

Audición Presidente

Radio Uruguay martes 7 de octubre

Amigos, hoy es tiempo, en el medio del ruido, de intentar pensar en voz alta uno de los problemas más hondos, más cruciales, que como país globalmente tenemos por delante.

Todos sabemos de una forma u otra que el trabajo es el motor de la sociedad y, fundamentalmente, el trabajo que se puede vender, que se transforma en producto o se transforma en servicio. Y que como tal, se vende dentro del país o fuera del país para con ello poder pagar lo mucho que necesitamos importar crecientemente en lo que es la vida moderna.

Me parece que esto que es muy elemental nunca deberíamos olvidarlo. ¿Por qué? Porque al señor médico que nos atiende la salud, a la maestra, al profesor que atiende la educación de nuestros hijos, etc, etc, ¿Con qué le pagamos? Le pagamos con medios que surgen del producto de ese intercambio para adentro o para afuera del país.

Entonces, si ese intercambio de lo que vendemos se debilita, los recursos que vamos a tener para atender todo ese frente interno de gente que nos ayuda a sostener la vida también siente las consecuencias,

Quiere decir que estos problemas, aunque los consideremos de a uno aisladamente, todos se juntan y contribuyen a favor o en contra de nuestra propia vida.

La época contemporánea nos impone permanentemente un consumo creciente de cantidad de cosas que son muchas y que aparecen permanentemente; cosas nuevas que hacen a la marcha de nuestro nivel de vida que está pautado por la época en la que vivimos.

Y esto, un poco más, un poco menos, pasa en el globo entero. Este es un problema de la humanidad actual. ¿Esto que ha impuesto? Que los países crecientemente dependen en forma permanente del aumento del comercio internacional, el intercambio que se hace entre los distintos países. ¿Por qué? Porque no todos los países tienen las materias primas para hacer las cosas que necesitan, pero además, aunque las tuvieran, por su escala, por su tamaño, por sus dimensiones, no pueden fabricar todo lo que necesitan por más que se lo propongan. Esto ni siquiera pasa en los países más grandes de la tierra. Todos dependen crecientemente del mundo, del intercambio internacional.

Y esto va creciendo y se acentúa porque nuestra vida cada vez es más demandante. Pero cuanto más pequeño es un país como el Uruguay proporcionalmente más y más depende de ese comercio internacional, porque

es muy grande la cantidad de cosas que tiene que traer desde el mundo, la cantidad de cosas que tiene que pagar en el mundo para hacer posible la forma de vida que nos impone la cultura contemporánea.

De esto se deriva cosas que son muy importantes. El vender en el mundo pasa a ser una cosa clave, de enorme importancia para la vida de la gente aunque mucha gente no se dé cuenta.

Por ello, si el vender es tan importante, las condiciones que se nos imponen para poder entrar a un mercado, a un país, a un lugar, a una región, con nuestra mercadería o con los servicios que podemos intentar vender, esas condiciones son decisivas.

Pongamos un ejemplo. Si me cobran un 30 % de un arancel como impuesto, en lugar de 5 % , la cosa cambia enormemente. Es posible que si me cobran el 30% no pueda vender porque no me cubre los costos.

Y tenemos que tener en cuenta esto. Si importa mucho vender nuestro trabajo también importa el precio al cual vendemos. Más claro: si tenemos dificultades para vender y para poder vender tenemos que bajar mucho el precio, esto tiene consecuencias territorio adentro en la vida de nuestra sociedad.

Pongamos un ejemplo: si vendemos leche en polvo a 5.000 dólares la tonelada es una cosa; pero si el precio internacional baja y tenemos que vender a 2.700 dólares, como pasa hoy, la cosa cambia totalmente, porque la masa de recursos que va a entrar es muy distinta y, por lo tanto, se va a distribuir en forma muy distinta en la cadena de producción, adentro.

Un poco más, un poco menos, este ejemplo ilustra con todo lo que pasa. El Uruguay por ejemplo vende a 130 países carne, vende un puchito acá y otro allá y ha tenido que ir afinando mucho.

Si uno puedo vender las lenguas en Japón, logra mejor precio. Y si puede vender el mondongo en Corea, probablemente encuentre el mejor precio para el mondongo. Y así sucesivamente, es una batalla permanente.

Pero además, no solo hay aranceles, hay tarifas, hay exigencias internacionales, hay cuotas, hay una complejidad enorme y hay un dólar que mide lo que vendemos que se mueve, que es como de goma, se agranda o se achica todavía para complicar más.

Entonces, repetimos. Si importa vender nuestro trabajo tanto como esto, importa el precio al que podemos vender.

Esto implica que el trabajo en la inserción internacional importa muchísimo. Importa que nos abran puertas, que nos den posibilidades de entrar o que nos

cobren aranceles baratos o que no nos cobren aranceles, o que no nos pongan condiciones imposibles de cumplir.

Tenemos que entender que, por su naturaleza, el comercio es como una guerra no declarada. Cuando entramos en un mercado es porque estamos compitiendo con alguien y ese alguien nos va a generar oposición, va a jugar en contra desde el primer momento que hemos penetrado,

Por eso, cuanto más mercados podamos diversificar más opciones tenemos, más alternativas tenemos.

Nuestra política preocupada por el trabajo, pero todo trabajo hay que venderlo al final, y entonces todo trabajo empieza por lo último, como lo vendés y a quien se lo vendés, ha luchado permanentemente sin hacer ruido por multiplicar la cantidad de mercado en todo lo posible.

Los tratados que se pueden escribir en el área internacional dicen cosas, cosas a veces bonitas, pero, desgraciadamente, después la realidad no necesariamente funciona como pautan los tratados que hemos firmado.

Vendemos carne a 130 países por lo menos, pero las condiciones son muy distintas. Hay picos de carne que los vendemos muy bien y lo que importa es el promedio global al cual vendemos, que en los últimos años ha mejorado mucho al punto de que superamos a viejos competidores como Australia en el promedio global de los precios que logramos.

Pero esta es una batalla permanente, nunca terminada y siempre llena de sorpresas, porque esa es la característica que tiene el mercado del mundo.

Ese mercado no es como nos gusta, o como quisiéramos. Es como es. Lo cierto, que desde el punto de vista comercial, el mundo desde hace 30 o 40 años se venía planteando una cosa, porque en el mundo operaban crecientemente empresas transnacionales que tienen sedes en 10, 20, 30, 40, 50 países, operan en el mundo entero, o tienden a operar en el mundo entero, y esas empresas luchan por tener, crecientemente, mercados abiertos.

Han impulsado esa apertura en el mundo entero, pero se han encontrado que a veces no pueden superar las barreras y entonces se instalan para explotar distintos mercados adentro de mercados más o menos cerrados, más o menos protegidos. Esa apertura que se intentó fue construyendo instituciones que pensaban influir para ir reglando y abriendo el comercio mundial a escala planetaria.

Este fue un largo proceso que entre otras cosas construyó eso que se llama la OMC con la intención de laudar en los aranceles que se podían poner, en las barreras que se podían poner, etc.

Pero en realidad, en los hechos, la inevitable política proteccionista sobre todo de los países centrales, de los que más pesan en el mundo, fueron haciendo palidecer esas políticas de apertura que se planteaban en el mundo, esas políticas globales.

Y empezaron a proliferar como respuesta lo que se llaman los acuerdos bilaterales hechos entre dos países o entre grupos de países que intentan crear mercados más grandes protegidos a los otros países o a los otros grupos.

Esa protección es más o menos encubierta, más o menos acentuada, pero es innegable que los tratados llamados de libre comercio procuran crear grandes unidades dentro de las cuales los países puedan comercializar complementariamente.

Ese fue en parte el origen de nuestro Mercosur, pero también ha sido el origen de otros tratados que hay en el mundo. Sin embargo, esta política que generó algunos progresos importantes que no son desechables, en los hechos también encontró obstáculos, porque muchas veces no se respeta lo que se firmó, aparecen nuevas barreras, se construyen lo que se llama barreras no arancelarias, porque los grupos de intereses grandes que se mueven sobre todo en los grandes países tienden a impulsar políticas más o menos disimuladas de protección.

Lo cierto es que nos toca vivir en un mundo donde existen no menos de 350 tratados de libre comercio. Lo que nos dice con claridad que en los hechos lo que menos hay en el mundo es libre comercio. Esto es una cuestión paradójica. Cuanto más tratados bilaterales, cuanto más tratados comerciales se hacen, más difícil es vender para aquellos que están fuera de esos tratados. Pero, además, cuando se está dentro de un tratado como nosotros dentro del Mercosur, tampoco se tiene garantías de que se tiene un libre acceso a los mercados que hicieron el tratado.

A veces, cuando se tiene un tratado de libre comercio como excepcionalmente consiguió el Uruguay con México, no creamos que tenemos una solución mágica, también tenemos enormes dificultades.

Todavía esto se complica más, porque en el mundo han aparecido nuevos grandes actores. Pasaron a ser países centrales, decisivos, nuevos grandes actores que hace 25 años no existían. Por ejemplo, estamos hablando del caso de China que en los hechos en nuestra región, en América Latina se ha transformado en el principal comprador. Hoy el Uruguay, pero no solo el Uruguay que es pequeño, Argentina, Brasil, Paraguay, muchos países de América Latina tienen en China el principal agente comprador.

Y recordemos algo que es muy elemental. Quien mucho compra también quiere vender. ¿Qué ha venido comprando China que nos ha favorecido? Ha

venido comprando materias primas y alimentos fundamentalmente; el tono de sus compras mejoró durante un periodo importante los precios internacionales. Eso, en los hechos, nos ha venido favoreciendo regionalmente. Como es un país muy grande y también quiere vender y produce a la escala de un país enorme y tiene costos internos bajos, permanentemente trata de vender y tiende a vender barato y hoy, notoriamente, está luchando por un problema en contra que tenía que era la calidad y, notoriamente, está mejorando crecientemente su calidad.

Quiere decir que en estos años los términos de intercambio de una parte de América por lo menos se benefició con estas dos cosas: buen comprador que pagaba buenos precios para lo que vendíamos y un vendedor que vendía barato para los que comprábamos lo que hizo bajar los costos industriales indirectamente o directamente, porque la competencia de la industria china tuvo que bajar también los precios para poder vender.

Esto se ve en algunos frentes, donde las cosas bajaron palmariamente y eso permitió un aumento, si se quiere del nivel de demanda, de compra, y ha influido en el nivel de vida de mucha gente.

Claro que ha tenido contrapartidas. La contrapartida de que es muy difícil para la industria interna competir con esa avalancha de precios. Y entonces, los países han tendido en parte a un cierto grado de especialización que permite aumentar aquello que vendíamos con ventaja y van quedando por el camino otras actividades. No quiero decir medios industriales, porque en realidad el asunto es mucho más complejo y no es el caso querer intentar plantearlo todo junto. Pero el hecho es que estamos sometidos nosotros y el mundo a estos hechos.

Ahora bien. Y acá viene uno de los dilemas más importantes que tiene el Uruguay y la región en los años futuros, tema que hemos visto que no se toca y que a la larga va a ser decisivo para la venta del trabajo exportador de los uruguayos y también para el trabajo comprador de los uruguayos.

¿Por qué? Porque el mundo daría la impresión de que a partir de la tendencia de los países centrales está tendiendo a tratar de crear tratados y acuerdos entre grupos de países, desesperadamente, para dejar a China afuera.

Aunque nadie lo dice con claridad, porque estas cosas se hacen pero no se dicen, uno debe interpretar lo que se deriva de los hechos. Si caminamos hacia un acuerdo que están haciendo algunos países transpacífico y es muy transpacífico, pero dentro de ese acuerdo al parecer no está China; y por el norte, Estados Unidos está haciendo algo parecido y tal vez intenta crear una especie de comunidad atlántica, y en ello no está China, uno se pregunta, se hace una pregunta muy sencilla: si China se ha transformado en estos años en el principal comprador y si entramos a participar en acuerdos que necesitamos

como el pan, pero esos acuerdos tienden a dejar a China afuera. ¿China nos seguirá comprando?

Esta es una pregunta de carácter decisivo porque ¿podemos a esta altura de la vida renunciar al comercio con China? ¿Pueden los países latinoamericanos renunciar a la demanda de China? Cabe esta hipótesis; China no puede renunciar a comprar porque tiene necesidades de urgencia: alimentos, materias primas, etc. No obstante, quien mucho compra quiere compensar su comercio y también quiere vender.

Quiere decir que despejar este problema, para nada va a resultar sencillo. Cabe esta otra pregunta. ¿Conviene eso de crear bloques entre gigantes para intentar frenar a otro gigante? ¿Será concordante eso con la evolución del mundo o hay que luchar por una apertura global del mundo?

Habrá que pensar estas opciones. Somos muy pequeños, pero daría la impresión de que países como el nuestro y, fundamentalmente el Mercosur, si Brasil se sacude de coraje, deben entender que es bueno negociar con todos y que hay que negociar con todos a la vez y tal vez acordar con aquellos que nos ofrezcan mejores condiciones en una negociación que debe apuntar a varias puntas y no encerrarse en una porque nada de esto está claro y hay decisiones que están muy lejos de depender de nosotros.

Pero, probablemente, si bien hemos iniciado una negociación con Europa que está un tanto atascada, debiéramos intentar negociar con los otros grandes focos del mundo paralelamente y después hacer un balance de esas negociaciones, buscar lo complementario o inclinarnos en un sentido o en otro. Lo que no debiéramos es permanecer de humildes espectadores sin participar en esto.

Le queda, en definitiva, de no surgir eso como tendencia acordada del Mercosur, porque no tenemos ningún interés con irnos del Mercosur pero no podemos tener interés en permanecer vegetativamente. Nos queda en última instancia un concierto de acuerdos bilaterales con los que podamos. No es sencillo, no es fácil, porque además tenemos que entender que estamos al lado de un país gigantesco como es Brasil que va ser, seguramente, gran potencia.

Pero tampoco deberíamos de quedar inútiles teniéndonos lástima a nosotros mismos porque si la región no acompaña o si la región nos cierra todas las puertas, no tendremos otro camino que intentar un grado de enorme flexibilidad con las relaciones comerciales del mundo.

No existe una respuesta única ni menos sencilla. Porque puede pensarse que la flexibilización del Mercosur, si la logramos, puede permitir un conjunto de acuerdos que nos permita bilateralmente como se logró con México, mejorar el

perfil de nuestra inserción internacional y desde ese punto de vista contribuir a enjuagar en parte las enormes asimetrías que hay en el Mercosur.

Brasil, por sus dimensiones, es un país que se puede permitir el lujo, y en parte, de funcionar con una economía bastante cerrada, aunque ello cada día que pasa va a ser menos posible.

El Uruguay, por sus dimensiones, de ninguna manera puede permitirse el lujo de nada que pueda parecer aislamiento.