

EL PROYECTO MAS RENTABLE

Sin duda que el proyecto económico más importante para Chile es el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

El efecto que tienen las instituciones en el crecimiento de los países es un hecho bastante documentado. El principal beneficio que tiene para nuestro el "TLC" es justamente poder asimilar nuestra institucionalidad económica a la norteamericana. Todas las otros beneficios que se han destacado no son más que consecuencias de este.

Como en todo proyecto, existen ciertas reglas básicas que permiten hacerlo realidad.

En primer lugar, se debe contar con un equipo del más alto nivel empleado por tiempo completo. No dudo de la capacidad de las personas que tienen hoy a su cargo el TLC, pero es indudable que se requiere un equipo bastante mayor de profesionales dedicados a su logro. En esto no sirven de mucho las comisiones, los favores de algunos senadores, etc.. Este es un trabajo sistemático y de tiempo completo realizado por profesionales en cada una de las materias.

En segundo lugar, el equipo encargado debe contener un componente muy importante, quizás mayoritario, en el lugar donde ocurren las cosas: en este caso en Estados Unidos. No parece ser esta la realidad de nuestro esfuerzo.

En tercer lugar, el punto de mayor riesgo en este proyecto es la política interna de Estados Unidos. En este sentido el mayor esfuerzo debiera estar puesto en el trabajo de convencimiento a los representantes del congreso americano, a su staff y a la ciudadanía en general. Este es también un trabajo profesional que requiere recursos suficientes.

En cuarto lugar, si es que este proyecto es de verdad tan rentable para Chile como parece ser, es indispensable que se le destine una cantidad importante de recursos a su logro. Es probable que la consecución del TLC requiera por lo menos unos US\$ 100 millones de inversión.

En definitiva, hay dos maneras de enfrentar el TLC: de la manera rasca, como se está haciendo hoy, o profesionalmente, como se debería hacer.

Un ejemplo para terminar: durante la negociación del NAFTA, el equipo agrícola mexicano contó con un edificio de cinco pisos completo en Nueva York.

8 de junio de 2001

© Juan Braun Llona