

la columna
DE RAMON DIAZ

SOBRE ESTO Y AQUELLO

Si los aranceles para la importación son bajos, el contrabando deja de ser negocio. La globalización es la condición ideal para un país pequeño

Terminar con el contrabando

Hay un método, y uno solo, para librarnos del contrabando. Tiene la enorme virtud de ser a prueba de corrupción estatal y mafia privada. Una virtud aun mayor reside en que sus efectos secundarios, de los que nos ocuparemos, serían vitales para superar uno de nuestros mayores obstáculos hacia el logro un crecimiento sostenido. Y, por supuesto—de nada valdría todo eso si se tratase de un proyecto sólo viable en un salón de clase—es enteramente factible, ya que un país de la región, a cosa de dos horas de vuelo desde Carrasco, lo tiene implantado con gran éxito.

Ese país, como el lector lo habrá adivinado, es Chile, y el método seguro que aquí propongo es la reducción del arancel aduanero a un nivel semejante al que ellos aplican, que es de 6% ad valorem, al barrer. Para apreciar su mérito en el primer aspecto—la eliminación del contrabando—tenemos en cuenta que la operación del contrabando genera sus costos apreciables, sobre todo por los riesgos que conlleva la actividad. Cuando la diferencia de los bienes en origen y dentro de fronteras es muy grande—porque el arancel es muy alto—esos costos se cubren con creces. Si la diferencia es sólo del 6%, el contrabando deja de ser negocio, y se abandona. Como decía al comienzo, el método no puede fallar.

Con un arancel reducido el costo de la vida bajaría, como bajó en Chile, notablemente. Los salarios nominales podrían descender correlativamente sin afectar el salario real. Incluso los salarios públicos, con lo que la carga fiscal también descendería. Ello no significa que el no siguiera siendo necesario reducir drásticamente el tamaño del Estado, con lo que la productividad media de la mano de obra daría un gran salto adelante, pero la aproximación al libre cambio por sí sola fortalecería grandemente la capacidad de la producción uruguaya para penetrar los mercados del mundo. Claro que un acuerdo de libre comercio sería una gran ayuda, y que el esfuerzo del gobierno por allegárnoslo es una tarea benemérita, pero con frecuencia la gente se confunde sobre la importancia re-



lativa de las concesiones comerciales en el exterior y de la competitividad de las industrias (en sentido amplio) dentro del país. Hoy en día tenemos una unión aduanera con Argentina y Brasil pero no podemos ingresar nuestra producción a sus mercados porque somos muy caros. EEUU tiene arancel cero para una enorme lista de bienes, pero tampoco podemos venderles, por la misma razón. Si nuestra competitividad aumentara, como sin duda puede hacerlo, y como sin duda una apertura arancelaria nos ayudaría crucialmente a conseguir, la dependencia de las concesiones arancelarias de otros países—en sí mismas, insisto, no desdeñables—generarían en los uruguayos mucha menos preocupación de la que despiertan en la actualidad.

Hay muchos que están contra la globalización mundial, pero se trata de gente presa de la confusión. La globalización es la condición ideal para un país pequeño. Significa que los costos del transporte y de las relaciones comerciales han caído espectacularmente. Representa el entorno óptimo para una apertura arancelaria drástica. Los mercados de América del Norte, de Europa, Asia, África y Oceanía son potencialmente hoy mucho más accesibles

Siento un gran amor por Argentina y Brasil, pero no se puede discutir que no son los socios ideales para nuestra economía

bles a nuestras exportaciones de lo que fueron antes de los cambios tecnológicos e institucionales acortaron sorprendentemente las distancias económicas entre países y mercados. Y de hecho los serían a poco que pusiéramos la mira en ellos, en lugar de seguir encerrados en el corral proteccionista que es el Mercosur. Yo siento un gran amor por Argentina y por Brasil, pero ni yo ni nadie puede discutir que, con su tremenda inestabilidad, no son los socios ideales para desarrollar nuestra economía. En buena hora estrechemos nuestros lazos culturales, turísticos y deportivos con ellos, pero comprendamos que nuestro ámbito comercial natural, hoy en día, va mucho más allá de sus territorios.

¿Qué grado de apertura comercial sería deseable para el Uruguay? Un grado tal, a mi modo de ver, que prácticamente la totalidad de las

mercancías que produzcamos tengan por destino la exportación, y la totalidad de los bienes que consumamos e incorporemos a nuestra inversión provengan del exterior. No se trata de un sueño caprichoso. En una visita que hice a Hong Kong, antes de su incorporación a China continental, me preocupé por buscar en los comercios productos que portaran la señal "Made in Hong Kong", sin encontrar ninguno. Creo que no sin razón extraje la conclusión de que exportaban casi todo lo que producían y todos los productos que empresas y consumidores compraban dentro de su territorio eran importados. Ello es particularmente factible ahora que el mundo se ha tornado—en tantos sentidos, entre ellos el comercial—mucho más pequeño.

¿Por qué es eso importante? Porque, en tanto nosotros sigamos adheridos a la noción de un mundo mucho mayor de lo que realmente es, nuestra ubicación geográfica determina decisivamente la composición de nuestro comercio. Admito que es difícil imaginar que nuestro intercambio con los dos grandes vecinos un día deje de ser significativo, pero de ahí a que más del 50% de nuestras exportaciones vaya a ellos media una diferencia abismal.

Si nosotros estuviésemos exportando el 5% de nuestra producción a Brasil, y otro tanto a Argentina, las reiteradas convulsiones de sus monedas y sus mercados dejarían de ser la pesadilla que actualmente representan para nosotros. Chile tiene centenares de kilómetros de frontera con Argentina, pero el colapso de la economía argentina del 2001 no le ha ocasionado una perturbación sensible. Sin duda ése debe ser nuestro objetivo. Que las violentas contracciones y abruptas depreciaciones de nuestros vecinos sigan despertando nuestra inquietud y nuestra solidaridad, pero que no se transformen automáticamente en nuestras contracciones y nuestras crisis financieras.

Si optamos tomar distancia comercial con esos vecinos, como—por mucho que los queramos—no podemos dejar de optar, se sigue sin dificultad que nuestra presencia en el Mercosur está demás. Debemos persistir tenazmente en la empresa que el presidente Batlle ha puesto en marcha, en el sentido de arribar a una aproximación comercial con EEUU, pero no es necesario que esperemos al desenlace de esta cuestión para salirnos del Mercosur. Lo único que necesitamos, y eso vitalmente, para poder desvincularnos es reducir nuestro arancel a alturas comparables con las chilenas. Y disponer algunas reformas que otorguen a nuestros mercados la flexibilidad indispensable para enfrentar una complicada—por más que no supremamente difícil—etapa de readaptación.

Y, de paso, habremos puesto fin al problema del contrabando, que nos ha acosado desde los tiempos de la colonia, sin jamás encontrarle una solución. Acostumbrémonos a ver al contrabando como un epifenómeno de nuestra clausura comercial, primero bajo la inspiración mercantilista del Imperio Español, y—tras un feliz pero breve alivio liberal con la tarifa Villalba de los años 1860—volver a encerrarnos en un bunker proteccionista veinte años después, y luego hasta hoy. Que el nuevo Uruguay que queremos posea una economía abierta de par en par, requisito imprescindible para ingresar al selecto grupo de los grandes pequeños países del mundo, que no puede dejar de ser nuestro objetivo.