

CERES INVESTIGÓ LA "VULNERABILIDAD" DE LA ECONOMÍA URUGUAYA ANTE LA CRISIS BRASILEÑA Y PROPUSO POLÍTICAS A IMPLEMENTAR DESDE EL PODER EJECUTIVO

Entrevista al Director Ejecutivo de Ceres, Dr. Ernesto Talvi, realizada en el programa "En Perspectiva" de la emisora El Espectador el 17 de marzo de 1999

Emiliano Cotelo

"El Uruguay (y la Argentina) ante el colapso del Plan Real: impacto económico y opciones de política". Este es el título del desayuno de trabajo que organizó ayer el Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (Ceres). En esa actividad expuso su director, Ernesto Talvi.

P: ¿Qué es el Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social?

ET: Es un centro de investigación que tiene como propósito realizar trabajos en políticas públicas relevantes para el país que estimulen el debate. Ese es el objetivo fundamental de la institución.

P: Ustedes se han comparado con un "think tank"

ET: Se traduce en general como centro de investigación y pensamiento creativo. O sea que son instituciones que pretenden ser muy fermentales a la hora de proponer ideas y estimular debates.

P: Cuando llegan a tratar un tema como el de la crisis del Plan Real y su impacto en Uruguay y Argentina, ustedes no se limitan a analizar, sino que hacen propuestas

ET: Ese es nuestro rol como institución. Es muy importante el análisis de las cosas, qué pasó en Brasil, qué se puede esperar que pase de aquí a los próximos dos años y cómo va a impactar esto en Uruguay y Argentina. Eso está en el ámbito del análisis del ser de las cosas. A la hora de discutir políticas queremos contribuir con nuestras opiniones y nuestro pensamiento al debate de las mismas con el propósito constructivo de que se tome las mejores decisiones.

P: En este caso en particular, ¿Cómo trabajaron? ¿Cómo se hizo este par de investigaciones? Porque hace pocas semanas Ceres presentó en otra actividad parecida otro estudio concentrado en Brasil

ET: En realidad es una investigación que tuvimos que presentar en dos etapas, porque el material analítico que recogimos fue tan rico que no nos fue posible presentarlo en una sola vez. Primero presentamos el "diagnóstico clínico" de la situación en Brasil y ayer el impacto sobre Argentina y Uruguay y las opciones política. Es el resultado de una investigación que llevó prácticamente un mes de trabajo y durante la cual estuvimos viajando a Argentina, Brasil y Washington, entrevistándonos con gente relevante en estos temas de gobierno y del sector privado, para tener una visión de primera mano de las cosas. Lo mismo hicimos aquí, en Uruguay, por supuesto.

P: En el comienzo de la exposición de ayer usted se metía en esa discusión que hace tiempo existe en nuestro país pero que se ha acentuado a raíz de la crisis del Plan Real, en torno a lo que aquí se suele llamar "Brasil-dependencia" o "región-dependencia". Usted introdujo un concepto levemente distinto: habló de "vulnerabilidad" y propuso indicadores que permiten medir la vulnerabilidad ante esta crisis

ET: Cuando mira las cifras crudas de exportaciones, las ventas que el país hace al exterior, un tercio, un 34% o 35% de esas exportaciones de bienes, van a parar a Brasil y aproximadamente un 13% o 14% a la Argentina. Si un tercio de lo que vendemos al exterior está concentrado en Brasil, eso implica que estamos tremendamente expuestos a Brasil, tres veces más expuestos de lo que estamos con respecto a Argentina.

Cuando agregamos los servicios –cosa que también vendemos, de turismo, de transporte– el panorama cambia un poco; los bienes y servicios que exportamos a la región representan un 50% de nuestras exportaciones, pero en ese caso Brasil es el destino de la mitad y Argentina lo es de la otra mitad.

Quiero decir que, cuando tomamos en cuenta los bienes y también los servicios, Argentina es un mercado tan importante como Brasil en el comercio global de Uruguay. Nos tenemos que preguntar si las ventas totales de bienes y servicios a la región son las que miden claramente nuestra vulnerabilidad respecto de la región.

P: La respuesta de ustedes es que no, que hay que hilar más fino en el análisis

ET: Esas cifras sobredimensionan tanto la vulnerabilidad que tiene Argentina respecto de Brasil como la de Uruguay con respecto a Argentina y Brasil. Tenemos el ejemplo de petróleo que Argentina le exporta a Brasil; Argentina también realiza más de un 30% de sus exportaciones a Brasil, pero supongamos que una buena parte de lo que vende es petróleo, y de hecho vende mucho petróleo, porque el 42% del total va hacia Brasil. El petróleo es un “commodity”, un producto más o menos homogéneo que tiene un precio internacional y mercados internacionales. Si por cualquier motivo la demanda brasileña de petróleo argentino cae, no me cabe duda de que la industria petrolera argentina va a sufrir; va a tener que tratar de recolocar el petróleo que ahora no le vende a Brasil a otros destinos, probablemente más lejanos y por ende con costos de transporte mayores y a precios probablemente menores, porque el mercado de contado cotiza por debajo de lo que se puede arreglar contractualmente.

P: Usted subraya que seguramente la industria petrolera argentina va a sufrir pero que por lo menos tiene la posibilidad de recolocar ese petróleo que no le puede vender a Brasil en otros mercados

ET: Va a poder recolocar y, por ende –esto es importante como concepto de vulnerabilidad–, el impacto que la caída en la demanda brasileña va a tener sobre la producción, sobre el empleo de ese sector, va a ser mucho más limitado que respecto a lo que ocurre con los automóviles –y éste es el ejemplo paradigmático exactamente contrario–.

Argentina le vende a Brasil muchos automóviles –el 90% de los automóviles que vende al exterior va a Brasil– al amparo del régimen especial.

P: Ese detalle es importante; le iba a preguntar si los automóviles no se pueden vender en cualquier mercado

ET: El régimen especial hace que Argentina no sea competitiva en ningún otro mercado que no sea Brasil, eso pega directamente en la boca del estómago. Argentina tiene que reducir la semana laboral y eventualmente reducir el empleo. Eso es lo que vemos si leemos los diarios y vemos lo que está pasando en Rosario o en Córdoba con las productoras de automóviles. Cuando hay un sector que le vende cosas con características regionales, que no pueden recolocarse fácilmente en otros mercados, estamos muy vulnerables a las caídas en la demanda de Brasil. A los efectos de medir la vulnerabilidad y el impacto sobre la producción y el empleo, no importa tanto cuánto se le vende a un país si lo que se le vende puede ser colocado en otros mercados con relativa facilidad.

P: Usted propone examinar, de lo que Uruguay vende a la región, tanto a Brasil como a Argentina –ya que las complicaciones para Uruguay de la crisis del Plan Real no can a venir sólo de Brasil sino también de Argentina y de cómo se deteriore o se enlentezca la

economía argentina–, qué tipo de productos o de servicios son cautivos de la región. En el caso uruguayo usted mencionó en su exposición de ayer el ejemplo del turismo, de los hoteles o de las casas que están para alquilar en Punta del Este

ET: Exactamente. Si los argentinos, porque ahora tienen destinos turísticos más baratos –eso pasó en la segunda quincena de enero, en febrero y aún marzo, porque Brasil se puso muy barata luego de la devaluación– no alquilan las casas, no se ocupan los hoteles, no almuerzan ni cenan en nuestros restaurantes ni hacen compras en nuestros comercios, es muy difícil recolocar esos servicios a otros destinos, es muy difícil vender los servicios de turismo a otros que no sean los argentinos. Lamentablemente, eso pega directamente en el nivel de actividad y empleo en el sector.

P: ¿Cuál es la conclusión a propósito de lo que va a pasar a partir de esta observación?

ET: Dos o tres conclusiones importantes. La primera es que la vulnerabilidad de Argentina con respecto a la región es mucho menor que lo que indican las cifras de comercio. Si uno excluye los “comodities” en bienes y servicios de características regionales, Argentina le vende a Brasil el 15% de sus exportaciones, no el 30 y pico como indican las cifras. O sea que Argentina es menos vulnerable en términos globales respecto de Brasil y Argentina, ya que, aproximadamente, en nuestras cifras un 40% de los bienes que exportamos a la región tiene características regionales.

Pero cuando uno mira a Argentina versus Brasil, el primero es un destino más importante que el segundo, de bienes de características regionales. En ese sentido y aunque Brasil es mucho más grande, Uruguay es más vulnerable macroeconómicamente a lo que ocurre en Argentina que a lo que ocurre en Brasil, sin minimizar los efectos de lo que está ocurriendo en Brasil.

P: Allí cobra relevancia otra pregunta que usted abordó en la exposición de ayer: ¿cómo será la contracción argentina que se va a vivir ahora como consecuencia de la crisis del Plan Real, si la comparamos con la que se produjo a principios del 95 como consecuencia del “efecto tequila”? ¿Será mayor, será igual? En principio se tiende a pensar que va a ser mayor

ET: Argentina tuvo una contracción muy severa en el año 94. El Producto cayó un 5%, el consumo cayó 6% o 7%, la inversión cayó más de un 15%. Habitualmente se dice que lo que salvó a Argentina durante la crisis del “efecto tequila” fue el hecho de que Brasil estaba en plena expansión económica y, por ende, en pleno “boom” importador. Ergo: ahora que cayó Brasil no hay nada que tire a la Argentina para arriba y esto va a ser mucho peor que lo que pasó con el “efecto tequila”. Ese supuesto adolece del defecto de ignorar los canales financieros de transmisión de las crisis.

P: ¿Cómo es eso?

ET: Ante un shock como el que ocurrió en Brasil, se crea mucha incertidumbre respecto de las condiciones económicas del país, lo que aumenta los riesgos crediticios. Eso se puede ver perfectamente en las subas importantes de las tasas de interés en cada uno de los episodios de crisis: después de la México, de la de Asia, de la de Rusia y ahora después de la de Brasil. Esto quiere decir que las tasas de interés aumentan, el crédito se vuelve escaso y caro, lo que tiene un efecto sumamente contractivo en la economía, especialmente en los sectores sensibles a la tasa de interés, los que producen bienes duraderos como automóviles, el sector de la construcción, etcétera. O sea que ese canal financiero tiene efectos contractivos muy relevantes. Durante la crisis de México, las tasas de interés subieron hasta niveles exorbitantes y produjeron una contracción dramática. Sin embargo, si ahora vemos lo que pasó con las tasas de interés y con el crédito respecto de lo que ocurrió durante la crisis de México después de la crisis de Brasil, los efectos financieros han sido mucho más moderados. De hecho, las tasas de interés tuvieron un pico de suba después de la devaluación brasileña y ya volvieron a los niveles que regían previo

a esa devaluación. Están aproximadamente en los mismos niveles en que estaban una vez tranquilizadas las cosas tras la crisis rusa. Están un poco más altas que antes de la crisis de Rusia pero a los niveles previos a la devaluación brasileña.

Mi opinión es que, si esos canales financieros de transmisión se mantienen con efectos moderados, como hasta ahora, si bien el golpe de Brasil le va a pegar a Argentina, éste otro canal no va a operar con tanta virulencia como lo hizo durante la crisis de México.

P: ¿De qué manera incide eso en el tema de la contracción?

ET: El efecto neto de estos dos canales, comercial y financiero...

Durante la crisis de México el canal financiero fue virulento, fue un aumento dramático en las tasas de interés y una restricción dramática del crédito, que cayó en términos nominales. Ahora eso no está pasando.

P: ¿Eso qué implica en términos prácticos para las empresas?

ET: A las empresas se les encarece el capital de trabajo. Por ende, tiene un efecto contractivo a nivel de la producción y de los consumidores, a los que se les encarece el crédito, y tiene un efecto contractivo en la demanda de bienes duraderos, de los que se compran a crédito. Eso produjo una caída de 5% en el Producto y caídas mayores en el consumo y la inversión. Lo de Brasil va a pegar, pero el canal financiero ahora está operando con mucha moderación. No está claro –para mí– que el efecto macroeconómico agregado –tomando en cuenta todo– vaya a ser mayor que durante la crisis del tequila. En ese momento es muy difícil hacer predicciones puntuales, porque lo de Brasil está en un estado de flujo y no sabemos cómo va a terminar, entonces ay que hacer supuestos sobre lo que va a pasar en Brasil para predecir (lo que pasará en) Argentina.

Si uno supone que se cumple el acuerdo con el Fondo Monetario –puede hacer dudas, pero para tomar algo como punto de partida–, nuestra estimación es que el Producto en Argentina puede caer entre 0,5 y 1,5%. Otras estimaciones hablan de un 3%, pero son todas caídas menores que las ocurridas durante la crisis de México.

P: ¿Y en Uruguay qué va a pasar, a grandes rasgos?

ET: Vamos a tener el efecto directo de la devaluación brasileña, el efecto indirecto de la devaluación brasileña en Argentina y, además, los efectos financieros, que por suerte en Uruguay están siendo aún más moderados que en Argentina. Cuando se conversa con la gente del sector financiero se puede ver que hay algún cuidado mayor, ha habido alguna suba de tasas de interés, algún aumento en los pedidos de garantía, más límites a los sobregiros, pero no hay nada muy dramático en ese tema. Si se toma en cuenta todos esos factores –el efecto directo de Brasil, el indirecto de Argentina y los efectos financieros–, estimamos que en Uruguay el Producto puede caer un 0,5 y quizás –en una hipótesis un poco peor– hasta un 2% en 1999.

Pero hay que tomar con cautela todos estos números puntuales, porque todos ellos tienen supuestos detrás que a veces no se hacen explícitos, pero suponen un escenario para Brasil que es le aproximadamente se verificaría de cumplirse los acuerdos con el Fondo. Si eso no se cumple, estas predicciones carecen de valor. Hay que tomarlas como una guía de magnitudes pero no como la verdad revelada.

Segunda parte....

P: Tenemos aquí los cuadros que ustedes presentaron ayer, durante la exposición. En este momento estamos viendo el cuadro de comercio interregional (cuadro 1), sobre todo cuanto a exportaciones de bienes. Este tiene algunos números impactantes: Brasil le exporta a la región el 17%, Argentina el 35%, Paraguay el 60% y Uruguay el 50%.

ET: Cuanto más chico es el país, más importante es la región. El único comentario que esto me merece es que hay una asimetría muy grande en la importancia que para los socios menores –Argentina, Uruguay y Paraguay– tiene el Mercosur desde un punto de vista económico y la que tiene para Brasil.

P: Uno lo intuye, pero acá se ve con cifras. ¿Esto tiene consecuencias geopolíticas?

ET: Ese no es el tema de mi especialidad, pero se puede intuir que nuestros intereses no siempre van a estar alineados con los de Brasil, sino que probablemente en muchos temas importantes van a estar fuertemente alineados con los de los socios menores, en particular con los de Argentina. Es importante tener en cuenta esto a la hora de decidir si las negociaciones se encaran bilateralmente con Brasil o en combinación con el resto de los países más chicos del Mercosur.

P: Usted decía que a partir de la investigación que ha realizado, de los datos que ha recabado y de la hipótesis de que Brasil va a cumplir con lo acordado con el Fondo Monetario Internacional, se avizora una caída del Producto de 0,5% a 2%.

ET: De 0,5% a 2% en la peor de las hipótesis, si el programa de Brasil con el Fondo se cumple razonablemente.

P: Esto implica que el real va a quedar, ¿en qué cotización en relación con el dólar?

ET: El programa con el Fondo supone que Brasil va a tener una ganancia de competitividad de 20% o 25%, eventualmente del 30% a lo largo del año 99. O sea que Brasil se va a abaratar en relación a nosotros y a Argentina en ese porcentaje. Por ahora es mucho más porque la inflación todavía no se ha “comido” parte de las ganancias, pero de acuerdo a lo que se supone que va ocurrir la inflación va a crecer fuertemente en estos primeros meses del año y parte de las ganancias devaluatorias se van a “comer”. Por supuesto que eso supone que Brasil logre estabilizar el tipo de cambio en los niveles actuales e incluso un poco más bajos. Esto es un supuesto implícito, pero para hacer un análisis hay que tomar alguna base. Tomemos ése, que es el mejor escenario posible para Brasil y para nosotros, así tomamos el escenario optimista como parte del análisis.

P: ¿Qué va a pasar con la competitividad de nuestra producción fuera de la región en esas condiciones?

ET: Vamos a perder –ya perdimos– competitividad frente a Brasil. Eso genera movimientos tales en el sistema económico que van a forzar una reducción de los precios y costos en dólares en Uruguay. Eso va a ocurrir inevitablemente. Nosotros estimamos que, si la ganancia de competitividad que tiene Brasil –o sea, la rebaja de los precios en dólares en ese país– termina siendo de un 25%, va a obligar a un ajuste de los precios y costos en dólares en Uruguay del orden del 8%. Esa es nuestra estimación; puesta en términos técnicos, el tipo de equilibrio va a tener que depreciarse. Esto quiere decir que los precios y costos de los bienes y servicios domésticos se van a tener que abaratar en dólares alrededor de un 8%.

Si Uruguay tuviera –como Argentina– un tipo de cambio fijo, de uno a uno contra el dólar, la única manera de que los precios y los costos de los bienes y servicios domésticos se abaraten 8% en dólares es que caiga nominalmente un 8%. Ese no es el caso de Uruguay; éste se mueve la cotización de su moneda a lo largo del año en aproximadamente un 6% –eso es lo que está previsto que se deprecie el peso a lo largo del 99–, por lo cual no es necesaria una deflación de precios y costos internos para que se abaraten los precios y costos en dólares, sino que basta con que las subas nominales sean moderadas.

P: ¿Y la competitividad fuera de la región?

ET: Esa es exactamente la recuperación de competitividad que tiene que haber. Por la pérdida de competitividad de Brasil, los precios y costos en dólares se van a tener que reducir en el orden del 8% –si suponemos ese 20% o 25% para Brasil–. Es la competitividad que vamos a ganar frente al resto del mundo, a las áreas en que los precios están fijados en dólares.

P: ¿Esto qué implica con respecto a los flujos comerciales de Uruguay en el futuro?

ET: Esto implica que parte de la producción que antes se exportaba a Brasil ahora va a buscar otros destinos en el mundo y que parte del golpe que han recibido los sectores que antes comerciaban con Brasil va a ser absorbido con el tiempo por los sectores que exportan a otros destinos, si es que estas mejoras de competitividad se procesan. En términos bien simples: los precios y costos en dólares en Uruguay se tienen que abaratar...

P: Cuando dice que se tienen que abaratar está queriendo decir que hay que tomar medidas que se abaraten

ET: Va a ocurrir de todas maneras. Las medidas pueden ayudar a que este ajuste se procese con más suavidad. De la misma manera, si el tipo de cambio sube un 6% por año, la única forma de que se abaraten los precios y costos en dólares es que los precios de los bienes y servicios domésticos suban menos que el tipo de cambio, con lo cual es probable que algunos precios no suban –y que incluso caigan– nominalmente. Eso es lo que se llama deflación. Si esa deflación ocurre –las deflaciones son dolorosas– las políticas pueden ayudar a que sea menos dolorosa de lo que sería de otro modo.

P: Por ejemplo, dirigir el barco para ver quién paga. Una de las posibilidades para bajar esos costos puede ser un determinado número de gente despedida o un determinado monto de reducción del salario. Son formas un poco “salvajes” de llegar a esa mejora de competitividad que vamos a estar necesitando. Usted dice que el Estado, desde el Poder Ejecutivo, se puede adoptar determinado tipo de políticas que mejore la focalización del impacto

ET: Exactamente. Se puede adoptar políticas que faciliten el ajuste que de todas maneras el sector privado va a tener que hacer y que minimicen el impacto que esta deflación de precios y costos en dólares va a tener sobre el empleo.

P: Vamos al capítulo de las propuestas, que ustedes dividen en distintas áreas. La primera de ellas es política cambiaria. Allí se pronuncian de manera terminante: está bien lo que ha hecho el gobierno hasta ahora en cuanto a no tocar la política cambiaria

ET: En mi opinión, sí. Una de las soluciones que se propone es: si en Uruguay algunos precios y costos se deben abaratar en dólares, que es lo que algunos proponen, por qué no mover el dólar para arriba cuanto sea necesario; nunca se explicita cuánto. Luce simple y atractivo: se trata de mover la cotización de la moneda, lo que se hace de la noche a la mañana. Me pregunto por qué gente responsable e inteligente podría oponerse o temer a una medida de este tipo: ¿por dogmatismo, por aferración a la cotización? No lo creo. El temor es tocar la política cambiaria en países que no tienen reputación de estabilidad. Esto no es Europa, donde los países depreciaron fuertemente su moneda en el 92 o 93 –en particular España, Gran Bretaña e Italia– y a partir de ello tuvieron fuertes expansiones económicas. Uno trata de asimilar aquella realidad a ésta y piensa en hacer lo mismo.

P: El contexto cambia las cosas

ET: México trató de devaluar 15% en diciembre del 94 para intentar ajustar la competitividad y se creó una crisis de confianza tal que terminó devaluando 100%. Brasil trató de devaluar 8%, duró un día creó una corrida tan descomunal que terminó devaluando 70%.

P: Pero Brasil es un “enfermo grave” y Uruguay no lo es

ET: Uruguay no es un “enfermo grave”, tiene una solidez fiscal, financiera y de reservas extraordinaria; lo mismo Argentina. Por ende, acá estamos discutiendo –los que están discutiendo– una devaluación preventiva, que no va a estar forzada por las circunstancias, no es una devaluación inevitable. De hecho, no tendría sentido discutir los pro u contra de una devaluación inevitable. Tiene sentido discutir los pro y contra de algo que uno puede optar por hacer o no hacer.

El temor es que, dada la experiencia de las devaluaciones en los países en desarrollo, hacerlo puede precipitar una crisis de confianza, una fuga de capitales, una contracción dramática del crédito que puede terminar generando una contracción económica aún mayor que la que se pretende evitar con estas devaluaciones preventivas. Correr esa banda es violar un compromiso implícito de que todo el resto de las políticas –en particular la disciplina fiscal y otras tantas– se van a mantener alineadas para poder mantener el esquema de funcionamiento. No es un apego dogmático a una determinada paridad cambiaria; es el temor a violar un compromiso social con la estabilidad.

P: Habría consecuencias complicadas para todos los que han tomado créditos en dólares

ET: Ni qué hablar. Tendría consecuencias muy serias para todos los sectores que están endeudados en dólares y que reciben su ingreso en pesos. El que tiene un salario en pesos que le quedaría devaluado en dólares y tiene deudas en dólares, se vería en problemas serios para poder seguir pagando su crédito. Esto puede tener consecuencias devastadoras. Creo que la posición inicial de Uruguay en materia fiscal, financiera y de reservas es demasiado buena, que la magnitud y la duración del impacto de la crisis del Brasil tienen demasiada incertidumbre.

Sabemos todavía poco respecto de cómo nos va a impactar, por cuánto tiempo. Tenemos líneas de defensa tanto menos letales a nuestra disposición que realmente me parece que recurrir en este momento a algo que podría tener efectos tan devastadores como una devaluación sería una imprudencia. Creo que el equipo económico, en este sentido, al ratificar la línea cambiaria está asumiendo la única actitud responsable que se puede asumir con la información que tenemos disponible hasta el momento. Obviamente, habrá que ir monitoreando la situación.

P: Eso en cuanto a política cambiaria. ¿Y en cuanto a la política fiscal?

ET: Creo que lo que hay que hacer preventivamente no es en materia cambiaria sino en materia fiscal. Ya está hartado hablado que este país tiene un gasto público elevadísimo.

P: Vamos a cuantificarlo. ¿Por qué es elevadísimo?

ET: Uruguay gasta alrededor de 35 puntos del Producto. El peso del Estado y la presión fiscal que eso implica son enormes para el nivel de desarrollo que tiene Uruguay. Desde Ceres hemos planteado que nuestro país tendría que poner como objetivo reducir cinco puntos del Producto la presión fiscal. Uno habla en puntos del Producto, peor para que tengamos referentes, el IVA recauda en su totalidad nueve puntos, y los aportes patronales en su totalidad significan un 2,6 ó 2,7, el Imaba –el impuesto a los activos bancarios del que tanto se habla y se dice que encarece el crédito– recauda menos de un punto del Producto.

Tenemos que proponernos reducir la presión fiscal en el mediano plazo –proponemos en los próximos cuatro años a partir del 2000– cinco puntos del Producto. Para el corto plazo –porque esta situación se precipita ahora y el Estado tiene que contribuir al ajuste que el sector privado va a tener que procesar– proponemos congelar el gasto nominal del Estado hasta marzo del 2000 y con los ahorros que eso genera proponemos una rebaja de tres puntos porcentuales en los aportes patronales para todos los sectores productivos.

P: Ustedes proponen congelar el gasto nominal hasta marzo del 2000, durante 12 meses. ¿En qué se diferencia esto que proponen con lo que ya dispuso el Poder Ejecutivo a fines de enero?

ET: Va exactamente en la misma dirección, pero todos los gastos del Estado van a tener que estar incluidos. La medida que el Poder Ejecutivo tomó afecta a gastos corrientes e inversiones; también van a tener que estar afectadas las remuneraciones. No hay que olvidar que el país va a tener una inflación muy baja, de 2% ó 3% en los próximos 12 meses. Estamos hablando de que el Estado también contribuya a facilitar el ajuste al sector privado. Proponemos que se mantenga el gasto en términos nominales y que eso genere un cierto espacio de recursos para poder trasladarle al sector privado parte de ese ahorro en reducción del costo laboral para minimizar o moderar el impacto en las pérdidas de empleo que puede haber en el sector privado.

P: Mantener el gasto en términos nominales implica bajarlo en términos reales

ET: Por supuesto, implica bajarlo en términos reales a lo largo de los próximos 12 meses. El gobierno ya dispuso algunas rebajas; va a haber que rebajar sobre el universo del gasto.

P: ¿Cuánto produciría una medida de ese tipo?

ET: En nuestro concepto, una medida de este tipo –tomando los efectos directos e indirectos– produciría ahorros del orden del 1,2% del Producto. Nosotros proponemos trasladar la mitad de esos ahorros a rebajas de los aportes patronales para todos los sectores productivos, tres puntos porcentuales. La Ley de Promoción de Inversiones permite bajar ese mismo monto al sector manufacturero. Habría que mandar una ley rápida que permita hacerlo para los otros sectores. No solamente los que recibieron el golpe tienen que recibir esta reducción de costos laborales; el golpe fue muy grande y de todas maneras es posible que haya pérdida de empleo en los sectores que afectó Brasil.

También hay que reducir el costo laboral en los sectores que eventualmente van a tener que absorber parte del empleo que los sectores que fueron afectados por Brasil dejen cesante. La idea es bajar el costo laboral a través de una baja de aportes de tres puntos porcentuales para tratar de que los efectos en el empleo sean los menores posibles, porque ése es el aspecto más conflictivo y más traumático a nivel social y personal de estas recesiones.

La otra mitad del ahorro –porque los tres puntos de que hablábamos sólo gastarían la mitad del ahorro– obviamente iría a tratar de que el déficit no se enganche porque, lamentablemente, en un escenario recesivo va a bajar la recaudación. Tenemos que tratar de mantener el déficit acotado en niveles manejables porque ése es el puntal de nuestra credibilidad y no lo podemos comprometer.

P: Resumiendo, ustedes proponen congelar en términos nominales el gasto durante un año, lo que aproximadamente produciría 1,2% del Producto. La mitad de ese 1,2% se podría utilizar en rebajar tres puntos los aportes patronales a la seguridad social y la otra mitad permitiría financiar la caída de la recaudación

ET: No la financiaría en su totalidad pero compensaría una parte. El déficit probablemente se ensanche un poco, pero siempre dentro de límites muy moderados.

P: ¿Esto puede ser? Tomar una medida como ésta, congelar en términos nominales el gasto, tiene sus consecuencias en los salarios de los funcionarios públicos

ET: Va a tener consecuencias en los gastos corrientes, en las inversiones, en los salarios. Consecuencias moderadas, porque, en nuestra opinión, bajo estos escenarios la inflación va a ser del 3% en los próximos 12 meses.

P: ¿Es políticamente viable en un año como éste?

ET: Esa contribución del sector público estaría ayudando a que un montón de trabajadores privados no pierdan su empleo. Creo que todos tenemos que ayudar en este tema. El sector público tiene que contribuir con un ajuste razonablemente leve pero que ayude a que haya menos pérdida de empleos en el sector privado. ¿Si es factible políticamente? La respuesta habitual es que no, y mucho menos en un año electoral. Me gusta parafrasear a un Premio Nóbel que decía que lo políticamente imposible a veces le tiene que dar paso a lo econonómicamente inevitable.

Recuerdo que en diciembre del 94, cuando el “efecto tequila”, el gobierno argentino reaccionó tomando medidas muy duras para proteger la estabilidad, a pesar de que había elecciones –creo que en mayo del 95– muy pocos meses después. En Brasil todas las medidas para salvar el Plan Real se postergaron hasta después de que el presidente Cardoso fuera reelecto. Ya vemos cómo terminaron las dos historias. Creo que éstas es una medida general y pareja para todos los sectores; creo que va a ser efectiva para neutralizar en parte los efectos adversos sobre el empleo y que, independientemente de si es año electoral o no, la coalición tiene que estar a la altura de las circunstancias para que esto ocurra. Sinceramente, creo que lo que puede estar porque ha demostrado en los hechos que tiene capacidad de tomar las decisiones importantes y necesarias para el país.

P: Las propuestas que ustedes hacen no terminan en marzo del 2000. Ustedes proponen que para el año próximo, con el nuevo presupuesto, se topee en 1,5% anual el crecimiento del gasto público. ¿Por qué reclaman medidas que vayan más allá, que vayan teniendo resultados prácticos durante los próximos cinco años? ¿Por qué hay que mirar tan lejos?

ET: Porque creo que ante la nueva circunstancia de Brasil –al que le va a llevar un buen tiempo salir de esto– finalmente tenemos que tomar al toro por los cuernos. Uruguay tiene que bajar cinco puntos del Producto la presión fiscal durante la gestión del próximo gobierno. Estamos planteando el tema para ponerlo en la agenda de discusión porque es muy importante que esto se considere con seriedad.

P: Usted destacaba que el gasto público es el 33% o 35% del Producto. ¿A cuánto proponen llevarlo?

ET: A 30 puntos del Producto. Que se baje cinco puntos y que, concomitantemente con esa baja, se vaya bajando los impuestos más distorcionantes que tenemos sobre el empleo y el uso del crédito, y probablemente también algunos impuestos al consumo que estimulan el comercio informal.

P: ¿Con qué país estaríamos parejos si llegáramos al 30% del Producto?

ET: Seguiríamos estando al nivel más alto de América Latina junto con Brasil.

P: ¿Y en comparación con Estados Unidos?

ET: Estados Unidos no es un buen punto de comparación; éste gasta entre 35 y 37 puntos del Producto, un poquitito más que nosotros con un nivel de desarrollo mucho mayor. Comparemos con Argentina y Chile, que gastan 25 y están 10 puntos del Producto por debajo nuestro. Hay dos formas de lograr esto. Una es por vía estructural; la sana, la de largo plazo, reorganizando el Estado de manera tal que esto se produzca.

Desde Ceres hemos propuesto que la provisión de servicios del Estado se reorganice de manera de separar las funciones de éste como productor de servicios públicos de sus funciones como adquirente de servicios públicos e introducir la competencia en el corazón mismo del sector público. Propusimos pasar las empresas del Estado a régimen de Derecho Privado –aunque se mantengan de propiedad pública–, operando en competencia de manera de estimular la eficiencia, con un “management” profesional asincrónico con el período de gobierno.

Vamos a tener que ir procesando todo esto. Esta fue la solución neozelandesa y el resultado fue que el gasto público.

P: ¿Cómo? ¿Cuál sería la herramienta?

ET: Nos tenemos que fijar como objetivo para el presupuesto 2000 – 2004 que el gasto público real no crezca más que un 1,5% anual.

P: ¿En cuánto ha venido creciendo últimamente?

ET: Viene creciendo más o menos al mismo ritmo que el Producto, con lo cual se mantiene constante en los últimos años en términos del Producto. Proponemos que crezca un poco por debajo del Producto, lo que implica que en los próximos cuatro o cinco años podríamos estar reduciendo el gasto como porcentaje del Producto en los niveles que sugerimos, de cinco puntos del Producto. Para ello va a ser necesario un cierto marco institucional, por ejemplo poniéndole topes a ese gasto por la vía de aprobar alguna normativa legal previa a la ley presupuestal –o quizás contenida en algún capítulo presupuestal– que le de al Ejecutivo la potestad de hacer efectivos estos topes.

Esto requiere mecanismos institucionales a veces un poco complejos pero es factible. Para dar un ejemplo práctico, en Estados Unidos en el año 90 se votó un mecanismo que efectivamente le daba al Poder Ejecutivo herramientas para poder topear determinados gastos y recortarlos en el caso de que los créditos presupuestales excedieran esos topes.

P: ¿Qué resultados dio ese sistema?

ET: Quien efectivamente usó las potestades de esta ley fue el presidente Clinton. Desde el 92 el gasto público del gobierno federal de los Estados Unidos bajó tres puntos del Producto. Y en seis años, a 0,5 puntos del Producto por año. Para resumir: no es inexorable que el gasto público tenga que quedar en los niveles en que está. Uruguay necesita bajar la presión fiscal. La vía neozelandesa fue la estructural, que lleva un tiempo que creo que no tenemos; la otra es la de encorsetar y forzar esa rebaja dándole al Ejecutivo las herramientas a través de ciertas reformas institucionales. Se hizo en otros lados, creo que nosotros también lo podemos hacer, no es inexorable que no pueda hacerse y sería extraordinariamente bueno hacerlo. Porque, si lo logramos, el estímulo a la inversión, al crecimiento y al empleo va a ser muy grande y más allá de las dificultades de Brasil vamos a tener capacidad de caminar y crecer por cuenta propia.

CUADROS QUE ILUSTRARON LA PONENCIA DEL DR. TALVI (CERES)

Cuadro 1 - Comercio Intra-Regional: Exportaciones de Bienes (% del Total Exportador)

	1990	1997
Brasil	4%	17%
Argentina	2%	13%
Uruguay	1%	2%
Argentina	15%	35%
Brasil	12%	31%
Uruguay	2%	3%
Paraguay	1%	2%
Uruguay	34%	50%
Brasil	29%	34%
Argentina	5%	13%
Paraguay	0%	2%
Paraguay	40%	60%

Cuadro 2 - Comercio Intra-Regional: Exportaciones de Servicios (% del Total Exportador)

	1990	1997
Brasil	15%	22%
Argentina	8%	16%
Uruguay	4%	3%
Paraguay	2%	3%
Argentina	34%	42%
Brasil	13%	21%
Uruguay	14%	16%
Paraguay	7%	6%
Uruguay	54%	65%
Brasil	9%	16%
Argentina	45%	47%
Paraguay	1%	1%
Paraguay	74%	87%

Cuadro 3 – Indicadores de Vulnerabilidad Macroeconómica a Shocks Comerciales

	Mercado de Destino		
	Argentina	Brasil	Total
	(% del total de Exportaciones)		
Argentina			
Exportaciones de bienes	----	30,5	30,5
Exportaciones de bienes y servicios	----	31,5	31,5
Exportaciones de bienes y servicios “regionales”	----	15,4	15,4
Uruguay			
Exportaciones de bienes	13	34	47
Exportaciones de bienes y servicios	25	28	53
Exportaciones de bienes y servicios “regionales”	23	17	40

Cuadro 4 – Dimensión Económica de los Socios Comerciales (% del PBI Regional)

<i>Mercosur</i>	<i>100</i>
Brasil	70,4
Argentina	27,0
Uruguay	1,7
Paraguay	0,9
<i>Unión Europea</i>	<i>100</i>
Alemania	28,9
Francia	18,9
Reino Unido	16,1
Italia	14,9
España	7,1
Otros	14,1
<i>Nafta</i>	<i>100</i>
EEUU	79,8
Canadá	16,8
México	3,4