

Discurso del Presidente de la República en Seminario Económico del comité
empresarial binacional
TOKIO, 14 de febrero de 2003

Señoras y señores:

Quiero, en primer lugar, agradecer la ocasión que me han brindado de poder inaugurar este Seminario sobre la "Experiencia de Chile en los Tratados de Libre Comercio del año 2002", en donde los que participaron directamente de estas negociaciones se van a referir a ello: cuál fue la experiencia con Estados Unidos, Corea y la Unión Europea.

Esta oportunidad, creo sin embargo, me permite compartir con ustedes, los actores del comercio y de las finanzas, algunas reflexiones sobre un tema que es particularmente importante en el caso nuestro.

Como tuve ocasión de mencionar anteriormente, Chile es un país relativamente pequeño, de 15 millones de personas, que entiende que es a través de la búsqueda de acuerdos de libre comercio puede ampliar sus mercados.

A partir de eso, participamos activamente en todo lo que son las rondas de la OMC, Organización Mundial de Comercio, antes las rondas del GATT. Sin embargo, para decirlo directamente, el avance de estas rondas a ratos es lento, a ratos es complejo. La forma y la óptica de negociación es difícil, aquellos que son partidarios de ir haciendo la tesis del early harvest, inmediatamente comenzamos, y lo que acordamos lo vamos colocando, aquellos que dicen que hay que hacer una cosa que mientras no esté la última coma puesta nada está negociado, y por lo tanto fue a partir de las dificultades de avanzar más rápido donde empezó a surgir la posibilidad de tener acuerdos bilaterales, o multilaterales en un ámbito regional.

Es aquí, entonces, como Chile empezó a abordar la posibilidad de acuerdos comerciales, con el objeto de poder ampliar nuestros mercados, y en donde las particularidades de cada una de estas negociaciones serán objeto de este seminario.

Sin embargo, lo que quisiera señalar es que abordar acuerdos de libre comercio es algo más que la negociación del arancel, los sectores y cuándo desgravamos o no desgravamos. Porque, en último término, lo que está detrás de un acuerdo de libre comercio es la capacidad de competitividad de un país, y la capacidad de competitividad de un país, hemos aprendido, que los países compiten con todo.

Exportar, esto no es solamente la capacidad del empresario de producirlo a costos bajos y competitivos; no es solamente el know-how que aquí hay. Aquí hay mano de obra, pero mano de obra quiere decir legislación laboral, mano de obra quiere decir seguros de desempleo o no hay seguros de desempleo, qué es lo que hay en materia de cohesión social en un país. Lo que hay es si la fábrica que se instaló, qué ocurre en materia medioambiental. Lo que hay es si los permisos para abrir la fábrica cuentan o no con una burocracia lenta o rápida. Lo que hay es cómo somos capaces de generar, para llegar a tener trabajadores competitivos, un sistema educacional adecuado.

Recuerdo que era ministro de Educación cuando aprendí que en este país, en Japón, una gran empresa, la Sony, entendió que la reforma educacional era muy importante, una

vez que a finales de los 50 y comienzos de los 60, descubrió que sus trabajadores a veces tenían dificultades para comprender el manual de instrucciones que entregaba, y si había dificultades para entender el manual de instrucciones de la Sony, entonces a lo mejor había que mejorar el sistema educativo.

¿Qué quiero decir con esto? Quiero decir que si los países deciden entrar en un ámbito real, competitivo, en el mundo, en el mundo se compete con todo. Con todo quiere decir cuáles son los sistemas políticos, cuáles son las estabilidades de las políticas, cuáles son las políticas sociales y, por cierto, muy importante, cuáles son las políticas económicas, cuál es el nivel de estabilidad de las reglas del juego, cuál es el nivel de seriedad de las políticas económicas, porque, digámoslo francamente, acuerdos de libre comercio, donde hay devaluaciones de 30, 40, 50% repentinamente, difícilmente van a poder funcionar en un mundo de hoy.

En otras palabras, lo que hemos aprendido es que, en cierto modo, poder beneficiarse de este tipo de acuerdos, obliga también a tener un grado de ordenamiento de nuestras sociedades que va mucho más allá de los temas meramente económicos.

La segunda reflexión que quisiera hacer, muy genérica y muy amplia, es que los acuerdos de libre comercio difícilmente se pueden entender individualmente o a un nivel bilateral. ¿Cuál es la ventaja que obtuvo Chile cuando negoció con Canadá? ¿O cuál es la ventaja que obtuvo Chile cuando negoció con México? Porque a lo mejor negociando con Canadá hubo sectores de la economía chilena que se beneficiaron más y otros menos. Por definición, así es siempre. Y cuando negociamos con México, pueden ser otros los sectores beneficiados. Aquí, estoy seguro que los ejemplos que se van a poner es cómo salir con frecuencia.

La tendencia que hay siempre es a analizar el tema uno a uno; la tendencia que hay siempre es analizar el tema, en este acuerdo, quién ganó y quién perdió. Creo que eso tiene mucho que ver con cómo somos capaces de ahondar en este sentido.

Finalmente, lo que quisiera decir es que al llegar acá a Japón con motivo de una visita oficial, y que se haga un seminario sobre el tema del libre comercio, lo que en último término estamos diciendo es que entendemos que en este siglo XXI va a haber, en la economía global, un sistema libre de intercambio, a la larga. ¿Vamos a llegar a través de acuerdos multilaterales, como los de la OMC, vamos a llegar a través de acuerdos multilaterales como los procesos de integración que hay en nuestros países, en América Latina, léase Pacto Andino, léase MERCOSUR, etc., o vamos a llegar a través de acuerdos transpacíficos, como pueden ser los de la economía de la APEC y los acuerdos de Bogor, para que al 2010 tengamos el libre comercio en el ámbito del Pacífico?

Pueden ser varias de estas combinaciones, no me cabe la menor duda, pero que va a haber un avance en este sentido, tampoco me cabe duda. Porque eso tiene que ver con que de una u otra forma, lo que está ocurriendo en nuestros países hoy, y la gran diferencia no es que haya más comercio, porque comercio ha habido siempre; no es que haya un mayor intercambio, intercambio ha habido siempre. La gran diferencia es que ahora lo que hay es que el concepto de la distancia geográfica ha desaparecido. El verdadero fenómeno de la globalización es la instantaneidad, en donde se producen los fenómenos hoy.

En un lugar apartado y lejano en Chile, en el ámbito rural, alguien consultó cuántos de los que allí estaban habían visto simultáneamente la caída de las Torres Gemelas en el momento que se estaba produciendo. Era un número muy elevado de personas, en ese ámbito apartado y rural, en donde vieron aquello. Eso es lo que hace la gran diferencia.

Por lo tanto, si va a haber a la larga un libre intercambio, lo único que tenemos que tener claro es que en ese momento nuestros países van a competir con la globalidad de sus instituciones. Por cierto, con la clase empresarial, la imaginación, la creatividad que de ella aflore, pero el empresariado no trabaja en un vacío, trabaja en un contexto global.

Para concluir con una reflexión que hizo un muy distinguido empresario norteamericano cuando se hizo cargo de una de las empresas automotrices y señaló ¿cómo hace Estados Unidos para competir produciendo automóviles en el mundo, si gasta el 15% del producto geográfico bruto en salud? ¿Y cómo compite, entonces, si en Europa gastan sólo el 10%? Bueno, él entiende que dependiendo el sistema de salud que tengamos, si tenemos que gastar un 15% del producto o un 10% del producto, la competitividad de uno u otro va a ser muy distinta.

Este es el mejor ejemplo, a mí juicio, de entender que lo que ocurre a la larga con entendimientos de libre comercio en donde hay, inevitablemente, más transparencia, más eficiencia, pero esa transparencia y eficiencia no solamente opera en el ámbito de la economía. Opera en el ámbito de la salud, y en verdad opera en cada uno de los ámbitos.

Digo esto porque eso nos plantea a nosotros, países en desarrollo, un tremendo desafío, y ese tremendo desafío es prepararnos para algo que va a ocurrir en el siglo XXI, y en donde los acuerdos bilaterales de libre comercio son sólo un ejemplo de algo que está ahí a la vuelta de la esquina. Como tantas veces en la historia, si no nos preparamos para dar la vuelta de la esquina, nos podemos quedar en la vereda sin seguir avanzando.

De manera que creo que este seminario en que queremos compartir experiencias con ustedes, tómenlo simplemente como un esfuerzo de algo que nos parece que va a ocurrir y para el cual creo que es muy importante comprender las implicancias finales que esto significa.

Por nuestra parte, en el caso de Chile, es cierto, tenemos un mercado pequeño, y lo que estamos buscando es ampliar nuestros mercados. Como resultado de ello, claro, lo que dije anteriormente, más o menos un 60% de nuestro producto geográfico está compuesto por la suma de exportaciones e importaciones. Muchos países de América Latina tienen una situación distinta porque tienen mercados muy grandes, por lo tanto, las respuestas son diferentes. Pero, a la larga, creo que todos vamos a estar participando en el gran mercado global y para eso hay que prepararse.

Les quiero desear mucho éxito en lo que sea este seminario, y ojalá nos permita a todos prepararnos mejor para los desafíos de este siglo XXI que recién comienza.

Muchas gracias y éxito en las deliberaciones.