

Las bases para un acuerdo justo.

Pablo Orlandi
Director del CEDEX

Hemos leído recientemente las novedades de Doha y el fracaso de las negociaciones de la Ronda de Desarrollo, cuyo objetivo primordial es lograr un mundo más global y más justo. También hemos sido testigos, una vez más, de la “estrategia” negociadora Norteamericana, que ante la imposibilidad de hacer valer su posición en el tema de los subsidios agrícolas y el grado de apertura de sus mercados, no solo han abandonado las negociaciones, sino que han resuelto, como herramienta de presión, someter a revisión todos los tratados bilaterales firmados por los Estados Unidos que involucren a los países miembros del G-20¹. Desde luego, los argumentos vertidos por la Secretaría de Comercio de los EEUU hasta el momento intentan evitar la vinculación directa entre ambas decisiones. Tal como argumenta el ganador del Premio Nóbel Joseph Stiglitz, una de las razones por la que la Ronda de Desarrollo está fallando es porque la Organización Mundial de Comercio (WTO, por sus siglas en inglés), como su predecesor el GATT, han sido, por proceso y estructura, instituciones mercantilistas que han basado su funcionamiento en un principio de negociación que solo contemple sus propios intereses. Básicamente, el concepto de una Ronda de Desarrollo implica la salida del sistema mercantilista hacia principios acordados colectivamente.

Tanto para nuestro país como para la mayoría de los países en desarrollo, existen innumerables barreras al comercio, que se manifiestan como leyes gubernamentales, regulaciones, políticas y prácticas de los países desarrollados, restringiendo el acceso de nuestros productos a sus respectivos mercados. De esta manera, a pesar de posibles mejoras arancelarias para determinados productos, los países importadores siempre pueden utilizar argumentos “técnicos” o “temporales”, por ejemplo, para evitar determinadas importaciones o regular su flujo. De esta manera, las llamadas Barreras No-Arancelarias (BNA) son el principal obstáculo para una empresa a la hora de avanzar en una exportación, y el principal motivo de discusión en las negociaciones internacionales, incluyendo la Ronda de Desarrollo. La Unión Europea y los EEUU utilizan un sinnúmero de barreras no arancelarias, incluyendo contingentes arancelarios, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas *antidumping*, obstáculos técnicos al comercio, licencias de importación, cupos y estrategias de defensa comercial.

¹ Este grupo incluye a la mayoría de las naciones agro-exportadoras del mundo en desarrollo, incluyendo a la República Argentina.

Un relevamiento de la Comisión Nacional de Comercio Exterior² para la Unión Europea, nos ilustra sobre la situación de las exportaciones Argentinas para esos mercados. En la Tabla 1 podemos ver la clasificación de las importaciones a la UE por grandes rubros – Productos Primarios, Manufacturas de Origen Agrícola, Manufacturas de Origen Industrial y Combustibles & Energía.

Clasificación por Grandes Rubros	Total de posiciones (A)	Total de posiciones con BNAs (B)	Part. sobre el total de posiciones en el rubro (B/A)
Productos primarios	1167	1159	99,31%
MOA	2950	2930	99,32%
MOI	9882	9725	98,41%
Comb y Energía	115	114	99,13%
Total	14114	13928	98,68%

Tabla 1: Posiciones arancelarias con BNAs por Grandes Rubros – Unión Europea

En términos agregados, podemos ver que la Unión Europea “interviene”, a través de BNAs, en aproximadamente el 99% de los aranceles de importación, incluyendo el rubro de productos primarios y manufacturas de origen agrícola, base de las exportaciones de los países en desarrollo.

En la Tabla 2, en el caso de los EEUU, la situación es un poco más favorable para los exportadores, ya que solo el 60% de las posiciones arancelarias presentan algún tipo de BNA. Sin embargo, como en el caso de la UE, los rubros que presentan el mayor porcentaje de BNA son el de productos primarios y el de manufacturas de origen agrícola.

En líneas generales, como muestra la Tabla 3, los EEUU presentan un cuadro de situación menos comprometido para las empresas exportadoras, con un porcentaje menor de BNA en el total de posiciones arancelarias.

² Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía y Producción, República Argentina.

Clasificación por Grandes Rubros	Total de posiciones (A)	Total de posiciones con BNAs (B)	Part. sobre el total de posiciones en el rubro (B/A)
Productos primarios	662	556	83,99%
MOA	1644	1582	96,23%
MOI	7965	3997	50,18%
Comb y Energía	71	2	2,81%
Total	10342	6137	59,34%

Tabla 2: Posiciones arancelarias con BNAs por Grandes Rubros – Estados Unidos

Nomenclador	Estados Unidos	Unión Europea
Total de posiciones tarifarias del nomenclador	10342	14114
Total de posiciones tarifarias con BNAs	6137	13928
Participación en el total	59.34%	98.68%

Tabla 3: Posiciones arancelarias con BNAs – Comparación UE y EEUU

Ante este cuadro de situación, resulta imperativo discutir los principios que deben regir los acuerdos de libre comercio y las Rondas para el Desarrollo. El escenario para los países en desarrollo, y para el conjunto de empresas exportadoras de estos países, en su gran mayoría PyMEs generadoras de empleo, es preocupante.

El progreso de la Ronda de Doha debe ser acompañado de un debate sobre estos principios, como aplican al comercio entre los países y como deberían ser implementados. Fundamentalmente, la pregunta debería ser ¿qué constituye un acuerdo justo para todas las partes? Lamentablemente, no existe una respuesta universal para esta pregunta, pero existen formas de encontrar un camino común a partir de un proceso “globalmente democrático”, basado en los valores comunes que universalmente defendemos.