

La inserción internacional e integración como herramienta estratégica de desarrollo de nuestro país.

Cr. Mario Piacenza(*)

La estrategia de inserción internacional del país debe estar inmersa en la estrategia de desarrollo productiva nacional, del que forma un eslabón primordial. El desempeño de los principales sectores productivos depende en gran medida de los mercados internacionales y, en consecuencia, de cómo nos insertamos en el mundo como país. Las tres cuartas partes de nuestras exportaciones de bienes tienen base agroindustrial. Las políticas en materia de inserción internacional deben ser diseñadas con un carácter integral y constituir una herramienta fundamental para el desarrollo productivo, con generación de empleo genuino y valor agregado.

1. INSERCIÓN INTERNACIONAL E INTEGRACIÓN REGIONAL

La Inserción internacional de nuestro país, es impensable sin un proyecto de país y sin un modelo de desarrollo nacional que exprese claramente uniformidad en el objetivo final del proyecto. El ejercicio de la integración lo debemos desarrollar, teniendo claro qué país queremos ser, y donde queremos que el país esté posicionado en los próximos diez, veinte y cincuenta años.

La concepción de inserción internacional requiere un modelo de desarrollo productivo nacional y además una visión real estratégica en cuanto a generar lineamientos políticos y ejecutarlos o traducirlos en acciones concretas para dos o tres periodos de gobierno.

Para instrumentar el proyecto que apunta a consolidar una nueva visión en los vínculos, la estructura, y el funcionamiento de las relaciones entre los países vecinos, debemos hacerlo con una visión amplia, atendiendo todas las variables involucradas, además de los términos comerciales. A su vez, para contribuir a dicho proceso debemos seguir definiendo políticas claras en materia económica, monetaria, inversiones, comercio, cultura, educación, pobreza, medio ambiente, tributos y turismo.

Fundamentalmente, porque los aliados estratégicos se buscan (y se encuentran) sobre la base de intereses comunes.

(*) Director de la Unidad de Asuntos Internacionales (UAI)

Si:

- el único interés común que podemos ofrecer a nuestros eventuales aliados son nuestros recursos naturales,
- no tenemos capacidad de identificar nuestras posibilidades endógenas,
- no atacamos el deterioro progresivo de nuestros recursos humanos,
- no revertimos el proceso creado a partir de la corrosión de nuestras estructuras sociales,

...entonces, nuestros procesos de inserción internacional y de integración serán cada vez de menor calidad, expuestos a la colocación de materias primas y productos de transformación primaria, con cada vez menos posibilidades de proveer valor agregado y mano de obra de calidad.

2. INSERCIÓN INTERNACIONAL A TRAVÉS DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES

Los principales actores mundiales, como la Unión Europea, China, etc., cuando se insertan internacionalmente establecen vínculos o alianzas estratégicas con otros países. Estos canales de cooperación y de intercambio, tienen muy específicamente en cuenta lo que producen y aquello que no producen, sus fortalezas y las debilidades económicas así como qué venden y qué compran sus socios o socios potenciales. El proyecto productivo nacional es quien se inserta o quien se expone en el marco de las relaciones internacionales.

El primer elemento de análisis para un país que hace su inserción internacional pasa por:

- la gestión del gobierno en ese momento determinado,
- sus leyes y regulaciones de política económica y comercial,
- su política monetaria y fiscal,
- sus controles en materia de inversión directa,
- leyes de competencia,
- situación impositiva,
- situación energética,
- logística, entre otras.

El punto de partida de la estrategia se realiza a nivel nacional, incluyendo el funcionamiento y estructura de su sistema de negocios y de producción.

Este análisis es el primero que se debe hacer para medir la conveniencia o no de los vínculos con otros países.

Se debe tener presente el carácter dinámico de estos factores y utilizar instrumentos institucionales lo más flexibles posibles que permitan una rápida adaptación.

Existen casos de determinados sectores productivos donde una alianza estratégica con determinado país o región, que responda a una estrategia común de negociación, puede hacer que cambie sistemáticamente su situación.

Como es notorio en nuestra región se da la particularidad de ser uno de los mayores productores y el exportador de alimentos más grande del mundo, con la siguiente participación en el comercio mundial:

- maíz 30%
- carne bovina 25 %
- carne de ave 25 %
- azúcar 30 %
- soja el 65 %
- trigo el 10 %
- arroz el 6%

La región es, sin dudas, una potencia alimentaria. El mundo, en la mesa de negociación debería escuchar con atención a quienes tienen tal peso productivo, y cantidad de recursos que no son solo alimentarios, sino humanos, energéticos y minerales, entre otros, a través de una estrategia conjunta regional.

La región necesita de la misma, para presentarnos en las negociaciones como región, fortaleciendo el poder negociador para el logro de resultados.

Uno de los objetivos debe ser aliarse estratégicamente y no competir por mercados, de manera de aprovechar de la mejor manera las oportunidades, sin perder espacios entre productores potencialmente muy fuertes a nivel internacional.

Hay importancias obvias en las relaciones internacionales, las cuales están determinadas por el carácter de potencias internacionales de las contrapartes, como ser Estados Unidos, Unión Europea, China, India, Rusia.

Determinar cómo debe ser nuestra relación con ellos, considerando a la política exterior como un instrumento del interés nacional. Ello quiere decir como incide su

economía en nuestro mercado, cuantificando y clarificando las posibilidades y las amenazas, estableciendo los mejores mecanismos de cooperación y determinando sectorialmente los niveles de equilibrio-desequilibrio. Estas potencias son, obviamente, también los principales mercados que debemos explorar en nuestra inserción y sus condiciones económicas, gustos como consumidores, estructuras sociales, deben ser monitoreados con especial atención.

2.1 OMC – Ronda Doha

La ronda de Doha, es la novena negociación comercial multilateral de la historia, Comienza en Qatar en noviembre de 2001, luego de los atentados del 11-S, con el objetivo de reactivar la economía mundial en plena crisis. Luego de varios años de negociación, en el pasado mes de julio, estuvo muy cerca de concluir con un acuerdo multilateral.

Los principales temas de negociación siguen concentrados en Agricultura, con sus tres pilares (Acceso a Mercados, Ayuda Interna, Competencia de las Exportaciones), y en NAMA, (Acceso a Mercado de Bienes no Agrícolas).

Las distancias más grandes para el acuerdo se ubican en la oposición de los intereses ofensivos de los Países en Desarrollo (PED), respecto al capítulo de Agricultura y los intereses ofensivos de los Países Desarrollados (PD) en acceder a los mercados de los PED con bienes industriales.

El marco del acuerdo en el capítulo Agricultura estaba muy cercano al consenso, se había avanzado mucho en materia de las reducciones de Subsidios, por parte de los PD, también en los recortes arancelarios, y en aquellos productos sensibles se avanzaba hacia las cuotas que otorgarían los principales PD.

Cuando todo indicaba un final cercano, surge la diferencia, que a la postre resultó insalvable entre EEUU e India, en materia de las salvaguardias especiales. Este hecho se convirtió al menos en el más publicitado, como el que impidió el final feliz de la ronda, pero poco se habló del proceso horizontal que comenzaba luego de los consenso básicos en Agricultura y NAMA, que se iba a enfrentar a problemas quizá mayores, entre aquellos países industrializados que exigían voluntades tangibles a aquellos PED, en materia de abrir sus mercados para los bienes industriales. Este punto no llegó a dilucidarse.

Fue el punto de la ronda donde se estuvo más cerca del acuerdo, y para nuestro país implicaba una serie de beneficios en el acceso a mercados importantes, bajo el principio OMC de Nación Más Favorecida, es decir que no se asignaba a ningún

país en particular, sino que el acceso al mercado obtenido a lo largo de la negociación, era para todos los países por igual. En este punto juega un rol fundamental el aspecto diferenciador de algunas características de nuestros productos, en materia de calidad, status sanitario, confiabilidad, etc.

A su vez, fue muy bueno que recomenzaran las negociaciones, casi en forma inmediata luego del receso del verano europeo, jugando principalmente Brasil y otros países, un rol protagónico. A su vez el punto de arranque fue de la base del consenso obtenido, en los días anteriores.

Por otra parte, para los intereses de nuestro país es muy importante la reactivación y la continuidad de este proceso multilateral, que por más que sea lento y demore, es en el ámbito de negociación que como país pequeño estamos más protegido, negociando en bloque con países con características e intereses cercanos, como son el G 20 y el Grupo CAIRNS.

Como característica saliente, la particularidad de esta ronda en el análisis en perspectiva de las negociaciones multilaterales, desde el GATT en 1947 hasta nuestros días, radica en el cambio en la integración de la “mesa de negociación exclusiva”, es decir la que integraban EEUU, UE, Japón, Canadá, ahora se le suman China, India y Brasil, actualizando y equilibrando los poderes de negociación en función de la realidad y futuro imperantes.

La perspectiva indica que seguramente lleve más de un año la conclusión de la ronda, en función de las realidades políticas de las principales potencias, (cambio de Gobierno en EEUU, elecciones en India), a pesar de los esfuerzos desplegados de algunos países, como es el caso de Brasil.

2.2 MERCOSUR como plataforma

Las relaciones políticas, económicas y comerciales las principales potencias (Unión Europea, China, EEUU, India, Rusia) deben ser lo más abiertas posibles, deben basarse en el MERCOSUR pero no agotarse en el mismo y deben potenciar nuestras posibilidades productivas.

La Agenda Externa del MERCOSUR hasta el presente no abordó con carácter prioritario negociaciones comerciales con estos países, que son a su vez los principales mercados a nivel mundial.

Es fundamental, entonces, que las relaciones con estas potencias se establezcan con diálogos constructivos y que el posicionamiento de los principales socios del

MERCOSUR pueda ir armonizándose lo más pronto posible para dar un impulso a negociaciones que son esenciales para Uruguay.

Una herramienta para contribuir al proceso regional es la promoción y el fomento de la integración productiva basada en la complementariedad, pasando a tener una actitud más activa, a través de lineamientos estratégicos que permitan conformar estructuras productivas centradas en competitividad y empleo, como parte de proyectos y objetivos regionales.

2.2.1 Agenda externa del MERCOSUR

La agenda externa del Mercosur, a pesar de los esfuerzos realizados en aumentar el volumen de las negociaciones, sigue sin orientarse a los principales mercados mundiales.

Como primer logro a finales del año pasado se firmó un Acuerdo de Libre Comercio con Israel. Por otra parte están en proceso de negociación, algunas iniciándose, con los siguientes países o regiones:

- Regional: a través de Acuerdos de Complementación Económica (ACE), con Colombia, Ecuador y Venezuela, Chile, Perú, México
- Con Bloques: SICA (Sistema Integrado Centroamericano), CARICOM (Caribbean Community and Common Market), SACU (South Africa Countries Union), CCG, (Consejo de Cooperación del Golfo) ASEAN (Association of Sotheast Asian Nations)
- Con países extra regionales: Japón, Jordania, Corea del Sur, Irak, Marruecos, Turquía, Rusia.

La negociación Mercosur - Unión Europea, ha quedado estancada desde hace algunos años, aunque en el último año se reiniciaron los acercamientos, posicionándose los europeos en una situación expectante y condicionada al desarrollo de la ronda Doha. Debido a la indefinición de la misma es imperioso, para los intereses de nuestro país y de la región, relanzar con fuerza las negociaciones con la UE.

2.2.2 Argentina y Brasil

En la misma línea, las relaciones con nuestros vecinos son absolutamente prioritarias. Indudablemente el contexto MERCOSUR es determinante y las relaciones con Argentina y Brasil deben conformar de por sí la base del dialogo estratégico del país. Ello se debe realizar basado en la realidad, lo cual implica

una lectura adecuada de los intereses nacionales de esos países y ver a partir de ello cuáles son nuestras propuestas para lograr mejores posibilidades de complementación.

Para los intereses de nuestro país resulta evidente que enfrentados a Brasil el mundo no se abre, sino que se cierra. A su vez debemos trabajar con firmeza en aquellos aspectos que son sustanciales como es el caso de las asimetrías. Continuar en la profundización de los innumerables lazos económicos, productivos, culturales, comerciales y políticos que tenemos con este país, esperando que los planteos que realiza ROU para la solución de las asimetrías sean contemplados, con el fin de contribuir a mejorar el proceso de construcción de integración regional.

Debemos tener un único plan de inserción como país en el MERCOSUR, evidentemente hay distintos temas en el bloque que son cruciales y que se deben priorizar teniendo en claro el objetivo país.

Desde el punto de vista productivo de agregado de valor y complementación, la región es estratégica, debemos “madurar” en nuestras demandas concretas, presentando propuestas viables atendiendo la realidad del país y de la región, para lograr nuestros objetivos del país productivo.

Para hacer el proyecto de integración sustentable, debemos avanzar atendiendo y reconociendo estas realidades.

2.3. América Latina y demás países en desarrollo

En nuestras relaciones con los demás países sudamericanos debemos buscar las más amplias instancias de cooperación, monitoreando las variables de crecimiento y desarrollo de la región.

Sin dudas en la región tenemos mucho que ofrecer, la mayoría de los países son demandantes de nuestros productos, debemos promover alianzas estratégicas, con aquellos que pueden ser a su vez complementarias con nuestra economía, por ejemplo en el caso de la energía.

Nuestro país tiene un gran capital en conocimiento y recursos humanos técnicos muy buenos, así como un posicionamiento internacional destacable en estos aspectos, que asociados con la universidad para la formación de nuevos técnicos, puede ofrecer capacitación y asesoramiento en aquellas áreas productivas o de investigación en la región. Es perfectamente viable como destino de nuestra oferta

con mayor conocimiento agregado y por ende generador de posibilidades y esperanzas a nuestros jóvenes.

América del Sur como región, representa un punto estratégico como el mayor proveedor de alimentos para el mundo, con reservas minerales de petróleo y gas considerables, con los mayores reservorios de agua potable del planeta.

Sin ninguna duda nuestro marco para desarrollar nuestro proceso integracionista debe contemplar y basarse en este Norte.

Las relaciones con los demás países en desarrollo deben ser ampliadas, con una profundización de nuestros vínculos económicos, comerciales y científico técnicos. Los vínculos deben estar priorizados y se debe procurar superar las generalidades para impulsar proyectos concretos. Los vínculos históricos, las relaciones comerciales tradicionales, los tamaños de los mercados y las afinidades económicas y políticas, deben ser simplemente puntos de partida para establecer contenidos específicos en las agendas bilaterales. Pero todo el esquema de inserción, nuestra capacidad para negociar internacionalmente, para asimilar inversiones y para asimilar ciencia y tecnología dependerá esencialmente de nuestro proyecto de desarrollo y de país productivo.

2.3.1. Negociaciones paralelas en otros foros (UNCTAD)

Si bien la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) no constituye un foro de negociaciones sino de asistencia técnica, creación de capacidad y análisis de las negociaciones comerciales desde una perspectiva del desarrollo, el lanzamiento de una nueva Ronda de Negociaciones del Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC) podría resultar una opción viable para dinamizar y revalorizar los entendimientos y la negociación de preferencias comerciales Sur/Sur.

La participación en este foro no obstaculiza la participación en la OMC, es un elemento adicional y simultáneo que amplía las oportunidades comerciales a nivel multilateral.

Resulta un instrumento idóneo para negociar preferencias comerciales con los países de América, África y Asia (especialmente estos dos últimos continentes, donde debe formularse una nueva estrategia de inserción comercial)

El SGPC brinda la posibilidad de negociar con diferentes métodos: producto por producto; reducciones arancelarias generales, etc.

Los países del MERCOSUR deben coordinar posiciones para participar conjuntamente como bloque en dichas negociaciones. No obstante ello, cabe tener en cuenta que las anteriores rondas de negociación del SGPC han sido muy limitadas y no han tenido como resultado concesiones arancelarias de importancia.

2.4. Estados Unidos.

En el plano bilateral la relación con Estados Unidos, se enmarca en el TIFA, (por sus siglas en ingles), que es un Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones.

Los TIFA sirven fundamentalmente para identificar oportunidades comerciales y de inversión pero no se negocian puntualmente temas de reducciones arancelarias en función de éstas, sino que estos temas de acceso a mercado se negocian solamente en los TLCs.

El TIFA consta de un Anexo donde se estipulan las áreas de trabajo en donde se desarrollará el acuerdo:

- Facilitación y liberalización del comercio y las inversiones bilaterales;
- Cooperación en objetivos compartidos por ambos países en la Agenda de Doha para el Desarrollo de la Organización Mundial del Comercio, cuyas negociaciones incluyen cooperación en temas agrícolas tendientes a lograr un sistema mundial de comercio más orientado al mercado, a través de mejoras sustanciales del acceso a los mercados, la eliminación de las subvenciones a la exportación, la eliminación de restricciones al derecho a exportar, y reducciones sustanciales de la ayuda interna distorsionante del comercio;
- Cooperación en el Comité Consultivo Agrícola Uruguay - Estados Unidos de América, en medidas Sanitarias y Fitosanitarias;
- Obstáculos técnicos al comercio;
- Derechos de Propiedad Intelectual;
- Temas reglamentarios que afectan las políticas comerciales y las inversiones;
- Tecnología de la Información y las Comunicaciones y Comercio Electrónico;
- Fortalecimiento de las capacidades comerciales y técnicas;
- Comercio de servicios;
- Compras del Estado; y
- Otras áreas que el Consejo decida.

Los temas agrícolas se tratan bajo el punto de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Anteriormente a la firma de dicho acuerdo, existía un Comité Consultivo

Agropecuaria (CCA), entre el Departamento de Agricultura de EEUU (USDA) y el MGAP.

Esta figura es la encargada en el marco del TIFA de negociar las condiciones de habilitación de los mercados. En este ámbito se desarrollaron los trabajos para la habilitación del mercado americano de arándanos, y actualmente están en agenda para los intereses de nuestro país, la habilitación de carne ovina sin hueso, carne picada y citrus.

3. INVERSIÓN EN RECURSOS HUMANOS

No hay mayor nivel de exportación que el que puede dar el resultado del trabajo de alta calidad.

La inserción internacional tiene que tener una visión más profunda del medio ambiente internacional, con una evaluación más certera de las condiciones económicas nacionales e internacionales, de la evolución tecnológica y las dificultades que se presentan para el país a partir del ensanchamiento de la brecha, de cómo esa evolución tecnológica y esas condiciones económicas internacionales modifican los gustos de los consumidores y otras condicionantes sociales. Esto constituye en definitiva los temas centrales que tenemos que tener respuesta desde el punto de vista nacional.

Tenemos que situarnos estratégicamente a nivel mundial en estos temas, No quiere decir que no posicionemos de la mejor manera a nuestra agricultura, sino que quiere decir que ello es insuficiente.

Una ecuación socio productiva funcional sería dar el mayor nivel de educación a la mayor cantidad de gente posible y que esta gente por su parte pueda tener una vida exitosa/digna a partir de la misma. Ello significa disponibilidad de la educación a nivel de formación técnica y terciaria para todos, que el sistema de producción asimile esa mano de obra y a su vez la potencie en un proceso de acumulación financiera que le permita aumentar la inversión productiva y sostener los sectores sociales que han quedado rezagados.

La inversión en materia educativa es urgente y con resultados visibles a mediano plazo. Por otra parte, a nivel empresarial tiene que existir un mayor compromiso con la capacitación técnica de los trabajadores. Este esquema es el único que asegura continuidad y actualización en la formación de capacidades.

La inversión en recursos humanos es necesaria y la única redituable en el mediano y largo plazo. La incapacidad nacional para entender este problema en

los últimos cincuenta años es por demás significativa. A comienzos de los 90 la solución que se encontró fue elitizar la educación lo cual agravó el problema y terminó de consolidar las bases que nos llevan a las estructuras sociales del presente.

Debe aumentarse sustancialmente la inversión en términos de estructura científica y tecnológica. La creación de Institutos, laboratorios y plantas es imprescindible a fin de desarrollar una base que permita la utilización económica de los procesos de capacitación y crecimiento tecnológicos. Sin infraestructura la capacitación de la mano de obra profesional y técnica pierde eficacia y rendimiento comercial, sustrayéndose un eslabón importantísimo en la generación de empresas tecnológicas o acercando a la mano de obra capacitada a la empresa.

Esta inversión debe ser un elemento fundamental también para mantener a la juventud que ha estudiado y se ha especializado en el país. Uruguay no puede darse el lujo de seguir sufriendo migración, especialmente de su juventud mejor capacitada porque de mantenerse esta tendencia veríamos al país completamente desprovisto del gerenciamiento de la administración central y del sector empresarial, lo cual agravaría la ineficiencia pública y privada que enfrenta el país.

El marco de inserción internacional que surge es deprimido y de muy bajas expectativas de intereses, debemos seguir trabajando fuertemente para cambiar un país que internacionalmente brega por la colocación de unos pocos productos de transformación primaria, analizando los pasos de países y territorios aduaneros que han modificado completamente su matriz productiva, lo cual les permite otra visión de inserción internacional.

Se debe profundizar la viabilidad económica y estratégica de crear empresas nacionales o con participación pública - privada bajo el derecho privado, aprovechando determinada coyuntura.

A través de gestión privada pero con beneficios públicos, se debe analizar la viabilidad de emprendimientos estratégicos, como herramientas de desarrollo.

4. FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL - REFORMA DEL ESTADO

El Estado debe ser reformulado fortaleciendo su institucionalidad y haciéndola más eficiente, enmarcando todo el proceso de integración y país productivo sobre la base de las instituciones consolidadas, eficientes y con la flexibilidad necesaria para la rápida adaptación a la dinámica realidad.

Este problema afecta directamente la inserción internacional del país. Debemos procurar un servicio exterior eficiente, asociado y unido a la realidad productiva nacional, con conocimientos de la misma, con el compromiso y colaboración horizontal de los demás Ministerios e Instituciones involucradas (Gabinete Productivo, CIACEX). Es decir apuntar hacia un equipo de trabajo interministerial, que maneje el concepto y la esencia de las “cadenas productivas” y no solo de “productos”.

La revisión del funcionamiento interinstitucional del Estado es crucial. Es vital continuar encontrando y solucionando las fallas en los mecanismos interinstitucionales que significan una dilapidación permanente de recursos humanos y materiales, haciendo a veces, un uso ineficiente e irresponsable de los mismos, un mal aprovechamiento de oportunidades a nivel internacional y un mal conocimiento de los temas nacionales.

El respeto a la interinstitucionalidad creada es un imperativo de ética administrativa fundamental. Se debe hacer prevalecer y fortalecer la misma en todas las negociaciones internacionales, en la promoción de exportación y en la atracción de inversiones. La transparencia es un elemento sustancial para ganar y brindar respeto.

Debemos seguir:

- promoviendo una mayor integración horizontal en el propio estado
- definiendo aquellos actores y centrar en ellos los cometidos políticos de los objetivos,
- analizando dentro de la maraña estatal todos aquellos institutos que han sido creados con el fin de desapoderar algunos ministerios.
- definiendo los cometidos estratégicos en los lugares estratégicos, este es un punto clave, de lo contrario se inactiva o se limita la acción a determinados actores claves.

4.1. Instrumentos y herramientas institucionales

4.1.1. CIACEX

La CIACEX, es la Comisión Interministerial para Asuntos de Comercio Exterior, creada por decreto presidencial el 31 de marzo de 2006, y está integrada por los Ministros de: Relaciones Exteriores, Economía y Finanzas, Ganadería, Agricultura y Pesca, Industria Energía y Minería, Turismo y Deporte, y el Director de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto.

Dentro de los cometidos principales está el de definir las principales líneas de acción del país en lo atinente a la inserción comercial internacional, la negociación internacional, la promoción comercial y la atracción de inversiones, así como los mecanismos de incentivos.

A su vez dicha comisión definirá las líneas de acción de los delegados del Poder Ejecutivo en el Instituto de Promoción de la Inversión y las Exportaciones de bienes y servicios (Uruguay XXI).

4.1.2 Instituto Uruguay XXI

Es una persona pública no estatal, creada por la ley 16.736 de 1996, dentro de sus principales cometidos figuran: promover la radicación de inversiones extranjeras en el país; realizar acciones promocionales tendientes a lograr el crecimiento, la diversificación y el mayor valor de las exportaciones; promover y coadyuvar a la difusión de la imagen país en el exterior en lo que respecta a las inversiones y exportaciones; desarrollar y prestar servicios de información y apoyo a los exportadores e inversores reales o potenciales; coordinar las acciones promocionales en el exterior mediante esfuerzo conjunto público y privado, entre otras.

El instituto es dirigido por un Consejo de Dirección integrado por representantes del Poder ejecutivo, por el Director Ejecutivo y por representantes del sector Privado.

5. RELACIONAMIENTO PÚBLICO - PRIVADO

Debemos ser concientes y responsables en el uso de las porciones de mercado que a través de arduas negociaciones logra nuestro país.

Generalmente esos logros se materializan en las “cuotas de mercado”, siendo las más renombradas las del ámbito del sector cárnico (Hilton y EEUU), pero existen en otros rubros también.

El logro de las mismas, son corolario de costosas negociaciones de parte de nuestros representantes del MRREE, MEF, MGAP, de parte del tiempo y desgaste ocasionado a los funcionarios, cuyos honorarios y viáticos son pagados por los contribuyentes de todo el país, además del costo asumido por el país en la negociación en sí, al conceder en determinados terrenos.

Como tal, el logro de las cuotas es un patrimonio nacional y el derecho al uso y al beneficio de las mismas deben ser ejercidos con la mayor responsabilidad que les

competite a las partes, siguiendo una estrategia productiva y comercial de carácter nacional.

Para esto es fundamental el crecimiento y la maduración de la relación público-privada, tejiendo y diseñando “hojas de ruta” en el plano productivo, de inversión y comercial, explotando las sinergias y los puntos de intereses comunes existentes.

Debe quedar en claro el carácter de servidores públicos de los funcionarios estatales para colaborar en pos de la consecución de los objetivos de la estrategia conjunta con el sector privado persiguiendo siempre el interés nacional, por encima del privado.

A su vez es crucial el aporte de los empresarios a la causa obviamente con sus objetivos particulares y el uso serio y responsable de los instrumentos que el sector público pone a disposición velando todo ello por los intereses del país.

Es interés nacional que a los empresarios les vaya bien, que generen puestos de trabajo y valor agregado a nuestras exportaciones. De la fortaleza de esta relación depende en gran medida el salto que necesita el país.

El futuro se construye con el esfuerzo conjunto y codo a codo de ambos sectores (público y privado), y el esfuerzo en solitario o encontrado de ambos hace inviable cualquier proyecto a largo plazo.