

## Fernando Landa: “El swap no es un mecanismo para lograr mayores exportaciones”

El presidente de la cámara de exportadores habla sobre las nuevas disposiciones para cubrir el exceso de gasto público

4 de mayo de 2023



Paula Urien

LA NACION



Fernando Landa, presidente de la cámara de exportadores



Los exportadores están preocupados. Nuevas disposiciones siguen complicando al comercio exterior y limando la confianza que los clientes del exterior tienen en la Argentina. **Cumplir con los contratos es hoy una tarea titánica.** Es por ello que la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA), que cumple 80 años, está trabajando en un documento que busca echar luz sobre una maraña de dificultades para vender en el exterior. Se trata de elaborar propuestas para una la estrategia exportadora argentina. “Tenemos un borrador que hemos empezado a discutir. Vimos los planes exportadores de distintos países. Hay que trabajar para crecer en el sector externo”, dice Fernando Landa, presidente de CERA en diálogo con LA NACION. **Sus más de 3000 empresas asociadas**

**(que incluyen a 20 cámaras sectoriales) representan más del 80% de la exportación argentina.**

Landa es ingeniero industrial y mecánico y máster en Administración de Empresas de la Universidad de Stanford, Estados Unidos. Fue presidente de Ternium USA y Policy Sherpa del B20 Argentina. Recientemente fue invitado a copresidir el grupo de Comercio e Inversión del B20 2023. Es el encargado de transmitir la preocupación del sector. “En cantidades exportadas, como resultado de la sequía estamos en el mismo nivel de 2004. **No se ha logrado una matriz económica más compleja.** Hay capacidad para producir buenos productos pero **no hay vínculos para generar cadenas de valor.** Por otra parte es muy difícil pensar que vas a crecer si no se pueden comprar insumos”, dice.

Recomienda especialmente, a la hora de planear un crecimiento sostenido, mirar los indicadores de entidades como el Banco Mundial, que tiene su informe llamado “Doing Business”, y que muestra cuán fácil o difícil es hacer negocios en 190 economías. La Argentina tiene números preocupantes pero para nada imposibles de subsanar. Por ejemplo, está en el puesto número 141 en cuanto a la dificultad para abrir un negocio y 170 en materia de la carga impositiva.

Con respecto a uno de los temas económicos del momento, el swap con China, vale recordar que el déficit comercial que tiene la Argentina con ese país. En 2022, la Argentina registró un saldo negativo de US\$9494 millones, “el de mayor

magnitud”, informó el Indec. Las exportaciones alcanzaron US\$8022 millones, con un aumento de 27,4% con respecto al mismo período de 2021, mientras que las importaciones sumaron US\$17.516 millones y aumentaron US\$3978 millones en el mismo período.

**– ¿Qué opina sobre el swap con China?**

– China intenta imponer su moneda en el mundo. Hasta hoy, la participación de la moneda china en las finanzas internacionales es pequeña y reducida a operaciones de salvataje. Al comercio con China hay que mirarlo estratégicamente. Vendemos commodities y compramos tecnología y manufacturas. Vendemos por US\$8000 millones y compramos por US\$18.000 millones. El balance negativo del comercio con China es parte del problema y no parte de la solución. El swap no es un mecanismo para lograr mayores exportaciones.

**– ¿Tienen contabilizadas cuántas trabas o dificultades hay para exportar?**

–Es casi imposible, porque semana a semana las reglas van cambiando y crecen las regulaciones que nos afectan. No necesariamente todas son trabas, pero sí modificaciones en los procesos o criterios, o impedimentos para importar insumos. Para una pyme es muy complejo captar todos los temas que la involucran.

**–En estos días causó mucha preocupación la nueva disposición del Banco Central, relacionada al pago de los fletes internacionales, que se deben postergar por 90 días**

–Es así. Muy preocupante. Una agencia marítima no puede girar el pago (a su naviera relacionada) hasta los 90 días de prestado el servicio, por lo que es probable que veamos agentes de carga que no acepten pagos en pesos. Entendemos la incertidumbre cambiaria que supone no acceder al mercado de cambios hasta luego de 3 meses. Otra opción es que el cliente del exterior le pague a la naviera desde el exterior, pero claramente es un desincentivo. El comprador del exterior va a preferir un proveedor que se ocupe del transporte y no meterse en un trámite que no le corresponde. Todo esto afecta fundamentalmente a la

pyme. Hay una sensación de inequidad. Esto ocurre mientras se lleva adelante el Programa de Incremento Exportador. Es muy contradictorio

**– ¿Qué sentido tiene esta medida?**

– Creo que el Gobierno ha pensado en una medida temporal para postergar los pagos, pero no ha medido el impacto. Hay operaciones que pueden terminar cancelándose.

**– ¿Está en condiciones el Puerto Buenos Aires?**

– Es obsoleto desde hace mucho tiempo. El calado es insuficiente. El ingeniero Huego, cuando lo planeó, no pensaba que iban a existir barcos del tamaño de los actuales. Hay una cantidad de soluciones, pero ni siquiera están en la agenda. Buenos Aires es un puerto para contenedores, que transportan valor agregado, pero al no tener el calado suficiente se corre el riesgo de que entren solo barcos obsoletos de mayor huella de carbono, y que nuestro puerto se transforme en un puerto feeder, cediendo soberanía de transporte y conectividad a otros puertos de la región,

**– ¿Cuán peligrosos son estos vaivenes para los futuros negocios en el exterior? ¿Los clientes tienen paciencia?**

– Este es un punto fundamental. Yo me pase 30 años operando en el mundo real. Para generar un negocio en otro país hay un primer problema grande, que es la distancia. Hay que competir contraproveedores más cercanos. Por eso hay que generar la confianza de que el producto va a llegar cumpliendo los parámetros de calidad objetivos, pero además, en tiempo y forma. Si el vendedor es errático, solo puede vender commodities. Si es parte de una cadena de valor, el producto debe llegar a tiempo, no se puede tener una góndola vacía o que falte una pieza clave en

la producción. Pasamos como cámara últimamente el 85% del tiempo discutiendo infinita cantidad de regulaciones, pero ninguna a favor, orientada a ganar espacio en los mercados internacionales

– **¿Cómo está la industria automotriz?**

– Hay que mirar de cerca qué pasó cuando se eliminaron los derechos de exportación. Es la única industria que crece. Tiene bases sólidas, pero no tenemos que dificultar la operatoria, arriesgando lo ganado.

– **¿En qué estado está el Mercosur?**

– Debemos salir de la procrastinación y afrontar las discusiones que nos lleven a evolucionar. Las asociaciones (con tratados de libre comercio) que tiene actualmente son muy insuficientes.

– **¿Qué se necesita para salir adelante?**

– Lo más importante es la confiabilidad y poner la competitividad como política de Estado. Los problemas que está viendo el mundo son totalmente distintos a los nuestros. Están pensado en mejorar la digitalización, en la huella de carbono, en la inteligencia artificial, en cadenas globales de valor sustentables y resilientes. Nosotros vivimos coyunturalmente y en la medida en que sigamos así no vamos a

crecer nunca. Hay que arreglar las cuentas fiscales. No se puede vivir eternamente con déficit fiscal. Si no sos un país creíble no hay acceso al crédito. Hay que poner las cosas en orden e iniciar un ciclo virtuoso.

**– ¿Cómo iniciar un ciclo virtuoso con reformas pendientes pero sin resto, con sueldos devaluados y un alto nivel de pobreza?**

– Quiero mencionar un gran libro: Liderazgo, de Henry Kissinger. El exsecretario de Estado de Estados Unidos se refiere a diferentes líderes, entre ellos Konrad Adenauer, el primer canciller de la Alemania Occidental. Cuando entró en funciones, el país estaba destruido, humillado, controlado por potencias extranjeras, odiado, sin capacidad de gestión propia. En 10 años se transformó en un país con futuro y alianzas fundacionales para lo que resultó finalmente la Unión Europea. En la Argentina, la foto actual es muy difícil, pero el ciclo virtuoso es posible con un liderazgo que tenga claro adónde debemos llegar, en conjunto con el sector privado. Se necesita previsibilidad y determinación.

**Paula Urien**

## Temas

---

COMUNIDAD DE NEGOCIOS