



REPÚBLICA ORIENTAL
DEL URUGUAY



Cámara de Representantes
Secretaría

XLIX Legislatura

DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 181 de 2020

Carpeta Nº 4178 de 2019

Comisión de Asuntos
Internacionales

CÁMARA DE INDUSTRIA LÁCTEA DEL URUGUAY (CILU)

CONVENIO DE SEGURIDAD SOCIAL CON EL GOBIERNO
DE LA REPÚBLICA DE COREA

Aprobación

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 2 de setiembre de 2020

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Daniel Caggiani.

Miembros: Señores Representantes María de Guadalupe Caballero, Liliana Beatriz Chevalier, Luis Gallo Cantera, Marne Osorio Lima y Daniel Peña.

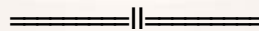
Delegado de Sector: Señor Representante Álvaro Perrone Cabrera.

Invitados: Por la Cámara de Industria Láctea del Uruguay (CILU), señores

* contador Rubén Núñez, Presidente y doctor Angel Lidinsky, Secretario General de la Federación Panamericana de Lechería (FEPALÉ).

Secretario: Señor Gonzalo Legnani.

Prosecretario: Señor José Fasanello.



SEÑOR PRESIDENTE (Daniel Caggiani).- Habiendo número, está abierta la sesión.

Dese cuenta de los asuntos entrados.

(Se lee:)

Los tres proyectos ya tienen aprobación del Senado, por lo que luego deberemos definir quién hará el preinforme a los efectos de ser considerados por la Comisión. Todos los asuntos entrados han sido repartidos con anterioridad, pero correspondía darles ingreso a la Comisión.

Por otro lado, quiero comentar que la Comisión cursó una invitación formal al canciller de la República, señor Francisco Bustillo, en virtud de esta temática y de otras convocatorias específicas, como la de la Comisión Administradora del Río Uruguay. La contestación formal del ministerio es que tienen pensado primero concurrir a la Comisión de Asuntos Internacionales del Senado, que sería a mediados de setiembre, y que concurrirían a la Comisión de Asuntos Internacionales de la Cámara de Representantes en el correr del mes de octubre.

De todos modos, por el cronograma que se está estableciendo en el trabajo de la Comisión de Presupuestos integrada con Hacienda seguramente el canciller vendría el 9 de setiembre. Por lo tanto, capaz que ahí se puede aprovechar a conversar sobre algunos temas porque supongo que delineará parte de su agenda de trabajo para el quinquenio. Igualmente seguiremos tratando de concretar una fecha y si fuera posible -también conversaremos con los diputados del interior, aunque algunos estarán en la Comisión de Presupuestos- haríamos la reunión en los primeros días de octubre.

Antes de recibir a la delegación, se pasa a considerar el asunto que figura en segundo término del orden del día: "Convenio de Seguridad Social con el Gobierno de la República de Corea. Aprobación."

Dicho convenio fue suscrito por el gobierno de Uruguay con el gobierno de la República de Corea en el período pasado y, además, ya tiene aprobación por parte del parlamento coreano. Es decir que faltaría la aprobación de nuestro parlamento. Si hay acuerdo lo aprobaríamos hoy.

(Apoyados)

—Léase el proyecto.

(Se lee)

—En discusión general.

Si no se hace uso de la palabra se va a votar.

(Se vota)

—Seis por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

En discusión particular.

—Léase el artículo único.

Artículo único.- Apruébase el Convenio de Seguridad Social entre el Gobierno de la República Oriental del Uruguay y el Gobierno de la República de Corea, suscrito en la ciudad de Montevideo, el 9 de julio de 2019.

—En discusión.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota)

—Seis por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

SEÑOR REPRESENTANTE GALLO CANTERA (Luis).- Propongo al señor diputado Daniel Caggiani como miembro informante.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se va a votar.

(Se vota)

—Seis por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

(Ingresa a Sala una delegación de la Cámara de Industria Láctea del Uruguay -CILU-)

La Comisión da la bienvenida a la delegación de la Cámara de Industria Láctea del Uruguay, integrada por el contador Ruben Núñez, presidente, y por el doctor Ariel Londinsky, Secretario General de la Federación Panamericana de Lechería, Fepale.

Como Comisión de Asuntos Internacionales estamos haciendo una serie de reuniones con los diferentes sectores productivos del país, sobre todo con los vinculados al mundo de las exportaciones teniendo en cuenta la situación económica mundial que se ha derivado a partir de la crisis sanitaria, pero también de la situación económica nacional que se ha venido traduciendo en algunas problemáticas para el sector exportador. Sin duda, tenemos una serie de preocupaciones que queremos abordar con ustedes en un intercambio más profundo, porque el parlamento nacional interacciona con el gobierno nacional y con las diferentes autoridades, y tiene como responsabilidad la necesidad y posibilidad de establecer el Presupuesto nacional, que entró en las últimas horas.

También es intención de esta Comisión conocer pormenorizadamente cuál es la realidad del sector y qué grado de afectación está teniendo, porque si bien en términos absolutos las exportaciones en el Uruguay se han visto mermadas de manera importante -menos de un 13% comparado con enero- agosto del año pasado-, sin duda el sector lácteo, por lo menos en este último mes, ha presentado un mayor dinamismo en los precios y en algunos productos de exportación. Reitero que queremos conocer la realidad del sector, porque tiene una situación compleja desde el punto de vista del endeudamiento y de la remisión de leche, por lo que queríamos ponernos a disposición y conversar con ustedes.

SEÑOR NÚÑEZ (Ruben).- Muchas gracias por la invitación.

Soy presidente de la Cámara de Industria Láctea, pero hace muchísimos años que estoy en el sector.

Fui gerente general de Conaprole durante muchísimos años y sigo en esto porque para mí realmente es una pasión. Creo que el sector lácteo es muy particular y bastante diferente. Es una cadena absolutamente integrada, donde la generación real de valor está en el sector primario, donde el sector industrial es el brazo comercial, industrial y ejecutor de esa generación de valor en los tambos y donde más de un 70% de la industria es cooperativa. Por eso digo que es un sector que tiene cualidades y particularidades diferentes a otros.

Asimismo, está instalado fundamentalmente en el interior del país y derrama todo el valor que genera en las localidades en que está. Entonces, tiene valores muy importantes desde el punto de vista de las cuentas nacionales, pero además de lo que significa la generación de valores para la sociedad en la que el impacto del sector es enorme.

Por eso, a mi juicio, es un sector muy trascendente para el país, para la gente, para la cultura, con un dinamismo, un esquema y un enfoque de funcionamiento fantástico, porque el productor lechero de lo único que sabe es de mejoras y de superación

constante, a pesar de que quizás no lo leyó en ningún lado. Lo de las mejoras continuas lo lleva implícito en la piel y en la forma de gestionar su explotación. Por ello, todo valor que se le da al productor termina volcándolo al establecimiento y a la generación de mayor producción. Realmente, creo que eso es algo muy valioso.

Trajimos un documento que hicimos a la luz de la nueva Administración, que consta de cinco puntos que para nosotros son fundamentales en el sector. Esos cinco puntos están puestos, además, en el orden de prelación que nosotros le damos. El punto que sería de vuestro interés es el segundo, que refiere a los tratados de libre comercio, los acuerdos internacionales de comercio. El primer punto, que para nosotros es el más complejo porque es el que traba un posible crecimiento más dinámico de toda la cadena, es el relativo a las relaciones laborales. Asimismo, hay un tercer punto que habla de competitividad, que atraviesa a todos los sectores productivos del país. Refiere a costos-país, a tipos de cambio, a ventajas comparativas respecto a otros competidores que tenemos en el mundo, fundamentalmente Nueva Zelanda.

Hay un cuarto punto que refiere al tema mercado interno, en el que hay una problemática bastante compleja, porque está el contrabando, el informalismo y el tema de las grandes superficies. Todas esas cosas complican una pata muy importante en la ecuación del negocio, que es el mercado interno.

En el Uruguay, el mercado interno para el sector lácteo representa el 25% del nivel de ingresos, pero tiene un impacto mayor en la formación del precio del productor.

Por último, hay un gran capítulo: el de costos financieros, que refiere fundamentalmente a la posibilidad de tener bases de financiamiento a muy largo plazo y a tasas muy preferenciales, que es lo que tienen todos los grandes países del mundo, para los sectores dinámicos y para los sectores que crecen. Ven qué necesidades de capital de trabajo existen, si se necesitan más vacas, si se necesita más inversión o ampliación de los tambos. Para todo eso que tiene que ver con la generación de valor, los estados tienen asignados paquetes que en Uruguay no existen.

De esos cinco puntos, nosotros no vamos a extendernos en ningún otro que no sea el que les interesa a los señores diputados. Podemos hablar de cualquiera, pero creo que el tema que hace a la Comisión es el de los tratados de libre comercio y los acuerdos internacionales de comercio. Es bastante preocupante que el tema más complejo sea el del personal, el de las relaciones laborales, por esa cosa que se ha roto en el Uruguay de la cultura del trabajo y del concepto de que el trabajo prestigia y dignifica. Nosotros tenemos grandes problemas en eso; constituyen un ancla y un freno tremendo a la posibilidad de crecimiento y de desarrollo.

En cuanto al segundo tema, que es el fundamental para la Comisión, también es central para el sector. Este es un sector que tiene una particularidad que la hace diferente en términos de capacidad de crecer y de producir.

En el Uruguay, se producen 2.000.000.000 o 2.400.000.000 de litros de leche por año, mientras que en Nueva Zelanda, que tiene características similares a nosotros, se producen 25.000.000.000 de litros de leche por año, o sea que el Uruguay podría duplicar o triplicar la producción de leche sin ningún tipo de problemas. Existe una enorme capacidad de crecimiento y de ampliación del valor y, de hecho, lo ha venido haciendo en los últimos veinte años. El Uruguay ha crecido a una tasa de 4,5% en los últimos veinte años y creo que si se toman los últimos cuarenta años, la tasa de crecimiento es del 4%. Es un sector que lo único que ha hecho ha sido crecer, crecer, crecer sistemáticamente, transformarse y darse vuelta en el aire en cada momento desde el punto de vista de la tecnología, de los procesos, de las formas, de la gestión en el tambo y de la gestión en

las industrias. Obviamente, estamos hablando de los promedios. En algunos momentos, frente a dificultades de mercado, de precios, climáticas y de otro tipo -por ejemplo, estuvo el tema de la aftosa- hubo un decrecimiento en la producción de leche, pero si uno lo mira con una visión de mediano y largo plazo, lo único que ha hecho el sector lácteo ha sido crecer sistemáticamente, pese a todo; pese a cualquier escenario contextual que se le ha presentado, el sector lácteo ha crecido.

¿Cómo lo ha hecho posible? Porque en el sector primario hay un *clúster* de productores que tiene un nivel de competitividad fantástico, que ha hecho un esfuerzo tremendo por aumentar la cantidad de litros de leche, por aumentar la cantidad de sólidos por vaca y por aumentar la cantidad de sólidos por hectárea por año, que es el final de la película. Ese es un enorme esfuerzo de los productores en eso que planteaba al inicio de la charla, que es esa obsesión por la mejora continua. Eso está en el productor y es algo que no hay que explicárselo. El productor ya lo sabe.

Tienen otra característica que los hace diferentes, que es que el productor abre las porteras a otros productores. No tiene ningún inconveniente en que otros productores vayan a ver cómo están produciendo. Eso ha permitido transparentar y hacer transversales todas las mejoras que tienen los mejores productores, porque inmediatamente las capturan los productores que están más rezagados.

Esta particularidad de crecimiento sistémico que tiene el sector primario, donde evidentemente está el valor -el valor no está en la industria; se encuentra en la producción primaria- es el gran activo que tiene el país. Lo que por suerte ha hecho la industria en el Uruguay -fundamentalmente, Conaprole-, es tener un nivel impresionante de inversión tecnológica y de mejora de gestión, lo que la pone en el borde de lo que son las mejores industrias en el mundo, pero esta capacidad de crecimiento debe tener como espejo una posibilidad de venta. Todo este crecimiento de la producción que estamos teniendo debe contar con la posibilidad de ser comercializada. Para ser comercializada, los tratados de libre comercio son fundamentales. Hoy creo que el 90% del comercio internacional está adentro de acuerdos multilaterales o bilaterales de negocios. El que no tiene hoy un acuerdo de negocios, está afuera del comercio. Eso es un axioma. No hay manera de poder mejorar los niveles de acceso o los niveles de comercialización si uno no entra en una dinámica de acuerdos comerciales con el mundo. La producción láctea hoy tiene muy pocos destinos. Uno los cuenta con los dedos de la mano. Por supuesto, para nosotros Brasil es importante; Rusia, México, China y no muchos más. Tenemos a Argelia, que es un demandante importante, con un alto riesgo por la tipología de importador que es, pero si bien en general el país exporta a sesenta países y tiene centenares de clientes en todos lados, cuando uno mira los grandes volúmenes, ve que están concentrados en cuatro o cinco destinos. Entonces, es fundamental que en esos destinos y en otros que no están allí, el Uruguay tenga mejoras de accesos, es decir, que el Uruguay pueda entrar con un acuerdo de libre comercio que desgrave los aranceles que está pagando hoy y lo ponga vis a vis igual que con Nueva Zelanda, Australia, Estados Unidos. Corea nos sacó por un acuerdo que hizo con Estados Unidos. Nosotros vendíamos *mozzarella* en Corea con un mercado muy interesante para nosotros. Nos saca Estados Unidos cuando hace un acuerdo de libre comercio con Corea, evidentemente, con una ventaja arancelaria muy grande. Frente a un arancel del 35% que pagamos nosotros, era imposible mantener el mercado. Entonces, toda esta capacidad de crecimiento en producción y en valor que tiene el sector primario y que puede seguir siendo así en los próximos veinte años está entrando en una fase de limitación, de complejidad o de pérdida de valor, porque si yo tengo pocos mercados, con dificultades de acceso, con desventajas comparativas respecto de competidores, eso, evidentemente, va a restringir mi capacidad de crecer, porque el incentivo del productor

para crecer es que tenga un precio razonable. Si ese precio empieza a tener dificultades o los stocks empiezan a crecer y las empresas dicen que no les demos más leche, porque no saben qué hacer con ella -lo que ha pasado-, ese es un tema que va en contra de las posibilidades de crecimiento. Entonces, la obsesión que debe tener el país -no la lechería; esto es para todos los sectores- es mejorar el acceso de ingreso de sus productos a los mercados de destino y a otros mercados potenciales que no sean hoy naturalmente de destino para el Uruguay. Ese es un tema fundamental que venimos peleando. Hace treinta años que estoy en esto. Antes estaba en la industria frigorífica y, después, en la leche. Hace treinta años que venimos pidiendo por favor que se amplíen las posibilidades de colocación de los productos y que se mejoren los accesos a los mercados en los que estamos. Eso tiene una dificultad muy grande desde el punto de partida, que es que en base al acuerdo Mercosur, todas esas gestiones tienen que hacerse en bloque. Y el que ha tenido una incidencia bastante compleja para nosotros, porque no ha querido hacer nada, históricamente, ha sido Brasil y, en algún momento particular, Argentina. Hoy quizás Argentina esté haciendo lo mismo en una intención del bloque de ir a Corea. Ahí tenemos una limitante, porque no se pueden hacer acuerdos en teoría. En algún momento, se pidieron *waivers* para hacer acuerdos individuales, pero eso no sé qué chance tiene hoy. No se pueden hacer acuerdos individuales de país. Hay que hacer acuerdos como bloque. Los acuerdos no pueden ser para un segmento de la economía. Es para todo el abanico arancelario, lo que también es un tema complejo, pero independientemente de todo eso, hay que hacerlos, porque si no los hacemos, no vamos a desaparecer, pero la lechería no va a crecer y la carne tampoco. Nada va a crecer, porque lo que vendemos nosotros son, fundamentalmente, productos agroindustrializados.

Hoy Brasil está en una posición totalmente distinta. Tiene interés en hacer acuerdos. Tiene interés en explotar en sus exportaciones y generar un crecimiento a partir de ellas. Creo que el bloque debería aprovechar eso, porque además los acuerdos son una semilla que uno pone hoy y la va a ver dentro de diez años, no la va a ver antes.

Entonces, yo creo que el país cuanto antes tiene que hacer eso, cuanto antes tiene que empezar a mejorar el acceso de la producción del sector primario en los países de destino, porque tiene un efecto multiplicador de todo tipo: primero, porque pone al Uruguay en el mundo y, segundo, porque va a traer inversiones a Uruguay para poder capturar esas posibles negociaciones a futuro. Se trata de una dinámica que lo que hace es derramar valor, obviamente si se hace de manera adecuada y si se establecen monedas de cambio que son racionales al país.

Para terminar, quiero decir que el Mercosur para el sector lácteo en particular ha sido un tema central, porque hoy si bien el 20% de las exportaciones lácteas van básicamente a Brasil, que tampoco es un porcentaje menor -antes han sido porcentajes muchísimo más altos-, ese es un bloque que está encriptado para los que estamos adentro de Brasil. O sea que hemos tenido la ventaja competitiva y comparativa de vender en el Mercosur la producción láctea uruguaya, con las ventajas de estar en ese acuerdo. Bueno, esas son las ventajas que tienen los que hacen los acuerdos.

El sector, más allá de las dificultades coyunturales y de los problemas que se puedan presentar tiene una visión veinte años para adelante. ¿Se puede seguir creciendo? Sí, fantásticamente, 4%, 5%, no hay límite. Por supuesto que tierra sobra, pero aun en el caso de que no fuera así, hay posibilidad de seguir mejorando la productividad por hectárea, las calidades genéticas, cosas que para el sector lácteo son naturales. Las grandes dificultades no vienen por ese lado, sino por la colocación de toda esa producción en los mejores destinos, con los mejores accesos y con el mayor valor

agregado que pueda tener esa producción, en base a la inversión tecnológica que está haciendo la industria en forma permanente.

SEÑOR LONDINSKY (Ariel).- Deseo agregar, al muy completo informe que hizo el contador Núñez, que el sector lechero uruguayo tiene algunas ventajas comparativas muy interesantes, que seguramente están siendo valoradas y van a ser más valoradas en adelante, una producción básicamente pastoril, una base cooperativa del sistema, una producción predominantemente familiar, una cadena que aplica la trazabilidad, una industria que ha invertido en las mejores tecnologías que hay disponibles y un seguimiento absoluto de la calidad, desde el tambo hasta la mesa. Todos esos son elementos que ojalá después de esta pandemia sean más valorados aún y que prospere en Uruguay. Entonces, tal vez toda esa base productiva que da unos cimientos muy interesantes a la producción lechera uruguaya, la tengamos.

SEÑOR REPRESENTANTE PEÑA (Daniel).- Quisiera aclarar una duda. Basados en los mercados más potenciales de los últimos tiempos, se hizo referencia a cuatro o cinco consolidados. Quisiera saber cuánto es el tiempo de la consolidación de los mercados y cuánto han variado en el mediano y largo plazo. Pregunto esto sobre todo por los últimos tiempos de los tratos con Venezuela y cómo ha impactado en el relacionamiento con los mercados, cómo fue esa variación en cuanto a Estados o zonas específicas, para marcar un camino o una ruta.

SEÑOR REPRESENTANTE OSORIO LIMA (Marne).- En primer lugar, quiero darles la bienvenida y decirles que es un gusto recibirlos en esta Comisión.

Quisiera hacer tres preguntas concretas. ¿Cuál es el nivel de endeudamiento que tiene el sector, sobre todo relativo a la deuda de Venezuela para con el sector y exactamente qué le significa ese nivel de endeudamiento? ¿Qué perspectivas tiene el sector en el acuerdo Mercosur- Unión Europea, que estaría significando algunas reducciones de costos en los aranceles y qué podría llegar a significar esto en un escenario futuro?

En cuanto a la competitividad, quisiera saber si los aspectos tienen que ver sólo con lo arancelario o existen algunos otros temas, por ejemplo, sanitarios o de alguna otra índole que pudiera estar afectando la competitividad con algunos sectores.

SEÑORA REPRESENTANTE CABALLERO ACOSTA (Guadalupe).- Soy diputada suplente por el departamento de Paysandú.

Allá tenemos a la empresa Pili, que está en un momento de consenso, en una situación bastante complicada que viene de varios meses. Nosotros queríamos saber si tenían alguna propuesta para reactivar la industria láctea en la que también estuviera incluida nuestra Pili y qué propuestas habría en cuanto a la cuenca lechera al norte del Uruguay.

Además, quisiera conocer su opinión sobre el tema del trabajo con la leche fluida deshidratada, sin pasteurizar.

SEÑORA REPRESENTANTE CHEVALIER USUCA (Liliana).- En primer lugar, quiero darles la bienvenida.

Al igual que la diputada que me precedió quiero decir que soy diputada suplente, pero del departamento de Colonia. Así que si nos llegará este tema.

Hace menos de un mes tuvimos reunión con directivos de Calcar, una empresa que también tiene dificultades. Básicamente, Calcar tiene dos grandes problemas: falta de leche y gran endeudamiento. Este último, según nos explicaron, es sostenible y con su capacidad de producción y el mercado estaría equilibrado, por lo que podrían superarlo. El otro problema que quería saber si solo pasó en el departamento de Colonia es la falta

de leche, de remitentes, por varios factores. Uno de ellos es el cambio de rubro, porque justamente cuando cayó tanto el precio de la leche se perdieron muchos establecimientos tamberos en el departamento de Colonia que, por ejemplo, se cambiaron sobre todo para la plantación de soja. Quería preguntar, concretamente, si esta es una realidad solo de esta empresa o si se ha sentido en todo el sector la pérdida de tambos por cambio de rubro.

SEÑOR PRESIDENTE.- Aprovechando la oportunidad, voy a sumarme a una serie de preguntas que han hecho los señores parlamentarios.

A nosotros nos interesaba también hacer este tipo de intercambio porque, en realidad, valoramos que es muy importante conocer de primera mano la situación del sector. Como bien decía el contador, Conaprole es una de las principales empresas exportadoras del Uruguay. Creo que dentro de las primeras diez, es la uno y, además, es nacional. Creo que también eso es importante, por lo menos desde el punto de vista de los condicionamientos de soberanía.

Reitero: para nosotros es muy importante conocer de primera mano lo que está sucediendo, para ver cómo podemos ayudar.

Además, quería consultarles sobre dos o tres temas importantes. Usted ha planteado que la posibilidad del sector, sobre todo, primario, puede aumentar tanto el nivel de productividad como los niveles de crecimiento, a su vez asociados a las posibilidades de venta. Creo entender que en los últimos tiempos ha disminuido la cantidad de productores lecheros, pero al mismo tiempo ha aumentado la cantidad de vacas que están remitiendo y también los litros de leche. Sin duda, ese es uno de los elementos que nos gustaría conocer.

Nosotros queremos ver cómo podemos desarrollar políticas públicas que permitan sobre todo la no concentración en algunas actividades productivas.

Por otro lado, también se había hablado sobre los acuerdos internacionales de comercio. En la última semana tuvimos alguna novedad con respecto al comercio, con la posibilidad de la firma Unión Europea- Mercosur, pero aparentemente por este semestre no se podría firmar, por lo que no habría posibilidades de hacerlo bajo la Presidencia pro tómpore de Uruguay que, sin duda, fue uno de los principales promotores de la nueva firma del acuerdo político entre la Unión Europea y el Mercosur. De todos modos, dentro del acuerdo creo entender que hay alguna posibilidad de cuota del sector lácteo al mercado del Mercosur. Creo que serían 4.000 toneladas de queso.

Quería preguntarles, desde el punto de vista del sector, cómo ven ustedes que pueda afectar al sector en ese sentido, más allá de las posibilidades que brinda el acuerdo.

También quería consultarles -acá hemos escuchado al embajador de China- sobre la posibilidad de lograr algún acuerdo de libre comercio Uruguay- China. El sector lácteo tiene intereses importantes aunque, como ustedes decían, creo que hay alguna problemática respecto a los aranceles comparados con Nueva Zelanda y Australia. Quisiera conocer su opinión al respecto.

SEÑOR NÚÑEZ (Ruben).- Vamos a empezar a responder las preguntas.

La primera pregunta, referida a la dinámica de los mercados es bien interesante. Yo estuve veintiún años en la gerencia de Conaprole y realmente la tarea titánica de la cooperativa es vender, es la ingeniería de la venta, es decir, ver de qué manera uno puede vender esa montaña de leche que viene sistemáticamente, que es un caño que uno no puede parar, porque el productor produce, manda todo y Conaprole paga la leche. El asunto es la colocación de todo eso; históricamente ha venido creciendo el porcentaje

y de ser un 40% o 50% hoy es el 75% de la leche y en algunos momentos, como la zafra, es el 80% de la leche que se recibe y hay que sacarla. Por tanto, esa ha sido, es y seguramente va a seguir siendo la tarea más compleja, más difícil, más importante y en la cual hay que aplicar los mayores talentos de la compañía y la mayor inteligencia posible para colocarla a los mejores precios.

En el mundo hemos visto que la dinámica de los mercados ha estado cambiando sistemáticamente. Venezuela importaba 200.000 toneladas de leche en polvo y de un día para el otro desapareció y nosotros colocábamos fundamentalmente en Venezuela y en Brasil y relativamente un poco en Argelia y en China y tuvimos que recomponer las estrategias e irnos a Argelia y tratar de colocar en China, ver en Vietnam. Mucho antes que eso, básicamente, el 80% se colocaba en Brasil y de buenas a primeras este mercado empezó a desaparecer. ¿Qué quiero decir con esto? Hay cinco o seis grandes importadores por producto en el mundo que no han variado, donde están los grandes volúmenes. Nosotros estamos permanentemente vendiendo de a 200 o 300 toneladas donde podemos con los mejores precios. Pero cuando uno tiene que vender 10.000 o 20.000 toneladas aparecen cuatro o cinco destinos naturales.

Entonces, uno se pregunta en función de eso qué es lo que tiene que priorizar como acuerdo. Sin duda, China, por el tamaño, porque sigue creciendo y porque el consumo sigue siendo muy bajo en relación a las potencialidades que puede tener a futuro un país como ese.

Es obvio que sería conveniente hacer un acuerdo de libre comercio con China que nos permita ingresar sin pagar el arancel del 10%; hoy solamente tiene acordado el 0% para 200.000 toneladas con Nueva Zelanda y Australia. Ese debe ser nuestro objetivo a fin de poder competir con los demás. Deberíamos conseguir un acuerdo con Corea por el tema de la *mozzarella*, que es un producto muy importante en la exportación, pues ahí perdimos un mercado interesante.

Quizás, podríamos ampliar las potencialidades con México, con quien tenemos un tema de precios. Hoy existe un cupo de 6.600 toneladas y el único que las cumple es Conaprole, el resto de la industria no lo hace.

Hay por allí un supuesto que es erróneo, salvo en el caso de China, en cuanto a que se interpreta que si uno eliminara los aranceles todo ese dinero lo capturaría la venta. En realidad, nosotros vendemos a precio de mercado. El día que se eliminen aranceles y mejoremos el ingreso, lo que sí vamos a tener es una mejora competitiva vis a vis con los que entren sin arancel; este es un tema enorme.

Por lo tanto, sería conveniente un acuerdo con China, con Argelia si se pudiera -es imposible pensar en eso-, con Vietnam como tiene Nueva Zelanda -nosotros pagamos un 5% y Nueva Zelanda un 0%- y con Indonesia pasa lo mismo. Todos esos países son de interés para nosotros por dos motivos; primero, porque tenemos un freno en el arancel con un competidor vis a vis como es Nueva Zelanda y, segundo, porque el hecho de eliminarlo nos permite colocar con mayor tranquilidad y fluidez y seguramente mejorar el valor a fin de seguir creciendo en la producción.

Entonces, para este sector de la economía, el sector lácteo, en los acuerdos de libre comercio con distintos bloques en el mundo se nos va la vida. Lo mismo sucede con la carne, el arroz y la tecnología. ¿Por qué? Porque el Uruguay tiene una capacidad de producción diez veces el consumo interno; es decir que el consumo interno nunca va a acaparar su producción. Por lo tanto, su rol es ser como los fenicios, estar en todo el mundo, venderle a todos y tratar de lograr los mejores acuerdos.

Esto en cuanto a la pregunta de cuál sería la dinámica en los mercados. No podemos decir que vamos en la búsqueda de uno, sino de todos; dependemos de Brasil y por ello debemos tener la mejor relación posible con ese país para convencerlo de ir juntos y que Brasil sea la locomotora de los acuerdos del Mercosur con otras regiones del mundo. Hoy sabemos que la cancillería está hablando con Corea y con Japón, que es uno de los principales importadores de quesos del mundo. La Unión Europea entra con tasa cero. Los aranceles son 70% u 80%. Ahí tenemos otro posible destino interesante.

Si se miran las estructuras de las exportaciones tenemos a Argelia, a Rusia -por la manteca, es un mercado fundamental- ; con Argelia es complicado por la inestabilidad de ese mercado, del país y de sus condiciones. También están China, Rusia, Brasil y México, y ojalá Venezuela retome porque es un mercado fantástico, que hoy no está consumiendo leche. No sé cómo están haciendo. Ojalá pueda restablecerse esa relación. Nosotros no podemos quedar afuera de ningún mercado si nuestra aspiración es crecer y generar valor. Este no es un tema político ni ideológico, es un tema de colocar la producción de la mejor manera posible.

Era cuanto tenía para decir con respecto a la pregunta del señor representante Osorio.

Con respecto al nivel de endeudamiento de Venezuela con el sector, es con Conaprole, y estamos hablando de US\$ 32.000.000, si mal no recuerdo. Esa es una deuda tremenda, en particular, para la cooperativa. Estamos hablando de casi un centavo y medio por litro de leche en un año. Ese fue un golpe durísimo. Creo que la posibilidad de cobrar eso siempre va a estar, porque los estados no desaparecen y hay un reconocimiento del Estado de esa deuda.

En su momento, lo que pidió Conaprole fue que el Estado uruguayo asumiera los documentos de la facturación de la exportación y subrogara a Conaprole en el derecho al cobro. Eso no se logró. Creo que eso sería lo más razonable y lo más justo en relación a lo que fue la historia de las negociaciones, pero esto está en *stand by* y es un tema importante. El día que se cobre va a ser un impacto fortísimo para los productores, porque es mucho dinero que se va a poder volcar directa o progresivamente o va a contribuir a un fondo de estabilización o lo que fuera, pero es un dinero muy importante.

La segunda pregunta refería a las perspectivas del Mercosur- Unión Europea. Este es un tema bastante complicado para nosotros y tenemos que ser muy cuidadosos con los comentarios, porque hemos estado los últimos treinta años peleando por que el Uruguay hiciera acuerdos. Entonces, una vez que hace un acuerdo, uno no puede decir: "Este no".

En realidad, los tratados de libre comercio que se realizan entre bloques de países, como decía anteriormente, abarcan todo el abanico arancelario, todos los ítems que se exportan y que se comercian entre los bloques. Entonces, cuando se hace un acuerdo, evidentemente, no a todos les va igual de bien y no todos logran las mismas ventajas. En particular, en este acuerdo, creo que el sector lácteo de alguna manera no fue el mayor beneficiado. De hecho, los europeos pusieron una precondición para el acuerdo de bienes: la negociación de las indicaciones geográficas. Nos obligaron a negociar las indicaciones geográficas, con lo cual no nos beneficiamos en nada. Significa reconocer que ciertos nombres de quesos, de vinos o de otras cosas no pueden ser utilizados. A pesar de que han sido utilizados durante toda la vida, no pueden ser producidos ni comercializados y, si no se hace eso, no hay acuerdo. O sea que haber aceptado eso a nosotros no nos benefició en nada; fue un prerrequisito de la Unión Europea, que una vez que se daba, recién ahí se podía empezar a hablar de un acuerdo de bienes y servicios. Entonces, se otorgó eso que a nosotros nos afectó, porque allí se incluyeron muchos nombres de quesos. Algunos se van a exceptuar en la medida de que nosotros justifiquemos que ya veníamos usando esos nombres, que los tenemos registrados y que

los hemos comercializado en la interna del Mercosur. Se está en ese proceso, que no es fácil, porque además nos puede hasta generar problemas con los países del bloque, lo que es todo un capítulo aparte.

Nosotros pedimos que no se hiciera, porque no nos generaba ningún valor dar ese tipo de cosas, pero era una precondition de los europeos para el acuerdo de bienes.

En cuanto al acuerdo de bienes, básicamente, tiene varios componentes, tres centrales: un cupo de 10.000 toneladas de leche en polvo, un cupo de 30.000 toneladas de queso y un cupo de 5.000 toneladas de Infant fórmula de leches para la primera edad. Esos cupos y esas toneladas son espejo: lo mismo que nos dan al Mercosur, lo mismo le damos a la Unión Europea. Nosotros planteamos que ya que no vamos a dar lo mismo, no me den nada, no te doy nada y nos quedamos como estamos, pero no fue así y lo que se negoció fue eso. Hay un cupo espejo de leche en polvo, de quesos y de Infant fórmula que se otorga a la Unión Europea y que se nos otorga a nosotros, en un plan de desgravación de diez años, en el que el arancel va cayendo en el mismo porcentaje, pero, de nuevo, ahí el porcentaje de ellos es mucho más alto que el nuestro. Por lo tanto, por los valores absolutos que van quedando cada año, ellos siguen quedando con aranceles más altos que los nuestros. Es un tema complejo.

Además de eso, hay otra cosa que se llama "canasta de productos". Se negoció el acceso a yogures, a helados y a manteca, que también es un tema complejo para nosotros, porque nos va a pegar en el mercado interno. En el *bottom line* de todo esto, nosotros vemos muchas dificultades de poder vender a los europeos, porque ellos subsidian y los subsidios están negociados y aceptados en la Organización Mundial del Comercio hace lustros. Ellos imponen condiciones muy complejas de habilitación de plantas y de habilitación de tambos y habrá que ver después, en la dinámica de todo esto, si está el acuerdo comercial, pero no hay una traba sanitaria o fitosanitaria de los procesos de comercialización. Hay otros problemas que están referidos a la administración del cupo, a la distribución del cupo intrabloque, etcétera.

En definitiva, si me preguntan cuál es la valoración que hago de este acuerdo, creo que pone al Mercosur en el mundo de los acuerdos y lo habilita para que otros países y otros bloques digan: "Bueno, pero si negoció con la Unión Europea, que es *top* en el comercio mundial, vayamos nosotros -Canadá, Corea del Sur, Japón- a tratar de hacer un acuerdo con el Mercosur, porque evidentemente es un bloque que debe interesar, ya que se interesó la Unión Europea". De alguna manera, creo que fuimos una moneda en un acuerdo que es muy importante para el país, pero fundamentalmente para otros sectores, como la carne. Creo que a la carne le va la vida en un acuerdo de este tipo y, seguramente, también a otros sectores que tienen ventajas muy importantes. Por eso, creo que tenemos que ser muy cautelosos con esto: entender un poco la mecánica del acuerdo, las implicancias que puede tener para el sector y tratar de utilizarlo como un trampolín para otros acuerdos, en los que nosotros realmente seamos los ganadores netos, en otros países donde sí podemos tener oportunidad de colocar los productos y de ingresar con beneficios.

Eso me parece que es importante, como también el hecho de negociar con la Unión Europea y ser una contraparte de Europa. Creo que, de alguna manera, al Mercosur esto lo empieza a prestigiar y lo saca de una cosa que está solo con el Mercosur y no se mueve de ahí.

En cuanto a la competitividad es una palabra que la usa todo el mundo y termina siendo hueca. Para ponerlo en castellano, tenemos temas de salarios muy altos, tenemos temas de tipo de cambio, que se ha ido ajustando -porque hoy el tipo de cambio no es el mismo

que el que teníamos hace dos años- y tenemos otras cosas que refieren a los costos del Estado.

Por ejemplo, UTE nos otorgó un descuento de un 15%, que sería fantástico que, ya que lo otorgó, quedara congelado, porque tenemos las tarifas de UTE más caras de América, no comparándonos ya con los competidores de las más altas vis a vis con otros países productores de lácteos. También tenemos el tema del IVA al gasoil. Hay toda una serie de costos asociados que terminan pegando en el sector, como los fletes, porque la industria láctea gasta fortunas en fletes en el año en la recolección de leche, en la distribución de los productos, en la ida a puerto. El tren para los transportes de los productos sería fantástico si abaratara los costos de los fletes.

Además, está el tema de la infraestructura vial, el acceso y la energía eléctrica en los tambos. Hay una enorme cantidad de cosas que en otros países es de preocupación del Estado para que el productor siga ahí, se quede ahí, no se vaya y los hijos se queden ahí, sigan produciendo ahí y generando valor. ¿Por qué? Porque todo lo que se le da lo termina derramando por dos o por tres, porque no tiene para dónde escapar. Lo único que puede hacer es seguir creciendo, seguir produciendo más, seguir comprando insumos en la región donde está y seguir dando mano de obra en el lugar donde se encuentra. Creo que ahí ha habido una miopía importante sobre el sector, pero es para otra historia.

En cuanto a la competitividad, refiere fundamentalmente a eso. Si me comparo con lo que cuesta la energía en Brasil, en Argentina, en Nueva Zelanda, en Australia, ya está, no hay más preguntas. ¿Podemos ir a esos valores? Capaz que no, pero podemos tener la preocupación de que este sector, en la medida de que se le den ventajas comparativas, va a tener la posibilidad de colocar más fluidamente su producción y de incentivar al productor a que siga produciendo y que crezca, porque, ¿cuál es el drama? Lo dije hoy y lo repito. La gran generación de valor no son las empresas que están constituidas: es el sector primario, porque sin lecheros no hay leche. Ahí hay quince mil personas trabajando; en la industria hay cuatro mil. O sea que hasta el gran empleo está en la producción primaria. Uno de los desafíos del Estado es mantener a esa gente allí, trabajando, produciendo y generando valor. Para eso hay que brindarle condiciones de trabajo y de competitividad.

Veo que la industria hace unos esfuerzos muy buenos y está capacitada para recibir todo eso y para procesarlo a los mayores estándares mundiales y a colocarlo en los mercados, compitiendo con Nueva Zelanda o con quien sea. Es más: cuando en cualquier lugar del mundo se habla de Conaprole la gente se saca el sombrero por calidad, por trazabilidad, por respeto y por toda una serie de cosas. Por eso hay que mirar a ese sector, para ver de qué manera se le dan condiciones.

Cuando uno habla de competitividad parece algo muy vago. Sin embargo, tenemos salarios en dólares muy altos, dotaciones muy altas -por eso es nuestro principal tema- e inflexibilidad, no en cuanto a sacar a la gente, sino de colocarla en otro lugar y que la gente entienda que debe tener otra sinergia, otra empatía en el lugar de trabajo donde está. Estas dificultades terminan al final del día con extracostos de todo tipo. Tenemos gente que se certifica por eso y las certificaciones médicas son un drama así como el ausentismo. No somos anglosajones. No tenemos esa mentalidad y esto es bárbaro para muchas cosas; para trabajar, no.

Entonces, cuando nos referimos a competitividad hablamos de todo eso, de la actitud en el trabajo, los costos, los costos del Estado, la preocupación por la infraestructura vial, por la electricidad, por el combustible, etcétera.

Hoy por hoy, la industria tiene una presión enorme y está bien. En algún momento, se hablaba de costo hundido, lo que es un disparate. Las mejoras medioambientales que tiene que hacer el sector no son costos hundidos, sino barreras para arancelarias que están bajando para colocar su producción en el mundo. Hoy en el mundo están mirando cuál es el cuidado del medio ambiente que hacen los tambos en el Uruguay, que hacen las industrias y nosotros estamos *top of the line* en todas las cosas que hacemos.

Por ejemplo, Conaprole lleva invertidos más de US\$ 30.000.000 en plantas de tratamiento, en mejoras en el uso del agua, en mejoras en el uso de la energía y en otra serie de cosas. Esa es una ecuación de valor que hace a la competitividad y creo que el Estado tendría que mirar qué están haciendo en otros lugares para saber cómo actuar. Además, ya está todo inventado; no hay que inventar nada. Si hay otros que lo hacen y les va bárbaro, ¿por qué lo harán?

Tengo unos datos acá de Nueva Zelanda que luego, si hay tiempo, me gustaría compartirlos, porque si bien hace veinte años que los comento, la verdad es que meten miedo. Ahí vemos que está todo hecho, todo escrito.

La señora diputada Caballero me preguntaba sobre alguna propuesta para la reactivación de la cuenca norte y el tema de la empresa Pili. Nosotros, en realidad, somos una cámara y la reactivación de un lugar refiere fundamentalmente a la ecuación del negocio. Es decir que si la estructuración de la producción de leche en el norte del país es viable lo debería demostrar el asentamiento de industrias y la producción en ese sector.

Lo importante es la producción primaria, más allá de los procesos industriales, y en ese sentido Conaprole capta toda la producción de los exproductores de Pili. O sea que la producción primaria del país está salvada y también los productores, en la medida en que puedan seguir produciendo y ser eficientes en su esquema de producción con el precio que les pagan las empresas ya instaladas. No creo que sea necesario establecer industrias para la captación de esa leche, porque hoy esa leche se está salvando

Obviamente, hay un problema con la infraestructura que se creó por parte de Pili y los trabajadores de dicha empresa. Lo que debería haber ahí, que desconozco, es un plan de negocios que haga viable esa producción láctea de Paysandú hoy, que no lo fue con el amigo Noya y con Pili en su momento. Honestamente, eso escapa a nosotros. Parto de la base que el interventor, el Banco de la República, el Inale, estarán viendo de qué manera esa infraestructura industrial se puede rehabilitar. Eso es lo malo; lo relativamente bueno es que creo que los productores siguen produciendo y la producción se sigue procesando en otras industrias.

La otra pregunta era relativa a la leche fluida deshidratada sin pasteurizar. No sé en qué sentido se pregunta, pero ese es un drama para nosotros, porque la leche fluida tiene que estar pasteurizada por decreto y hay una venta feroz de leche sin pasteurizar en todo el interior del país. Nosotros hemos pedido la intervención del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y la de las intendencias, pero no hemos tenido ninguna suerte. Acá aparece eso muy uruguayo de decir: "Y bueno, de alguna manera tienen que hacer algo".

SEÑOR PRESIDENTE.- Es trabajo clandestino.

SEÑOR NÚÑEZ (Ruben).- Ni siquiera es clandestino. Esto lo ve todo el mundo.

Esa es una de las grandes diferencias que tenemos con los países serios, porque creemos que estamos haciendo un bien y, en realidad, hay temas sanitarios terribles, además de comerciales, pues lo que estamos haciendo es habilitar una forma de comercializar la leche que va en contra de todos los requisitos que le pedimos a la industria instalada, con todos los costos asociados, que es lo lógico de todo proceso

industrial controlado, sanitariamente perfecto, sanitizado, pasteurizado y en ese caso no lo pedimos. A eso hay que sumarle toda la evasión fiscal.

Se cree que es un fenómeno de poco volumen, pero no es así. Nosotros entendemos que hay entre un 5% y un 7% de la leche que se vende así, por lo que no es un tema menor y, además, no es correcto, no entra en el Estado de derecho. Esa es nuestra visión.

SEÑORA REPRESENTANTE CABALLERO ACOSTA (Guadalupe).- Quisiera saber si el caudal de leche es suficiente, de acuerdo a la demanda, porque la señora diputada Chevalier mencionó ese aspecto.

SEÑOR NÚÑEZ (Ruben).- Ese es otro tema.

Uruguay produce un nivel de leche que lo obliga a que el 75% del producido deba exportarlo, porque no lo puede consumir. Se consume solamente entre un 20% y un 25% de la leche que se produce. A pesar de que Uruguay tiene uno de los consumos de leche per cápita más altos del mundo -240 litros per cápita por año-, nunca va a lograr consumir todo lo que produce. Entonces, la leche internamente en el Uruguay para el consumo de la población es absolutamente excedentaria. Eso no quiere decir que no existan algunas empresas que, porque tuvieron problemas, perdieron productores o capacidad de producir leche, tienen una infraestructura industrial pensada para un momento en el que tenían 80% más de la leche que tienen hoy. Ese es un drama, no solo por la infraestructura industrial, sino por la dotación de gente que tienen asociada a dicha infraestructura.

Si tengo una empresa que estaba pensada para la producción de 300.000 litros, por ejemplo, Calcar, y está recibiendo 90.000, ¿cómo compatibilizo eso?

SEÑORA REPRESENTANTE CHEVALIER USUCA (Liliana).- Cuando me referí a los remitentes yo nombré uno de los factores, pero no es el único y como todas las cosas, esto es bastante complejo. Otros ponen como ejemplo que no es que lo hayan perdido, porque remiten a Conaprole, sino a pequeñas empresas. Eso me llama la atención. Se ve que lo que no debe de estar bien coordinada es la red entre las empresas. Hablo de mi departamento, lo que no quiere decir que esto sea una realidad nacional.

SEÑOR NÚÑEZ (Ruben).- No. El aspecto del desvío de la leche de un productor a otra empresa históricamente era un tema de precios. Por ejemplo, yo me iba de Conaprole, porque Parmalat me pagaba más. En ese sentido, hoy hay una ecualización de los precios bastante transversal en las empresas y todas tratan de pagar entiendo que el precio de Conaprole, que más o menos es el que fija el precio de mercado.

Cuando una empresa se va a otra pequeña, ahí tenemos otro problema muy complejo, porque nosotros tenemos muchas empresas en el Uruguay que producen y que parte de esa producción es informal. Es decir que no está asociada al pago de los tributos que corresponden. Ahí hay un tema de informalidad compleja donde yo, como productor, mando la leche a otra planta porque no tengo que pagar los impuestos que normalmente tendría que pagar si la mandara a una planta formal.

Acá aparece otro problema muy complejo en la lechería y es que no hay una policía fiscal, es decir, no hay quién pueda ir a un lugar y decir: "Si usted tiene esta infraestructura industrial es evidente que está recibiendo el doble de la leche que declara". No existe esa figura en el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca ni en el Inale y la industria sabe que hay plantas que reciben el doble de la leche que tributan. Ahora, ¿quién puede ir y decir que dicho establecimiento queda clausurado por evasión? Es un tema complejo. Por eso digo que puede haber productores que se van a algunas

de esas plantas buscando un beneficio fiscal que les repercute un poco más en el precio de la leche.

Sobre el tema mencionado hemos hecho las denuncias pertinentes históricamente y el llamado de atención, pero quizás sea un tema complejo a la interna del gobierno y de las autoridades, porque muchas veces no se puede fiscalizar lo que no aparece en ningún lado como que existiera. Uno fiscaliza lo que está inscripto o regularizado.

También se preguntó acerca de que la disminución de productores generaba un tema de concentración. Al respecto, podemos decir que la disminución de productores es una constante en el mundo, se ha ralentizado en algunos lugares y no solo en la lechería. Los productores tienden a reducirse porque aumenta la escala de producción con lo cual tienen que aumentar la inversión, por ejemplo, por hectárea de producción, y eso va segmentando las posibilidades.

Hay otro tema, que tiene que ver con las condiciones de vida en el campo. Hay países como Holanda y Alemania, por ejemplo, que han hecho cosas fantásticas para lograr que los hijos de los productores se queden en los establecimientos. Ahí se ven tambos robotizados, drones que traen el ganado a los piquetes para el ordeño, acceso a internet igual que en la capital. Hoy en el campo el acceso a la telefonía y a los datos es malo y estos son servicios de bienestar que para los jóvenes son fundamentales, así como también lo es para facilitar el trabajo. En otros países hay una preocupación por eso y acá es un tema que ha frenado.

Por otra parte, en el Uruguay no hay ningún tipo de concentración de los tambos; en Uruguay conviven los tambos grandes, los medianos y los pequeños. Es más: la gran mayoría son los pequeños y creo que allí el Estado, a través del Inale y del Ministerio, debería seguir apuntando a que esa gente siga produciendo y siga estando, porque ha mostrado ser de fierro. En todas las condiciones y en todos los escenarios han estado ahí y generalmente se trata de núcleos familiares con enorme esfuerzos de la pareja y de los hijos. Creo que eso es un activo del país.

El modelo cooperativo, por su parte, ha tratado de ayudar, de apuntalar y creo que eso debería seguir siendo mirado como algo fantástico que tiene Uruguay y deberíamos ver de qué manera preservamos que ese *clúster* de pequeños productores y sus hijos sigan estando en sus establecimientos y cómo motivarlos a que sigan produciendo leche. Los medianos y los grandes son bienvenidos, porque ahí está el volumen, ahí está el crecimiento, ahí está la escala y ahí está la competitividad.

Lo otro importante es lo social, es la gente en los lugares. En esas dos vertientes el Uruguay debería ver de qué manera apoya y llega a cada uno.

Ayer el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca aprobaba, por ejemplo, un aumento del reintegro en la lana del 3% al 6%. Nosotros venimos pidiendo desde hace dos años que al sector lácteo se le dé, por un período de dieciocho meses, un apoyo de un aumento de un 3% en los reintegros. Es una cosa con impacto y capitalización inmediata de los productores, porque eso va todo directamente al precio de la leche. Por poco que sea, es un apoyo enorme que se da al productor.

En definitiva, tomando la pregunta de la disminución del número de los productores, sí eso está pasando. Eso puede llegar a ser un riesgo. ¿En qué condiciones? Eso puede llegar a ser un riesgo si no logramos volver a motivar a los jóvenes, a los "hijos de" y a otros. Este es un sector al que no llegan otros. Uno se puede explicar por qué no llegan. No llegan otros, porque la ecuación del negocio no es tan atractiva como en otros sectores o la gente ve mucho esfuerzo en la vida en el campo. En otros países no es así. En otros países, llegan otros a seguir produciendo, a ser un modo de vida. Yo creo que

ahí el Uruguay tiene una ventana de oportunidad enorme, de mucha gente que no sabe qué puede hacer. Con un apoyo del Estado -no digo gente de la capital-, ciudadanos del interior puede quedarse en el interior, empezar un emprendimiento básico de lechería y producir leche. Están todas las condiciones naturales y tecnológicas dadas para eso. Si de alguna manera no viene atrás el Estado, como se hizo con la forestación, en cuanto a buscar un mecanismo que haga explotar el interés por esto, es muy difícil, porque se lucha contra todo.

Hoy Conaprole ha hecho esas veces de Estado en el sentido de que ha salido a vender; lo ha hecho como ha podido. Ha tenido que apuntalar al productor para que no se cayera y ha hecho magia para hacer esos fondos de estabilización. Tenía que invertir e invirtió US\$ 400.000.000 en veinte años -cosa que nadie sabe- y la deuda de Conaprole ni se movió. Ha hecho cosas por el crecimiento de la lechería, pero llega un momento en que los crecimientos marginales se acotan si no viene alguien más grande, como el Estado, y dice: "Pongamos más cosas. Apoyemos con los reintegros, con los costos del Estado: UTE, combustible, energía. Apoyemos con la flexibilidad laboral. Apoyemos con la infraestructura vial. Apoyemos con la apertura de mercados, que ya no dependen solo del Uruguay". Es mucho más complejo.

Entonces, empecemos ya, porque todas esas cosas llevan años. Hoy tenemos algo que no tuvimos nunca, al menos desde que tengo uso de razón en esto, que es el convencimiento de los otros, que además son los que deciden. De 1984 para acá lo único que se hizo fue el acuerdo del GATT, porque no fue de interés de Argentina y, fundamentalmente, de Brasil. Hoy Brasil está interesado y tiene otra cabeza aperturista, lo que es una oportunidad de hacer cosas.

Quiero hacer un comentario final, porque me parece importante para el Uruguay, no solo para la lechería.

Nueva Zelanda tiene los mismos habitantes que nosotros, pero tiene un millón más, que son todos inmigrantes. Tiene un 22% de inmigrantes, contra un 2% que tenemos nosotros, que son setenta mil personas. Ellos tienen un millón de personas que han llevado para trabajar.

El PBI es cuatro veces el de Uruguay: US\$ 200.000.000.000 contra US\$ 50.000.000.000. Entonces, cuando se dice que el problema del Uruguay es la educación y la seguridad, no lo es. El problema es cómo generamos valor, porque con estos US\$ 200.000.000.000, tienen un gasto de US\$ 70.000.000.000, contra US\$ 17.000.000.000. O sea que el gasto público es cuatro veces más y por eso en educación gastan cinco veces más y en la salud cuatro veces más. Sin embargo, en la seguridad, gastan dos veces nomás, porque tienen gente mucho más educada y más capacidad de trabajo y de valor. Tienen treinta y cinco asesinatos por año, contra cuatrocientos nuestros. Tienen superávit fiscal contra déficit fiscal. Tienen una inflación de 1,4%, contra el 8% o el 10%. Tienen US\$ 70.000.000.000 de exportaciones, contra US\$ 9.000.000.000: cinco veces más. Y son neozelandeses; están en el medio del océano, aislados de todo el mundo, lo que es una dificultad.

Ellos han hecho de la lechería un tema de Estado. La lechería es un tema de Estado y es el gran impulsor de las exportaciones. Nosotros no tenemos que hacer de la lechería un tema de Estado. Nosotros tenemos la lechería, la carne, los puertos, el turismo. Entonces, creo que la generación de valor es lo que resuelve o lo que soluciona grandes problemas que tiene el Uruguay. Sin esas posibilidades de valor es imposible cambiar nada. Para generar valor hay que hacer esos tratados, hay que invertir, hay que seguir creciendo. Sin ninguna duda, la lechería lo puede hacer y creo que es de los sectores que más capacidad de crecimiento tiene. Por eso, me parece que de alguna manera hay que

mirarlo y decir, en primer lugar, que no desaparezca, como lo planteaba la señora diputada y que no se sigan yendo los productores. En segundo término, que tenga una ecuación lógica de rentabilidad basada en su competitividad. En tercer lugar, que siga creciendo.

En el documento que les dejamos están los cinco puntos que consideramos que son los problemas principales de la lechería y hay un anexo, en el que figuran cuáles deberían ser las políticas públicas que levanten esas vulnerabilidades, en el entendido de que creemos que tenemos que llevar los problemas y las soluciones, porque somos los que estamos en esto y tenemos mucha historia en el tema.

La idea es que, a partir de ahora, con el Inale -si nos acompaña-, podamos ir ante cada uno de los ministros responsables de esos temas y plantearles la situación, a los efectos de ver de qué manera se pueden lograr políticas que levanten esas restricciones.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Asuntos Internacionales agradece la presencia la Cámara de la Industria Láctea del Uruguay. Nos quedaremos con el material que nos trajeron.

Aprovecho la oportunidad para decirles que tal vez en noviembre, cuando terminemos de analizar el presupuesto en la Cámara de Diputados, hagamos un evento para trabajar sobre la política comercial exterior del Uruguay, que es parte de lo que planteaban. Seguramente como Cámara y como un sector productivo bastante importante para el Uruguay, capaz que los convocamos para que puedan participar.

(Se retira de sala una delegación de la Cámara de Industria Láctea del Uruguay)

—Tiene la palabra el señor diputado Osorio Lima.

SEÑOR REPRESENTANTE OSORIO LIMA (Osorio).- Voy a hacer un planteo que refiere a algunas conversaciones que hemos tenido con diputados estadales de Río Grande del Sur.

Hoy tenemos en la Asamblea Legislativa del estado de Río Grande del Sur varios legisladores que son de la zona de frontera, con quienes hemos estado conversando sobre algunas temáticas que son fundamentales para ser abordadas en clave binacional, vinculadas al tema de la seguridad y a la salud pública y a los temas educativos en todos los niveles. Sin duda, pueden surgir otros.

De la última conversación que tuvimos con el presidente de la Comisión que trata los temas del Mercosur surgió la posibilidad de generar un acercamiento con nuestra Comisión. Inclusive, manejamos que podríamos usar la tecnología y hacer una reunión por videoconferencia para tener este primer contacto y para verificar cuál es la agenda -más allá de los acercamientos desde los Ejecutivos que se puede dar en territorios de frontera- desde lo parlamentario, que creo que podría llegar a ser bien interesante en el proceso de construcción de las políticas públicas en clave de frontera.

Quería compartir esto con la Comisión, además de ponerme a las órdenes para acercar a la Secretaría los contactos que fueren pertinentes, pero desconozco si en algún momento hubo un proceso de acercamiento con estas características. Sin embargo, creo que hoy pueden estar dadas las condiciones para poder generar este acercamiento con un estado de Brasil que, además de ser muy potente desde el punto de vista productivo y económico, es muy significativo para las oportunidades que se puedan construir en la región norte del país.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me parece más que interesante la propuesta del señor diputado Osorio Lima. Lo que podemos hacer es focalizar el tema en la Secretaría para establecer

ese contacto y realizar una reunión virtual en los primeros días de octubre o noviembre, a los efectos de poder establecer por lo menos los énfasis de relacionamiento y trabajar mancomunadamente durante este año.

(Apoyados)

—No habiendo más asuntos, se levanta la sesión.

≠