

Los impuestos compensatorios al acero

Significado y alcance para 1984

Arturo Ortíz Wadgymar

LOS IMPUESTOS COMPENSATORIOS son una reciente modalidad arancelaria de la administración Reagan a los productos que, según ellos, compiten deslealmente con la débil industria norteamericana. Estos aranceles, como su nombre lo indica, tratan de encarecer los productos procedentes del exterior a fin de que resulte más barato adquirirlos de la industria doméstica. Las razones de este acentuado proteccionismo no son otras que la necesidad urgente que tienen los productores norteamericanos de asegurar ventas en su mercado interno, sin la competencia de productos procedentes del exterior, especialmente de países azotados por la crisis que se han visto precisados a devaluar incesantemente sus monedas, a reducir sus gastos y a cancelar importaciones.

Es claro que las devaluaciones constantes en países como Argentina, Brasil, México y Venezuela han abaratado sus exportaciones y con ello han logrado competir con cierta ventaja en el mercado norteamericano y el de algunos otros países. Si a la ventaja que ya en sí otorga un deterioro en el tipo de cambio se le agregan los diversos subsidios de los que siempre han gozado los exportadores, esa ventaja es aún más clara y naturalmente detectada por Estados Unidos; ello explica la aplicación de aranceles compensatorios a fin de amortiguar ese margen que permite a los países exportadores ofrecer mejores precios en el mercado estadounidense.

Sin embargo, tal situación, en apariencia natural, pierde todo sentido en el caso de México donde desde 1982 se han eliminado los referidos subsidios (CEDIS, EXTRACEDIS, CEPROFIS, etc.) que según el gobierno de los Estados Unidos son la causa de esa competencia desleal. Y menos puede hablarse de subsidios cuando en México la inflación interna se acercó al 100% en 1983 y se elevaron notablemente las tarifas de com-

bustible, energía eléctrica, transportes, agua y demás elementos que anteriormente sí constituían un privilegio del sector exportador.

La eliminación de esos apoyos a la exportación ha sido adecuada, en nuestra opinión, ya que no se sigue premiando a un sector que a pesar de contar con un paraíso protegido y apoyos enormes en materia de subsidios, no fue capaz de desarrollar a escala suficiente una industria exportadora, y que oficialmente privilegiaba en mayor grado a las trasnacionales exportadoras. Cabe señalar que la eliminación de estos subsidios, indebidos para el gran exportador, puede ser contraproducente para el pequeño y mediano exportador que son los auténticamente nacionales. Para el exportador autóctono, siempre en condiciones difíciles para competir en el gran mercado norteamericano, la medida puede ser altamente perjudicial, pues salvo ciertos créditos preferenciales, que se anulan con las trabas burocráticas, pocas posibilidades se le dejan de seguir en el campo de las exportaciones, y de lograrlo será en muy inconvenientes circunstancias.

Lo mismo se puede decir respecto a algunas empresas paraestatales que operan en condiciones difíciles, que están endeudadas y que tienen exceso de gastos fijos. Un caso concreto son los impuestos compensatorios establecidos recientemente a petición de la US Steel al congreso Norteamericano para que se apliquen hasta en un 4.98% a los aceros procedentes de México. Los productos afectados por esta disposición el pasado año, enero-noviembre, representaron una exportación de 248.5 millones de dólares, constituida principalmente por hierro y acero manufacturado: hierro en barras y lingotes, tubos y cañerías de hierro y acero. Cabe aclarar que en 1982, también entre enero-noviembre, la exportación de estos productos alcanzó 93.3 millones de dólares, lo que quiere decir que tuvieron un incremento porcentual del 157% en 1983; una

clara tendencia a incrementarse, verdadera razón de la reacción adversa de la US Steel que como se sabe, tiene equipo obsoleto y opera con pérdidas de 200 dólares por tonelada.

Al aplicar un impuesto compensatorio a una exportación supuestamente subsidiada en el país de origen, EU procedió muy a la ligera, sin tener pruebas de tal subsidio y sólo para proteger una industria local ineficiente. La realidad es que a pesar de que México incrementó sus exportaciones siderúrgicas en 1983, no logró aún ser autosuficiente pues fue deficitario por un monto de -102.1 millones de dólares en productos siderúrgicos como lámina, conexiones, alambre, barras, pedacería y otros. Ello implica que de reducirse nuevamente las exportaciones mexicanas de los artículos siderúrgicos en los que el país tiene excedente se le estará imposibilitando para importar lo que requiere de EU, con lo cual lo ganado por aquel país por un lado, lo perderán por otro.

Pero todo esto entra en el esquema que parece ser claro: la política de mano dura de EU hacia nuestro país, que limitará aún más las pocas posibilidades de recuperación de las exportaciones mexicanas: no sólo existen los impuestos compensatorios a nuestras manufacturas, que ya suman 10 productos, sino que además se han impuesto barreras sanitarias recientes a productos mexicanos como la carne, el mango, el limón, el atún, la cerveza y otros. Todo ello hace pensar en que la urgencia de México por diversificar y ampliar la captación de divisas del exterior enfrentará importantes —y tal vez insalvables— obstáculos en el corto plazo. Por tal razón, las presiones para ampliar los cauces a las inversiones directas y por un mayor endeudamiento externo se acentúan, y ya se han establecido las reglas para atraer nuevo capital foráneo y para solicitar más créditos externos.