



# Estrategia de desarrollo y negociaciones comerciales

*Entrevista con Oswaldo Rosales*

Director de la División de Comercio Internacional e Integración de CEPAL

*Marco Romero*

**Usted señala que uno de los aspectos centrales para orientar las negociaciones comerciales internacionales es su articulación con el modelo de desarrollo. De acuerdo con su criterio, ¿la forma en que los países andinos han manejado ese tema concuerda con eso?**

Lo que yo señalé es relativamente obvio, pero como pasa muchas veces, lo obvio, por obvio, se olvida. La estrategia de negociación tiene sentido cuando es funcional a la estrategia global de desarrollo, es decir, una negociación no tiene sentido si el resto de las políticas públicas van en otra dirección. Yo creo que en este momento, no solo en la región andina sino en América del Sur, hay un debate muy marcado acerca del rol del comercio en la estrategia de desarrollo y eso hace que se detecten, de pronto superficialmente, algunas diferencias entre los casos nacionales, en términos de que hay quienes apuestan más al comercio, mientras que algunos sectores visualizan conciliar la integración sin comercio, lo cual es bastante inédito en la historia contemporánea, pero es algo con lo que hay que lidiar. Mi punto de vista sobre la negociación entre la CAN y la Unión Europea es que es un test bastante crucial al respecto.

**En los procesos de negociación en los que han incursionado los países andinos y Chile, ¿se ha registrado efectivamente esa vinculación estrecha entre políticas de desarrollo y negociaciones comerciales?**

Yo creo que eso nunca está definido completamente en un proceso y desde ese punto de vista, ciertamente hay diferencias nacionales entre los distintos integrantes del área andina respecto a la prioridad que le dan al ámbito comercial en la lógica global de la estrategia de desarrollo; yo supongo que la negociación con la Unión Europea es una oportunidad para estimular la convergencia desde ese punto de vista, porque si no hay con-



vergencia entre los países andinos en cuanto al rol del comercio en su estrategia de desarrollo va a ser más difícil conciliar los criterios respecto a la negociación. Ahora, si uno piensa que el escenario internacional es adverso, que la globalización solo plantea dificultades, es legítimo adoptar una postura más bien defensiva, pero si uno cree que la globalización junto con los desafíos y con algunos costos también plantea oportunidades a lo mejor el enfoque es algo distinto.

**En ese sentido, ¿es usted escéptico sobre las posibilidades y la consolidación de los procesos de integración en América Latina, teniendo en cuenta los esfuerzos de cooperación bilateral en el campo energético y de infraestructura que se han iniciado en los últimos años?**

Si yo juzgara por los últimos dos años, el balance no sería muy bueno. Yo soy optimista y creo que el escenario internacional está dando demasiada evidencia respecto a la necesidad de integración, porque no solo tenemos la ampliación de la Unión Europea, sino también la gradual convergencia hacia un mercado unificado entre América del Norte y América Central; yo veo en perspectiva que en los próximos 5 o 10 años NAFTA y CAFTA van a tender a funcionar como una gran área económica unificada. También se ve que en Asia Pacífico la emergencia de China y todos sus socios asiáticos van conformando, cada vez más, un mercado unificado. Todo eso quiere decir que si como países latinoamericanos no tendemos hacia un mercado unificado habrá muy poco que hacer en este escenario actual; existirán algunas oportunidades menores, negocios específicos a nivel internacional que podemos aprovechar, pero sin duda alguna vamos a estar perdiendo oportunidades.

**¿Usted cree que esas dinámicas, fundamentalmente la de Asia, se reproducen en el caso que usted señala de NAFTA-CAFTA cuando sectores académicos y de la opinión pública norteamericana han dicho que negociaciones tan asimétricas como los TLC –en particular los que se llevaron a cabo con América Central y con los países andinos– no resuelven, ni de lejos, los problemas estructurales y de pobreza de estos países y por lo tanto pueden convertirse en una amenaza?**

Si se cree que lo rescatable del libre comercio, *per se*, son elementos suficientes para superar los problemas de pobreza y exclusión en nuestro continente hay una gran equivocación. Los acuerdos comerciales tienen

sentido en la medida en que formen parte de una estrategia más global que incorpore el tema de competitividad, de innovación tecnológica, de apoyo a las PYMES en capacitación y logística para su incorporación al sector exportador. Si no se tienen los acuerdos comerciales a lo mejor la tarea va a ser un poco más difícil, pero si se tienen esos acuerdos y no se tiene el componente doméstico de competitividad y de innovación, la verdad es que no habrá la oportunidad de dar un salto en materia de crecimiento.

**En relación con lo anterior, la experiencia chilena es interesante y aleccionadora. Chile inició una política temática de negociación en todos los frentes, por lo menos en el 92. Las políticas que impulsaron –la innovación tecnológica, el mejoramiento de los recursos humanos, etc.–, ¿cuándo se dieron y cuáles fueron sus ejes fundamentales?**

Hay un período largo de crecimiento elevado y sostenido desde el noventa en adelante en virtud de las reformas económicas, con apertura comercial incluida; han existido esfuerzos importantes en materia de cobertura educacional y salud, y el desafío que está planteado para la actual administración es mejorar la calidad en esas dos áreas e incorporar un componente de innovación de manera mucho más sólida. Creo que eso es un proceso y no se puede decir que el tema está resuelto; es un proceso gradual en el cual los países van incorporando más recursos, más inteligencia en las políticas públicas orientadas a diferentes ámbitos de la economía.

**En el tema de la innovación científica y técnica, que me parece fundamental, ¿Chile ha apostado exclusivamente a su esfuerzo o ha desarrollado alguna estrategia de asociación con otros países dentro de sus negociaciones?**

El esfuerzo por ahora es básicamente doméstico pero a partir de 2003 cuando se iniciaron las negociaciones del llamado P4 –Neo Zelanda con Singapur–, se incorporó un componente de asociación en materia tecnológica, esto es, la detección de negocios conjuntos que permitieran compartir oportunidades en materia de inversión y tecnología; esto está funcionando con Nueva Zelanda en lácteos y en el sector forestal y con Singapur en un ámbito de pesca; creo que esto todavía está en una fase germinal pero es una buena señal, es decir, la posibilidad de incorporar una dimensión de asociatividad estratégica en materia de innovación y negocios tecnológicos en conjunto con la agenda comercial.



**Una de las lecciones muy importantes del caso chileno es la forma en que se manejaron las relaciones Estado-sector privado, ¿qué elementos deberíamos considerar los países que aún estamos en ese debate?**

Yo he hablado mucho sobre estos temas en Colombia, Ecuador y Perú, respecto a la necesidad de una negociación que incorpore a los sectores privados de una manera transparente e institucionalizada, entendiendo que es el gobierno el que negocia, es el gobierno el culpable de los beneficios y los costos de la negociación, pero a la hora de definir la postura de la negociación y los pasos de ésta debe aportar información, antecedentes y su experticia y conocimiento, lo que significa generar la confianza necesaria para ir conjuntamente no solo en la negociación, sino en lo que es más importante, en cómo aprovechar los espacios que deja la negociación, porque a veces se pone mucho énfasis en el contrapunto dentro de la negociación pero creo que tanto o más importante es seguir trabajando en conjunto para generar la agenda de competitividad que permita aprovechar los beneficios que se generan.

**¿Cuál sería su balance de las diversas negociaciones comerciales?**

Muy positivo, se ha generado una orientación exportadora que es compartida por los principales actores económicos, políticos y sociales en Chile; nadie cree que el destino de Chile esté dissociado de esa orientación y además se ha inducido crecientemente una mentalidad de internacionalización, es decir, hay que estar presentes en los mercados de destino, en los mercados vecinos con inversiones que permitan mejorar la capacidad de inserción, de logística y de comercialización, de manera que se vayan agregando espacios de valor a esta lógica de cadena de valor internacional con la que opera la comunidad global, donde ya no basta con exportar, es necesario ganar presencia en los distintos segmentos de esa cadena para mejorar la rentabilidad de todo el proceso.

**A pesar de lo exitosa que ha sido la política comercial chilena, de mantener la política de tratados bilaterales en todas las direcciones posibles y de tener presencia en grupos de integración, Chile no ha podido superar temas claves como los picos arancelarios, ¿concuerdas con esto?**

Por supuesto, y otros temas como sociedad agrícola y el *antidumping* son temas sistémicos que se resuelven o no en la OMC y, por ende, es

fundamental tener esa presencia activa y muy dinámica en el grupo de los veinte y al mismo tiempo ser un socio muy activo en todos los procesos de cooperación e integración que tengamos.

**¿Cuáles cree que son los elementos centrales para impulsar una política de fortalecimiento productivo y de diversificación productiva y exportadora?**

Lo fundamental es tener un diagnóstico acabado de la real producción exportadora nacional, de su potencial de mediano y largo plazo y del tipo de mercado y a partir de ahí, definir una agenda de asociatividad entre sector público y privado para ir abordando los distintos temas: logística, innovación, infraestructura, etc., que permita mejorar la capacidad competitiva de la economía.