Stancanelli: El comercio exterior argentino crece más que el comercio mundial, quiere decir que estamos recuperando posiciones. Estamos en una participación de 0,4-5 % a nivel global. Si uno mira 20 años para atrás vemos que esa participación no se ha deteriorado y en los últimos cinco años se ha duplicado el comercio exterior respecto a la crisis del 2001, tanto en exportación como en importación. Por ejemplo con respecto a los niveles en su momento récord del '98 la exportación se duplicó y la importación esta 50% por encima. Donde también ha habido un avance interesante es en la composición de las exportaciones donde aproximadamente 1-3 del total se reparte en forma equilibrada entre primarios y combustibles, MOA y MOI e incluso hubo un crecimiento relativo de estas últimas.

Otra característica distintiva es la distribución geográfica del comercio exterior. En períodos anteriores había una alta concentración de exportaciones a la UE, EE.UU. y a la región. Ahora tenemos una alta participación del Mercosur y Chile pero que es equitativa entre UE, Asia Pacífico y el resto de países. Esta distribución hace menos vulnerable el comercio exterior argentino.

M: Sin embargo todavía la inci-

dencia de nuestro país en el ámbito global es muy reducida...

NS: Por supuesto que un comercio exterior de 0,5% con respecto al total mundial es bajo especialmente mirando el potencial y aquí hay un amplio campo de expansión.

Un elemento que puede ayudar mucho también es la exportación de servicios que en los últimos años se ha duplicado y ha tenido un buen desarrollo. Se trata de un comercio que a diferencia del de bienes siempre había sido deficitario a un nivel de U\$4-6 mil millones, mientras que ahora estamos equilibrados, con unos U\$8 mil millones tanto de de impo como de expo. Si bien una buena parte el 46%- es turismo y viajes, cada vez más va creciendo la exportación de servicios profesionales e informática, superando ya 20%. Argentina exporta programas de computación, servicios de arquitectura, servicios médicos, etc. en forma creciente y esto es muy importante.

M: Cuáles son los caminos en materia de negociación que se

han elegido para apoyar al sector empresario en cuanto a abrir los mercados internacionales y posicionarnos mejor como país?

NS: Si hablamos de inserción internacional, tenemos un papel destacado en las negociaciones multilaterales. Por ejemplo, en la Ronda Doha, la Argentina esta muy activa tanto en productos agrícolas industriales como servicios. Por otro lado, tenemos una estrategia dirigida a la integración regional, donde pesa mucho el MERCOSUR y la integración latinoamericana. Precisamente en noviembre va a haber una reunión del consejo de ministros de ALADI, donde se llevará una propuesta para acelerar todo el proceso de liberalización del comercio entre todos los países latinoamericanos.

En materia de productos industriales América Latina es un mercado muy importante, ya que alrededor de 50% de nuestras exportaciones de MOI van a la región y resulta una plataforma para la exportación de manufacturas de origen industrial al resto del mundo. Otra pata de la estrategia es la negociación bilateral. Hay merca-

dos estratégicos, como UE, EE.UU. AL, India, China, países árabes, Sudáfrica y otros países africanos. En ese sentido hay comisiones mixtas para crear un ambiente favorable para los negocios, buscar contrapartes, solucionar trabas técnicas, sanitarias, promover misiones comerciales, y desarrollar una promoción comercial muy vinculada con lo que es cada negociación bilateral. Tanto el Canciller Taiana, como el secretario Charadía o en mi propio caso, viajamos acompañados por misiones empresarias. La idea es analizar normas técnicas, trabas que pueden surgir, etc, y a la vez promover las inversiones y que las empresas tengan contacto con la contraparte y se promuevan negocios.

M: Claro que en toda negociación así como uno quiere abrir los mercados externos, el resto también quiere conseguir la apertura del nuestro y algunos parecen no tener muy en claro esta condición.....

NS: Lógicamente que este es un proceso de doble vía. Nos interesa a largo plazo la expansión del comercio exterior y la diversificación sabiendo que en la medida en que crecen nuestras exportaciones también lo harán las importaciones. Un elemento sustancial es especializarnos dentro del comercio internacional. Eso lo genera tanto el mercado como las políticas dirigidas a favorecer la diversificación de la producción. En la medi-



Néstor E. Stancanelli, director Nacional de Negociaciones Económicas Internacionales

da en que nos especializamos en determinados segmentos como puede ser el automotriz, con un modelo o piezas específicas para exportar y donde importamos otras, somos más competitivos y generamos más riqueza. Cuando negociamos debemos ser concientes de que a la otra parte le interesa nuestro mercado y en la medida en que nuestra economía crezca se van generando mejores condiciones para las ofertas que tenemos.

M: Uno de los temas que venimos observando es que más allá del crecimiento de las exportaciones en primarios, de pronto surge la necesidad de darle mayor valor a nuestra producción y hay sectores que parecen más competitivos que otros o el Estado debe analizar cuáles son los que tienen mayor potencial. Cómo se debe definir para qué lado de la balanza hay que inclinarse?

NS: Uno tiene indicadores. En determinados sectores vemos un desarrollo apreciable, como puede ser químicos, fármacos, automotores, maquinaria agrícola, y todos sus derivados, también en informática, industria naval, e incluso la alta tecnología nuclear o espacial. Hay sectores que son verdaderos polos de desarrollo como los conglomerados alimenticios.

El Estado tiene que dar reglas claras e incentivos para que esos sectores se sigan potenciando. Más allá de esto, se deben crear las condiciones, incentivos y asistencia financiera en todos los ámbitos posibles, especialmente a las Pymes porque el país es rico no solo en recursos naturales, sino en capital humano. De otra forma no podrían desarrollarse los sectores de servicios profesionales que mencionamos anteriormente y que tuvieron condiciones adecuadas y facilidades desde el Estado que les ha permitido crecer. Actuar en materia de promoción para el desarrollo de parques industriales, amortización acelerada de inversiones, restitución del IVA para inversiones en bienes de capital, el trabajo de las Embajadas detectando oportunidades, son ejemplos que van creando condiciones para el desarrollo.

Insisto: más allá de esos segmentos donde esta claro que van hacia un mayor desenvolvimiento, en el resto hay que ver la dinámica que tiene cada sector para brindarle apoyo. Hay que dejar



PUERTO LA PLATA

Donde tu idea se convierte en negocio en poco tiempo



- Corredor Franco Puerto/Zona Franca La Plata
- Programa trienal de dragado
- Rápido acceso terrestre a 60 km de Buenos Aires
- Primer Puerto de la Hidrovía
- Conexión ferroviaria desde el muelle a todo el país
- 80 hectáreas disponibles para desarrollo de inversiones
- Depósito Fiscal de 15.000 m²



G. Gaggino e/Italia y O. de Rosas - Ensenada - (1925) Buenos Aires - Argentina
Tel.: 54-0221-4600203/0233 mail: secretaria@puertolaplata.com

que el empresariado vaya indicando el camino dando las señas correspondientes y el Estado siguiéndolo para dar su apoyo. Siempre especializándonos, ya que un país no puede producir todo.

M: Uno de los temas que ha quedado pendiente en el ámbito del MERCOSUR ha sido la creación de empresas conjuntas para salir a terceros mercados. Porqué no ha funcionado?

NS: Creo que hay que verlo de otra forma. El Mercosur ha sido una plataforma importantísima de aprendizaje. En el pasado hemos tenido una concentración muy importante de exportaciones a Brasil de cerca de 30% del total. Si uno ve ahora esa participación se redujo a 20% pero la calidad de las exportaciones ha mejorado. 20 años atrás la composición del intercambio con Brasil, mostraba a la Argentina exportando 34% de MOI, hoy esta en el 70%, eso da una idea del salto cualitativo de las exportaciones a Brasil. Tenemos industria argentina en distintos mercados del mundo y Brasil ha sido un elemento fundamental para lograr ese objetivo. Hace 10 años, nuestro país exportaba autos sólo a Brasil, ahora llega a casi 50 destinos. Algo similar ocurre con otros productos. Es verdad, no hay muchos casos de empresas binacionales. Pero si es importante este proceso de integración regional en la medida en que posibilitó el proceso de calificación. Hay que darle continuidad a lo que se ha iniciado y aquí valen mucho las políticas públicas. En ese sentido, el financiamiento para las pymes a tasas razonables es un tema pendiente. Creo que el sistema financiero debe evaluar proyectos más que exigencias patrimoniales que a veces no permiten llevar adelante esos proyectos.

M: Este es un problema que viene de arrastre y las entidades prefieren financiar el consumo o al Estado....

NS: Los bancos necesitarían modificar su aparato de recursos humanos para generar gerentes de proyectos. Si un proyecto es interesante el banco se puede convertir en socio y financiarlo. En

ese sentido, el Estado tiene que estar presente para apoyar aún más al sector productivo argentino aprovechando quizá instituciones financieras que ya existen como puede ser el BICE o el Banco Nación de forma de estimular a los bancos privados a cambiar y financiar a las empresas creativas y que generan mayor empleo. No puedo dejar de mencionar que un fuerte incentivo que se está dando desde el Estado es estimular una política de calidad a mediano y largo plazo, como es el aumento del presupuesto educativo en las áreas de Ciencia y Técnica y la búsqueda de una mayor interrelación entre la universidad y el proceso productivo. Queda mucho por hacer, pero hay ver también desde donde venimos.

M: Tradicionalmente se habla de una mayor continuidad en la estrategia de relaciones e inserción en los mercados internacionales de nuestros vecinos como Brasil o Chile, mientras que nosotros somos más cíclicos. Cómo nos ven en el exterior cuando vamos a negociar bilateralmente, especialmente después de una crisis tan fuerte como tuvimos en el 2001-02?

NS: Cuando uno va a negociar al exterior, en muchos lugares todavía ha quedado la imagen de la crisis. Entonces debemos dar una nueva imagen de continuidad en el tiempo, actualizar lo que es la Argentina hoy y eso favorece un mayor entendimiento entre los países y los empresarios. La idea es trabajar teniendo en cuenta que el comercio exterior tiene el objetivo prioritario de apuntar al crecimiento, la diversificación de estructuras productivas y el bienestar de la gente.

M: De todos modos, siempre se pone el ejemplo de nuestros vecinos como Chile que se muestra

más abierto al mundo, cierra acuerdos de libre comercio con fuertes mercados y da una imagen de diplomacia más constante. Es válido como ejemplo a seguir?

NS: Tenemos una estrategia de negociación económica internacional un poco distinta a la de otros países de la región y a veces se colocan ejemplos sobre estrategias que han seguido otras naciones que por su estructura o modelo de desarrollo no son comparables. Por ejemplo, Chile es muy rico en recursos minerales, frutícolas, en madera, pasta de papel, pesca o vino. Allí hay un esquema que privilegia esos sectores en el intercambio, mientras liberaliza en otros. La estructura productiva argentina es un poco distinta y tenemos una población mucho mayor. El modelo de Chile puede ser perfecto para Chile, con acuerdos bilaterales de libre comercio que en nuestro caso no servirían porque necesitamos un fuerte desarrollo industrial que genere empleo para la gente y que nuestra sociedad sea equilibrada y más justa. Es un camino diferente pero, repito, porque las estructuras de los dos países son distintas y entonces esas comparaciones no son válidas.

M: Como se puede avanzar en Sudamérica con un esquema de liberalización aduanera si hay esquemas de apertura y protección tan disímiles. En cierto modo no parece lógico avanzar

NS: Una unión aduanera en todo el cono sur es casi imposible, porque tenemos una estructura arancelaria que puede ser compatible con Uruguay, Brasil, Paraguay o Venezuela pero no con Chile, donde tendríamos que colocar aranceles prácticamente al 2% y no es posible. Tampoco sería fácil que Chile vaya a nuestro esquema. En cambio, si será factible en la región ir a acuerdos

«La exportación de servicios se ha duplicado en los últimos años. Se trata de un comercio que a diferencia del de bienes siempre había sido deficitario a un nivel de US\$4-6 mil millones, mientras que ahora estamos equilibrados, con unos US\$8 mil millones tanto de de impo como de expo»

de libre comercio, con Chile, la Comunidad Andina, México, etc. Los acuerdos de libre comercio benefician a todos, aprovechamos el mercado ampliado, somos competitivos con otros países que exportan a Chile o México, por ejemplo, y ellos los son con respecto a nuestro mercado doméstico.

M: Uno de los problemas de la integración es la falta de desarrollo en infraestructura. Hay prioridad en la agenda con respecto a este tema?.

NS: Hoy existen fondos asignados desde el BID y la CAF y se viene definiendo el proyecto del Banco del Sur que también podría servir. El Banco Nación quizá también se puede aprovechar para financiar esa infraestructura. Además está el Fondo estructural del MERCOSUR, que puede apuntar hacia ese objetivo. Se trata de un fondo de U\$100 millones anuales renovables y que se pueden ir acumulando para responder a esa demanda.

M: Desde hace un tiempo, en las negociaciones en el marco de Doha se insiste en que a cambio de la apertura agrícola europea no se va dejar vulnerable a una "industria local incipiente". Cuando uno baja y ve los sectores "incipientes" en ciertos casos se trata de actividades que recurrentemente han apelado a la protección del Estado a través de distintas barreras comerciales

"hasta que se desarrollen", pasan los años y las décadas y siguen siendo "sensibles". Algunos dicen que siguen protegidas y no han invertido..Se puede seguir con este esquema sin premios y castigos?

NS: Si hay sectores sensibles que generan mucha mano de obra y que cuentan con una más alta protección que el promedio. Es bueno que se haga un seguimiento de cómo van evolucionando a partir de esa protección que el Estado les puede estar brindando. Pero no hay que olvidar que esa falta de continuidad en el desarrollo, tiene que ver con que esas industrias no han podido resistir los vaivenes y han sufrido la falta de reglas claras de las últimas décadas.

De hecho creo que la Argentina no ha sido consecuente con su política industrial.

Por ejemplo, recientemente se ha presentado en el marco del CEI un trabajo que muestra la evolución paralela de la economía de nuestro país y Australia. Ese estudio da muestras por ejemplo, que entre 1900 y 1973 ambos países evolucionaron de forma muy similar. Pero luego, hay una caída brutal de Argentina. Puntualmente desde el 73-74 al 2001-2002, el crecimiento per capita fue cero. Mi impresión particular es que no hubo constancia en esa política de sustitución de importaciones, al contrario se le dio un golpe de gracia a partir de una política de sería apreciación cambiaria y apertura, mientras que por ejemplo, países como Corea y los del

sudeste asiático aprovecharon ese proceso de sustitución para fijar objetivos y manteniendo un grado apreciable de protección industrial, para estimular a las empresas a ir al mercado internacional.

Insisto, cuando a principios de los '70 en la Argentina había un interesante desarrollo industrial ese proceso abortó por un cambio de rumbo. La idea de un modelo que maduraba a través de una fuerte promoción industrial como el de Corea o Japón y que implicaba abrir el mercado en función de ese desarrollo, llevó a la liberalización de sus economías sólo cuando fueron competitivos. En cambio la Argentina ha hecho las cosas al revés por imposición de la dictadura militar. Ese proceso fue nefasto en cuanto a cómo condicionó a la economía del país. Esto, agregado a la guerra de Malvinas, dejó a la democracia atada a una fuerte acumulación de deuda, en un contexto de altas tasas de interés y de deterioro de los términos de intercambio. Esto más las crisis posteriores que se prolongaron a los '80 llevó a que no hubiera salida en materia económica. Recién ahora estamos restaurando una política sensata dentro de una economía que no tiene alta protección. Argentina es económicamente un país abierto. Con un arancel de 10% en promedio, frente a aranceles en sectores sensibles agrícolas de la UE que van desde 70%. Si comparamos no se puede hablar de que somos proteccionistas y estas cuestiones deben quedar muy claras para evitar errores.



**L.N. Alem 1110 - Piso 6
Ciudad de Buenos Aires
C1001AAS - Argentina
Tel: ++ (54 11) 4875-1600
Fax: ++ (54 11) 4875-1610
www.uabl.net**

