

País insólito: pese a devaluar, se pierde U\$S 500 por cada auto que se exporta

miércoles, 13 de marzo de 2019

En ADEFA, anticipan que este año caerán 10% las ventas al exterior. Esto explica una parte de la ola de suspensiones. Alarma porque están en riesgo inversiones anunciadas para producir nuevos modelos.

La Argentina rompe todos los esquemas. Debe ser el único país que, después de devaluar su moneda un 50%, sufre la caída de las exportaciones porque se pierde plata al vender sus productos al exterior. Pasa en todos los sectores, pero el automotor es el mejor exponente de esa realidad. En las automotrices advierten que, desde la aplicación de retenciones y la baja de los reembolsos, en septiembre pasado, ya no es negocio exportar. Tanto es así que desde una terminal aseguran que, por estos cambios impositivos, están perdiendo hasta U\$S 500 por cada vehículo que sale del país. “Hasta los cambios en los reintegros, las automotrices tenían una contribución marginal positiva. Después pasó a ser negativa”, explicó un directivo de otra empresa que eligió un lenguaje técnico para confirmar algo simple: están perdiendo plata.

Si bien el negocio exportador tuvo una etapa floreciente a partir de abril pasado, cuando el dólar pasó de \$20 a \$40 en pocos meses, con las medidas de septiembre todo cambió. Basta observar la evolución de las exportaciones que difunde la asociación de fabricantes (ADEFA) en donde el pico de las ventas externas se alcanzó en agosto.

En el primer bimestre del año, las exportaciones cayeron 9,5% contra igual período de 2018, con el agravante de que esta baja se produce con un crecimiento del mercado de autos de Brasil, el principal destino de los 0 km argentinos con una participación del 65% sobre las ventas totales. Esta situación tendrá un fuerte impacto en el balance anual. Hacia fin del año pasado, en ADEFA estimaban que el sector exportaría unas 270.000 unidades en todo 2019, pero en las últimas semanas hicieron una corrección y el volumen proyectado es de sólo 230.000 vehículos. Esto también modifica los planes de producción que de 470.000 0 km pasó a 420.000 unidades, como adelantó *Ámbito Financiero* hace dos semanas. Si bien la ola de suspensiones que afecta a casi todas las terminales se adjudica a la crisis del mercado interno, una parte importante hay que vincularla a la baja de las exportaciones. Es que algunas empresas están “pisando” las exportaciones para no seguir perdiendo plata. “Es verdad que perdemos plata. Lo que estamos tratando es de seguir reduciendo costos lo máximo posible. El problema es que cuanto menos producimos, más caro es el valor por unidad, lo que hace que estemos en un círculo vicioso”, señaló un ejecutivo del sector.

En septiembre pasado, el ministro Nicolás Dujovne anunció el cambio impositivo por necesidades fiscales. Bajó los reembolsos de 6,5% a 2% para los vehículos exportados a Brasil mientras que para los 0 km enviados a extrazona los mantuvo 6,5%. El otorgamiento de reintegros (que en vez de bajarlos se había prometido subirlos) se debía a que, por la estructura tributaria, con cada 0 km que salía del país, se exportaba alrededor de 15% de su valor de impuestos, lo que agravaba la falta de competitividad. También en septiembre se dispuso la aplicación de retenciones de \$3 por cada dólar exportado. Esto significa que por cada 0 km que se exporta, el Estado se queda con 7,7% de su valor. La paradoja es que este cambio se dispuso para mejorar la recaudación pero está provocando un efecto inverso. Debido a que no es negocio exportar, las ventas al exterior están cayendo lo que implicará que la recaudación no mejore lo esperado, algo que el economista Arthur Laffer explicó hace décadas con su curva famosa. Llega un punto que el aumento de los impuestos, en lugar de aumentar la recaudación, provoca el efecto contrario.

La realidad de las automotrices no es igual para todas. Mientras la mayoría que tiene a Brasil como mercado excluyente, está afectadas por la baja de los reembolsos, Toyota se encuentra en una situación algo más favorable y, por eso, no dispuso suspensiones. Esto se debe a dos motivos: por un lado, de los vehículos que exporta, la mitad va a Brasil mientras que la otra mitad a otros mercados. La otra causa es que produce 140.000 unidades de su pick-up Hilux lo que le permite una escala con menores costos. Las marcas competidoras están atrapadas por la “Brasildependencia” con los modelos que producen. Pero hay algo más grave. Hay varios proyectos anunciados de inversiones que están en la cuerda floja por este panorama sombrío en cuanto a rentabilidad exportadora. Algunos fueron postergados oficialmente, otros juegan al misterio. Es por eso que no se descarta que pueda darse marcha atrás con algún proyecto hasta nuevo aviso. En las casas matrices hay mucho malestar porque no pueden entender que se castigue con tantos impuestos a las empresas que exportan. Las terminales están montadas para vender 70% de su producción al exterior. Si ese negocio no es rentable, no tiene sentido la ecuación económica. Más aún cuando el mercado interno también está derrumbándose.

Para compensar el impacto de las retenciones y la baja de reembolsos, ADEFA le pidió al ministro Dante Sica un bono de

compensación. El funcionario pidió paciencia y ver las cuentas fiscales de marzo para saber si hay margen de avanzar en el tema. La caída de las exportaciones, las fábricas paralizadas y la expectativa de que la economía no va a repuntar significativamente en los próximos meses.

Costos

Con servicios e insumos dolarizados, la suba de costos redujo la competitividad generada por la devaluación del año pasado.