

Tema de análisis

Alcances y peligros a considerar en acuerdos de libre comercio

La polémica sobre la firma de tratados internacionales como el acuerdo global de servicios TISA, tiene lógica pues cuando hay un acuerdo con un intercambio en serio entre las partes, entonces la estructura de producción del país se altera.

HORACIO BAFICO Y GUSTAVO MICHELIN jue abr 23 2015

Con los acuerdos comerciales para el intercambio de bienes sucede lo mismo. Son negociaciones que ponen en juego los puestos de trabajo y el capital de algunas empresas.

La contracara es mejores posibilidades e inversión en otros sectores y mayor bienestar en los consumidores. Una balanza que hay que tener presente en la discusión así como la sostenibilidad que se pueda lograr a futuro del flujo comercial logrado.

La sigla TISA se corresponde en inglés al Trade In Services Agreement (Acuerdo para el comercio de servicios) y es la versión moderna de los tratados sobre comercio de bienes tradicionales. En el mundo hoy predomina la producción de servicios por sobre los bienes y gradualmente los acuerdos sobre servicios ganaron espacio.

El objetivo de los acuerdos comerciales es derribar las barreras que impiden que la economía alcance el total de su potencial exportador y al mismo tiempo dotar a la población de un país con mejores niveles de consumo tanto en cantidad como en calidad.

Los acuerdos sobre bienes y servicios en su parte comercial implican la concesión mutua de reducción en las barreras a las exportaciones e importaciones entre países. Es una decisión de política que siempre genera dudas sobre la conveniencia o no para el país y levanta voces en contra y a favor en los sectores que están involucrados en la negociación.

El principal impacto de los acuerdos comerciales es que si la economía anteriormente estaba muy encerrada en sí misma, en cuanto se abra va a sufrir modificaciones en su estructura productiva y con ellos se afectarán algunos puestos de trabajo.

Es la contracara negativa de los efectos positivos en los sectores de exportación favorecidos y principalmente en todos los consumidores locales. Los acuerdos comerciales se deben acompañar de medidas compensatorias para aquellos afectados para lograr un alto grado de aceptación social.

Debido a estos efectos, y en particular teniendo en cuenta los costos en que hay que incurrir para alcanzar los beneficios potenciales, es fundamental tomar nota de la estabilidad y potencialidad de crecimiento de los países socios.

Muchas veces se alcanzan acuerdos basados más en razones de índole político que económico, que en el corto plazo pueden aparecer como muy beneficiosas, pero a mediano plazo no lo son tanto, e incluso pueden generar distorsiones importantes.

Más allá de ciclos negativos o crisis económicas puntuales, hay mercados cuya historia muestra que son más estables, más previsibles.

Los mercados de las economías desarrolladas son muy tentadores, por estas razones y por el elevado poder adquisitivo de sus consumidores. En las últimas décadas irrumpieron con gran fuerza las economías del

sudeste asiático, algunas de las cuales, caso Corea del Sur, pasaron a formar parte del selecto grupo de naciones desarrolladas.

Esos son los mercados que no solo muestran la mejor performance en el pasado, sino que también son los que se muestran como más confiables en el futuro inmediato.

Como contrapartida, determinados mercados emergentes, que puntualmente fueron muy dinámicos en los últimos años, atraviesan por serias dificultades en la actualidad.

Tal el caso de nuestros socios del Mercosur. Con el agravante que esas dificultades han sido recurrentes a lo largo de la historia, con impacto negativo sobre nuestra economía.

Desde la óptica uruguaya el ideal sería tener un acceso privilegiado a la mayor cantidad posible de mercados, y en particular a aquellos más estables y previsibles.

Desafortunadamente no es el caso, ya que el acuerdo comercial más importante en el que participa el país es el Mercosur.

Ello ubica a Uruguay en una posición muy incómoda, ya que si no tiene el consentimiento del bloque, no puede buscar acuerdos con el resto del mundo. La opción sería abandonarlo e ingresar a otro de los acuerdos que se están llevando a cabo a lo largo y ancho del planeta. Pero esa es una opción muy arriesgada, ya que la realidad también muestra que los mercados pequeños como el uruguayo no son muy atractivos para asociarse.

Los acuerdos más exitosos son aquellos que se han firmado entre bloques. En tal sentido debería ser el Mercosur el que negocie con otros bloques. En otras palabras volver a los orígenes del acuerdo, cuando se acuñó la expresión "regionalismo abierto", entendiendo por tal, una situación en la cual el acuerdo sirve de plataforma a los socios para negociar en bloque con el resto del mundo.

Pero, para que esto sea realmente así es necesario contar con la voluntad de los restantes socios.

Los acuerdos direccionan comercio hacia los socios y con ello aumentan el riesgo de que la economía en dicho mercado no funcione bien o que como sucedió con Argentina se desconozca el acuerdo y se deje de comprar a nuestro país.

Cuando se trata de sectores competitivos se pueden buscar otros mercados. Cuando el flujo comercial resultó artificial lamentablemente los problemas en la economía del socio se contagian a nuestro país. Las situaciones intermedias tienen un poco de cada cosa.

En tal sentido sería un error buscar en potenciales acuerdos con otras regiones soluciones a los problemas que enfrentan los sectores regionales derivadas de los vaivenes de los socios, que en un momento se constituyen en grandes demandantes y al otro desaparecen afectando seriamente actividades que se ven infladas por una demanda coyuntural.