

Es importante precisar una política industrial para negociar en la OMC

Dr. Ernesto S. Liboreiro y Mg. María Marta Rebizo*

Las negociaciones que la Argentina pueda entablar con otros países, como son las mantenidas en la Ronda de Doha, presentan oportunidades y desafíos para nuestro país que no debería desaprovechar.

En el informe de la Presidencia Pro Tempore Argentina en el Mercosur, el Embajador Alfredo Chiaradía expresó “la **voluntad del Mercosur de continuar expandiendo su red de acuerdos bilaterales y regionales, con aquellos socios con los que se encuentren coincidencias para establecer negociaciones equilibradas y de mutuo acuerdo**”.

En el último decenio, la Argentina ha sido uno de los países más ofensivos en lo que respecta a negociaciones en productos del agro y el más defensivo en materia industrial. **Esta dualidad argentina hace que sea muy difícil encontrar las coincidencias a las que alude el Embajador para concretar acuerdos comerciales de relevancia con otros países, sea en la OMC o en cualquier otro ámbito de negociación.**

En materia de productos agrícolas y manufacturas de origen agropecuario la Argentina tiene un gran potencial de crecimiento, por las ventajas comparativas y competitivas que ha sabido forjar. Las negociaciones internacionales se presentan como una oportunidad para incrementar sus exportaciones y disminuir las políticas de competencia desleal como son los subsidios a la producción y a la exportación que utilizan países competidores. **El borrador de acuerdo en materia de agricultura que estaba sobre la mesa en la reunión Mini-ministerial de la OMC, llevada adelante en Ginebra entre los días 21 al 29 de julio, era bueno en muchos puntos para la agricultura argentina.**

El tema que aparentemente bloqueó la posibilidad de acuerdo fue el denominado “Mecanismo de Salvaguardia Especial” (MSE), herramienta de protección para los productos agrícolas en los países en desarrollo. Este instrumento autorizaría elevar los aranceles de importación por encima de los niveles actualmente permitidos por la OMC en caso de que las importaciones aumentasen bruscamente o que los precios cayesen abruptamente. El meollo del conflicto, según la mayoría de los medios de prensa, consistió en cuanto debería ser el “incremento brusco” de las importaciones que permitiría que el arancel adicional de importación que se aplicase pudiese superar el nivel comprometido en la anterior Ronda de Negociaciones (llamada Ronda Uruguay). Para algunos, como la India y China el incremento brusco se produciría cuando las importaciones aumentasen por encima del 10% y para otros, como EE.UU., cuando las mismas superasen el 40%.

Otros argumentan que el fracaso en las negociaciones se debió a que EE.UU. no quería tratar el tema del algodón, que era el tema subsiguiente a abordar en las negociaciones, luego del citado MSE. El algodón tendría en esta Ronda de negociaciones un tratamiento especial con reducciones de subsidios y aranceles a la importación más elevados en beneficio de países como Benín, Burkina Faso, Mali y Chad que dependen casi exclusivamente de sus exportaciones de algodón. Para EE.UU. este es un tema sensible que ha quedado de manifiesto, aún más, con la reticencia a aceptar el fallo condenatorio del tribunal de la OMC en el marco de una contienda que mantuvo con Brasil años atrás.

Una tercera hipótesis radica en que la posición inflexible, y carente de fundamentos económicos y sociales, **de la India con el Mecanismo de Salvaguardia Especial** (debido a que la mayoría de sus aranceles a la importación son muy altos - 100%, 150% y 300%, por lo cual parece poco probable que necesitara incrementar sus aranceles por encima de esos niveles), **parecería más una táctica de negociación para conseguir alguna concesión en industria que una preocupación en sí por los pequeños agricultores de la India,** que como es bien sabido desaparecerían como tales en caso de reducciones significativas de su protección. De esta manera, bajo esta hipótesis, la verdadera razón del fracaso en las negociaciones de Doha en julio pasado parecería estar relacionado con las negociaciones en bienes industriales y no en la agricultura.

Más allá de cuál o cuáles hayan sido las razones del fracaso en la negociación, **la Argentina comparte con la India esta misma preocupación por su sector industrial** y esto quedó demostrado en varias ocasiones. Una de ellas en virtud de la visita del Secretario de Comercio de la India, Gopal Pillai, a la Argentina en junio pasado y más recientemente en las declaraciones de nuestro Canciller en varias intervenciones en la reunión “miniministerial” de Ginebra.

La preocupación que tienen tanto Argentina como la India es legítima, pero para poder avanzar en la concreción de acuerdos comerciales con otros países **es necesario que la Argentina precise su política de desarrollo industrial. Argentina tiene que insertarse en los productos y servicios en los cuales es y puede llegar a ser competitivo, no defendiendo todos los productos.** Tiene que definir una política industrial que establezca cuáles son los productos industriales con los cuales quiere insertarse en el comercio mundial. Mientras no lo haga continuará rechazando propuestas de acuerdos comerciales que impliquen alguna concesión en materia industrial. **Es urgente que se definan las prioridades industriales porque con la estrategia actual será prácticamente imposible encontrar países que sean complementarios.**

Es importante que haya un debate en la Argentina y que se desarrolle una política de desarrollo industrial seria. **Muchos argentinos queremos que el país tenga un desarrollo industrial que permita tener industrias que sean competitivas, que empleen mano de obra, que alcancen elevada productividad laboral y que permitan pagar salarios elevados... pero queremos saber también cuales son los mejores productos dentro de los diferentes sectores industriales que pueden satisfacer dichas condiciones.** Es necesario hacer un diagnóstico de cuáles son esos productos en los que a la Argentina le convendría especializarse. Cabría preguntarse, por ejemplo si ¿conviene especializarse en la producción de autopartes (cajas de cambio y válvulas) o por el contrario en el armado de autos? ¿Conviene la especialización en la producción de indumentaria con diseño e indumentaria infantil o por el contrario en la producción de textiles sin discriminación alguna? Es preciso poder responder con fundamentos serios este tipo de preguntas y construir así una estrategia de largo plazo que nos permita salir en algún momento del subdesarrollo no solo económico y social sino también intelectual.

* Director ejecutivo y Economista jefe de la Fundación INAI, respectivamente

Artículo publicado en el Diario BAE – Suplemento Agrícola el 14/08/2008