

ARGENTINA EN LA O.M.C.

El Comercio Internacional y el Desarrollo Económico

El papel del comercio internacional en el desarrollo económico ha generado grandes debates. Desde la perspectiva de una mera relación directa entre ambas variables, surgen casos concretos muy contradictorios. Por un lado, naciones que presentan una definida relación positiva entre su comercio y sus niveles de vida. Estamos hablando de los países desarrollados del norte de América, Europa y Japón, y aquellos con un nivel de desarrollo intermedio del Sudeste Asiático.

Pero de inmediato también aparecen contraejemplos: países históricamente volcados al comercio exterior que se encuentran entre los más pobres del mundo. Son casos en el África subsahariana y América Latina.

La contradicción se resuelve en cuanto introducimos en esa relación los aspectos cualitativos del comercio: volumen relativo, perfil, orientación de los excedentes e instituciones. El caso argentino es sintomático al respecto:

- En la segunda mitad del siglo XX redujo su participación en el volumen relativo del comercio mundial a la séptima parte, mientras en el mismo periodo, China multiplicó 7 veces su proporción;
- Su perfil a inicios del siglo XXI es similar al que presentaba a inicios del siglo XX;
- La actividad se encuentra altamente concentrada en firmas multinacionales que históricamente han derivado sus beneficios al exterior.

Además debe tenerse en cuenta el marco institucional que rodea el comercio mundial. Los organismos internacionales, a partir de establecer una relación simplista “comercio / desarrollo”, exigen una apertura irrestricta del sector externo (bienes, servicios, capitales y personas). Plantean una apertura en abstracto, al margen de las condiciones concretas de cada país.

Recientemente un funcionario del Banco Mundial (Francisco Ferreira, economista principal del Dpto. de Desarrollo Económico) reconoció esa falencia respecto de Argentina al afirmar:

“El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial se equivocaron respecto de la Argentina, que “destruyó” su economía la década pasada por haber realizado su apertura con un tipo de cambio sobrevaluado. [. .] es cierto que la convertibilidad trajo consecuencias negativas; tanto el FMI como el BM se equivocaron porque no se puede abrir la economía con un tipo de cambio sobrevaluado que destruya el aparato productivo. (La Nación; 26/12/05).

Las Instituciones del Comercio Internacional

Luego de la Segunda Guerra Mundial, y por cinco décadas, mientras la producción mundial de bienes y servicios crecía siete veces, el comercio mundial se multiplicó 18 veces. Este formidable desarrollo fue una de las plataformas del actual proceso de globalización. El organismo mundial que tuvo a su cargo dar el marco institucional fue el GATT (General Agreement for Tariff and Trade) creado en 1948. A partir de la Ronda Uruguay, en 1995 se transformó en la Organización Mundial del Comercio (OMC) con un papel similar.

El objetivo es promover el libre comercio multilateral a partir de la eliminación de aranceles y trabas para-arancelarias. Una aplicación concreta de la relación “comercio / desarrollo”. Y el objetivo se logra mediante rondas multilaterales de negociación donde los Estados se comprometen a realizar pasos concretos tras estos objetivos.

Esas rondas comenzaron en 1947 y de todas las concluidas hasta ahora la más importante fue la Ronda Uruguay que transcurrió entre los años 1986 y 1994. Justamente su acuerdo final ordenaba la creación de la O.M.C. (Organización Mundial del Comercio) a partir de la estructura del GATT.

Hoy la institución cubre el control de una amplia gama de acuerdos multilaterales que se aplican al comercio de bienes y servicios, a las inversiones y a la propiedad intelectual. Sin embargo, en la práctica, esta institucionalización dio cobertura a políticas de los países desarrollados que significan el versus de los objetivos proclamados.

La apertura se cumplió sólo en materia de comercio de bienes industriales de tecnología media y avanzada. Junto a ello avaló el proteccionismo de los países desarrollados en materia de bienes industriales de tecnología tradicional, es decir, con alto insumo de mano de obra. Los ejemplos más contundentes provienen del campo textil, confecciones, calzado, juguetes, etc. En este sentido también se incluyó en los criterios proteccionistas los casos de industrias en crisis como la siderurgia

Y el tema agrícola, durante décadas, fue lisa y llanamente excluido. De los temarios de liberalización de las rondas estuvo ausente, tanto la agricultura primaria (commodities) como de la manufactura de base agropecuaria. Recién en la Ronda Uruguay (la octava de las realizadas desde 1947), se comenzó a hablar del el tema, con el compromiso de ser aplicado a partir de la siguiente. Veremos luego, como hasta hoy, no existen avances importantes en la materia y son sólo promesas a futuro.

De hecho, esta situación significó un aval a los gigantescos subsidios de los países desarrollados a sus productores agrícolas y a la “guerra de subsidios” entre Estados Unidos y la Unión Europea que deja descolocados a los países no desarrollados en los mercados mundiales.

Estos subsidios no son un mero capricho para provocar daños a las economías no desarrolladas. Responden a cuestiones objetivas donde la menor productividad agrícola relativa junto al objetivo estratégico de preservar las proporciones de población rural impone la necesidad de protección. La alternativa, sería perder el apoyo político de ese sector de población.

Y los efectos de este mecanismo sobre los países donde las exportaciones primarias y de manufactura de base agropecuaria representan porciones importantes del total, son devastadores. Hacia fines de los '90 se estimaban los subsidios de los países desarrollados (Estados Unidos, Unión Europea y Japón) en 1.000 millones de dólares diarios. Hoy las estimaciones son algo menores (835 millones de dólares por día) pero continúan causando un daño en escala sideral a los países no desarrollados.

Cabe advertir que se llega a estas cifras sumando todos los aspectos de este proteccionismo. Básicamente está compuesto por subsidios gubernamentales y subsidios pagados por el consumidor. Los gubernamentales se orientan tanto a la exportación como los directos a la producción y al productor (por producir –precio sostén y pagos por volumen, y por no producir). El subsidio del consumidor surge del diferencial de precios entre los precios internacionales e internos y están generados por altos aranceles diferenciales y medidas para-arancelarias (cupos, prohibiciones, exigencias sanitarias, nor-

mas de origen, etc.). También la combinación de ambos a través de normas antidumping y los respectivos derechos compensatorios o bien la restricción “voluntaria”.

Al arsenal para-arancelario han sumado ahora la problemática ambiental y la prevención del bio-terrorismo.

Un trabajo de Alieto Guadagni, delegado argentino ante la Junta Directiva del Banco Mundial nos ilustra acerca de los efectos concretos del proteccionismo (La Nación 01/08/03), de los cuales tomamos sólo algunos ejemplos

- “ [. . .] en Tanzania, donde el gobierno holandés apoya a sus productores lácteos hace más de veinte años, pero adonde, por el otro lado, la Unión Europea exporta leche en polvo con subsidios que triplican la donación holandesa, con lo que empobrece a ese país africano.
- Los subsidios agrícolas de los países industrializados son seis veces superiores a su ayuda a los países pobres.
- Los aranceles que aplican los países industrializados a sus importaciones agrícolas trepan a medida que aumenta el grado de procesamiento (hasta 1000 por ciento en Corea, 500 por ciento en la UE y 350 por ciento en los Estados Unidos). Así se traba la incorporación de tecnología para incrementar el valor agregado y se condena a los países en desarrollo a exportar bienes primarios sin elaborar, que tienen menores barreras.
- La Ronda Uruguay sirvió poco para reducir el proteccionismo agrícola. En casos como el de las carnes, trigo, arroz y lácteos, el arancel efectivo es ahora superior al vigente antes del Acuerdo de Marrakesh.
- Una vaca europea tiene un subsidio de la UE que llega a 2,50 dólares por día, mientras que el subsidio para una vaca japonesa es de 7,50 dólares diarios. En África el 75 por ciento de la población gana menos de dos dólares por día.
- Los productores de algodón de los Estados Unidos tienen subsidios que triplican toda la ayuda de los Estados Unidos a los países africanos. Estos subsidios contribuyen a empobrecer a los agricultores algodoneiros del norte y del este de África.
- La protección al arroz en Japón equivale a un arancel del 700 por ciento del precio del arroz eficientemente producido por Vietnam y Tailandia.”

Una estimación realizada por Fundación Mediterránea en el año 2000 indicaba que en caso de anulación de todo el sistema de subsidio de los países desarrollados, las exportaciones de nuestro país crecerían en un 25 % aproximadamente.

En el caso de los aranceles es visible la discriminación. Un reciente trabajo del FMI publicado en Enero del 2006 (Will the Doha Round Lead to Preference Erosion ? -de Amiti y Romalis-) expresan:

“Las preferencias concedidas a los países en vías de desarrollo no son tan generosas como ellos las hacen aparecer. Algunos países en vías de desarrollo actualmente pagan aranceles promedio más altos que países desarrollados bajo esquemas de preferencia en curso. Por ejemplo, los promedios de aranceles impuestos por Estados Unidos sobre exportaciones de países menos desarrollados no-africanos (LDCs') son del 13.1 % comparado con sólo 1.2% impuesto sobre las exportaciones de países desarrollados.

De manera similar en la Unión europea, el arancel promedio en LDCs no-africano es 5.1% [Argentina: 8,48 %] mientras que sobre las exportaciones rurales de los países desarrollados están en el 2.9 %.” (FMI; wp 06/10; pág. 5)

Pero no sólo el proteccionismo pone en crisis el concepto de multilateralismo. La tendencia del comercio mundial es hacia la intensificación de las corrientes comerciales hacia el interior de los bloques regionales y de los acuerdos bilaterales. Se estiman en el mundo, 180 acuerdos formales de tipo regional y bilateral y otros 70 que funcionan de hecho. En lugar de una apertura, la tendencia es hacia un “cierre” relativo, pero en ámbitos geográficos mayores.

Cambios en el comercio y reversión institucional

En el marco de un proteccionismo cada vez mayor y más sofisticado, se realizaron, desde 1947, ocho rondas de negociaciones que culminaron con la Ronda Uruguay (1986-1994). Sin embargo, comenzaron a generarse cambios en el contexto del comercio mundial, que incidirían fuertemente en la continuidad de las negociaciones.

a) Cambios en la composición del comercio: las nuevas tecnologías desarrollaron en gran escala el comercio de servicios con características de alta especificidad. Y a la vez son los que detentan las mayores regulaciones por parte de los países no desarrollados: fletes, financieros, informática, gubernamentales, comunicaciones, turismo, culturales, educativos, recreativos, profesionales, propiedad intelectual, patentes, etc. Ya representan alrededor de 1/3 del total del comercio mundial y está concentrado en un 80% en multinacionales.

En la misma línea se ubican los flujos de inversiones y las licitaciones de bienes y equipos gubernamentales que requieren la liberalización de sus normas para afianzar el predominio de los países desarrollados

b) Cambios en los actores con la aparición de nuevos jugadores decisivos: Rusia, China, India y Brasil.

c) Cambios en las actitudes de jugadores secundarios: las dos características anteriores fortalecieron la posición del resto de países no desarrollados, en particular de los exportadores de alimentos (materias primas y manufactura de base agropecuaria), que al mismo tiempo detentan en materia de servicios fuertes regulaciones y son potencialmente grandes importadores.

d) La comprensión del fiasco que fue la Ronda Uruguay para los países en desarrollo, sobre todo debido a la persistencia y profundización de las restricciones en agricultura y las manufacturas de mano de obra intensiva como el caso de los textiles. Incluso la Ronda Uruguay permitió aumentar los niveles de protección.

Mientras tanto, la percepción de las autoridades de la OMC era muy diferente. La adopción generalizada del modelo neoliberal en los '80 y '90 generó la idea que era posible profundizar la tendencia hacia una liberalización selectiva, es decir, la característica fundamental de las anteriores rondas

En este contexto, en Diciembre de 1999 se realizó una reunión de la OMC en Seattle (EE.UU.) para el lanzamiento de una nueva ronda. El problema en términos de los acuerdos internacionales era muy serio. De acuerdo con el mandato de la Ronda Uruguay, a partir del 2000 tendría que discutirse la liberalización del comercio agrícola (un tema prioritario para la Argentina), de servicios y una parte de los temas de propiedad intelectual.

Los intereses cruzados que generaban alianzas y oposiciones entre países y grupos, por un amplio abanico de temas, la falta de transparencia en las negociaciones previas, fuertes demandas hacia la liberalización agrícola, y otras cuestiones de complejidad similar, ubicaba la realidad en un contexto opuesto a la percepción de los funcionarios.

Más aún, en Seattle se produce por primera vez en la historia contemporánea un movimiento masivo anti-globalización que ejerció una presión “directa” sobre los negociadores. Algunos observadores adjudican a estas acciones un papel de primer orden en el fracaso de esa reunión.

No sólo fracaso en términos formales, por la ausencia de una declaración final, sino que la reunión se interrumpió en condiciones de un verdadero caos, generando un verdadero punto de quiebre en la institución.

Un nuevo intento de inicio se formalizó en la reunión de Doha (Qatar) en Noviembre del 2001. Esta vez el lanzamiento fue posible, en primer lugar, por realizarse en una aislada y exótica región del mundo y en segundo lugar, porque tuvieron que aplicar reglas de consenso y por ende plantear objetivos aceptables por todos los jugadores. Con gran pompa se la denominó “la Ronda del Desarrollo”

Sin embargo, los procesos de cambio que hemos comentado, ya se habían consolidado y tuvieron expresión concreta en la primera reunión operativa de la ahora denominada Ronda Doha, realizada en Cancún (México) en el año 2003.

Allí aparece por primera vez el grupo denominado G-20 liderado por Brasil, India, Sudáfrica y China que Argentina integra de manera plena. No debe confundirse con un agrupamiento de denominación similar propuesta por Francia en el seno del G-7 (países más desarrollados del mundo) a fin de ampliar los debates sobre el financiamiento internacional a un grupo de países emergentes seleccionados por ellos.

El G-20 formado en el seno de la OMC, en cambio, es un agrupamiento voluntario de países, y el número real de componentes varía según la coyuntura debido a la tremenda presión que los países desarrollados ejercen sobre sus miembros para que no apoyen las iniciativas.

El grupo tiene posiciones muy definidas en el seno de la OMC. Exige un cronograma de eliminación de subsidios agrícolas, y no debate el tema referido a servicios, patentes, temas relativos a la propiedad intelectual y similares, hasta no definir de manera previa la cuestión agrícola. El “bautismo de fuego” de sus propuestas fue la reunión de Cancún y se convirtió en el principal interlocutor de los países desarrollados. La imposibilidad de un documento final determinó el fracaso de esa instancia negociadora.

El planteo alternativo realizado en Cancún no era nuevo para Argentina. Nuestro país históricamente había defendido las posiciones vinculadas a la disminución de los subsidios. Pero lo había realizado en el marco del denominado Grupo Cairns formado por países exportadores de productos agropecuarios que ejercen presión para que se liberalice el comercio de ese tipo de productos.

Este grupo se formó en 1986 en Cairns, Australia, antes del inicio de la Ronda de Uruguay. Algunos de sus miembros también pertenecen al G-20, pero el Grupo Cairns incluye también a países desarrollados tales como Australia, Canadá y Nueva Zelanda, y sus compromisos en el seno de la OCDE (países desarrollados) limita seriamente el alcance de sus planteos.

Argentina, a pesar de integrarse de manera plena al G-20, no ha abandonado el Grupo Cairns. Incluso en las últimas reuniones ambos grupos han podido actuar de manera coordinada en numerosos temas.

La integración de Argentina al G-20 no es casual. Se produce en un contexto donde los nuevos procesos internacionales derivados del fenómeno de la globalización comienzan a tomar forma y son asumidos de manera conciente por los reagrupamientos mundiales que empiezan a jugar en función del nuevo cuadro de intereses.

El acierto de la decisión de Argentina de participar de manera activa en el G-20 queda resumido en las expresiones de un funcionario de la UE:

“Argentina y Brasil pueden pelearse como perro y gato, pero hace dos años tuvieron uno de los mejores aciertos en política internacional: junto a China, la India y Sudáfrica armaron el Grupo de los 20 (G-20), que se ha convertido en uno de los actores centrales en la pelea por mejores condiciones en el comercio mundial”, admitió ayer un encumbrado funcionario que pidió reserva de su nombre” (Clarín, 05/10/05)

La reunión de Hong Kong de la Ronda Doha

La situación institucional de la OMC era en extremo delicada. Desde 1986 no habían existido avances concretos, y los fracasos de Seattle (1999) y Cancún (2003) eran por demás notorios. En ese contexto se citó una nueva reunión de la Ronda Doha, en Hong Kong para Diciembre de 2005.

Las condiciones previas generaban un fuerte escepticismo. Los países desarrollados seguían en las posiciones intransigentes que habían provocado los fracasos anteriores.

En ese contexto, el G-20, y como expresión de la consolidación del grupo, presentó una propuesta de liberalización agrícola global, abarcando toda la problemática que afecta el acceso a los mercados agrícolas. Representa una alternativa a las propuestas de EE.UU., la UE y Japón, ya que cada uno de ellos defiende el tipo de instrumento que de manera habitual utiliza para proteger su propio mercado (barrera arancelaria, de acceso, y/o subsidio)

Pero todos los sectores tenían en claro lo que resumió Jim Sutton, ministro de Comercio de Nueva Zelanda, en 'The Wall Street Journal'

“Los costes de un fracaso en el encuentro de la OMC serían significativos. Si no tenemos un resultado sólido de la Ronda de Doha, toda la viabilidad [de la OMC] estará en duda”. (El Mundo, Madrid, 09/12/05).

Un cuadro resumido de las distintas posiciones es como sigue:

a) Grupo de los 20: los países más desarrollados, particularmente la Unión Europea, deben eliminar los subsidios agrícolas y reducir las tarifas impuestas a las importaciones de alimentos. A su vez ofrecieron flexibilidad de acceso de sus mercados para los productos industriales (disminución del 39 % de aranceles a la importación de productos industriales) y servicios, pero sólo a partir de la definición de las negociaciones agrícolas en las cuales exigen un recorte promedio de los subsidios de un 54% como mínimo y la eliminación total de los subsidios a las exportaciones en cinco años (2010).

b) Unión Europea: planteó que no le corresponde realizar una nueva oferta sobre las reformas al comercio agrícola ya que toca a los otros grupos mejorar sus propuestas. La oferta previa de la UE representa una reducción promedio de 39% para los diferentes subsidios a su producción agrícola. También exige a los países en desarrollo una reduc-

ción arancelaria para productos industriales del 75% y similares concesiones en el área de servicios.

c) Estados Unidos: propuso recortes aún más drásticos en los subsidios, pero advierte que solo reducirá la fuerte ayuda a sus productores si la UE accede a abrir su mercado agrícola.

Frente a un cuadro similar al que ya venía haciendo fracasar las reuniones de la OMC, sólo cabía el escepticismo. Y el problema central lo constituye el mecanismo básico, verdaderamente perverso, que utilizan desde hace décadas Estados Unidos y la Unión Europea: cada uno promete eliminar subsidios si previamente el otro lo realiza, sabiendo de antemano que no lo hará.

Debe recordarse además cual fue la respuesta de Estados Unidos frente a las exigencias del Mercosur para entrar en el ALCA referidas a los subsidios agropecuarios: “nuestra decisión depende de lo que se resuelva en el marco de la OMC”. La problemática de los subsidios no sólo paraliza la OMC sino también iniciativas de integración de bloques regionales.

Pero de manera independiente a los resultados interesa el papel que cumplió el bloque de países del G-20. En reuniones previas en Bhurban (Pakistán) y en Gran Epoch (China) en los meses de Setiembre y Octubre de 2005, se coordinó una posición muy completa del grupo sobre todos los aspectos de la Ronda Doha, que permitió ofrecer una propuesta alternativa de tipo integral. Más aún, el canciller Amorim de Brasil, en nombre del G-20 presidió, durante el transcurso del evento de Hong Kong una reunión paralela de 110 países no desarrollados para acordar posiciones comunes. Del otro lado quedaron 40 países desarrollados y algunos de sus aliados estratégicos.

Los resultados concretos de la reunión de Hong Kong fueron muy limitados respecto de las aspiraciones del G-20. Se esperaban acuerdos sobre “modalidades” de liberalización que no se concretaron, y sólo se elaboraron “directrices” para completar el trabajo durante 2006.

Prevalció el criterio de evitar nuevamente el fracaso total de la reunión sobre la base de elaborar una declaración final que continuara manteniendo en pie la Ronda Doha. Lo contrario podría significar la desaparición lisa y llana de la OMC. Sin embargo, aún no está “garantizada” la culminación exitosa de la Ronda Doha.

Una presentación esquemática de su declaración final es la siguiente:

1.- Subsidios agrícolas a la exportación: fue “superado” mediante la promesa (no el compromiso) por parte de la UE, de su eliminación total en el año 2013. Deja fuera del documento toda la problemática de los subsidios a la producción que representan el 90% de las subvenciones. El resultado parcial fue posible por dos razones. Primero porque Estados Unidos detenta un bajo nivel de subsidios a sus exportaciones, y segundo porque la Unión Europea ya tenía el compromiso interno de eliminarlos en el año 2013. No sólo fue una extensión del plazo planteado por el G-20, superior en un 60 %, sino que por ahora carece de un cronograma de disminución paulatina

Incluso la fecha convenida (2013) es condicional pues debe garantizarse que se deben evitar las escapatorias para que no haya subvenciones a la exportación encubiertas en los créditos, la ayuda alimentaria y las ventas realizadas por las empresas exportadoras del Estado. Además, esa promesa europea está condicionada a que otros países industrializados, principalmente Estados Unidos y Australia, hagan otro tanto.

A pesar de sus limitaciones tiene valor como antecedente de un compromiso de esta naturaleza consolidado en un tratado multilateral.

2.- Acceso a los mercados: otra promesa fue el acceso libre de aranceles y de cuotas de importación al 97 % de los productos de los países no desarrollados a los mercados mas desarrollados para el año 2008. Esto incluye el algodón e incluso elimina las subvenciones a la exportación de algodón con fecha específica en el 2006. Sin embargo, nada se dice respecto al tema de los subsidios directos a los algodoneros estadounidenses (U\$S 4,0 mil millones anuales), un tema trágico para algunas economías del continente africano.

3.- Productos industriales: se aceptó que la disminución podrá ser, en promedio, inferior a la disminución en el sector agrícola, aunque la disminución deberá ser proporcionalmente mayor en los aranceles más altos.

4.- Servicios: se incluyó en un Anexo no debatido previamente. Responde a los intereses de los países industrializados, pero, de hecho, queda supeditado a las negociaciones agrícolas.

Las “ausencias”, que en la práctica son los temas mas importantes, quedaron pendientes para las reuniones a realizarse a lo largo del año 2006.

Como vemos las limitaciones del “acuerdo” son demasiado grandes para los intereses del Grupo G-20. Sin embargo, en el contexto de la historia inmediata de la OMC, haber conseguido una declaración final, una fecha precisa (2013) para la eliminación de subsidios a las exportaciones y un cronograma preciso para culminar la Ronda en el 2006, representa aspectos positivos. Respecto a la fecha del 2013, el portavoz del G-20, el canciller brasileño Celso Amorim, señaló que aunque no se consiguió la fecha propuesta (2010), ahora tenemos una fecha tope. Respecto al documento global, declaró que el texto es modesto pero no insignificante. El canciller argentino Jorge Taiana coincidió con estas apreciaciones

Importancia para Argentina

Desarrollar en el ámbito de las instituciones internacionales relativas al comercio, una política coherente y de largo plazo tiene para Argentina una gran trascendencia. Su importancia deriva de los productos en debate, la limitada capacidad de negociación de Argentina, la constitución del grupo G-20, la incorporación de Argentina a dicho grupo, la política implementada por ese grupo, la necesidad de mantener la estructura de la OMC y la aceptación generalizada del enfoque del G-20 en la OMC

1.- Los productos en debate

Las cuestiones agrícolas de la OMC no responden exclusivamente a los llamados productos primarios (commodities). Los problemas más serios en ésta área corresponden a lo que nosotros conocemos como agroindustria o manufactura de base agropecuaria: lácteos, aceites vegetales, carnes y alimentos en general, es decir productos que conllevan un mayor valor agregado. Estos productos son los más importantes dentro del comercio primario mundial y los de mayor dinamismo. Y representan una porción mayoritaria de las exportaciones argentinas

2.- La capacidad de negociación de Argentina

Luego de la política de apertura unilateral de los '90, la posición de Argentina está muy debilitada para encarar, de manera aislada, la negociación de un “canje” de apertura en manufactura y servicios por apertura agrícola. Por eso representa un acierto la de-

cisión de unirse al G-20 a fin de fortalecer su capacidad de negociación. Sin embargo, los aspectos positivos de esta asociación no liberan a Argentina de la necesidad de realizar sus propios esfuerzos en el sentido de introducir cambios estructurales para modificar el perfil de sus exportaciones y de los agentes económicos que participan en el comercio exterior.

3.- La importancia del G-20

La conformación del G-20 en el año 2003 es una consecuencia de los cambios que se están produciendo en el mundo. Su conformación incluye nada menos que los países que están transformando el escenario económico mundial: China, India, Brasil y probablemente Rusia, que ingresaría en la OMC a inicios del 2007. Es por esto que se ha constituido en un referente en la OMC y el principal interlocutor de los países desarrollados que hasta ahora habían actuado en ese ámbito de manera prácticamente unilateral.

4.- La incorporación de Argentina al G-20

La importancia de la integración de Argentina al G-20 deriva de perspectivas que van mucho más allá de los intereses del comercio internacional. Argentina pasa a formar parte de un grupo donde:

- Participan tres de los cuatro países que se conocen como BRIC's (Brasil, Rusia, India y China). Está señalado como el único grupo que puede ejercer políticas autónomas en el mundo actual y superar en algunas décadas a los actuales países desarrollados. La probable incorporación a corto plazo de Rusia a la OMC y al G-20 multiplicará varias veces su capacidad de negociación.
- Participa Brasil a quien nos une el principal acuerdo comercial del país (Mercosur)
- Participan los países de América del Sur con los cuales Argentina está generando nuevos ejes político-económicos: Venezuela, Bolivia, Brasil y Chile. Uno de sus proyectos más concretos e importantes es la integración física de la energía en Sud América.
- Participan India, Sudáfrica, Brasil y China con los que Argentina tiene muy avanzadas conversaciones para ampliar los planteos comunes en el seno de la OMC para formar una asociación que les permita negociar juntos temas industriales frente a los países más ricos. (Grupo G-11 dentro del G-20)
- El G-20 es un grupo que concentra en conjunto 3.000 millones de habitantes. Como bloque es el primer exportador mundial de materias primas y el principal importador de bienes.

5.- La estrategia del G-20 y su conducción

El liderazgo que ejercen Brasil e India en el G-20 resulta acertado pues una ruptura total en Hong Kong, luego de los fracasos de Seattle y Cancún hubiese llevado a la disolución de la OMC. Sería reemplazada por un juego de "vale todo" donde el elemento central serían las discriminaciones. Y Argentina y otros países latinoamericanos no están en condiciones de enfrentar por ahora una situación de este tipo. Para tener una idea aproximada, digamos que sobrellevar una situación hipotética de ese tipo, implica la necesidad de detentar de manera previa un nivel de integración del proyecto de Unión Sudamericana a la altura de la integración europea y ya con un fuerte lazo comercial (semi-integración) con el resto de países del G-20.

Como eso aún está lejos, Argentina, por ahora, necesita en materia de comercio internacional mejorar el acceso al resto de mercados y la disminución de los subsidios

agrícolas. Esto sólo puede lograrse por medio de negociaciones multilaterales que sólo la OMC puede realizar.

6.- Los aspectos positivos de la continuidad de la OMC

Debe pensarse que hasta poco tiempo antes de esta reunión, muchos países desarrollados mantenían que ni siquiera debía debatirse la problemática agrícola. Actualmente no solo que se ha convertido en el tema central sino que a través del organismo se han obtenido resultados concretos. El caso más notable es de Brasil. Sus denuncias contra el acuerdo azucarero de la Unión Europea y el programa algodonero de Estados Unidos hicieron que la OMC obligara a modificar las normativas y abrió las puertas para planteos similares en el seno de la OMC. En el caso concreto del algodón, Estados Unidos hubo de anular uno de los tramos del subsidio permitiendo así que pueda subir el precio internacional.

7.- Aceptación generalizada de la estrategia de balanceo de la negociación

Tanto Argentina como el G-20 en su conjunto plantea como telón de fondo de la negociación un “canje” entre proteccionismo agrícola y no agrícola (manufactura y servicios). Los organismos financieros internacionales (FMI y Banco Mundial) por su posición ortodoxa se ven obligados a criticar todas las formas de proteccionismo y de hecho admiten que los países no desarrollados traten de buscar un “trade-off” en la negociación de acceso al mercado

La declaración final de la reunión de Hong Kong estableció un vínculo específico entre las negociaciones de productos agrícolas y no agrícolas. Esto facilitará que los países no desarrollados puedan resistir las presiones para rebajar su protección arancelaria en productos no agrícolas en función de las rebajas que estén obteniendo en agricultura.

Algunas conclusiones preliminares

Argentina, a través de su participación plena en el G-20 en el seno de la OMC, está llevando adelante una estrategia correcta en materia de lucha contra el proteccionismo agrícola de los países desarrollados.

Sin embargo, no debemos ser optimistas en cuanto a lograr plenamente los objetivos, ni siquiera en el largo plazo, debido a que las limitaciones de acceso a sus mercados y los subsidios son un punto central de la opción estratégica de los países desarrollados

La importancia del accionar de Argentina en el G-20 radica en que se está delineando un polo alternativo de la economía mundial que contribuye a lograr una mayor capacidad de autonomía en las decisiones de los países integrantes y la búsqueda de su propio camino de desarrollo socio-económico.

El problema se presenta cuando se pretende trasladar de manera mecánica este tipo de estrategia a las relaciones económicas entre países o bloques regionales. En los casos de la negociación de áreas de libre comercio de Argentina y/o Mercosur con Estados Unidos y la Unión Europea se ha planteado como condición ineludible la eliminación de los subsidios agrícolas.

Resulta obvio que los países desarrollados no sacrificarán un punto central de su política económica en una negociación que representa una porción relativamente pequeña de su comercio mundial. Más aún, en el caso del ALCA se utilizó como justificación para abortar negociaciones en los años 2002/03, cuando el verdadero problema, no plan-

teado en aquel momento, fue que la existencia del ALCA implicaba la automática desaparición del Mercosur. Éste argumento recién fue esgrimido en Noviembre del 2005 en oportunidad de la Cumbre de Mar del Plata, cuando Estados Unidos pretendió reactivar el tema.

Pero mas allá de la justificación utilizada, en el caso del ALCA la cuestión fundamental radica en su total inconveniencia para los países del Mercosur. El problema es que el mismo argumento, la reducción de los subsidios, hace abortar una negociación equivalente con la Unión Europea, cuando este agrupamiento, en lugar de partir del supuesto de la desaparición del Mercosur, hace hincapié en su consolidación.

Existe toda una gama de objetivos, entre ellos, el desarrollo industrial y tecnológico, que Argentina y el Mercosur deberían plantearse como punto central para sacar provecho de una negociación con la Unión Europea y otras áreas del mundo desarrollado, dejando la lucha contra el proteccionismo al nivel del accionar en la OMC, único ámbito donde será posible, al menos por ahora, obtener concesiones parciales a partir de la nueva capacidad de negociación abierta.

Febrero 20 de 2006.-

Lic. Daniel Wolovick