

Radar internacional

El desafío de una positiva integración

Por Elvio Baldinelli
Para La Nación

Integrarse en lo económico con Estados Unidos presenta un serio desafío frente al cual se suele reaccionar de dos maneras extremas: la de aquellos que piensan que basta con derribar las barreras aduaneras que nos separan de un gran mercado para que el comercio fluya y la prosperidad llegue y la de los que apenas nos ven dominados y explotados.

El error de los primeros está en que, obviamente, no es verdad que se pueda llevar prosperidad y riqueza a un atrasado país del Africa negra sólo con abatir las barreras aduaneras. Para conocer la falsedad de la solución escapista propiciada por los otros basta con recordar lo que les ha sucedido a quienes rehuyeron enfrentar el mundo, como Corea del Norte, la URSS y la Argentina de las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

Para entender la verdadera naturaleza del dilema que enfrentamos debemos aceptar que para integrarnos con éxito con Estados Unidos tenemos un problema de oferta, pues lo que les queremos vender, alimentos, es algo que no necesitan ni quieren, mientras que lo que sí aceptan, o lo tenemos en cantidades limitadas (petróleo) o no lo fabricamos con la calidad que lo haga atractivo (manufacturas).

Una buena manera de saber qué sucede al integrarse con EE.UU. es considerar qué le pasó a México. Este país exportaba (es decir, mayormente a EE.UU.) US\$ 30.200 millones en 1993, el año anterior a la puesta en marcha del proceso de formación de la zona de libre comercio, para pasar en 2002 a US\$ 158.500 millones, un incremento de nada menos que un 425%. Pero también aumentaron las importaciones, de US\$ 50.100 millones a US\$ 176.200 millones, un aumento de un 252 por ciento.

Que un país compre mucho en el exterior no es en sí de lamentar. Por el contrario, puede permitir que sus habitantes gocen de un nivel de vida más elevado. El problema de México está en que una buena proporción de los bienes que exporta se fabrica a partir de piezas, partes y otros insumos que ingresan desde EE.UU., es decir que el valor neto que se agrega, además de ser bajo, es de poca calidad y realizado por trabajadores no calificados y mal pagos. Los mexicanos no desean, pese a todo, abandonar el Nafta, pero sí están preocupados en mejorar su inserción. Saben que tienen que aumentar la proporción de insumos locales que intervienen en lo que exportan y, sobre todo, capacitar su mano de obra y a sus técnicos.

La Argentina no tiene posibilidad de imitar el esquema mexicano pues no tiene fronteras con EE.UU. ni su mano de obra es tan barata. Para integrarse hay dos posibilidades: que ese país abandone la protección y los subsidios a la agricultura o que convirtamos nuestra industria en exportadora, no con salarios bajos, sino con calidad, innovación, competitividad. Debemos insistir en un trato justo para la venta de productos de nuestra agricultura, pero no sería prudente ni realista confiar sólo en esta carta.

Para que la industria desempeñe el papel que necesitamos es menester que el Gobierno deje de lado recurrentes políticas antiexportadoras, y que los empresarios estén a la altura de sus responsabilidades.

Sólo insistiendo en estos propósitos estaremos en un futuro próximo no sólo en condiciones de asociarnos exitosamente con Estados Unidos, sino también de insertarnos comercialmente en el mundo.

El autor es vicepresidente de la Cámara de Exportadores de la República Argentina y ex secretario de Comercio Exterior