



MERCOSUR EN LA PRENSA MERCOSUL NA IMPRENSA

20 al 22 de agosto de 2022
20 ao 22 de agosto de 2022

La Selección de Noticias del MERCOSUR reúne notas de prensa de distintas fuentes. Esta Selección no refleja la opinión ni posición oficial del Parlamento del MERCOSUR; su contenido es incluido sólo como una referencia a los visitantes de nuestra página en Internet.
A seleção de notícias do MERCOSUL reúne notícias de imprensa de distintas fontes. Esta seleção não reflete a opinião e posição oficial do Parlamento do MERCOSUL, sendo apenas uma referência aos visitantes do nosso site.

@parlasur | secomunicacion@parlamentomercosur.org | www.parlamentomercosur.org



MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA

ÍNDICE



ARGENTINA

Clarín^λ

- [El combustible de la integración regional](#)



BRASIL

FOLHA.com

- [Candidatos à Presidência ignoram China em planos para diplomacia do Brasil](#)



MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA



- [“La India y Paraguay tienen mucho en común”](#)



EL OBSERVADOR

- [TLC con China deja un "impacto arriba del 1% sobre el PIB y empleo"](#)
 - [Gerente de PepsiCo sobre etiquetado de alimentos: "Hemos sido bien insistentes para que las autoridades de los países se pongan de acuerdo"](#)
-



MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA



MUNDO



- [América Latina: la unidad continental es un destino común](#)





MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA



Argentina

ClarínX

El combustible de la integración regional

La integración de los países va siempre de la mano con su desarrollo. Para la integración física hacen falta infraestructuras, carreteras y puertos. Para la integración económica se requieren políticas e instituciones comunes que hagan el proceso sencillo y armónico. Y para lograr esas dos cosas se necesita financiamiento.

Un financiamiento sólido, estable, a salvo de las coyunturas económicas y enfocado en las áreas y necesidades que, por su tamaño o complejidad, no suelen ser rentables para la banca comercial o viables para los bancos nacionales de desarrollo.

De manera que para financiar la integración entre países -y su desarrollo- hace falta una institución sin fines de lucro, supranacional y con una clara orientación a hacer posible los proyectos que ayuden a materializar esos objetivos: la integración y el desarrollo.

El ejemplo más exitoso de una institución de este tipo lo tenemos en el Banco Europeo de Inversiones (BEI), una de las instituciones financieras supranacionales más grandes e importantes del mundo, tanto por sus logros como por el volumen de sus operaciones.

Los “dueños” del banco son todos los países miembros de la Unión Europea, que aportan proporcionalmente al capital del BEI de acuerdo con la contribución de cada uno al PIB global del bloque. Sus créditos están fundamentalmente orientados a integración, infraestructura, cambio climático, medio ambiente y PyMEs. Y ha sido fundamental en respaldar la consolidación de la Unión Europea, especialmente las áreas y países con menores niveles de desarrollo.





Su sólida calificación crediticia (AAA, según las tres principales calificadoras del mundo) explica que su principal método de obtención de fondos sea la emisión de bonos. Fondos que le permiten, a su vez, acometer los proyectos que los estados miembros no pueden acometer por sí mismos.

En América Latina, con sus luces y sombras, el modelo de integración más avanzado, con mayor institucionalidad y con mayor número de habitantes en la región es el Mercosur.

La pregunta que me hago desde hace un tiempo es: ¿Podemos soñar con un banco de inversiones independiente o agencia financiera de desarrollo propia, confiable y con definida vocación por enfrentar los desafíos más urgentes de nuestra región y nuestro tiempo?

Creo que sí. El Mercosur acumula ya 30 años de logros a pesar de crisis políticas y financieras regionales y globales, además de agudas transformaciones sociales y políticas en sus países miembros. Esto solo prueba que nuestra vocación integradora es más grande que todos los desafíos que hemos enfrentado y que no es descabellado soñar con una institución que obtenga y distribuya los recursos necesarios para seguir avanzando por este camino.

Del sueño se derivan, naturalmente, la aproximación a la realidad y la siguiente pregunta: ¿necesita el Mercosur una institución de estas características? La respuesta a mi juicio es un claro, rotundo e inequívoco sí.

Las secuelas sociales y económicas de la pandemia, la crisis climática y los desafíos globales que representa el reajuste de los polos de poder global son evidencia de que debemos avanzar hacia un modelo propio de desarrollo y cooperación, en el que la solución de nuestros problemas de hoy y las bases de nuestro futuro dependan cada vez menos de factores externos.



MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA

La urgencia y la importancia de los desafíos que tenemos por delante son también una oportunidad para la audacia, la creatividad y la innovación, tres factores que también tenemos en abundancia en nuestra región.

Mi conclusión es que sí necesitamos en el Mercosur una fuente de financiamiento propia, confiable y segura para profundizar la integración, las comunicaciones, la logística, los proyectos de energías renovables y medioambientales, desarrollo de software, biomedicina y que por sobre todo apueste por achicar las asimetrías económicas y sociales de las regiones o países de menor desarrollo relativo. La integración necesita combustible, y este puede ser el camino.

Juan E. Notaro es presidente ejecutivo de FONPLATA.





MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA



Brasil

FOLHA.com

Candidatos à Presidência ignoram China em planos para diplomacia do Brasil

Projetos de política externa se assemelham em lacunas e divergem em relações econômicas com parceiros internacionais

SÃO PAULO

Maior parceiro comercial do Brasil e peça central no xadrez global, a China é ausência notável nos projetos para a política externa dos principais presidenciáveis brasileiros. O gigante asiático ficou de fora dos programas apresentados pelos quatro candidatos à frente na disputa segundo a mais recente pesquisa Datafolha.

Luiz Inácio Lula da Silva (PT) fala em trabalhar pela construção de uma nova ordem global. Jair Bolsonaro (PL) menciona a Ásia nas primeiras páginas do programa protocolado no TSE, ao afirmar que o enriquecimento da população do continente tem pressionado o crescimento econômico dos países do Ocidente. Mas nem eles nem os demais candidatos —à exceção de Sofia Manzano (PCB)— citam diretamente a China.

Xi Jinping em reunião da cúpula do Brics realizada no Palácio do Itamaraty, em Brasília - Pedro Ladeira - 14.nov.19/Folhapress





Analistas se dividem quanto à lacuna envolvendo a potência de papel preponderante na Guerra da Ucrânia e rival cada vez mais acentuado dos EUA —segundo maior parceiro comercial brasileiro. Tatiana Berringer, professora da Universidade Federal do ABC, na qual integra o Observatório da Política Externa e Inserção Internacional do Brasil (Opeb), vê como um equívoco os programas não tratarem do tema.

Afinal, diz ela, uma boa política externa parte de uma avaliação realista da conjuntura internacional e das capacidades de um país para se inserir nela. "Não tem como não falar de China", afirma. "Talvez os candidatos tenham feito isso para não entrar na disputa ideológica da sinofobia. Mas o tema carece de debate, e acho que ele aparecerá na mídia e nos próprios embates entre eles."

Sob Bolsonaro, houve momentos de tensão com Pequim, com ataques feitos por membros do governo e do entorno do presidente —notadamente seu filho Eduardo (PL-SP)— e respondidos pelo então embaixador chinês em Brasília, Yang Wanming.

O pesquisador Wesley Sá Teles Guerra, coordenador do Observatório Galego da Lusofonia, pondera que não fazer referência aos asiáticos seria uma forma de cautela; uma menção ao país, segundo ele, poderia ser lida pela comunidade internacional como manifestação de alinhamento direto ou apoio.

A ausência do tópico não é, porém, o único denominador comum entre os planos para a diplomacia dos presidenciáveis com mais de 1% de intenção de votos segundo o Datafolha —os dois já citados, mais Ciro Gomes (PDT), que dedica poucas linhas à política externa em seu programa, e Simone Tebet (MDB).

Os quatro propõem reforçar a participação do Brasil em fóruns mundiais e organizações multilaterais —os rivais de Bolsonaro falam em devolver prestígio e protagonismo internacionais à diplomacia. Comprometem-se ainda com uma



reaproximação do Brasil com os vizinhos na América do Sul e defendem desenvolvimento sustentável e políticas de preservação do meio ambiente.

As propostas, que poderiam soar previsíveis, não deixam de surpreender quando partem do candidato à reeleição. Analistas apontam que elas são muito mais próximas das diretrizes clássicas da diplomacia brasileira do que do programa do político à época em que foi eleito e da prática nos últimos quatro anos.

O plano de 2018 defendia o afastamento do que chamava de "ditaduras assassinas", notadamente a Venezuela, e a aproximação com EUA e Israel, "democracias importantes" que teriam sido desprezadas e atacadas nos governos do PT.

Para Gustavo Rocha, doutor em ciência política pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE), o texto do plano para a possível reeleição do presidente é permeado por uma retórica típica do bolsonarismo.

Um trecho do programa afirma, por exemplo, que "o presidente buscou uma interação robusta com nações democráticas, em equilíbrio com nossa vocação universalista".

Na prática, sua gestão foi marcada por uma relação com os EUA sob Donald Trump tachada por críticos de vassalagem e pela aproximação com líderes autoritários. Bolsonaro já chamou de irmãos Mohammed bin Salman, príncipe herdeiro da Arábia Saudita, acusado de ordenar o assassinato de um jornalista crítico ao seu regime, e Viktor Orbán, primeiro-ministro que conduz a Hungria em uma escalada autoritária.

Essa espécie de guinada discursiva no plano de Bolsonaro pode se explicar, entre outras coisas, segundo Rocha, pela substituição de Ernesto Araújo, de perfil estridente, por Carlos França, visto como mais técnico, no comando do Itamaraty.

A busca por certo pragmatismo incluiu ainda um ensaio de aproximação com Joe Biden nos EUA. Nas palavras de Berringer, da Universidade Federal do ABC, quando o trumpismo caiu, caiu também uma dita "aliança do ocidentalismo"



—para ela, essa percepção, aliada ao fato de que a aproximação anterior com Washington não se traduziu em ganhos econômicos palpáveis, levou aos ajustes.

A maior divergência entre os quatro presidencialistas, e talvez o ponto que melhor revele os contrastes entre os modelos econômicos que eles propõem, parece ser a entrada na OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), o chamado clube dos países ricos.

Bolsonaro dedica uma seção inteira em seu plano ao ingresso na entidade, que neste ano deu um sinal verde para a candidatura do Brasil. O plano de governo do presidente argumenta que a entrada na organização funcionaria como uma espécie de selo de boas práticas e estimularia acordos com nações desenvolvidas —alegação ecoada por Simone Tebet e Felipe d'Avila (Novo).

Nelson Marconi, coordenador da campanha de Ciro, diz que o candidato também defende priorizar relações com os países desenvolvidos, uma vez que elas permitiriam transferência de tecnologia, aspecto importante no programa desenvolvimentista proposto pelo petista. Mas considera algumas das condições para o ingresso na OCDE prejudiciais ao Brasil.

Lula, por sua vez, não cita a entidade no seu plano de governo. Mas Celso Amorim, ex-chanceler e principal conselheiro do petista para assuntos internacionais, já afirmou em entrevistas que fazer parte da OCDE não só não é garantia de investimento externo como não traria grandes benefícios para o Brasil.

O programa de Lula busca resgatar a "diplomacia ativa e altiva", estreitando relações com o Sul Global e com os países do Brics —como mostrou a Folha, o petista já procurou embaixadores estrangeiros e defendeu a atuação do bloco com China, Rússia, Índia e África do Sul na busca por uma solução para a Guerra da Ucrânia e a reinserção do Brasil no tabuleiro internacional.





Os analistas ouvidos pela Folha veem as propostas dos principais candidatos como mais afinadas com as emergências atuais —enquanto outros planos, em especial os dos partidos mais à esquerda, como PCB e PSTU, soam desconexos em relação à conjuntura, ainda que abordem temas ignorados pelos demais.

DESTAQUES NOS PLANOS PARA A DIPLOMACIA DOS PRINCIPAIS CANDIDATOS

Luiz Inácio Lula da Silva (PT)

- Recuperar o protagonismo do Brasil na política externa, fortalecendo Mercosul, Unasul, Celac e Brics e ampliando a participação nacional em organismos multilaterais em geral
- Reconstruir cooperação internacional Sul-Sul e promover integração da América Latina e do Caribe, de modo a reforçar a segurança local e desenvolver a região em sincronia
- Retomar e ampliar políticas públicas para a população brasileira no exterior e seus direitos de cidadania

Jair Bolsonaro (PL)

- Intensificar trocas com países de todo o mundo por meio de acordos e da atuação em órgãos internacionais
 - Ampliar investimento nas Forças Armadas
 - Reduzir dependência externa, definindo áreas estratégicas nas quais investir, como a segurança energética (em meio aos efeitos da Guerra da Ucrânia)
 - Prosseguir com o processo de ingresso na OCDE
 - Desenvolver a região tendo como referência a sustentabilidade e o respeito aos indígenas
-



MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA

Ciro Gomes (PDT)

- Aumentar exportação de manufaturados
- Priorizar acordos com nações desenvolvidas, visando a transferência de tecnologia
- Voltar a exercer papel de liderança não impositiva e integrada na América do Sul e estreitar não só laços comerciais como culturais
- Juntar forças com países da América do Sul para melhorar a fiscalização nas fronteiras e formar cooperações do ponto de vista de troca de informação

Simone Tebet (MDB)

- Formular e implementar plano de redução gradual de tarifas aduaneiras e eliminar medidas não tarifárias e negociações comerciais com ênfase em acesso a mercados
- Promover integração física e investimentos em infraestrutura na América do Sul e consolidar o Mercosul
- Utilizar extensa rede de representações diplomáticas no exterior para facilitar os fluxos bilaterais de pessoas, bens, serviços, investimentos e tecnologias



MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA



Paraguay



“La India y Paraguay tienen mucho en común”

“Paraguay e India tienen mucho en común. La gente es amigable, conviven en paz diferentes culturas y religiones”, declaró el embajador de India en Asunción, Yogeshwar Sangwan, quien adelantó que se ampliarán las cooperaciones en el área de producción de energía ya que integran la Alianza Internacional de Energía Solar. Destacó el potencial económico del país.

POR VIVIANA BENÍTEZ YAMBAY

21 DE AGOSTO DE 2022, - 01:01

Embajador de la India en Paraguay, Yogeshwar Sangman. (Marta Escurra) MARTA ESCURRA

La sede diplomática se inaugura mañana, en Asunción, y marca un hito en las relaciones entre Paraguay e India, una de las potencias mundiales. Para la ceremonia llegó al país el ministro de Exteriores, Dr. Subrahmanyam Jaishankar.

-Son 61 años de relaciones diplomáticas. ¿Qué representa para su país asentarse oficialmente en Asunción?

-Es muy significativo e importante desde que se iniciaron las relaciones en 1961 y la apertura de la misión paraguaya en 2006 en India. Paraguay es un gran aliado y el que más apoya a India en los foros internacionales. En 2018 comenzaron los trámites para instalarnos aquí.





Con la misión residente se podrá atender más directamente las relaciones comerciales y políticas.

-¿Cuál es el interés de India por Paraguay?

- La misión se enfoca en tres áreas: intercambio, tecnología y turismo. A partir de estos es que se darán más cooperaciones.

-¿Qué podría Paraguay ofrecer a India?

-Paraguay es parte del Mercosur y es una puerta a Sudamérica. Desde Paraguay podemos llegar a muchos países. Por ejemplo, son atractivos los regímenes de maquila, India y otros países pueden beneficiarse de los bajos costos de impuestos y de energía eléctrica.

En el ámbito de la cultura y el turismo hay mucho por hacer. Ambos países son ricos en cultura y eso puede aumentar el intercambio y el beneficio será mutuo.

-¿Qué puede ofrecer India en materia comercial?

-Hay muchas compañías grandes de India establecidas en São Paulo (Brasil). Se puede promover la inversión, explorar nuevos negocios.

Embajador de la India en Paraguay, Yogeshwar Sangwan. (Marta Escurra)

-India es una potencia mundial ¿Qué le hace atractivo a Paraguay?

-Oportunidades de negocios. Hay tantas áreas para la cooperación política. También en el ámbito de la energía y explotación de minerales. Paraguay es parte de la Alianza Internacional de Energía Solar. Hay mucho por explorar.



MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA

La población es tranquila, trabaja y los fines de semana disfruta de sus reuniones de amigos y familiares, en general. No me esperaba eso. También me sorprendió la zona del Alto Paraná e Itapúa. Escuché que la gente hablaba de que Paraguay es una tierra santa y lo fui comprendiendo.

-India es uno de los países más poblados del mundo y se ubica entre las principales potencias del mundo. ¿Cómo gestiona la lucha contra la pobreza y conflictos internos?

-India seguirá posicionándose como potencia económica. Somos una democracia sólida, en la que además conviven en armonía diferentes creencias. En unos diez años aspiramos a posicionarnos entre los primeros apostando por el bienestar de la población.

Steve Jobs tenía un libro de cabecera escrito por un maestro de yoga de la India.

-¿Qué apuntala el crecimiento de India?

- Narendra Modi, el primer ministro, enfoca los trabajos en invertir en la gente, desarrollo de negocios, impulsar las startup e invertir en infraestructura que necesite la población. A estas ofrecerles oportunidades de acceder a la educación, internet y vivienda. Alcanzar la armonía es paz.

En el plano internacional quisimos compartir los beneficios del yoga, a partir allí se creó el Día Mundial del Yoga, en Naciones Unidas. Siempre con la iniciativa de Modi también se avanza con Alianza Internacional de Energía Solar del que forma parte Paraguay. Actualmente avanzan las cooperaciones en esta área con Paraguay.

-¿Preocupa a India el cambio climático, el calentamiento global?





MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA

-Nuestros planes son ambiciosos. Estamos muy interesados. fuimos parte de una cumbre y hemos tomado varias resoluciones. En 2070 planeamos ser un país libre de carbono.

-Tuvo oportunidad de conocer un poco Paraguay. ¿Qué es lo que más le gustó?

-He conocido Encarnación, Ciudad del Este. Pero en general, me ha gustado la naturaleza, lo verde. Conducir y ver tanta naturaleza.

Las casas en Paraguay son elegantes. Con mi esposa vemos casas muy lindas y nos preguntamos si habrá más y sí, siempre encontramos más y más. Lo que me ha encantado es la sencillez y la elegancia de la gente, sus modales.





MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA



Uruguay



TLC con China deja un "impacto arriba del 1% sobre el PIB y empleo"

Juan Labraga

Uno de los negociadores del gobierno dice que el proceso se seguirá con "lupa desde San Pablo" y que las empresas uruguayas van a tener que competir más

El economista Juan Labraga es una de las figuras claves del Poder Ejecutivo en el proceso de negociación que está en curso entre Uruguay y China para la firma de un tratado de libre comercio (TLC). Para conocer detalles sobre el futuro de esa negociación, El Observador habló con el titular de la Asesoría de Política Comercial del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

Qué mostró un estudio unilateral que hizo Uruguay para cuantificar el impacto que tendría ese tratado con la potencia asiática, lo que se juega China en esa negociación y la mayor competencia con la que tendrán que convivir las empresas uruguayas fueron algunos de los temas planteados. A continuación, las respuestas de Labraga.

¿En la firma del acuerdo de factibilidad para iniciar una negociación por un TLC con China no debió quedar asentado un memorándum? Solía pedirlo a otros países.





No. La contraparte china lo que transmitió es que no firma más ese tipo de memorándum de entendimiento y se va directo al estudio de factibilidad. Eso es bueno aclararlo porque a veces en la traducción del inglés al español se habla de estudio de prefactibilidad como si después tuviera que haber una factibilidad. El próximo paso ya es el inicio de las negociaciones.

Entonces, lo que se finalizó es el estudio de factibilidad de un tratado de libre comercio entre Uruguay y China.

¿Y en qué etapa estamos ahora de la negociación? ¿Cómo sigue la parte más logística de esos intercambios? Ahora hay que aguardar el inicio formal de las negociaciones. En eso está hoy el jefe negociador de la cancillería uruguaya con su contraparte china para definir las posibles fechas. Es usual que se negocien los términos de referencia, es decir, sobre qué se va a negociar. Realizamos un estudio de factibilidad que estableció una serie de capítulos.

Ahora, la negociación puede ser sobre los mismos temas o sobre otros que se pueden sumar, para luego sí iniciar la negociación.

Por supuesto, hay que definir los aspectos más sustanciales desde qué temas negociar hasta los aspectos más logísticos: dónde van a ser las reuniones, si van a ser presenciales o virtuales, cuánto tiempo, etcétera. Todo eso se define en los términos de referencia.

China obviamente es un mercado relevante en bienes para Uruguay, pero ¿qué pasa con otros capítulos como servicios, inversiones, compras públicas, propiedad intelectual?, ¿también forman parte del TLC? Quizá se hayan analizado los tratados que China firmó con otros países y se estén tomando como referencia. Para China, 10 años es mucho tiempo.

Actualmente, lo que China nos ha planteado ¿al menos en el estudio de factibilidad? es un tratado de libre comercio prácticamente de última generación. Es decir, tiene bienes, pero tiene servicios, inversión y propiedad intelectual, compras públicas; tiene todos los capítulos de un acuerdo moderno. Aunque no quedó en el estudio de factibilidad, lo que sí



hicimos desde el lado uruguayo ¿sobre la parte técnica, en un equipo interministerial con cancillería, y los ministerios de Economía, de Ganadería y de Industria? fue un ejercicio de simulación, donde corrimos un modelo de equilibrio general computable para el efecto del TLC sobre Uruguay y nos dio un efecto significativo y positivo.

¿Sobre qué variables? Tanto en el crecimiento del PIB futuro como también un efecto significativo y positivo en empleo y lo mismo con un aumento de los salarios reales. En los tres casos estamos hablando de un impacto de más del 1%. Eso lo puedo compartir porque China no quiso que ese ejercicio cuantitativo estuviera en el estudio de factibilidad y no forma parte de lo reservado.

La Cámara de Industrias realizó un estudio donde identificó, por decirlo de alguna forma, potenciales ganadores y otros amenazados por la firma de un TCL con China. ¿Este estudio que menciona llega a las mismas conclusiones? Esto es un poco más abarcativo.

Hicimos un análisis más general en esta etapa del estudio de factibilidad de la negociación.

No nos gusta usar los términos ganadores y perdedores porque el partido no se jugó hasta una vez que tengamos algo sobre la mesa. Por supuesto, si se quiere ser más preciso, tendría que decirse oportunidades y amenazas. Hay sectores que visualizan claras oportunidades en China, aunque todavía no ganaron el partido porque hay que jugarlo, y hay otros que se sienten más amenazados. Los resultados de este modelo de equilibrio general computable se lo transmitimos a la Cámara de Industrias y coinciden mucho en los resultados con los sectores que identificó esa gremial con metodologías un poco menos complejas.

En el caso del comercio de bienes, ¿cuál va a ser la estrategia de negociación? ¿Cuotas para productos, rebaja gradual de aranceles...? ¿Cuántos productos abarcará? Para que califique dentro de los estándares de la Organización Mundial de Comercio (OMC), el acuerdo debe tener una cobertura del 90% del comercio y 90% de los productos. Así que el 90% del



comercio bilateral entre las partes tiene que estar alcanzado por el acuerdo y 90% de los productos de todos los productos, haya o no haya comercio, también; esa es la base. Un primer punto a tener en cuenta es que es verdad que Uruguay negociando solo tiene menos poder de negociación que si fuera el Mercosur. Ahora, cuando negociamos como Mercosur, de ese 10% que podemos excluir, imagínate que a Uruguay le quedará 2,5% como mucho, porque el resto le queda al resto de los países. Ahora, el 10% de las exclusiones son de Uruguay en esta negociación bilateral con China. Después, cómo se incorpora el 90% restante de productos es fruto de la negociación. Hay que ver qué ofrece China y qué ofrece Uruguay. Puede haber desgravaciones arancelarias inmediatas, a más plazos; eso está sujeto a la negociación y al intercambio de ofertas de un lado y del otro.

¿Cómo está preparado técnicamente Uruguay para negociar un TLC con una potencia como China, que ya tiene una larga experiencia acumulada? ¿No corremos con cierta desventaja y asimetría? Esa asimetría existe, pero Uruguay tiene muy buenos técnicos y profesionales en cancillería y los ministerios de Economía, Ganadería e Industria para negociar este tipo de disciplinas.

Por supuesto, Uruguay puede formar dos equipos negociadores en simultáneo y no más; China no sé cuántos técnicos y equipos podrá formar. Los negociadores uruguayos tienen expertise y han negociado este tipo de disciplinas. Que esos acuerdos después, por cuestiones políticas, no hayan terminado de cristalizarse, es otra cosa. El ejercicio que se hizo en el proceso de negociación entre el Mercosur y la Unión Europea fue una externalidad positiva para los técnicos uruguayos y no tenemos nada que envidiarles a otros países.

El excanciller Enrique Iglesias consideró que el TLC con China puede ser un piloto para que luego se sumen los otros socios del Mercosur. ¿Ve factible que ello suceda? Qué va a pasar con los socios del Mercosur, coincido contigo, que es una discusión hasta geopolítica. Lo que sí es claro es que, desde el punto de vista técnico, Uruguay solo tiene menos margen de negociación que como Mercosur. Ahora, también hay que tener claro y no hay que ser ingenuos, esa negociación los



socios del Mercosur van estar viéndola con lupa. Entonces, qué le permite China a Uruguay y qué no le permite es un antecedente muy importante para el después. Probablemente, China quiera tener un efecto demostración y decir: "Bueno, negocié con Uruguay y está ahí, desarrollándose. No es que le impuse prácticas anticompetitivas, etcétera". China sabe que esta negociación se va a estar viendo con lupa desde San Pablo.

Estamos en un momento complejo en la geopolítica mundial, ¿en qué medida Uruguay puede verse perjudicado en su vínculo con EEUU si avanza con China? Las negociaciones comerciales son cuestiones de largo o de mediano plazo, llevan muchos años. Uruguay a todo nivel, y básicamente al más alto nivel político, le ha planteado a Estados Unidos que el límite lo fija Estados Unidos. ¿Qué quiere Uruguay con Estados Unidos? Todo lo que Estados Unidos quiera que pase. En este momento, por cuestiones no sé si más estratégicas o de política doméstica, Estados Unidos no está dispuesto a negociar un tratado de libre comercio con Uruguay y, aparentemente, con ningún país del mundo. Uruguay está dispuesto a iniciar negociaciones con Estados Unidos, lo han dicho el presidente (Luis Lacalle Pou), el canciller (Francisco Bustillo) y la ministra de Economía (Azucena Arbeleche) en reiteradas oportunidades.

Un temor que a veces comentan algunos empresarios uruguayos es que las empresas chinas puedan acaparar, por ejemplo, las obras de infraestructura y desplazar a firmas locales que no podrían competir por costos.

En términos generales, más en un mercado pequeño como Uruguay, este tipo de acuerdos comerciales siempre genera un efecto procompetitivo, vienen nuevos actores y eso es bueno para la economía. ¿Eso le duele al que está instalado? Sí, por supuesto, porque la competencia genera mayor eficiencia y es parte de lo que se busca con estos acuerdos: generar efectos procompetitivos. ¿Cuál es la discusión con China o con cualquier país? Que esa competencia sea en términos leales y que sea justa. De eso hay que encargarse a través de las reglas de juego que se establecen. De hecho, cuando uno analiza las inversiones en el exterior de China, Uruguay ni entra en consideración prácticamente; ha recibido muy poca inversión extranjera directa china. Después se puede especular por qué. En Uruguay, los procesos licitatorios de las obras de



infraestructuras que me planteas son todos procesos abiertos, públicos, y se compite. Esas son las reglas de juego de Uruguay y no las va a cambiar por ningún acuerdo comercial. ¿Qué tiempo se puede proyectar para la finalización de las negociaciones con China? ¿En 2023? Hay que ser muy cautos. Desde el lado uruguayo, nunca se pusieron fechas al proceso. Las fechas que se hicieron públicas y que transmitió el propio presidente de la República fueron puestas por la contraparte China para la finalización del proceso de factibilidad.

Después esos plazos se estiraron un poco más de lo previsto. Estamos para acelerar al máximo y disponibles para trabajar y buscar que esto sea lo más rápido posible, pero ¿poner un plazo hoy? Hay que ser más cautos.

Uruguay pregona un discurso aperturista para su comercio de bienes pero también tiene su proteccionismo para las importaciones con aranceles elevados en la comparación internacional, que luego termina recayendo sobre las empresas y consumidores.

Comparto el diagnóstico. Uruguay tiene muchos sectores muy cerrados al comercio internacional, con medidas arancelarias y no arancelarias. Más allá de las agendas de los acuerdos, que es lo que vende y lo que la gente comenta, hay una agenda unilateral de Uruguay que es la de facilitación del comercio. Ahí tenemos unas reuniones de trabajo estructuradas, por ejemplo, con la Unión de Exportadores, pero también con la Cámara de Comercio y Servicios para ver cómo abrir más la economía y facilitar más el comercio.

El Mercosur cerró un acuerdo con Singapur y también Uruguay, por su lado, anunció su adhesión al Acuerdo Transpacífico, ¿cómo tomó esas movidas? Como gesto político de poner un pie en Asia, el acuerdo del Mercosur con Singapur es clave. No es que el mercado de Singapur sea particularmente atractivo, pero sí es un ejemplo de desarrollo y un hub regional en la región del sudeste asiático donde está el futuro del consumo de alimentos de calidad. Sin dudas, hay que apuntar ahí. La prioridad de Uruguay es cualquier país en esa zona; en los socios del Mercosur parece no haber mucho apetito de avanzar con esa zona, hay que buscar la forma bilateral. El presidente de la República anunció en el almuerzo de la Unión de



Exportadores la adhesión de Uruguay al Cptpp (Acuerdo Transpacífico) sin EEUU. Ahí se accede a todos esos países del sudeste asiático. Esto requiere un proceso de adhesión, que es bien distinto a una negociación. Cuando uno va a adherir algo, tiene que solicitar adherir, y cuando le dicen ok, marcan las disciplinas que hay que cumplir. Ahí deben desarrollarse cambios legislativos o a través de decretos, o el instrumento legal que sea necesario para adaptarse a esas disciplinas.

¿Se midió ese impacto? En el Ministerio de Economía hicimos una evaluación y en cancillería también. Nos consta que la cancillería está solicitando informes al respecto a algunas universidades. En la del Ministerio de Economía se observa que tiene un impacto muy positivo para Uruguay.

Esto no implica que no sea un club muy exigente en materia de disciplinas regulatorias.

Hay normativa actual en Uruguay que tiene bastante distancia con el estándar que nos van a exigir para ingresar al Cptpp.*
"El Cptpp es un club muy exigente en materia de disciplinas regulatorias. La normativa en Uruguay tiene bastante distancia con el estándar que nos van a exigir"

* El cierre del TLC con la UE depende de la voluntad política del viejo continente. "Por ahora, solo se han recibido comentarios sobre la idea de avanzar", dijo Labraga.

* Con Turquía se está avanzando con el estudio de factibilidad. En este caso, es "menos abarcativo" que con China y no incluye a las inversiones en su arranque .

* Perfil

Es licenciado en Economía por la Udelar, magíster en economía internacional y catedrático de Comercio Internacional en la ORT. Está al frente de la Asesoría Política Comercial del MEF desde 2016. Previamente, fue asesor de la Comisión Interministerial para Asuntos del Comercio Exterior de la cancillería y de la OPP.



MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA





MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA



Uruguay



Gerente de PepsiCo sobre etiquetado de alimentos: "Hemos sido bien insistentes para que las autoridades de los países se pongan de acuerdo"

El gerente general de la división de Alimentos para Cono Sur de PepsiCo, David Kahn, afirmó que a través de las cámaras empresariales, PepsiCo insiste para generar un criterio único en la región para el etiquetado de alimentos

Tras meses de desencuentros, Uruguay y Brasil limaron asperezas y en la Cumbre de las Américas Uruguay se comprometió a brindar consenso para bajar el Arancel Externo Común del Mercosur, mientras que Brasil dio acceso preferencial a las exportaciones uruguayas desde todas las zonas francas. Esto último afectaba especialmente a PepsiCo, firma que desde su planta en la zona franca de Colonia exporta los concentrados de las bebidas hacia más de 20 mercados. En conversación con Café & Negocios, el gerente general de la división de Alimentos para Cono Sur de PepsiCo, David Kahn, afirmó que tienen la expectativa de que se generen las reglas para viabilizar estas exportaciones con condiciones preferenciales antes de fin de año. El gerente llegó a Uruguay en el marco de la activación de Pep+, una transformación del negocio de la empresa hacia un modelo más sostenible que supuso la llegada de una flota de camiones eléctricos y de un parque fotovoltaico, entre otras acciones.

A su vez, el ejecutivo se refirió al etiquetado de alimentos y señaló que a través de las cámaras empresariales insisten a los gobiernos de la región para que implementen un criterio común. A continuación un fragmento de la charla entre Kahn y Café & Negocios.





MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA

La negociación bilateral entre Uruguay y Brasil para poder exportar los productos desde la zona franca de Colonia tardó más de la cuenta. ¿Cómo impactó en la empresa este periodo de incertidumbre? Somos una compañía que respeta absolutamente todas las leyes y las reglas que se hacen en cada país. Nos adaptamos a la institucionalidad que rige a cada país donde operamos. Jugamos como se tiene que jugar, no hay otra manera de hacerlo; es la manera en la que hacemos negocios, haciendo lo correcto de la manera correcta. Obviamente siempre vamos a buscar destrabar aquellas cosas que nos están complicando en términos de que los negocios fluyan de la manera correcta. Uruguay es uno de los pocos países en el mundo donde PepsiCo tiene sus tres unidades de negocios completas: alimentos, bebidas (con nuestro partner embotellador, FNC) y el negocio de producción de concentrados para bebidas que son muy pocas plantas en el mundo. Encontramos un lugar que nos da la seguridad jurídica, la seguridad institucional y que nos permite tener una planta como la de Colonia que abastece toda América Latina más otros mercados.

En el caso de Brasil obviamente era muy relevante que se destrabe este acuerdo que había vencido y para nosotros es importante porque parte importante de ese volumen va hacia Brasil. Lo vivimos teniendo las conversaciones que hay que tener con las autoridades de la manera correcta y esperando que hagan su trabajo. Estamos súper felices de que lo hayan hecho y que en la Cumbre de las Américas lo hayan firmado y ahora estamos esperando que se generen las reglas correctas para que se puedan viabilizar y esperamos que sea lo antes posible. Para nosotros es importante.

¿En qué plazo se resolverá? Sabemos que las comisiones en Brasil están trabajando sobre la reglamentación y estamos esperando que termine de formalizarse. Tenemos expectativa de que sea este año, pero no tenemos fechas comprometidas de nadie.

¿Cómo impacto esto en lo relativo a los ingresos reales de la empresa? No tengo el número exacto. Nosotros no hemos dejado de exportar concentrado a ninguno de los mercados, menos al de Brasil. Funcionamos a demanda de consumo, en





la medida que nuestro socio fue demandando producto, nosotros seguimos entregandolo. No sabemos qué va a pasar hacia adelante pero lo que sea va a ser bueno, va a ser mejor que ahora.

¿El uruguayo tiene un perfil similar de consumo al resto de la región? Acabamos de hacer un estudio para planificar nuestros próximos cinco años, para entender cómo funciona durante el día el consumidor de cada país. Entender cómo entran nuestros productos en cada espacio de consumo.

En general tomando parte del sur de Brasil, Argentina y Chile el consumidor es bastante similar por la influencia europea, el clima, el consumo de carne. Hay ciertas similitudes que no están en el nordeste brasileño, Colombia o Venezuela.

En Uruguay hay un consumidor informado, educado, la gente sabe y elige. La gente busca opciones que entiende que son las que quiere y no las que hay y eso es súper interesante porque pone a las industrias en la posición de tener que entender lo que quiere para entregarle valor al consumidor y que él pague por lo que el producto vale.

Por ejemplo, este es el único mercado de América Latina donde tenemos Lay's sin sal. Se puede pensar "la población uruguaya está más envejecida o la hipertensión", pero si tomas los números y lo comparas con los demás países cercanos porcentualmente varía muy poco, son igualitos. La verdad es que es un consumidor más informado y más sofisticado. Además aquí hay mucha importación, cruzamos el charco y hay muchas menos. El supermercado es una maravilla, hay productos del mundo entero y la gente lee los productos, entiende qué quiere comer y toma una decisión.

Esa combinación hace que tengamos un portafolio importante de productos sin sal en Uruguay. Claro que lo vamos a lanzar en Chile y en Argentina y en muchos mercados porque la gente está evolucionando como ya evolucionó el consumidor uruguayo.





¿Qué tendencias de consumo se afianzan a nivel local? Las grandes tendencias son: bajar el sodio, porciones de calorías controladas, sin gluten y sin lactosa. Esas son las más relevancias, está entrando la de tener productos con algún grado proteína porque la gente cree que con eso va a mantener su musculatura, pero si no vas al gimnasio, la proteína no va a ayudar mejorar la musculatura. No son solo de Uruguay, son tendencias mundiales, pero al estar tan conectado las está recibiendo directamente por esta entrada de productos importados.

¿Las líneas de negocios de los productos que ofrecen esas características se vuelven más rentables? No vemos que sea un tema de rentabilidad, es un tema del crecimiento del total del negocio. No necesariamente son más rentables porque muchas veces producirlas es más caro y no necesariamente se va a pasar esa cuenta al consumidor. Pero si va hacia allá, hay que ir hacia allá, sino me quedo fuera del juego.

En lo que tiene que ver con etiquetado de alimentos, cada país del Cono Sur tiene sus propios parámetros. ¿Esto les complica en la operativa? Sí, complica. No tenemos ningún problema con los sellos, colocamos los que diga la ley. Complica desde la perspectiva de que para que tenga sello el nivel de sodio es A en Chile, B en Argentina y C en Uruguay; me significa que en una planta productiva voy a tener que hacer corridas productivas específicas para cada uno de los mercados y por supuesto que eso complico. Hemos sido bien insistentes para que las autoridades de los países se pongan de acuerdo. Las personas son las personas, no es que más sodio o menos sodio va a ser mejor o peor que para otro. Al final, vamos a respetar lo que se regule en cada uno de los países. Ojalá fueran todos iguales, pero no lo son.

¿Tuvieron conversaciones a nivel de gobierno por esta iniciativa de ponerse de acuerdo con los países de la región? Siempre a través de las cámaras empresariales, nosotros directamente no.

¿Cómo ve a Uruguay en materia de sostenibilidad? Respecto de lo que estoy viendo en el Cono Sur, super avanzado y no hay camino atrás. Uruguay no tiene un problema de contaminación, yo no creo que la agenda de sustentabilidad vaya para atrás. Yo espero que se genere una economía circular que haga que el reciclaje y el uso de energías renovables sea



sustentable porque todavía es muy caro. Somos las empresas las que estamos invirtiendo y colocando los recursos para que esto pase y la autoridad tiene que generar las condiciones para que esto realmente sea sustentable en el tiempo.

Su llegada a Uruguay se justifica por la inauguración de varias iniciativas relacionadas con su movimiento global Pep+, ¿cuáles son esos lanzamientos? Inauguramos la primera flota eléctrica que tenemos en el Cono Sur, pero lo más interesante es que colocamos un parque de paneles solares en nuestra planta, entonces tenemos energía fotovoltaica que alimenta casi el 50% del uso de nuestra planta en Montevideo, y durante la noche, cuando no está funcionando la planta, estará cargando los camiones. Empieza a ser un proceso sustentable donde no se daña el medioambiente en términos del uso de la energía. Es un camino que tiene un costo muy alto porque la flota de energía eléctrica es muy cara respecto a una flota tradicional. De todos modos lo estamos haciendo y si no compramos más es porque no hay disponibilidad.

A su vez, en el caso de Uruguay tenemos el 97% de los residuos son reciclados y el equipo está focalizado para llevarlo a un 100%. Además inauguramos el sistema de iluminación, donde parte es iluminación natural, parte es LED y se abastece del parque fotovoltaico. A su vez, tiene sensores en todas partes y donde no hay gente, las luces se apagan.

¿Qué inversión requirió esta transformación del modelo de negocios en Uruguay? No tengo el dato exacto, cada uno de estos camiones está alrededor de los US\$ 60.000, es más del doble que un camión tradicional. Pero no importa, PepsiCo está absolutamente comprometido con hacerlo porque es hacer lo correcto.



MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA



Mundo



América Latina: la unidad continental es un destino común

En el marco de la diplomatura que ofrece el Observatorio del Sur Global sobre "Soberanía Integración Regional en el Siglo XXI", la investigadora Mariana Vázquez dialogó con GPS Internacional para analizar las perspectivas en torno a los nuevos tiempos políticos en América Latina.

En conjunto con la Universidad de la Defensa Nacional de Argentina, el Observatorio del Sur Global ofrecerá entre los meses de setiembre y diciembre una diplomatura universitaria que se enfocará en cuestiones relativas a la soberanía y la integración regional. A partir de una perspectiva histórica y latinoamericana, el curso se plantea reflexionar sobre los actuales contextos. Al respecto, "la unidad continental es una condición para el desarrollo y una independencia real", indicó Vázquez.

Para los países de América Latina, la integración implica mayor autonomía política a nivel internacional, "por lo que nos parece inconcebible tener mayores márgenes de soberanía si no lo hacemos conjuntamente", sostuvo. Asimismo, "la unidad implica poder garantizar una democracia sustantiva, porque si tenemos países condicionados por una inserción internacional dependiente y periférica, vamos a tener mayor inestabilidad política y una población viviendo en condiciones indeseables", expresó.





MERCOSUR EN LA PRENSA | MERCOSUL NA IMPRENSA

Los procesos de integración enfrentan grandes retos en la actualidad

En este marco, "la etapa reciente de los Gobiernos conservadores en lo político y liberales en lo económico dismantelaron bastante las construcciones ligadas a todo proceso de integración en la región", lamentó. Con sus 30 años, "el Mercosur sobrevive, aunque crisis tras crisis tiene serios problemas que tiene que encarar y resolver", dijo. Sin embargo, "eso no quita la relevancia estratégica del proceso de integración, ya que es el sendero más deseable para nuestros países", concluyó la investigadora.

En Sputnik y M24 también estuvimos en contacto con el analista Juan Pablo de María, con quien dialogamos sobre la controversia entre Argentina y Venezuela con motivo de la retención en Buenos Aires de un avión procedente del país caribeño.

