

# EL OBSERVADOR

OPINIÓN > COMERCIO

## Inserción internacional y apertura comercial

Inserción internacional y apertura comercial. Por Isidoro Hodara de la Academia Nacional de Economía



Leonardo Carreño

**Isidoro Hodara - Academia Nacional de Economía**

Las etapas de mayor desarrollo económico de nuestro país coinciden con las del más fluido desenvolvimiento de su comercio internacional. No se trata de una peculiaridad uruguaya sino de un fenómeno constatable en las economías relativamente pequeñas y abiertas. Tampoco se trata solamente de una verificación empírica: hay una sólida base conceptual que lo fundamenta.

En estos días se vuelve acuciante que se procure el más fluido desenvolvimiento de nuestro comercio exterior por la vía de negociar acuerdos comerciales. Estos tienen simultáneamente las virtudes de obtener mejoras en el acceso a mercados, atenuar desvíos de comercio existentes y, cuando se trata de acuerdos gobernados por disciplinas, permiten internalizar además normativas y buenas prácticas.

Existe además otro camino para avanzar en la apertura comercial, que es el basado en medidas unilaterales en ese sentido.

No cabe establecer una falsa oposición entre una y otra vía. Hay sobrados ejemplos de países que han optado por transcurrir simultáneamente ambas. Así, Chile progresó en el desmantelamiento autónomo de su progresividad arancelaria y de su arancel máximo, que fue pasando del 11 al 6% a la vez que negociaba acuerdos comerciales que terminaron cubriendo cerca del 90% de su comercio internacional.

Más cerca en el tiempo y en el espacio, al retorno a la democracia, nuestro país comenzó en 1985 con niveles de aranceles entre 0 y 50% y llegó a 1990 con aranceles entre 0 y 20%, habiendo además en ese lapso, profundizado los acuerdos comerciales preferenciales con Argentina y Brasil. El argumento de que al abrirse unilateralmente se mitiga el apetito de eventuales socios en negociar con Uruguay no puede ser de recibo, pues la enorme mayoría de los mercados relevantes no derivan su interés esencial en negociar el acceso a nuestro menguado mercado interno.

Además del rango dentro del cual se sitúan los aranceles, contribuye a la apertura el moverse hacia un arancel lo menos disperso posible, para evitar distorsiones resultantes de exageradas protecciones efectivas. También cabe posar la mirada en los obstáculos a las exportaciones, como los que estaban implícitos en el control de cambios que rigió en el país hasta la década del 60.

Ciertamente el camino de los acuerdos comerciales tiene una amplitud de cobertura importante, pero a la dimensión unilateral no hay que dejarla de lado. Tiene un valor más que simbólico para dar a entender que nuestro país está abierto a los negocios.

Pongamos algunos ejemplos.

- Nuestras corrientes de importación hoy deben abonar una tasa consular que no es una tasa (no corresponde a la prestación de ningún servicio). Se expresa como un porcentaje del valor importado (con una distorsionante dispersión de alícuotas que van del 0 al 5%) que equivale al arancel promedio para bienes industriales en países desarrollados. No está en regla con obligaciones asumidas, por ejemplo, con la OMC y el Mercosur. Más allá de consideraciones fiscales, que deberían colmarse con otra fuente de recaudación, esta tasa se debería ir eliminando porque es una confesión de que Uruguay no está totalmente abierto a los negocios. Cuanto más pronto se pueda corregir esta distorsión, mejor será la calidad de nuestra apertura comercial y menor la perspectiva de opacidad de nuestra política comercial.

- Otro ejemplo de la dimensión unilateral de la apertura comercial: inciden sobre las corrientes de nuestras importaciones y exportaciones un cierto número de tasas expresadas en porcentaje del valor de la corriente de comercio. De nuevo, así expresadas desmienten su

carácter de tasas, pues no hay manera de que puedan corresponder al servicio prestado. Certificar una declaración de origen para un embarque de, digamos, 100 unidades o 1.000 unidades de la misma mercadería, no cuesta diez veces más, esencialmente cuesta lo mismo. Esto es válido también para un conjunto de tasas percibidas como porcentaje por entidades estatales o paraestatales. Es otro punto en que el sinceramiento contribuiría a la apertura y eficiencia de la economía.

- Cae también en el dominio de la apertura unilateral, la adhesión a acuerdos multilaterales que conlleven a la reducción de costos a los que deben someterse nuestras corrientes de comercio exterior. Ejemplos en este sentido podrían incluir el Acuerdo sobre Bienes de Tecnología de la Información de la OMC o de facilitación del comercio existentes en el marco de la OMA. Recientemente Brasil ha comenzado procedimientos que pueden llevarlo a suscribir el Acuerdo sobre Compras Gubernamentales.

Sin agotar el elenco de medidas de apertura unilateral hay que posar la mirada sobre regulaciones duplicadas, exigencias redundantes de documentación y trámites.

Una cura de adelgazamiento en lo que a estas regulaciones, documentaciones y trámites refiere redundaría en un más fluido desarrollo de nuestro comercio internacional.

Los avances en materia de apertura unilateral serán preparatorios o complementarios de los que se logren por la vía de la concreción de acuerdos comerciales. No cabe caer en pensar que solo es posible uno u otro camino. No existe a priori prelación entre ambos. La avenida que conduce a los acuerdos comerciales preferenciales depende, naturalmente, de la disponibilidad y voluntad de los eventuales socios comerciales. El camino unilateral puede comenzar a ser transitado sin más demora que la voluntad del país.

i Académico Directivo.

[inserción internacional](#) [Apertura comercial](#) [Tribuna](#)

REPORTAR ERROR