

¿Quiénes serían los ganadores y perdedores de un posible TLC entre Uruguay y China?

"Si dijera que el 100% va a ganar con un TLC con China estaría mintiendo. Lo que tiene que hacer el presidente Lacalle Pou es que ganen más de los que pierdan", expresó el analista Ignacio Bartesaghi.

Es claro que habrá ganadores y perdedores en caso de concretarse. Lo que falta saber a ciencia cierta es quiénes serán y, especialmente, en qué magnitud. El inicio de la negociación formal para lograr un Tratado de Libre Comercio (TLC) con China anunciado anoche por el presidente de la República Luis Lacalle Pou abrió la instancia de un estudio de factibilidad que se extenderá hasta fin de año. "Veremos quiénes son ganadores y perdedores en este acuerdo y si hay medidas compensatorias", adelantó Lacalle anoche. Si bien el estudio recién comienza, la posibilidad de llegar a un acuerdo con China no es nueva. En 2016 ya se manejó la posibilidad de un acuerdo con el Mercosur y en ese marco ya hubo un primer adelanto de quiénes podrían ser los ganadores y quiénes los perdedores en caso de concretarse el tratado. Cinco años más tarde el panorama no es tan distinto y el mercado de ambos países ya permite aventurar algunas respuestas.

Ignacio Bartesaghi, Doctor en Relaciones Internacionales, indicó que para saber cuáles sectores ganarían y cuáles perderían es necesario "discutir sobre argumentos técnicos, conociendo la estructura productiva uruguaya y conociendo la estructura productiva china", indicó en diálogo con Doble Click (Del Sol FM).

"Si dijera que el 100% va a ganar con un TLC con China estaría mintiendo. Algunos van a ganar y otros van a perder. Lo que tiene que hacer el presidente Lacalle Pou es de que ganen más de los que pierdan", expresó.

Hay algunos productos que hoy en día tienen dificultades arancelarias, lo que dificulta el comercio exterior. "Lo tiene la carne, las frutas, los lácteos, estamos hablando de 14% de aranceles según los rubros. La lana tiene restricciones cuantitativas, los cueros. Todos tienen aranceles, algunos más, algunos menos", detalló.

"Pero cuando se va a analizar el impacto en otros acuerdos comerciales cerrados por China, ahí empiezan nuevas corrientes de productos preparados: grasas, alimentos preparados, frutas con más valor, más corriente de exportación de vinos, que son todos que pagan aranceles por encima del 20%. Entonces son muchos los bienes que se verían beneficiados", expresó.

En esa misma línea, Bartesaghi dijo que no se trataría únicamente de bienes, sino que también se daría con los servicios. "Ahí la lógica no es de aranceles, porque es de regulación, pero también se necesita una apertura de mercado en ese sentido".

"Ahí las oportunidades son más favorables a Uruguay, porque Uruguay tiene un comercio complementario con China, lo que quiere decir que le exporta muchos productos en los que somos muy competitivos y que China necesita", indicó.

Sin embargo, el analista explicó que aunque el objetivo es que China exporte productos que acá no se producen, también hay algunas excepciones y es acá donde entran los "perdedores" que Lacalle Pou indicó que será necesario contemplar.

Bartesaghi indicó que el rubro que podría estar más preocupado es el relacionado a los textiles: la fabricación de vestimenta y calzados. De todas maneras, recordó que ese mercado ya no está en China, sino que está deslocalizada. "Viene de Vietnam, viene de Indonesia, Pakistán".

"Plásticos y químicos también son sectores que van a reclamar", adelantó el experto. Es por esto, consideró, que es necesario "atenderlo, ver qué excepciones se pueden conseguir con China, cuánto tiempo da para liberar el mercado", expresó. "¿Ustedes creen que a China le hace la diferencia el mercado del calzado en Uruguay? Claramente no, no necesitamos un experto de comercio para responder esta pregunta", expresó.

El analista indicó que todas estas incógnitas serán abordadas en el estudio de factibilidad y que todas las preguntas pueden ser planteadas directamente a China.

Durante la conferencia, Lacalle Pou destacó el hecho histórico del anuncio, el que consideró clave para generar "bienestar", desarrollo económico y comercial. "Uruguay tiene apuro, porque cada día que pasa es un día perdido", dijo.

Y puso sobre la mesa algunas de las posibilidades que se podrían abrir con el acuerdo: "El comercio exterior con China se lleva más del 30% de nuestros productos, básicamente materias primas pero el otro día hablábamos en una convención del tema de servicios, de tecnología, allí tenemos mucho para hacer también, tenemos en temas turísticos, tenemos en tema electrónico: obviamente que hoy tenemos países que producen lo mismo que producimos nosotros que entran sin aranceles o con otro tipo de beneficios y allí está la competencia nuestra. Confiamos en el trabajo de los uruguayos, confiamos en la excelencia de lo que producen los uruguayos y tenemos que bajar las barreras que arancelariamente se nos ponen para entrar en una competencia desde nuestro punto de vista en igualdad de condiciones", dijo. De todas formas planteó que hay que esperar a ver tras el estudio "sobre qué sectores estamos negociando" y allí ver "dónde apoyar un poco más o un poco menos".

Fuente: <https://www.elpais.com.uy/informacion/politica/quienes-serian-ganadores-perdedores-tlc-mencionados-lacalle-experto-responde.html>