

El esquema impositivo de la tecnología en medio de la discusión por nuevas cargas

¿El precio es lo de menos?

Acceder a la tecnología es cada vez más difícil para empresas y usuarios finales, que llegan a pagar más del 30 por ciento con respecto a los países limítrofes.

Por **Dario Laufer**

Un paseo por Monte Carlo, capital del principado de Mónaco, puede resultar una pesadilla para el CIO de una empresa argentina: allí un disco de 320 GB para una notebook cuesta U\$S 79, la mitad de lo que sale en el mercado local. ¿Cuáles son las razones de estas diferencias de precio? Los impuestos que tributa la tecnología informática para ingresar al país. “Para ingresar un producto informático a la Argentina, al precio FOB (Franco a Bordo, que es el precio en el puerto de origen de la mercadería) hay que sumarle el arancel aduanero, el costo del contenedor, los fletes, los gastos de puertos y los tributos locales. Eso hace que el precio final de un producto sea mayor acá que en otros países que tienen menores aranceles aduaneros, o donde el IVA es más bajo”, explica Pablo Roust, director Comercial de Epson Argentina, que trae al país impresoras, proyectores y cámaras digitales, cuyos aranceles de importación e IVA van del 10,5 al 21 por ciento, según cuál producto sea. Si el ejemplo puede parecer exagerado, una caminata por los principales negocios de informática de Santiago de Chile lo hará saltar de la silla. El costo de la informática del otro lado de la frontera es un tercio más bajo que en la Argentina. “Lo que sucede en ese caso es que Chile firmó



*Excepto celulares, consumibles y microprocesadores, que tienen arancel de cero por ciento.

Fuente: Entrevistas realizadas.

el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos que deja en cero los aranceles aduaneros para los productos informáticos, mientras que acá pagamos el 16 por ciento. Además, ellos tienen un IVA del 19 por ciento”, argumenta Juan José Gutiérrez, director Regional de Tallard, que distribuye equipos Lenovo y Apple en el Cono Sur. Cuando se suma cada ítem, el costo de adquirir tecnología en la Argentina resulta muy oneroso tanto para las empresas como para los consumidores finales.

Una notebook, que en los Estados Unidos cuesta alrededor de U\$S 600, se encuentra en el mercado local a casi el doble. “Fuera del impacto de costo de importación, el punto es que allá una notebook es un ‘commodity’ porque el mercado tiene un grado de maduración que le permite fijar precios más bajos o hacer ofertas muy agresivas. En nuestro país hay un tema impositivo, ya que el hardware tributa 10,5 por ciento, pero el software paga 21 por ciento de IVA, mientras que el impuesto pro-

medio en los Estados Unidos es del 7 por ciento”, detalla Juan Martín, gerente de Operaciones de Ventas de Dell Cono Sur. “Para nivelar los márgenes de rentabilidad, traemos productos de nuestra planta de Brasil, que paga menos impuestos porque estamos dentro de los convenios de Mercosur. Para Chile, esa ventaja corre con Estados Unidos, porque firmaron el Tratado de Libre Comercio y les disminuye el costo de traer equipos”, agrega Jorge Aguado, gerente de Marketing de Dell Cono Sur.

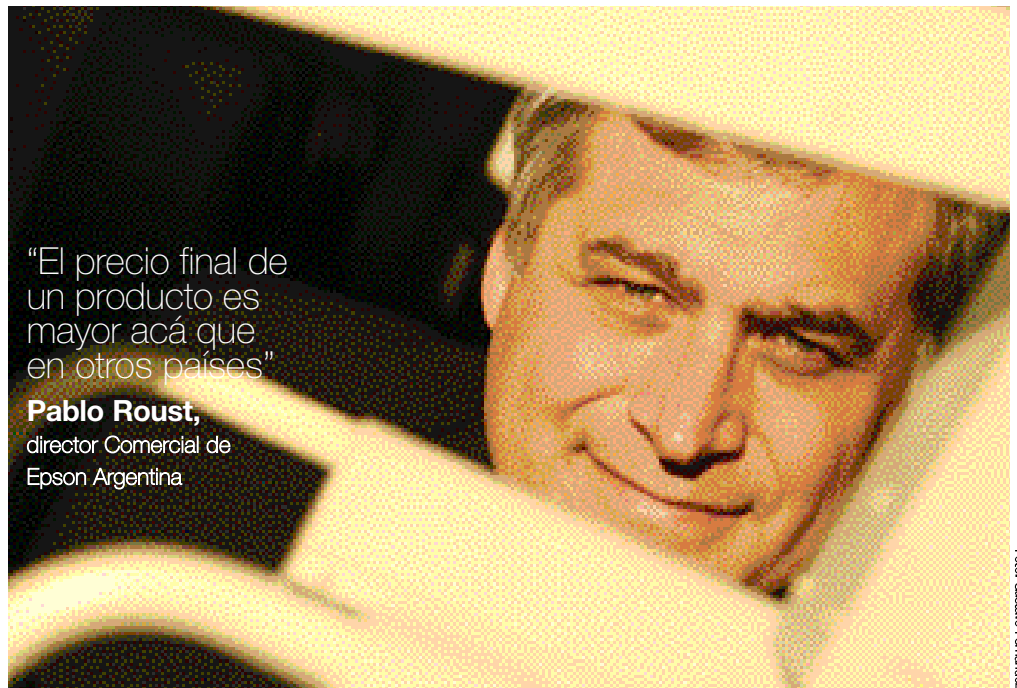
LA DISPUTA IMPOSITIVA

El proyecto de ley 253/09, cuyo debate está aún pendiente, apunta a crear un gravamen adicional a ciertos productos de tecnología. En el debate se encuentran dos cuestiones: la de impulsar la sustitución de importaciones apoyando a los cinco fabricantes de Tierra del Fuego y la de cubrir la demanda local amortiguando la presencia de artículos importados. “Es uno de los disparates de este proyecto, porque a la telefonía celular se la considera un servicio básico pero a los celulares importados se los quiere considerar bienes suntuarios”, critica en su sitio web Enrique Carrier, de la consultora Carrier y Asociados. Para Pablo Roust, director Comercial de Epson Argentina, esto no los impulsaría a abrir una fábrica en la Argentina. “Para eso deberíamos vender un millón de impresoras por año acá, y estamos muy lejos de esa cifra”, asegura.

La norma, apoyada por la gobernadora de Tierra del Fuego, Fabiana Ríos, y que al cierre de esta edición debía ser tratada en el Senado para luego regresar a la Cámara Baja, modifica el artículo 70 de la ley de Impuestos Internos y fija aumentos en el IVA y los otros gravámenes que existen sobre los bienes electrónicos tecnológicos. De esta manera, teléfonos celulares, monitores de cristal líquido y equipos GPS, entre otros (notebooks y netbooks quedaron exentos) fabricados fuera de Tierra del Fuego deberían pagar entre 20 y 25 por ciento más de impuestos internos y un 21 por ciento de IVA, dado que los considerados bienes informáticos y de telecomunicaciones pagan sólo un 10,5 por ciento.

Negocio de escala

La dinámica de mercados desarrollados como el estadounidense o el europeo, cuya escala es varias veces superior a los países de América latina, per-



“El precio final de un producto es mayor acá que en otros países”

Pablo Roust,
director Comercial de
Epson Argentina

Foto: Gastón Fernández

mite a los fabricantes ofrecer mayor cantidad de productos, configuraciones más avanzadas y renovar el stock de los distribuidores y cadenas minoristas a un ritmo mayor. “Acá las computadoras son más baratas que en Estados Unidos cuando se saca el IVA de la ecuación. Pero en ese mercado son muy comunes las liquidaciones, en las cuales ofrecen descuentos muy importantes, y las hacen muy seguido. Pero los precios normales no son más baratos que acá”, compara Luis Szychowski, presidente de Exo Argentina, fabricante local de las netbooks Classmate utilizadas en el sector educativo. En el último año, su empresa fabricó más de 5.000 netbooks sobre un total de 80.000 equipos. En la misma línea se encuentra Omar Nievas, coordinador General de Banghó, fabricante local de notebooks y netbooks, que ofrece estos equipos a precios similares a los de los mercados desarrollados. “Para lograr precio, nosotros compramos a los fabricantes de componentes en Asia y

armamos las máquinas en la Argentina. Algunos traen equipos armados, otros integran los componentes. Nosotros utilizamos el modelo conocido como SKD (Semi Knocked Down), en el cual el equipo viene desarmado y paga 9 por ciento de arancel. Su incidencia en el precio final se reduce al 3 por ciento del costo total del equipo”, amplía Nievas, cuya empresa ofrece notebooks y netbooks con configuraciones y precios similares a los de Estados Unidos.

El factor IVA

De acuerdo con la consultora Prince & Cooke, el mercado de hardware local tuvo un volumen de negocios de \$ 6.267 millones durante 2008. Si se toma en cuenta que cerca de un tercio del precio de los equipos informáticos corresponde al pago de impuestos locales, el Estado recibió cerca de \$ 2.200 millones de la venta de equipos. Por su posición aduanera, tanto los consumibles como los celulares no tienen carga aduanera, lo cual permite a los fabricantes ade-

cuar sus precios entre los diferentes mercados. “Nosotros vendemos a precios internacionales. Lo que cambia es el pago del IVA que acá es de 21 por ciento, pero en nuestro caso lo tomamos como un adelanto de los impuestos a pagar y no nos trae un problema financiero, pero para el usuario final puede ser diferente”, reconoce Javier Otero, gerente de Ventas para Celulares Samsung Electronics Argentina. Además del peso propio que tienen los impuestos locales (ver recuadro “Carga pesada”), la devolución del IVA exige a los proveedores contar con un gran respaldo financiero. “Aunque el IVA se traslade al cliente, su pago anticipado junto con el de ganancias nos obliga a tener prevista una cantidad importante de dinero que, si fuera financiada por un tercero, agregaría un costo adicional al producto, porque obtener financiación en el mercado local es muy caro”, advierte Fernando Joffe, gerente Comercial de Etercor, un mayorista de equipos, consumibles y accesorios informáticos. ■