



**POLITICAS E INSTITUCIONALES
PARA DINAMIZAR EL SECTOR
EXTERNO DE LA ARGENTINA ***

**Documento de Trabajo N° 5
*Noviembre de 2002***

* Ver Serie Documentos de Trabajo.

Autoridades de Fundación para el Cambio

Presidente	<i>Carlos Melconian</i>
Vicepresidente	<i>Rodolfo Santangelo</i>
Secretario	<i>Claudio Mauro</i>
Tesorera	<i>Verónica Sánchez Quintana</i>
Director Ejecutivo	<i>Edgardo Cenzone</i>

Leandro N. Alem 690, Piso 15 Of. B, (C1001AAO) Buenos Aires - Tel. 4313-3825 -
cambio@iplanmail.com.ar □

I. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es presentar un conjunto de propuestas para dinamizar el sector externo de la Argentina. Quiero enfatizar que en la actual situación de caos político por el que atraviesa el país, el futuro marco de seguridades jurídicas es totalmente incierto y en esta situación, no existen políticas mágicas que pueden revertir el proceso de decadencia económica y social en que entramos decididamente a fines del 2001. Por lo tanto, las políticas que propongo suponen la presencia de un Presidente con liderazgo y convicción de que la globalización del país es el único camino para sacar a millones de argentinos de la pobreza. Este es un tema que discuto con algún detalle en la Sección II.

La Sección III discute algunos aspectos de las negociaciones comerciales que está encarando el país mientras que la Sección IV presenta una discusión de los elementos que debiera incluir un análisis profundo y crítico de la manera en que la Argentina ha administrado las negociaciones comerciales durante los últimos años. La Sección V presenta un listado de propuestas de reformas económica e institucionales que surgen del análisis de los elementos necesarios para dinamizar el proceso exportador del país. El trabajo también contiene dos apéndices. El primero se refiere a una descripción de los principales elementos de un tratado de libre comercio de bienes y el segundo, a la posición negociadora de los EEUU en varios temas de la agenda incluidos en el ALCA y las negociaciones de la Ronda de Doha.

II. GLOBALIZACIÓN, POBREZA Y CRECIMIENTO

De acuerdo a investigaciones recientes sobre crecimiento y pobreza, los países donde el ingreso per capita crece mas rápidamente, el ingreso de los pobres también crece mas rápidamente. De manera mas concreta, la experiencia de muchos países a lo largo de muchos años muestra que un crecimiento del 1% en el ingreso per capita, está asociado con un crecimiento similar del ingreso de las personas que se ubican en el quintil mas pobre de la población (Dollar y Kraay, 2001). Obviamente, alrededor de esta relación se observa variabilidad incluyendo casos donde el ingreso per capita de la población crece mientras que el ingreso de los pobres cae. Esta variabilidad, está ocasionada por los cambios en la distribución del ingreso. Es decir, el crecimiento también puede estar asociado con un empeoramiento en la distribución del ingreso de tal magnitud que termine empeorando la situación de los pobres. Pero en estos casos que han sido las excepciones (Argentina Es una de ellas), se observa que o el crecimiento no ha sido tan sólido y/o el empeoramiento en la distribución del ingreso ha sido muy agudo. Por ejemplo, China es el país en desarrollo donde la distribución ha empeorado de manera mas aguda durante las últimas dos décadas y sin embargo, su crecimiento económico ha sido tan sólido que a pesar de esto, ha podido sacar a unas 200 millones de personas de la pobreza (ver por ejemplo, Berg y Krueger, 2002).

Si el crecimiento es la base fundamental sobre la que se sustenta la lucha contra la pobreza, la pregunta que se tienen que formular los que están en el poder, se refiere a las políticas que lo impulsan. Nuevamente la evidencia mas reciente muestra que los países que

mas crecen son aquellos que mas se han integrado con el resto del mundo. Durante muchos años el debate sobre globalización y crecimiento no arrojó resultados contundentes ya que se podían encontrar casos que indicaban por ejemplo que la apertura comercial impulsaba el crecimiento, y otros donde no se encontraba una relación clara. Parte del problema está en la dificultad de medir grados de apertura¹ y otra parte en que por lo general, los países que se globalizan no solo lo hacen en términos económicos sino también en términos institucionales. Debido a que los países que se globalizan implementan muchas reformas de manera simultánea, es muy difícil indicar cual es la contribución de cada una de estas políticas sobre la tasa de crecimiento y por lo tanto, sobre la disminución de la pobreza. Las investigaciones mas recientes han superado muchas de las limitaciones de los estudios de los últimos 20 años y muestran de manera muy convincente, que los países en desarrollo que se globalizan son los que mas crecen (Hall y Jones, 1999). En estos estudios, la interpretación de globalización no está restringida solo a los aspectos económicos sino también a los aspectos sociales, políticos e institucionales.

Por lo tanto, las experiencias de muchos países indican una lección de importancia a saber, que la posibilidad de lograr una sociedad exitosa con mayor justicia social consiste en trabajar tanto sobre las políticas domésticas como en las estrategias para globalizarse con el resto del mundo. Obviamente en lo referente al rol de las políticas internas, la búsqueda de niveles crecientes de justicia y la lucha decidida contra la corrupción aparecen como elementos destacados y los estudios muestran que efectivamente los países que han podido avanzar en estas y otras áreas relacionadas, han aumentado sus tasas de crecimiento. Es decir, en términos de políticas domésticas, la globalización de un país debe estar asentada en sólidos aspectos organizativos de su sociedad y lograr esto representa una lucha constante frente a los grupos de presión.

En términos de políticas internacionales, la globalización debe estar guiada por objetivos nacionales claros. La experiencia de algunos países indica por ejemplo que si bien han consolidado reformas importantes en la Organización Mundial del Comercio (OMC y WTO en inglés), algunas de estas no han logrado mejorar las posibilidades de crecimiento de sus economías. La Argentina es un claro ejemplo de un país que por muchos años, viene negociando mal (Nogués 2001 y Finger y Nogués, 2002). Los países deben negociar sabiendo con relativa precisión que impactos tendrán sobre su economía la firma de distintos acuerdos multilaterales. Por ejemplo, para Argentina como para otros países en desarrollo, los efectos económicos de firmar un acuerdo que consolide un elevado grado de acceso a los mercados internacionales para sus productos exportables es muy distinto a los efectos que puede tener por ejemplo, firmar un acuerdo que aumente los derechos de propiedad intelectual. Mientras el primero tendrá efectos positivos claros, el segundo podría tener efectos negativos (Finger y Nogués y World Bank, 2002). Estos acuerdos multilaterales quizás representan dos ejemplos extremos, pero lo que quiero destacar es que hay decenas de políticas globalizadoras que se están negociando e idealmente sería bueno que antes de firmar acuerdos internacionales los países en desarrollo como Argentina, sean concientes de por lo menos la posible dirección de los efectos económicos que pueden tener. Como argumentaremos, los negociadores de la Argentina no tienen la menor idea.

¹ Respecto a la contribución de una economía abierta sobre el crecimiento económico, quizás el mejor trabajo sea el de Sachs y Warner (1995).

Para resumir, la mejor lucha contra la pobreza es el crecimiento y en el mundo contemporáneo la mejor forma de impulsar el crecimiento, es a través de la adopción de políticas globalizadoras tanto internas como internacionales. Pero la adopción a ciegas de todas las políticas que se mencionan como globalizadoras y que se negocian en la OMC y en otros foros internacionales no necesariamente impulsarán el crecimiento e incluso algunas lo podrían retardar. Para poner otro ejemplo, un acuerdo multilateral sobre comercio y medio ambiente como el que se está negociando en la Rueda Doha de la OMC y en el ALCA, no tendrá el mismo efecto sobre el crecimiento de Argentina que un acuerdo para disminuir o dismantelar los picos arancelarios que están frenando el proceso de industrialización de sus productos primarios. Los recursos para discernir cuales son las políticas prioritarias y cuales son las negociaciones de mayor importancia para el país son escasos y como se analiza mas abajo, Argentina tiene que hacer todo lo posible para asignarlos de la mejor manera posible. Cada país debe evaluar con cuidado su modelo globalizador y elegir aquel que pueda traerle los mayores beneficios. Es acá donde entra la habilidad de cada país para hacer de la globalización una experiencia exitosa o un fracaso. La Argentina todavía no parece haberse dado cuenta de esto.

III. NEGOCIACIONES COMERCIALES

En la actualidad, Argentina como miembro del MERCOSUR esta participando en varias negociaciones entre las que se destacan con la Comunidad Andina (CAN) para la creación de una zona de libre comercio (ZLC) con la UE y en el ALCA. Además, el país está negociando individualmente en la Ronda de Doha. A titulo informativo, el ANEXO 1 incluye algunos de los temas mas importantes que son tratados en la formación de una ZLC.

En lo que sigue, se presentarán comentarios referidos a las negociaciones del MERCOSUR con la CAN y del MERCOSUR en el ALCA. También presentó unos comentarios de las negociaciones de la Argentina en la Ronda de Doha. Cabe destacar que estos comentarios están muy lejos de representar una evaluación de los beneficios y costos que la Argentina podría internalizar como consecuencia de estos acuerdos. Asimismo, es importante enfatizar que muy pocos países tienen la capacidad burocrática e institucional para participar efectivamente en todos los foros y en todos los temas. Argentina no es una excepción a esta regla por lo cual se recomienda que el gobierno defina cuales son sus prioridades y en base a ello asigne los recursos disponibles a las negociaciones en donde se proyectan los impactos mas importantes sobre la economía y la sociedad. Este y otros temas relacionados se analizan con mas cuidado en la próxima sección.

a. Negociación MERCOSUR-CAN

El objetivo de formar una zona de libre comercio (ZLC) entre los países de la CAN y los del MERCOSUR se ha venido postergando mas allá de lo inicialmente programado por los Presidentes de los respectivos países cuando en Abril de 1998 firmaron el “Acuerdo Marco para la Creación de una Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el

MERCOSUR”. Inicialmente el objetivo era que la ZLC entrara en funcionamiento en Enero de 2000 (www.sica.gov), pero como es sabido, estas negociaciones aún no han concluido².

Inicialmente la modalidad de las negociaciones era entre bloques. Sin embargo, a sugerencia de Brasil se acordó que en una primera etapa, la CAN negociaría acuerdos de alcance parcial con cada uno de los miembros del MERCOSUR. Como consecuencia de estas negociaciones, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela suscribieron con Brasil en Agosto de 1999 y luego con Argentina, acuerdos parciales (ACE 39 y ACE 48), cuya vigencia se viene prorrogando mientras sigue sin concluir el Acuerdo entre bloques. En la actualidad estas negociaciones están en pleno curso pero dadas las prórrogas ocurridas hasta el momento, es arriesgado pronosticar cuando se firmará.

Finalmente cabe señalar, que los acuerdos de complementación económica firmada por los países de la CAN con los del MERCOSUR indican que estos últimos tienen mas que ganar con la creación de una ZLC. Esto es así porque estos acuerdos cubren una parte mucho mayor de las exportaciones de la CAN hacia el MERCOSUR que viceversa. Por ejemplo, Argentina otorga preferencias arancelarias sobre un 88% de las importaciones provenientes de Ecuador (banano fundamentalmente), mientras que las otorgadas por este a nuestro país solo cubren el 33% (ver por ejemplo, www.sica.gov). Estos desequilibrios que provienen de la herencia histórica de la ALADI explican parcialmente la renuencia de algunos países de la CAN y las demoras que se han ocasionado.

b. Negociación MERCOSUR-ALCA

Dada la reciente aprobación del Trade Promotion Authority por parte del Congreso americano, las negociaciones del ALCA se transforman en una gran oportunidad y un gran desafío negociador para la Argentina. Excluyendo los países con los cuales Argentina tiene acuerdos comerciales ya firmados (bilaterales o a través de la CAN), el grueso del resto de sus exportaciones al continente americano están dirigidas a los Estados Unidos. Por lo tanto, si bien el ALCA afectará la economía de Argentina a través de un comercio mas libre con otros países latinoamericanos, caben pocas dudas de que será en el intercambio comercial con Estados Unidos donde estará concentrado el grueso del impacto económico de este Acuerdo. Dependiendo de la habilidad para ponerse de acuerdo entre los países de MERCOSUR y de su capacidad negociadora, el ALCA le podría abrir importantes oportunidades de crecimiento a la Argentina.

Por lo tanto, en lo que sigue, presento un breve panorama de las negociaciones en el ALCA resaltando con la información disponible, algunos ejemplos donde parece haber claros beneficios potenciales para la Argentina y otros donde podrían haber costos. Para ello, discuto brevemente temas correspondientes a cuatro de los nueve grupos de negociación: acceso a mercados, agricultura, propiedad intelectual y compras

² Para Bolivia si bien regirá el ACE No. 36, participará en las negociaciones con el objetivo de compatibilizar este Acuerdo con la ZLC.

gubernamentales³. Una descripción mas detallada de la posición de EEUU se presenta en el ANEXO 2

Acceso a mercados . Como se dijo, para Argentina la zona del ALCA representa uno de sus mercados mas importantes. Si bien las negociaciones de acceso a mercados representa una gran oportunidad para fomentar las exportaciones, no hay que descartar que el proceso de ajuste hacia el libre comercio continental podrá traer aparejado un aumento de los costos sociales. En este sentido, la posición que adopte Argentina en estas negociaciones definirá no solo un patrón de crecimiento de largo plazo, sino que también dependiendo de la información con la cual negocia, los costos sociales podrán ser mayores o menores.

En este grupo se incluyen las negociaciones de aranceles, de barreras no arancelarias, de reglas de origen y de barreras técnicas. Sin haber realizado un análisis a fondo, el tema mas importante cubierto por este grupo de negociaciones se refiere a la negociación arancelaria donde se debe llegar a acuerdos sobre: (i) el arancel base, (ii) el mecanismo de desgravación (lineal vs. no lineal), (iii) el trato diferencial por tamaño y nivel de desarrollo (importante para Argentina), (iv) el período de desgravación y, (v) los productos sensibles.

Es importante destacar que en principio hay acuerdo para que lo sustancial del comercio involucrado, quede liberalizado en un plazo de 10 años. Dado el actual calendario, esto quiere decir que si el acuerdo se comienza a implementar en el 2005 o 2006, para lo sustancial del intercambio regirá libre comercio en el 2015. En relación por ejemplo con el tiempo que llevó la formación de la Comunidad Europea, este período es muy reducido para acomodarse a los retos que implica el libre comercio con Estados Unidos, la economía mas grande y competitiva del mundo.

En este grupo de negociaciones, otros temas de importancia para la Argentina son: (i) las normas técnicas y, (iii) el mecanismo de salvaguardia que se usará durante el período de transición. Si se llega a un acuerdo para el ALCA, tarde o temprano lo que se acuerde en los temas que he destacado tendrá un impacto sobre la economía de Argentina.

La Argentina ya debería estar avanzando en la definición de aspectos esenciales de estas negociaciones como por ejemplo: (i) los productos que se incluirán en los distintos períodos de desgravación arancelaria, (ii) los productos que se incluirán en la lista de sensibles, (iii) la posición que se tomará con respecto a reglas alternativas de origen, etc.

- Agricultura. América es el continente que presenta un superávit comercial neto de productos agropecuarios y agro-industriales y es por lo tanto, la región del mundo

³ Los otros cinco grupos incluyen: políticas de competencia; solución de controversias, servicios, subsidios, antidumping y medidas compensatorias e inversiones.

con ventajas comparativas en estos productos. El objetivo de estas negociaciones debería ser el libre comercio de estos productos primero en el continente, y luego en el mundo. A pesar de su reciente Farm Bill, este es el objetivo que persigue Estados Unidos para el ALCA⁴ y dadas sus ventajas comparativas, el logro de este objetivo es de primordial importancia para la Argentina⁵.

Respecto a los subsidios a las exportaciones, es importante que la Argentina y los otros países latinoamericanos se pongan firmes en una posición a favor de la total eliminación de los mismos. Esto es así porque en el ALCA, Estados Unidos quiere conservar sus políticas financieras como las garantías de créditos y seguros para la exportación de productos agropecuarios. Estas garantías podrían incluir elementos de subsidios contra los cuales la Argentina no puede competir y es importante asegurar que estas políticas no nos perjudicarán. También es importante crear un mecanismo de supervisión que asegure este objetivo.

Finalmente y por su importancia, quiero citar el siguiente objetivo: “The United States strongly supports cooperation among FTAA countries...to seek the maximum possible improvement in market access opportunities for agricultural products and the multilateral elimination of export subsidies for agricultural products”. Como se sabe en la Reunión de Doha, la Unión Europea se opuso con éxito a fijar este objetivo y en este contexto considero que ALCA reforzará la posición de Estados Unidos en los foros multilaterales. Mas abajo describo brevemente la propuesta de EEUU en las negociaciones de Doha.

- Propiedad intelectual. La propuesta de Estados Unidos en este grupo de negociaciones es el de reforzar y aumentar los niveles de protección otorgados por el TRIPS. A título de ejemplo, en el área de patentes, Estados Unidos propone: (i) limitar las circunstancias en que se pueden otorgar licencias compulsivas, (ii) limitar las circunstancias en que las autoridades se pueden negar a otorgar patentes, (iii) para las drogas farmacéuticas, extender la duración de las patentes en función de las demoras de la tramitación por las autoridades nacionales, (iv) denunciar a empresas que buscan autorización para comerciar drogas con patentes activas, (v) aumentar las multas por violaciones a la legislación de propiedad intelectual.

A mi entender, esta propuesta va mucho mas allá de lo que puede considerarse razonable particularmente después de la Declaración sobre Salud Pública emitido en la Reunión de Doha (WTO, 2001b). Aceptar la propuesta de los Estados Unidos es aceptar un aumento de los precios de los productos protegidos con derechos de propiedad intelectual incluyendo las medicinas y los costos de salud con el consiguiente efecto sobre la pobreza. En estas negociaciones, la Argentina y los otros países de América Latina deberán actuar decididamente para lograr objetivos mas balanceados.

⁴ Las referencias a las posiciones negociadoras de Estados Unidos en los distintos temas del ALCA se toman de www.ustr.gov.

⁵ Este comentario de tipo general, no sustituye un análisis detallado que debería hacerse.

- Compras gubernamentales. En este tema, Estados Unidos quiere obtener un amplio acceso al mercado de los países latinoamericanos. Una propuesta de abrir el mercado de compras públicas bajo el principio de nación más favorecida, podría parecer balanceada ya que todos sacrifican sus mercados a cambio de que todos los abran. Esto sería así si las empresas radicadas en los países tienen la misma capacidad para vender a sus propios gobiernos como a los gobiernos de otros países del ALCA. Pero esto no es así; Estados Unidos tiene una red de información a través de representantes comerciales muy profesionales y empresas radicadas en los otros países que no tienen los países de América Latina. Es decir, en esta área, parecería que Estados Unidos tiene una ventaja comparativa frente a los otros países de la región. Este por lo tanto, es otro grupo de negociación del ALCA donde América Latina deberá trabajar con cuidado para obtener una negociación balanceada.

c. Negociación en la Rueda de Doha

Las negociaciones en la Rueda de Doha representan otra gran oportunidad para la Argentina. Por una serie de razones, en las negociaciones de la Rueda Uruguay nuestro país salió muy desfavorecido (Nogués, 2001 y Finger y Nogués, 2002).

En la reunión Ministerial de Doha a la cual no asistió nuestro negociador jefe (el Canciller) y a la cual llegó varios días tarde nuestro negociador adjunto (el Vicecanciller) se acordó que las negociaciones cubrirían nueve tópicos incluyendo: implementación de los Acuerdos de la Rueda Uruguay, agricultura, servicios, aranceles industriales, propiedad intelectual, antidumping, acuerdos regionales, solución de controversias, y comercio y medio ambiente. Los acuerdos en estas áreas profundizaran el proceso de liberalización comenzado y/o profundizado en la Rueda Uruguay. Asimismo se acordó, que habría discusiones sustantivas sobre otros nueve tópicos incluyendo: comercio e inversión; comercio y competencia; compras públicas; facilitación del comercio; comercio electrónico; comercio, deuda y finanzas; comercio y transferencia de tecnología; y comercio y desarrollo (WTO, 2001^a). A los cuatro primeros se los conoce como los temas de Singapur.

A diferencia de la RU, en la reunión de Doha, los países industriales se comprometieron de una manera mucho más firme a otorgar recursos de asistencia técnica para ayudar a las naciones en desarrollo a “entender” e implementar mejor los acuerdos ya firmados y los que se van a firmar en el futuro. Sobre este tema de fundamental importancia, también se acordó que la OMC presentará a fines del 2002 un informe detallando las contribuciones efectivamente realizadas por los países industrializados para ser destinados a la asistencia técnica.

En lo que sigue presento breves comentarios sobre los temas de la nueva ronda multilateral que son de mayor importancia para Argentina.

- Agricultura. La disminución del proteccionismo agrícola se encuentra entre los logros más significativos que se podrían conseguir en la nueva ronda multilateral.

Los beneficios mundiales de liberalizar el comercio de productos agrícolas supera con creces los beneficios de liberalizar totalmente el comercio de todos los bienes no agrícolas (World Bank, 2002). Respecto a este tema, el lenguaje de la Declaración Ministerial menciona el objetivo “de reducir, con miras a dismantelar, todas las formas de subsidios a las exportaciones y todas las formas de apoyo interno distorsivas” (traducción del autor). Sin embargo, este lenguaje no se diferencia substancialmente de la Declaración Ministerial de la Rueda Uruguay de 1986 en el cual se fijaba como objetivo para las negociaciones agrícolas la disminución de la protección, que finalmente no se cumplió (Anderson, 1998). La forma en que los países industriales y principalmente la Unión Europea escaparan a su compromiso expresado en esta Declaración, incluyó cosas como los aranceles sucios declarados a la OMC (Nogués, 2002). Otro elemento que complica el marco internacional del proteccionismo agrícola es el nuevo Farm Bill aprobado por el Congreso de los EEUU. Algunos argumentan de que esta nueva legislación proteccionista aumenta las presiones para que la UE se decida finalmente a disminuir su proteccionismo agrícola. Sin embargo, esta legislación también refleja un aumento del poder del lobby agrícola de EEUU que sin duda buscará mantener y reforzar el aumento de subsidios que han obtenido.

A nivel oficial, EEUU sigue defendiendo el objetivo de una importante liberalización del comercio agrícola y como primer paso importante busca la eliminación total de los subsidios a las exportaciones que tan seriamente han desestabilizado los mercados internacionales ([ver artículo titulado “Administration Unveils Comprehensive U.S. Trade Proposal to Expand American Farmer’s Access to Overseas Markets”, en www.ustr.org](#)). Los negociadores de la Argentina tienen que argumentar con fuerza y profesionalidad el impacto que tiene el proteccionismo agrícola sobre la pobreza de sus habitantes. Esto requiere de un cambio radical en la posición negociadora de nuestro país.

- Implementación. En la Reunión de Doha, los países en desarrollo, lograron solo parcialmente su objetivo de que se solucionaran los problemas de implementación antes de acordar el lanzamiento de una nueva ronda multilateral. Mientras algunos de estos problemas fueron resueltos, se acordó que muchos otros deberán ser negociados durante la Rueda. Los países en desarrollo están disconformes con este resultado y argumentan que deberán “pagar doble”. El primer pago se realizó en la Rueda Uruguay cuando le otorgaron a los países industriales concesiones de mucho mayor valor que las que recibieron (Finger y Nogués, 2002). El segundo pago lo realizarán en las negociaciones sobre implementación de la nueva ronda.

Claramente en varios de los nuevos acuerdos multilaterales, se podrían llegar a firmar compromisos que implicarían la asignación de presupuestos a problemas de implementación que en la actualidad no son prioritarios para Argentina. Esto ya ocurrió en la Rueda Uruguay y solo un accionar inteligente de los países en desarrollo podrá evitar que ocurra nuevamente en la Rueda de Doha.

- Aranceles industriales. De acuerdo a la Declaración Ministerial, el objetivo central de estas negociaciones es el de “reducir o eliminar aranceles, incluyendo la

reducción o eliminación de los picos arancelarios, de los aranceles elevados, y de los aranceles escalonados” (traducción del autor). La eliminación de los picos arancelarios y sobre todo de los escalonamientos arancelarios, podría ser de gran importancia para Argentina en tanto y cuanto, los mismos representan una elevada barrera a la industrialización de sus productos primarios. Aquí también la negociación de este tema debería estar sustentada en cuidadosos estudios técnicos que documenten entre otras cosas, cuanto esta perdiendo el país como consecuencia de estas distorsiones.

- Servicios. En estas negociaciones, los países industriales buscan acceso a las industrias de servicios donde tienen claras ventajas comparativas incluyendo: servicios financieros, telecomunicaciones, producción y distribución de energía eléctrica, producción y distribución de gas, etc. Por su parte, entre todos los temas cubiertos por la negociaciones de servicios, los países en desarrollo están fundamentalmente interesados en el movimiento de personas naturales es decir, la posibilidad de que sus trabajadores puedan trabajar en obras que se realizan en los países industriales trasladándose a estos, por periodos limitados de tiempo que puede incluir varios años. Las simulaciones presentadas en la literatura sobre este tema indican que las ganancias que pueden obtener los países en desarrollo con negociaciones exitosas en esta área podrían ser mas elevadas que las que pueden obtener en todos los otros temas de la Ronda de Doha incluyendo una disminución significativa del proteccionismo agrícola (Winters, 2002). Para Argentina este es otro tema importante que debe seguir de cerca y negociar hábilmente.
- Los temas de Singapore. Para los temas de Singapore (comercio e inversión, comercio y competencia, transparencia en las compras públicas y facilitación del comercio), en la Reunión de Doha se acordó que los mismos podrían ser negociados siempre que en la próxima reunión ministerial en 2003 haya acuerdo para hacerlo. Por lo tanto, a los nueve temas que ya se están negociando, en la Reunión Ministerial de 2003 se podría acordar comenzar negociaciones en otros cuatro temas adicionales. Un análisis de estos temas, sugiere que un país como Argentina no tiene mucho que ganar en estas negociaciones (Winters, 2002 y Nogués, 2002) y por lo tanto, deberá analizar con cuidado, si decide apoyarlas en la Reunión Ministerial de 2003. Por otra parte, estos temas se están negociando efectivamente en el marco del ALCA y por lo tanto independientemente de lo que se decida en la Reunión Ministerial de 2003, es importante que el país adopte políticas regionales que sean eventualmente congruentes con las que se puedan decidir a nivel multilateral.
- Otros temas. Hasta acá he señalado algunos temas donde Argentina parece tener las mayores posibilidades de obtener resultados positivos en las actuales negociaciones multilaterales. Los otros temas que están siendo negociados (propiedad intelectual, antidumping, acuerdos regionales, solución de controversias, y comercio y medio ambiente), no parecen ser de prioridad tan elevada para el país. Finalmente, entre los tópicos sobre los cuales se están realizando discusiones, quizás valga la pena resaltar la posible relevancia del grupo sobre “comercio, deuda y finanzas”. Si hay un tema que debiera haber sido incluido hace tiempo en las negociaciones

multilaterales, este se refiere a la relación entre comercio y deuda externa. Ambos están íntimamente relacionados y sin embargo debido a posicionamientos rígidos por parte de los países industriales, mientras este tema aún no ha sido incorporado formalmente a las negociaciones, si se han incluido otros como “comercio y medio ambiente” donde la relación los flujos de intercambio son mucho mas distantes. Parece importante que un país endeudado como Argentina participe dentro de sus posibilidades, en las discusiones de este grupo.

3. Consideraciones finales

A manera de conclusión, quisiera presentar dos reflexiones sobre el futuro proceso de liberalización de Argentina. En primer lugar, si bien la consolidación del MERCOSUR está muy avanzado, todavía queda un largo camino por recorrer para que el mismo llegue a ser una región similar a digamos la Unión Europea. En este proceso, cada miembro tendrá algo que aportar y como país relativamente pequeño, Argentina debería tomar una actitud aperturista e institucionalista. Aperturista porque con la consolidación de la estabilidad política, Argentina estará mejor - en el sentido de crecer y generar mas puestos de trabajo -, siguiendo una política económica que a lo largo del tiempo genere señales creíbles de que el país está comprometido con la globalización y no con los lobbies proteccionistas. Estas señales son tanto hacia adentro del país como hacía lel MERCOSUR para que este también tenga una tendencia liberalizadora. Con respecto a la institucionalización, lo que quiero decir es que los beneficios que la Argentina puede extraer del MERCOSUR serán mayores cuanto mas dependan las decisiones de principios y mecanismos imparciales y cuanto menos dependan de la fuerza relativa de los países que la componen.

En segundo lugar como dije en la Sección II, Argentina tiene mucho que ganar con la globalización. Además de las reformas domésticas que todavía hay que implementar y consolidar, para los próximos años la agenda globalizadora contiene tres propuestas de gran interés: las negociaciones MERCOSUR-CAN, las negociaciones MERCOSUR-ALCA, y las negociaciones de Argentina en la Ronda de Doha⁶. Probablemente las negociaciones CAN-MERCOSUR para el establecimiento de una ZLC son las que pueden concluir de manera mas rápida. Sin embargo, las negociaciones que mas beneficios le pueden reportar a la Argentina son MERCOSUR-ALCA y las negociaciones de Doha. Esto es así porque la experiencia muestra que el ingreso per capita de las zonas menos desarrolladas converge mas rápidamente hacia el nivel de los países mas avanzados cuando la primera se integra con la segunda (Barro y Sala-i-Martin, 1995). Sin embargo, en estas negociaciones, el país enfrenta grandes desafíos. En la primera, Estados Unidos busca no solo una ZLC pero también otros derechos de accesos a mercados de América Latina en áreas tales como medio ambiente, inversión y compras gubernamentales. Algo similar ocurre en las negociaciones de Doha donde los países industriales han definido una abundante agenda en la cual no necesariamente todas las políticas que han sido incluidas en la misma, tendrán consecuencias económicas positivas. Para enfrentar este gran desafío, Argentina debe prepararse estratégicamente y este es el tema que paso a considerar en la próxima Sección.

⁶ Quizás pueda avanzarse en otros frentes como ser con el Mercado Común Centroamericano y con la Unión Europea. Sin embargo, la información recabada en mis reuniones en Quito sugieren que estas negociaciones avanzan a ritmo lento.

IV. Organización de las Negociaciones Comerciales

Como mencioné, en la actualidad Argentina está participando como miembro del MERCOSUR en varias negociaciones. Si bien las negociaciones con la CAN son relativamente sencillas ya que se centran fundamentalmente en el comercio de bienes, la agenda empujada por la Unión Europea, por Estados Unidos en el ALCA, y por los países industriales en la Ronda de Doha es mucho más compleja y abarcan por lo menos una veintena de temas. Argentina al igual que muchos países en desarrollo, cuenta con recursos muy limitados para administrar estas negociaciones y por lo tanto, es muy importante asignarlos de la mejor manera posible.

Es importante señalar que de una u otra manera, todos los temas que se están negociando tendrán un impacto de mediano y largo plazo sobre nuestra economía. Es decir, el resultado de estas negociaciones irá condicionando un sendero de crecimiento que también afectará a las futuras generaciones. Por lo tanto, la falta de preparación y una actuación poco sagaz durante los próximos años que es cuando deben concluir las negociaciones del ALCA y de la Ronda de Doha, se pueden llegar a pagar caro durante muchos años.

Es por lo tanto importante considerar la conveniencia de implementar reformas a la actual organización de las negociaciones comerciales con miras a obtener dos objetivos: primero mejorar la base institucional y segundo, maximizar los beneficios para el país. Dado que las negociaciones se hacen para intercambiar concesiones de accesos a mercados, es fundamental definir el posicionamiento del país en las mismas. Una conclusión de la experiencia histórica, es que los países que tienen los conocimientos adecuados y una posición definida aumenta las probabilidades de obtener logros económicos concretos.

Con esta breve introducción, quiero sugerir ahora que los tópicos a considerar para el análisis de una posible reestructuración incluyen: (a) organismo coordinador y jefe negociador, (b) estudios de base, (c) formación de negociadores, (d) participación del sector privado (e) mecanismos de información y retroalimentación, (f) definición de objetivos y estrategias y, (g) posible rol del Congreso.

1. Organismo coordinador y jefe negociador

En la actualidad, el Ministerio de Relaciones Exteriores aparece como el responsable de coordinar y sentarse en las mesas de negociaciones. El problema con este arreglo, es que debido a las características de sus funciones tradicionales, este Ministerio está poco capacitado para analizar los efectos económicos de los temas que debe negociar. Asimismo, tradicionalmente este Ministerio está alejado del sector privado con quien debería interactuar muy estrechamente.

Cual es el mejor organismo coordinador para Argentina? Podría ser la Cancillería pero en tal caso, esta decisión debería estar basada en una seria discusión institucional y no como

parece haberse decidido hasta ahora, por razones que nada tienen que ver con la importancia del tema para la economía del país⁷. Con respecto a este tema, sería importante evaluar los costos y beneficios que ha significado para la Argentina de mantener la estructura diplomática y de agregadurías comerciales diseminadas por todo el mundo.

Sin entrar a prejuzgar los resultados del análisis que debe hacerse, una alternativa a ser considerada, sería traspasar las negociaciones a una oficina que estuviera directamente debajo del Presidente. También sugiero que se analice los beneficios y costos de crear la figura del Jefe Negociador que sería el responsable de guiar las negociaciones desde un punto de estabilidad institucional. Esta sugerencia surge de mi preocupación con los cambios recurrentes que sufren las administraciones en nuestros países los cuales obviamente incluyen secretarios y subsecretarios con responsabilidades en las negociaciones y que en una gran mayoría de las veces, solo permanecen en sus puestos unos pocos meses. Estos cambios también debilitan la capacidad negociadora del país y por otra parte, facilitan el surgimiento de funcionarios de tercera o cuarta línea que simplemente por su estabilidad laboral se transforman en los garúes de las negociaciones sin necesariamente tener una visión global y sectorial adecuada. La figura de un Jefe Negociador Único con un cuerpo profesional de negociadores ayudaría a superar estas debilidades estructurales. Un objetivo de esta propuesta también incluye el de minimizar el efecto que la inestabilidad política sobre la capacidad y estabilidad negociadora del país.

2. Estudios de base

No existen en el Gobierno estudios de impacto de los acuerdos ya firmados ni de los que se están negociando. No hay por ejemplo, ningún análisis oficial exhaustivo de los beneficios y costos de haber formado y pertenecer al MERCOSUR o de la Rueda Uruguay OMC. Tampoco hay ningún análisis de los posibles efectos que tendrá el ALCA y la Ronda de Doha sobre la economía del país. Esta realidad ilustra a mi modo de ver, otro aspecto de nuestra debilidad institucional para negociar. Como se pueden definir los objetivos de una estrategia negociadora si no se tiene una idea de los posibles efectos económicos de la misma?

A manera de ilustración, se pueden mencionar los siguientes tipos de estudios que sería conveniente encarar por expertos que posean condiciones mínimas de idoneidad profesional: (i) estudios de impacto macroeconómico (negociaciones comerciales y recaudación impositiva, negociaciones comerciales y crecimiento económico⁸, y efectos sobre sectores particulares como puede ser el sector agropecuario), (ii) efectos agregados y sectoriales de las negociaciones sobre el empleo, (iii) estudio de las reglas incluídas en varios acuerdos multilaterales y en particular, aquellas de prioridad para Argentina como

⁷ Con respecto a este tema, también es importante evaluar los costos y beneficios que ha significado mantener abiertas agregadurías comerciales por todo el mundo.

⁸ Sobre este tema, quiero destacar que la evidencia acumulada sobre el proteccionismo agrícola de la OECD muestra un impacto significativo en disminuir las exportaciones y aumentar la pobreza en los países en desarrollo (World Bank, 2002). Considero que un estudio analizando estos efectos sobre su economía, le ayudaría a la Argentina a argumentar mejor y acercarse al logro de sus objetivos en materia de acceso a mercados.

podrían ser las referidas a las medidas sanitarias y fitosanitarias; a las reglas sobre mecanismos de salvaguardia y antidumping, (iv) estudios sobre los posibles efectos de negociar algunos de los nuevos temas incluyendo propiedad intelectual, comercio y medio ambiente y compras públicas). Quiero aclarar que en esta propuesta no tengo en mente una elevada inversión. Considero que con pocos fondos dedicados a financiar algunos de estos trabajos, Argentina podría obtener importantes beneficios. Tampoco tengo en mente la creación de un cuerpo de estudios pero si creo que es necesario que el Gobierno asigne dos buenos economistas que tengan capacidad de gerenciamiento de un pequeño fondo para contratar especialistas en diversos temas y con capacidad de redactar términos de referencia bien focalizados en los intereses económicos de Ecuador.

3. Formación de negociadores

Al igual que en muchos otros países en desarrollo, no existen en la Argentina negociadores profesionales. Los que hay son negociadores amateur en dos sentidos: tienen poco experiencia negociadora en relación a los de los países industriales que vienen negociando desde por lo menos 1947 cuando se creo el GATT, y en muchos casos no tienen un entrenamiento formal. La experiencia negociadora solo el tiempo y la práctica de participar en muchas negociaciones lo podrán resolver. El entrenamiento formal en negociaciones y la formación de un cuerpo negociador profesional, son tareas que el Gobierno debería encarar urgentemente.

El arte de negociar y lograr objetivos en la mesa de discusiones son fenómenos que han sido estudiados con cuidado por algunos observadores (Odell, 2000 y Dam, 2001 entre otros). No todos los negociadores tienen la misma capacidad de persuasión ni habilidad para diseñar una estrategia negociadora antes de sentarse a la mesa de discusiones. La clave de obtener elevados beneficios de una inversión en entrenamiento formal, está tanto en el diseño de un programa de entrenamiento como en los profesionales responsables de dictar el curso. Otro aspecto fundamental, está en crear las condiciones para que el cuerpo de negociadores profesionales tenga la mayor estabilidad posible. Este es otro problema para un país como la Argentina que ha decidido ubicar la responsabilidad de las negociaciones en el Ministerio de Relaciones Exteriores. Esto es así, debido a que sus funcionarios tienen un sueldo mayor (a veces mucho mayor), cuando están asignados a misiones en el exterior. Existe por lo tanto una inclinación natural a preferir estos trabajos con lo cual se hace muy difícil sino imposible formar un grupo de negociadores estables con funcionarios de este Ministerio.

4. Participación del sector privado

El tema de la participación del sector privado también es de fundamental importancia y tiene al menos dos aspectos relacionados con las negociaciones. Primero, hay que destacar que la formación de un equipo profesional de negociadores, es una clara inversión en bienes públicos donde en primera instancia los beneficios son para el sector privado pero en segunda instancia, se distribuyen al resto de la sociedad. Por lo tanto, está en el interés del sector privado contribuir a la formación de este grupo.

En segundo lugar, los análisis sobre estrategias exitosas de negociación indican que una fuerte cohesión entre sector público y privado es muy importante en la mesa de discusiones. Una cosa es sentarse a negociar sin un apoyo del sector privado y otra muy distinta cuando los que están del otro lado, saben que la posición del sector privado en ciertos objetivos es muy fuerte. Lograr un claro apoyo del sector privado requiere estar muy consustanciado con las preocupaciones y objetivos del mismo y esto requiere de un permanente e intenso dialogo.

5. Mecanismos de información y retroalimentación

Obtener un eficiente mecanismo de información y retroalimentación es muy importante para las negociaciones. Por ejemplo, en vastos segmentos de la población de muchos países de América Latina existe un rechazo a proyectos como el ALCA. Estos rechazos se generan en parte por una falta de comunicación entre los gobiernos y la población en general. Es importante informar a la población sobre los beneficios que se esperan obtener como también, que el gobierno se notifique sobre las causas que origina el rechazo. Seguramente, otro aspecto positivo de este mecanismo de información, es la discusión y diseño de políticas que ayuden a amortiguar los efectos negativos de los proyectos globalizadores como el ALCA.

Otro objetivo a considerar en el diseño de un mecanismo apropiado de información se refiere a las relaciones interministeriales e ínter-jurisdiccionales. A diferencia de los países industrializados, en los países de América Latina se observa una tendencia a que los negociadores actúen aisladamente lo cual genera muchos focos de tensión entre distintas oficinas. En el pasado no ha sido inusual observar por ejemplo, tensiones entre el Ministerio de Relaciones Exteriores con otros organismos nacionales y provinciales. Estas tensiones se pueden amortiguar e incluso evitar institucionalizando un sistema de información inter.-jurisdiccional.

Finalmente, también es de suma importancia que el mecanismo de información y retroalimentación se extienda para cubrir al sector privado. En la Argentina he podido observar como el distanciamiento entre los negociadores y el sector privado ha generado resquemores dañinos e innecesarios. Estos resquemores se podrían haber evitado con un buen mecanismo de información que los negociadores intentaron evitar para simplificar su trabajo pero al final termino dañándolos.

6. Definición de objetivos y estrategias

Las negociaciones existen no porque los gobiernos creen en la lección del libro de texto de que una economía abierta es mejor a una cerrada; existen porque creen que una economía abierta es mejor que una economía cerrada solo si los otros países también abren. La experiencia de la Rueda Uruguay indica que el intercambio de concesiones en las negociaciones se ha creado no para generar un equilibrio, sino para generar un superávit. Si se creyera de que un intercambio balanceado de concesiones es lo mejor que le puede ocurrir a la economía global, tampoco serían necesarias las negociaciones. Solo sería necesario un mecanismo multilateral que sirviera para equilibrar el intercambio de concesiones entre países.

Las negociaciones existen para ganar una ampliación de los mercados de exportación minimizando la apertura a las importaciones (Odell, 2000 y Gomory y Baumol, 2000 entre otros). Por lo tanto, no es de extrañar que la Rueda Uruguay que fue la primera donde los países en desarrollo participaron activamente, se haya caracterizado por un resultado muy desequilibrado donde los países industriales le otorgaron concesiones a los países en desarrollo por un valor económico mucho menor al que recibieron de estos (Finger y Nogués, 2002). La pregunta fundamental que debe enfrentar el diseño de una estrategia negociadora, es precisamente como evitar que se vuelvan a repetir resultados desbalanceados.

7. Monitoreo

El desbalance de la Rueda Uruguay no estuvo ocasionado por falta de reglas apropiadas, pero por la falta de capacidad de los países en desarrollo en ponerse firmes para que estas reglas se respetaran⁹. Quizás el principio mas claro del sistema multilateral en el cual se debieran apoyar los países, es el referido a reciprocidad y beneficios mutuos expresado en el preámbulo del GATT 1994 que afirma que para lograr el desarrollo económico se celebraran :

“acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y ventajas mutuas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional”.

Después de mas de 50 años de GATT, el sistema multilateral de comercio no está caracterizado por un intercambio balanceado de concesiones y por otra parte, el mismo está repleto de discriminaciones principalmente en contra de los países en desarrollo. Sobre esto quiero sugerir de que haya algún mecanismo que supervise como se están desarrollando las negociaciones y en particular, que asegure que se están logrando beneficios económicos claros. Una alternativa es que este monitoreo sea realizado por el Congreso a través de una ley del tipo de la Trade Promotion Authority o quizás mejor, por una comisión compuesta por un grupo neutral de economistas destacados.

El mundo estuvo varios años en vilo porque el Ejecutivo de los EEUU no podía lograr la ley del TPA de su Congreso. Esta demora estuvo ocasionada no porque el Congreso tenga una inclinación mas proteccionista que el Ejecutivo (Destler, 1985), sino porque sus representantes quieren asegurar no solo que los acuerdos comerciales que se vayan a firmar bajo esta ley sean como mínimo balanceados para el país, sino lo que es mucho mas difícil, que sea al mínimo balanceado para cada región y cada estado. Nótese el abismo que hay entre este sistema de hacer respetar los principios multilaterales con los que caracterizan muchos países de América Latina cuando abandonan las negociaciones a un grupo de funcionarios amateurs. La Argentina no es una excepción.

A manera de conclusión se puede decir que un país que no está bien preparado para enfrentar las negociaciones comerciales corre el riesgo de sufrir una doble pérdida.

⁹ Este argumento lo desarrollo mas detenidamente en Nogués (2001).

Primero, si no consigue mayores accesos a mercados, claramente pierde oportunidades exportadoras. Por otra parte, si como consecuencia de la falta de una buena preparación un país firma un acuerdo habiendo otorgado concesiones por un valor mayor que las que recibió, estará sacrificando para siempre futuras oportunidades negociadoras. En el límite, si consolida una apertura total de sus mercados ante la OMC, sus socios comerciales ya no tendrán interés en negociar con él.

V. PROPUESTAS DE POLÍTICAS

Esta sección presenta un resumen de algunas propuestas de política para impulsar el crecimiento del sector externo de la Argentina. Las mismas están divididas en políticas unilaterales, negociaciones comerciales y reformas institucionales. Si bien las primeras no han sido analizadas en este documento, creo importante resumir algunas que he desarrollado en otro trabajo y con otros objetivos (Nogués, 2002a). Antes de presentar las propuestas quiero enfatizar, en línea con lo expresado en la Sección II de este documento, que individual o colectivamente las mismas no tienen probabilidad de éxito a menos que se reinstaure el estado de derecho y el respeto por la propiedad privada. En la actual situación de caos político que atraviesa el país, el futuro marco de seguridades jurídicas es totalmente incierto y en esta situación, no existen políticas mágicas y seguiremos atravesando el proceso de decadencia económica y social en que entramos decididamente a fines del 2001. Por lo tanto, las políticas que propongo suponen la presencia de un Presidente con liderazgo y convicción de que la globalización del país es el único camino para sacar a millones de argentinos de la pobreza.

1. Políticas unilaterales

Tipo de cambio, política monetaria-fiscal e independencia del Banco Central. La política cambiaria de la Argentina durante los últimos meses ha sido caótica. Primero fuimos de un tipo de cambio fija a otro, después fuimos a un tipo de cambio dual y finalmente, fuimos a una flotación extremadamente sucia. La única política cambiaria realista para la Argentina es una libre flotación acompañada de una clara ancla monetaria. Bajo libre flotación el ancla monetaria es la fijación de un objetivo de aumento máximo de precios anual o con una periodicidad menor. Propongo que este objetivo sea fijado con peso político y esto quiere decir que el Congreso debe jugar un rol preponderante. Obviamente, el objetivo de aumento máximo de precios en un esquema de total libertad debe ser compatible con el presupuesto de la nación. Bajo este esquema se propone que el Banco Central recupere su independencia para lo cual es necesario reglamentar que la permanencia de su Presidente esté sujeta al cumplimiento del límite inflacionario fijado por el Congreso.

Control de cambios. En parte la tremenda suciedad de nuestra flotación está dado por el hecho de que la misma está acompañada por un estricto control de cambios. Bajo una verdadera flotación, este control es innecesario ya que la oferta y demanda de divisas queda fijada libremente. Por lo tanto, una de las primeras medidas debiera ser el levantamiento de este control. Nótese que esto también es necesario para volver a otorgarle al Banco Central total independencia.

Derechos de exportación. La política impositiva de la Argentina también es caótica e implementada de una manera tal que ha generado elevada incertidumbre entre los exportadores. A casi nadie le cabe dudas de que ante la reaparición de problemas fiscales, el Gobierno volverá a aumentar los derechos algunos de los cuales han llegado a niveles exorbitantes. Es necesario anunciar un programa de reducción y eliminación de los derechos que se introdujeron a principios de este año. Este anuncio debiera ser creíble y para esto es necesario un presupuesto que lo haga. Idealmente, el desmantelamiento de esta política debiera implementarse en no mas de dos años. El primer anuncio también debiera estar acompañado por una adecuación de los plazos de pagos a los ingresos de los exportadores. En la actualidad, el descalce ocasiona que muchos exportadores deben usar parte de su capital de trabajo lo cual ante la ausencia de crédito, genera claros aumentos financieros de costos.

Aranceles. En relación a los países en desarrollo que son exitosos en sus procesos de globalización, la Argentina tiene aranceles elevados. Sin embargo en esta área, la política esta sujeta a las decisiones del MERCOSUR en el contexto del arancel externo común (AEC). Argentina como país relativamente chico tiene que bregar por un MERCOSUR cada vez mas abierto y si los otros miembros no la acompañan entonces deberá proponer la transformación del área en un mercado de libre comercio. Si los miembros tampoco se quieren mover en esta dirección, entonces Argentina deberá evaluar con cuidado los pros y contras de una decisión unilateral. También habrá que analizar como continua el país en las negociaciones del ALCA y con la CAN. Cabe destacar que la transformación que un movimiento individual o la transformación del MERCOSUR en un área de libre comercio elimina una regla fundamental que la Argentina tiene en la actualidad para enfrentar la voracidad de los lobbies a saber, el AEC. Por lo tanto propongo que una decisión de disminución arancelaria sea también acompañada por una disminución del arancel máximo consolidado ante la OMC.

Reintegros. Otra política manejada con total falta de profesionalidad y credibilidad. Por ejemplo, en el 2001 los reintegros se aumentaron para compensar la sobrevaluación del peso y en el 2002, se los redujo luego de la devaluación. Los reintegros no debieran ser una política compensatoria del tipo de cambio sino de los impuestos indirectos pagados sobre los insumos de los procesos productivos de las exportaciones. En la Argentina no existe aun un sistema de verificación creíble y por lo tanto, el mecanismo funciona lleno de sospechas entre la AFIP y los exportadores. Además, los aranceles compensatorias de EEUU que le han hecho mucho daño a nuestras exportaciones (último caso la miel), se han podido fijar precisamente porque este mecanismo no existe.

Devolución del IVA y control de cambios. Al igual que los reintegros, durante 2002 la AFIP ha amenazado de que no devolverá el IVA a menos que los exportadores liquiden las divisas en el Banco Central. Esto es otro causa que hace que nuestra flotación deba ser calificada como de muy sucia. El levantamiento del control de cambios debiera estar acompañado por un mensaje claro de que la AFIP no se entrometerá en el proceso de decisión de los exportadores de donde colocar sus divisas.

Crédito. La ausencia de crédito originada por el rompimiento de los contratos y los derechos de propiedad privada es probablemente la causa principal por la cual a pesar de la

impresionante devaluación real, las exportaciones durante 2002 estén cayendo en relación a 2001. El crédito no reaparecerá por varios años y esto es una realidad que hay que tener muy en claro. Con buenas políticas y liderazgo político es probable que parte del daño ocasionado se pueda revertir en dos o tres años pero la rebancarización y el crédito fluido tardarán mas. La ausencia de crédito hace que nuestra devaluación real tenga que ser mayor y por lo tanto también la caída del salario real será mayor. Sin embargo, un contexto económico claro y un acuerdo con el FMI reabrirán, si bien con cuentagotas, el crédito multilateral. El comienzo del proceso de saneamiento debiera estar acompañado por una negociación de líneas bilaterales y multilaterales de crédito.

Régimen automotriz. Es importante elaborar un informe que cuantifique los beneficios y costos estáticos y dinámicos de la protección excepcional otorgada a la industria automotriz. Al igual que en otros países del MERCOSUR, el régimen de protección para esta industria es un tema económico y político importante que será incluido en las negociaciones del ALCA y de la Ronda de Doha. Con el objeto de ayudar a definir la posición que Argentina en el contexto del MERCOSUR como también en las negociaciones del ALCA y de Doha, es importante contar con un análisis serio del impacto económico de políticas alternativas para aumentar el consumo automotor y el comercio internacional de autos y/o autopartes a través de un aumento de la eficiencia de los bienes que se producen o podrían producirse en el país.

2. Negociaciones comerciales

Estrategia global. Como consecuencia de la aprobación del TPA, el ALCA se presenta como el proceso de integración que tiene mayor probabilidad de lograrse en los plazos acordados. La segunda prioridad son las negociaciones de la Ronda de Doha y digo que está en segundo lugar porque un número creciente de analistas dudan de que se logre el objetivo de concluir las negociaciones para el 2005. Estas son a mi modo de ver las dos negociaciones centrales para la Argentina donde en la primera negocia como miembro del MERCOSUR y en la segunda a título individual. La Argentina debe buscar un ALCA equilibrado (Nogués 2002 b) y que se haga una realidad en el 2005 y a partir de acá buscar junta a EEUU y el resto del continente el levantamiento del proteccionismo agrícola.

Capacidad negociadora. Es importante enfatizar que muy pocos países en desarrollo tienen la capacidad burocrática e institucional para participar efectivamente en todos los foros y en todos los temas. Argentina no es una excepción a esta regla por lo cual se recomienda que el gobierno defina cuales son sus prioridades y en base a ello asigne los recursos disponibles a las negociaciones en donde se proyectan los impactos mas importantes sobre la economía y la sociedad. La estrategia propuesta anteriormente requiere de un análisis cuidadoso en la asignación de los recursos negociadores de la Chancillería y del Ministerio de Economía.

Preferencias comerciales. En la actualidad el Gobierno a hecho un gran show con las preferencias comerciales. La realidad es que estas preferencias son las migajas que los países industriales le tiran a los países en desarrollo a veces a un costo muy elevado como ha sido en la Argentina como consecuencia de la transferencia de las rentas creadas por los derechos de propiedad intelectual. (Nogués, 2001). Por otra parte, las preferencias

unilaterales como las que nos ha dado EEUU bajo el régimen del sistema general de preferencias, son como “espejitos de colores”: hoy están y mañana cuando hagamos algo que no les guste no estarán más. Esto ya ocurrió en el pasado y puede volver a ocurrir. Finalmente, la política de buscar mayores cuotas también puede debilitar la posición negociadora del país en frentes mucho más importantes como son la defensa de los derechos fundamentales del país ante los órganos de solución de controversias: como vamos a enjuiciar a los países que tan gentilmente nos dan mayores cuotas? Como dije, el gran desafío para Argentina está en lograr consolidar en la OMC, todas las medidas que faciliten las exportaciones e industrialización de nuestros productos. Esta consolidación tiene dientes ya que su cumplimiento está sujeto al sistema de solución de controversias lo cual refuerza la estabilidad de las reglas y por lo tanto, las decisiones de invertir. Los espejitos de colores no atraerán inversiones.

Negociaciones en el MERCOSUR. Respecto a la participación de Argentina en el MERCOSUR, es que adopte una posición relativamente aperturista e institucionalista. Institucionalista porque el MERCOSUR a diferencia de otros acuerdos, no tiene una base institucional sólida y esto refuerza el poder del más poderoso y esto no debiera ser así. Obviamente, este debiera ser otro criterio para definir el futuro de Argentina en el MERCOSUR.

Negociaciones MERCOSUR-ALCA. Como dije, el gran desafío para la Argentina es lograr que de las negociaciones MERCOSUR-ALCA y las negociaciones en la Ronda de Doha, surjan los mayores beneficios económicos y sociales. Sin lugar a dudas, de los nueve grupos de negociación del ALCA, los de acceso a mercados y el de agricultura son los más importantes. Hasta el momento, estas negociaciones se están realizando bajo el claro liderazgo de Brasil y en el futuro inmediato no veo ninguna capacidad ni probabilidad de que la Argentina juegue un rol más preponderante. Por lo tanto, es realista suponer que las negociaciones del ALCA protegerán más los intereses de este país que los de Argentina. Por suerte, existe una elevada superposición de intereses pero esto no debiera servir de excusa para que la Argentina no complete un análisis del ALCA que esta más en línea con sus intereses nacionales y los discuta bilateralmente con Brasil. Esta es una asignatura pendiente prioritaria y urgente ya que una posición conjunta plenamente compartida, reforzará el rol del MERCOSUR en las negociaciones.

Ante la reciente aprobación del TPA, Argentina ya debería estar avanzando en la definición de aspectos esenciales de estas negociaciones como por ejemplo: (i) los productos que se incluirán en los distintos períodos de desgravación arancelaria, (ii) que productos irán a la lista de sensibles, (iii) que posición tomará con respecto a reglas alternativas de origen, etc. Se recomienda evaluar con urgencia, el estado de preparación del país en estas negociaciones. Otros puntos de la agenda que requieren urgente atención son las negociaciones del grupo agrícola, las de propiedad intelectual, y las de compras gubernamentales. Respecto a los subsidios a las exportaciones, es importante que Argentina y los otros países latinoamericanos se pongan firmes en una posición a favor de la total eliminación. Esto es así porque en el ALCA, Estados Unidos quiere conservar algunas de sus políticas financieras como las garantías de créditos y seguros para la exportación de productos agropecuarios que podrían incluir elementos de subsidios contra los cuales Argentina no puede competir. Finalmente es urgente sentarse con Brasil para evaluar la

posición comparada de ambos países en los distintos grupos de negociación. Mi impresión es que hay una elevada compatibilidad de criterios pero esto se debe mas a una falta de posición de la Argentina que a un verdadero acuerdo negociador entre ambos países.

Argentina y la Ronda de Doha. Después de las negociaciones MERCOSUR-ALCA, las negociaciones de la Ronda de Doha, también pueden llegar a ser determinantes para definir el futuro sendero de crecimiento del país. Al respecto, he presentado algunas sugerencias de las áreas donde parecen estar concentrados las oportunidades mas significativas para Argentina. Si Argentina no está bien preparada para enfrentar las negociaciones de la Ronda de Doha, corre el riesgo de sufrir una doble pérdida. Primero, si no consigue mayores accesos a mercados, claramente pierde oportunidades exportadoras. Por otra parte, si como consecuencia de la falta de una buena preparación el país firma otro acuerdo desbalanceado como el de la Rueda Uruguay (Nogués, 2001) habiendo otorgado concesiones por un valor mayor que las que recibió, estará sacrificando para siempre futuras oportunidades negociadoras. En el límite, si consolida una apertura total de sus mercados ante la OMC, sus socios comerciales ya no tendrán interés en negociar con el. Hasta donde conozco el tema, el país está negociando sin estrategia.

En términos generales, ante la OMC la Argentina ha jugado un rol deplorable. Siendo uno de los países mas castigados por el proteccionismo residual que permanece en el mundo, no ha sabido tejer una estrategia de ataque. Esta situación caracteriza la posición de la Argentina por lo menos, durante los últimos quince años.

Consolidación del arancel máximo. Este es un tema cubierto en la Ronda de Doha que hay que analizar con mucho cuidado. Por una parte, una disminución del arancel máximo consolidado de digamos el 35% actual al 20% o 25% mejora las señales que la Argentina envía hacia el mundo. Por otra parte, si esta disminución no esta acompañada por una apertura similar por los socios comerciales, el país corre el riesgo de aumentar los costos sociales de liberalizar sin poder aumentar sus exportaciones para compensar el desempleo en las industrias que se contraen. Dado que todavía hay tiempo, mi recomendación es seguir las negociaciones para ver hacia donde se mueven las negociaciones. Como dije arriba, en parte la decisión sobre este tema también depende de la posición que asume el país respecto a como intenta vender una posición aperturista en el MERCOSUR.

Organización de las negociaciones comerciales. He sugerido la conveniencia de evaluar la base institucional mas adecuada para asegurarle al país los máximos beneficios de las negociaciones en las que está participando y en las que participará en el futuro. Para ello he presentado propuestas claras sobre varios temas (organismo coordinador, jefe negociador, estudios de base, formación de negociadores, participación del sector privado, mecanismos de información, definición de objetivos y estrategias y supervisión de los resultados), que están relacionados con esta evaluación. Además de los estudios de impacto, quiero destacar las sugerencias respecto a lograr una estrecha colaboración e intercambio de ideas entre sector público y sector privado. Este es un trabajo pendiente tanto por parte del sector público como del sector privado y de suma importancia. Es la diferencia entre tener y no tener mandato político para negociar. Finalmente quiero enfatizar que independientemente de transferir o no las negociaciones a otra parte del Gobierno, es urgente reforzar el rol del

Ministerio de Economía como responsable de las políticas incluidas en las negociaciones como también, del análisis de su impacto tema que paso a resumir.

Estudios de impacto. Al igual que muchos otros países en desarrollo, Argentina carece de un mecanismo institucionalizado para evaluar los impactos económicos de sus decisiones en materia de política comercial. Por ejemplo, no hay una base sólida para evaluar el impacto económico del MERCOSUR incluyendo una posible redefinición del AEC. Igualmente, el país carece de una evaluación del posible impacto que tendrá el ALCA y en particular, el libre comercio de bienes dentro del hemisferio. Invertir en adquirir estos conocimientos, no debiera representar una erogación importante ni para el Estado ni para el sector privado y es a mi modo de ver, funda mental.

Negociaciones y la sociedad civil. En las sociedades latinoamericanas existe una fuerte oposición a los acuerdos comerciales tanto regionales como multilaterales. Esto indica que aún cuando se logren avances y se lleguen a acuerdos entre los negociadores, la aprobación por parte de los congresos latinoamericanos no será una tarea sencilla. Por lo tanto, si los líderes políticos concluyen que el ALCA es en términos globales algo bueno para el país, deberían estar ya diseñando mecanismos de comunicación para generar el apoyo que será necesario tener al momento de implementar los acuerdos. Mi percepción es que esta es una tarea que los países están descuidando.

Asistencia técnica. En el lanzamiento de la Rueda de Doha, los países industriales se comprometieron a aumentar de manera significativa los recursos de asistencia técnica asignados bilateralmente y multilateralmente. Argentina, debe insistir de que estas intenciones se materialicen y es importante asegurar que el país reciba la parte que le corresponde y sobre todo, de que los asigne bien.

Reformas institucionales

Ya mencioné la importancia de asegurar nuevamente una total autonomía del Banco Central como uno de los pilares fundamentales de una política cambiaria-monetaria pro-exportadora. Acá quiero presentar algunas sugerencias adicionales para motivar una discusión sobre el tema.

Comisión Nacional de Comercio Exterior. La visión original cuando se creo la CNCE es que la misma sería no solo la encargada de analizar el daño a la industria nacional en los casos de protección contingente (medidas antidumping, medidas antisubsidio y medidas de salvaguardia) también sería el think tank del Gobierno en materia de comercio exterior. Para ello se propuso que la misma tuviera el rango de un organismo independiente. Nuevamente se propone presentar al Congreso un proyecto de ley para lograr este objetivo.

Fundación exportar. Los programas de promoción de exportaciones como los manejados por esta Fundación, tienen éxito en economías con reglas del juego estables y políticas macroeconómicas equilibradas y sustentables. Es decir, estos programas de ninguna manera pueden compensar las deficiencias y costos excesivos de exportar que están ocasionadas por malas políticas comerciales y de otra índole. Esta experiencia aumenta la urgencia de que los recursos que ahora están dedicados a promocionar exportaciones no sean

malgastados. Lo fundamental es la creación de un marco de políticas sectoriales y macroeconómicas a favor de las exportaciones y en este contexto se sugiere una evaluación de los costos y beneficios de esta Fundación.

SENASA. El SENASA es una institución fundamental para sostener el proceso exportador de productos primarios y agro-industriales de la Argentina. Como es bien sabido, este organismo ha mostrado serias fallas de organización que han sido muy costosas para el país. Mi recomendación es evaluar otorgarle al SENASA autonomía de gestión. Mientras tanto, es muy importante asegurar que sus cuadros técnicos sean reforzados como también determinar la necesidad de equipamiento en áreas cruciales. Durante los últimos meses han habido huelgas de personal técnico y temores crecientes a un descuido que podría resultar nuevamente muy costoso para el país. Es fundamental asegurar que los exportadores estén convencidos de que este es un organismo que tiene la máxima jerarquía internacional que el país está en condiciones lograr en la actualidad.

Rol del Congreso. Hasta el presente y salvo raras ocasiones, el Congreso ha sido un actor ausente de las negociaciones comerciales lo cual es otro elemento que ha facilitado el accionar independiente de los funcionarios de la Cancillería. Dado los intereses económicos regionales que están en juego, esta es una actitud inexplicable que debiera ser revertida. En los países industriales y algunos en desarrollo, los congresos juegan un rol mas activo. En base a esto recomiendo evaluar los beneficios que podría arrojar un rol mas activo del Congreso con miras a asegurar un resultado mas balanceado de las negociaciones comerciales.

BIBLIOGRAFÍA

Anderson, Kym, “Agriculture, WTO, and the Next Round of Multilateral Trade Negotiations”, mimeo, Noviembre 1998.

Barro, Robert y Xavier Sala-I-Martin, “Economic Growth”, Advanced Series in Economics, McGraw Hill, 1995.

Berg, Andrew y Anne Krueger, “Trade, Growth and Poverty: A Selective Survey”, presentado en la Annual Bank Conference on Development Economics, Washington DC, Abril 29-30, 2002.

Dam, Kenneth, “The Rules of the Global Game”, University of Chicago Press, 2001.

Destler, Ian, “American Trade Politics”, Institute for International Economics, 1992.

Dollar, David y Aart Kraay, “Trade, Growth and Poverty”, mimeo, Banco Mundial, 2001.

Finger, J. Michael y Julio J. Nogués, “The Unbalanced Uruguay Round Outcome: The New Areas in Future Negotiations”, The World Economy, Marzo de 2002.

Gomory, Ralph y William Baumol, “Global Trade and Conflicting National Interests”, The MIT Press, 2001.

Hall, Robert y Charles Jones, “Why do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker?”, Quarterly Journal of Economics, pp.83-116, 1999.

Nogués, Julio J., “Comments to the papers by Andrew Berg and Anne Krueger on: “Trade, Growth and Poverty”, and L. Alan Winters on: “Doha and the World Poverty Targets”, presentado en la Annual Bank Conference on Development Economics, Washington DC, Abril 29-30, 2002.

Nogués, Julio J., “Devaluation, Policy Mismanagement and Export Supply: Argentina 2002”, informe elaborado para el Banco Mundial, 2002a.

Odell, John, “Negotiating the World Economy”, Cornell University Press, 2000.

Sachs, Jeffrey y Andrew Warner, “Economic Reform and the Process of Global Integration”, Brookings Paper on Economic Activity, 1995, pp. 1-95.

Winters, L. Alan, “Doha and the World Poverty Targets”, mimeo, presentado en la Annual Bank Conference on Development Economics, Washington DC, Abril 29-30 de 2002.

World Bank, Global Economic Prospects, World Bank, 2002.

World Trade Organization, “Ministerial Declaration”, WTO, WT/MIN(01)/DEC/1, 2001.

ANEXO 1: COMPONENTES DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE BIENES

José A. Cerro

- Aranceles:

- Definición del arancel base: arancel a partir del cual se realiza el proceso de desgravación.
- Calendario para negociaciones: fijación de las fechas para presentación de listas y aceptación de las mismas.
- Modificaciones al arancel base: consideraciones para posibles cambios en el arancel base durante el proceso de desgravación.
- Sistemas de desgravación: lineal u otras alternativas.
- Tipo de arancel: ad valorem, específico o mixto.
- Trato diferencial entre países: por tamaño del país y/o grado de desarrollo.
- Nomenclatura arancelaria a utilizarse (generalmente el Sistema Armonizado 2002).
- Ritmo de eliminación de aranceles: fijación de las diferentes canastas (por ejemplo inmediata, a corto plazo, mediano plazo, productos considerados sensibles).
- Métodos para determinar las concesiones.

- Medidas no arancelarias

- Restricciones a la importación y exportación.
- Restricciones cuantitativas.
- Medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Licencias de importación con O SÍN requisitos de desempeño.
- Restricciones voluntarias a la exportación.
- Precios o valores mínimos.
- Impuesto a la exportación.
- Picos arancelarios (utilización coyuntural de aranceles muy elevados en relación al promedio)
- Aranceles estacionales.

Una zona de libre comercio debiera lograr la eliminación total de barreras, ya sean estas arancelarias, no arancelarias u otras tales como las normas y barreras técnicas que podrían utilizarse para restringir el comercio.

Resumiendo, los tratados incluyen como elementos importantes:

- La definición del período de transición durante el cual tiene lugar el proceso de desgravación. Dicho período es de 15 años para el NAFTA y en principio de no más de 10 años para el ALCA.

- La definición de “canastas” de bienes lo que supone por una parte decidir sobre diferentes plazos de desgravación y los bienes se incluyen en cada canasta. Asimismo hay que definir la proporción de las importaciones que se asigna a cada canasta. En el caso del NAFTA las canastas se refieren a desgravación inmediata (año 0), a los 5 años, a los 10 años y a los 15 años. Para el ALCA parece haber ya consenso de desgravación inmediata, no mas de 5 años y no mas de 10 años. En ambos casos hay bienes considerados “sensibles” que exceden esos plazos” y sujetos a tratamiento especial.
- La decisión sobre el tipo de desgravación donde ha predominado el método lineal aunque con excepciones no lineales.
- Es importante el principio de asimetría y la forma que puede tomar. En esencia es considerar de manera diferencial a los países según su grado de desarrollo y tamaño de sus economías. Generalmente esto se traduce en la aplicación de distintos ritmos de desgravación y/o diferentes porcentos en cada canasta según el país.
- Entre las cuestiones concretas de aplicación esta la definición de un Arancel Base, a partir del cual se efectúa la desgravación y la Nomenclatura a utilizarse. En relación a lo primero hay diferentes alternativas (arancel aplicado, arancel consolidado en la OMC, arancel de nación mas favorecida, etc.) y en cuanto a lo segundo parece haber acuerdo en la utilización del Sistema Armonizado base 2002.
- **Subsidios en general**

Asimismo está la necesidad de la eliminación de los subsidios a la exportación (en sus distintas formas) y las medidas de apoyo interno particularmente muy utilizadas por los países mas desarrollados como protección de su sector agropecuario (lo que hace de principal consideración para sus efectos en el caso Argentino).

Los subsidios a la exportación, particularmente utilizados por la UE y los Estados Unidos en relación a la agricultura han resultado en generación de excedentes crónicos que afectan negativamente a los precios internacionales de dichos productos y por ende la situación de los exportadores de los mismos (caso Argentino).

Asimismo, es importante que se incluya como subsidios. En particular está el caso de los Estados Unidos donde los créditos blandos al sector no los consideran como tales a pesar de los efectos similares que tienen en los mercados internacionales.

En cuanto a las medidas de apoyo interno, tenemos principalmente los subsidios a la producción, muy utilizados por los Estados Unidos en productos agropecuarios, con efectos similares en los mercados internacionales a los arriba mencionados.

Aquí es importante distinguir entre los que son directos sobre el productor, y la amplia gama de subsidios indirectos (a través de los insumos, la comercialización, obras de infraestructura, etc.), pero con efectos similares.

- **Reglas de origen**

Necesidad de diseñar los mecanismos necesarios para garantizar que solamente los productos originarios de los países miembros se beneficien del trato preferencial de un TLC.

Lo fundamental es la consideración de tres cuestiones:

- Criterio de calificación: el más utilizado es el salto arancelario o cambio de partida, complementado por los de transformación específica y prueba de valor.
- Certificación: procedimiento para la certificación del origen.
- Verificación: organismos autorizados o aceptados para realizar el proceso de certificación.

Criterios de clasificación:

- Producto obtenido totalmente sin utilizar insumos de fuera del TLC.
- Cambio de clasificación arancelaria: (criterio más utilizado y principal, con los demás utilizados como subsidiarios).
- Valor del contenido regional: a aplicarse cuando el cambio de clasificación no es suficiente, y consistente en la exigencia de un porcentaje mínimo del valor total del producto incorporado en países miembros. Es deseable que dichos porcentajes se apliquen sobre el valor de transacción por las dificultades de calcularlos sobre el costo de producción.
- Requisito específico.
- Transformación efectiva.

Tipos de acumulación:

- Regional: un insumo de cualquier país del TLC se considera originario.
- Total: consiste en acumular no solo mercancías originarias sino también, procesos productivos.

- **Normas y barreras técnicas**

Están destinadas a proteger la salud y la seguridad pero pueden convertirse en obstáculos al comercio. Los reglamentos técnicos son fijados por los gobiernos y ejecutados por agencias gubernamentales.

Las normas son generalmente dictadas por organismos no gubernamentales y son voluntarias, ejecutadas a través del mercado.

Los principios de un acuerdo sobre el tema como el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio (TBT) de la OMC tiene cuatro objetivos:

- Principio de no discriminación.
- Principio de equivalencia.
- Basarse en normas internacionales aceptadas.
- Principio de transparencia a través de intercambio de información.

En muchas negociaciones, la cuestión está en adoptar simplemente el TBT o avanzar mas allá del mismo (OMCplus)

- **Procedimientos aduaneros**

Tiene el objetivo de facilitar el comercio mediante:

- Simplificación de procedimientos aduaneros.
- Facilitación del intercambio de información.
- Detección y combate a ilícitos aduaneros.
- Promoción de mecanismos que aseguren transparencia y eficacia aduanera.
- Asistencia técnica.
- Formación y control del personal.

ANEXO 2

La posición de los Estados Unidos en cada uno de los temas relevantes de las negociaciones comerciales (TPA)

José A. Cerro

Objetivos generales

- Obtener un mayor acceso a los mercados externos.
- Fortalecer el sistema de solución de controversias
- Consideración del medio ambiente, legislación laboral y derechos de la infancia.

Objetivos específicos

1. Barreras y distorsiones al comercio

- Reducción o eliminación de aranceles y medidas no arancelarias.
- Reciprocidad.

2. Servicios

- Reducción o eliminación de barreras en servicios.

3. Inversiones

- Reducción o eliminación de las barreras a la inversión extranjera.
- Defensa del principio de tratamiento nacional.
- Libertad para la transferencia de fondos.
- Eliminación de requisitos de desempeño, etc

- Fijación de estándares claros para expropiación y compensación.
 - Un sistema neutral para la solución de controversias.
 - Transparencia.
4. Propiedad intelectual
- Protección de los derechos de propiedad intelectual.
 - Implementación del TRIPS.
 - Homogenización internacional de los principios de la legislación de Estados Unidos.
 - Fuerte protección para nuevas tecnologías y métodos de distribución de las mismas.
 - No discriminación.
 - Asegurar que los que tienen el derecho puedan controlar el uso de sus trabajos.
 - Mecanismos claros de ejecución judicial.
5. Transparencia
- Acceso público a la información de instituciones del comercio.
 - Mayor apertura en la OMC en acceso público a reuniones y procedimientos.
 - Acceso a los sistemas de notificación y documentación relacionada.
6. Anti-corrupción
- Elevado estándar y mecanismos apropiados de aplicación de la ley
 - Búsqueda de la prohibición de intentos de influenciar actos, decisiones u omisiones de gobiernos.
7. Relación con OMC y otros tratados multilaterales
- Completa implementación de los Acuerdos de la OMC.
 - Aclarar la relación entre estos acuerdos con los acuerdos multilaterales en materia de medio ambiente.
8. Prácticas regulatorias
- Evitar que otros países utilicen prácticas que eviten las ventajas competitivas en bienes, servicios o inversión.
 - Aumento de la transparencia.
 - Reglamentos fitosanitarios basados en criterios científicos, análisis de costo-beneficio, evaluación de riesgo y evidencia objetiva.
 - Eliminación de control de precios o uso de precios de referencia que impidan el normal acceso a mercados.
9. Comercio electrónico
- Trato no menos favorable en relación al comercio en forma física.
 - Eliminar medidas que impidan el Comercio Electrónico.
 - Compromiso de no discriminación y transparencia.
10. Agricultura
- Obtener oportunidad de competencia para las exportaciones de EUA.

- Reducción o eliminación de aranceles.
- Prioridad a productos que están sujetos a aranceles significativamente altos o regímenes de subsidios en los principales países productores.
- Períodos razonables de ajuste para importaciones de productos sensibles.
- Reducción de aranceles al mismo o menor nivel que los de EUA.
- Reducción o eliminación de subsidios.
- Mantenimiento de programas de apoyo a familias y comunidades rurales en cuanto no distorsionen el comercio.
- Eliminación de políticas que crean excedentes que afecten negativamente los precios
- eliminar el comercio de las empresas estatales en la medida que sea posible.
- Desarrollar mecanismos transparentes y eficientes de solución de controversias.
- Transparencia de precios en la operación de empresas estatales y el uso de mecanismos para terminar con subsidios cruzados, discriminación de precios y “price undercutting”.
- Medidas sanitarias o fitosanitarias injustificadas no basada en principios científicos.
- Reglas restrictivas en la administración de arancel-cuota.
- Reconocer las características de productos perecederos.
- Tomar en cuenta el impacto en el sector agropecuario de EUA de los tratados ya vigentes.
- Mantener los programas de desarrollo de mercado y crédito a la exportación.
- Asegurar que los miembros de la OMC tengan un compromiso hacia la liberalización del comercio agropecuario.

11. Trabajo y medio ambiente

- Puesta en funcionamiento de leyes efectivas en cuanto a laboral y medio ambiente.
- Promover respeto por estándares de legislación laboral.
- Promoción del desarrollo sustentable.
- Acceso a mercado de tecnologías, bienes y servicios medio ambientales.
- Evitar que los estándares de trabajo y medio ambiente su utilicen como barreras al comercio e incentivos a la inversión.

12. Solución de controversias

- Provisiones que garanticen efectividad y transparencia así como que las determinaciones se basen en hechos y principios derivados de los acuerdos.
- Aumentar la capacidad del Trade Policy Review Mechanism de la OMC.
- Provisiones para identificación y solución de controversias.
- Mejorar el uso de compensaciones y penalidades.

Otras cuestiones:

- Mas cooperación entre OMC e ILO (Organización Internacional del Trabajo)
- Mejores mecanismos de consulta para estándares de legislación laboral y medio ambiente.
- Revisión de medidas relacionadas con medio ambiente en los tratados multilaterales.
- Revisar el impacto de los tratados en el empleo.
- Protección de salud y seguridad e intereses del consumidor
- Mayores niveles de asistencia técnica.
- Informar al Congreso sobre países que no respeten la legislación de protección a la infancia.
- Preservar la habilidad de EUA para poner en funcionamiento leyes comerciales, incluyendo antidumping y aranceles compensatorios.

Algunas conclusiones:

- Reconocimiento de la importancia de la negociación de tratados
- Reconocimiento de considerar el comercio internacional y los tratados como un tema de “seguridad nacional”
- Establecimiento de procedimientos para ejercer control legislativo sobre las negociaciones comerciales que incluye poder de veto, participación del Congreso en el proceso de negociación y la posibilidad de definir “resultados deseables”
- Fijación de objetivos por parte del Congreso en relación a cada tema que se incluye en tratados
- En acceso a mercados el énfasis está en eliminación de aranceles y barreras no arancelarias
- Los temas de medio ambiente y laboral serán parte integral de la agenda de negociaciones
- En antidumping y derechos compensatorios mantienen una actitud intransigente
- En propiedad intelectual se va mas allá del TRIPS al imponer los estándares vigentes en Estados Unidos
- En agricultura se mantienen las medidas de apoyo interno, créditos a la exportación y programa de desarrollo de mercados
- Se busca mayor transparencia y participación de la sociedad civil

La negociación con Estados Unidos va a ser muy difícil en algunos temas (laboral, medio ambiente, antidumping, propiedad intelectual y agricultura principalmente)

|

|

Documentos de Trabajo

Fundación para el Cambio

1. **Efectos de la Pesificación y Despesificación**, elaborado por Carlos Rivas, Octubre de 2002.
2. **Reestructuración de Deuda Soberana Luego de un Default Desordenado**, elaborado por Nicolás Dujovne y Pablo Guidotti, Octubre de 2002.
3. **Principios para la Reforma del Estado Nacional**, elaborado por Gerardo Strada Saenz y Pablo García Mithieux, Octubre de 2002.
4. **El Sistema Financiero en la Argentina, una Propuesta de Reforma**, elaborado por Nicolás Dujovne y Pablo Guidotti, Noviembre de 2002.
5. **Políticas e Instituciones para dinamizar el Sector Externo en la Argentina**, elaborado por Julio J. Nogués con la colaboración de José A. Cerro, Noviembre de 2002.
6. **Gasto Público Social en la Argentina**, elaborado por Grupo Sophia, Diciembre de 2002.
7. **Lineamientos para una Política de Comercio Exterior**, Elaborado por Edgardo Cenzone y Pablo Goldín, Enero de 2003.
8. **Lineamientos para la Renegociación de Contratos Regulados**, Elaborado por Edgardo Cenzone y Pablo Goldín, Enero de 2003.
9. **Lineamientos de un Programa Económico**, Elaborado por Carlos Melconian, Rodolfo Santangelo, Edgardo Cenzone, Claudio Mauro y Pablo Goldín, Febrero de 2003.
10. **Modelos de Cálculo del Producto Potencial y Output Gap**, elaborado por Pablo Goldín y Facundo Martínez Maino, Abril de 2003.
11. **El nuevo “Contrato Fiscal” como parte de la Refundación de las Instituciones de la República**, elaborado por Ricardo Cossio y Eduardo Gil Roca, Mayo de 2003.