

¿CÓMO SE PREPARA EL PAÍS PARA ENFRENTAR LOS DESAFÍOS EN MATERIA DE INSERCIÓN INTERNACIONAL?

**Ciclo Academia Nacional de Economía 2015
Uruguay Desafíos para el quinquenio 2015-2020**

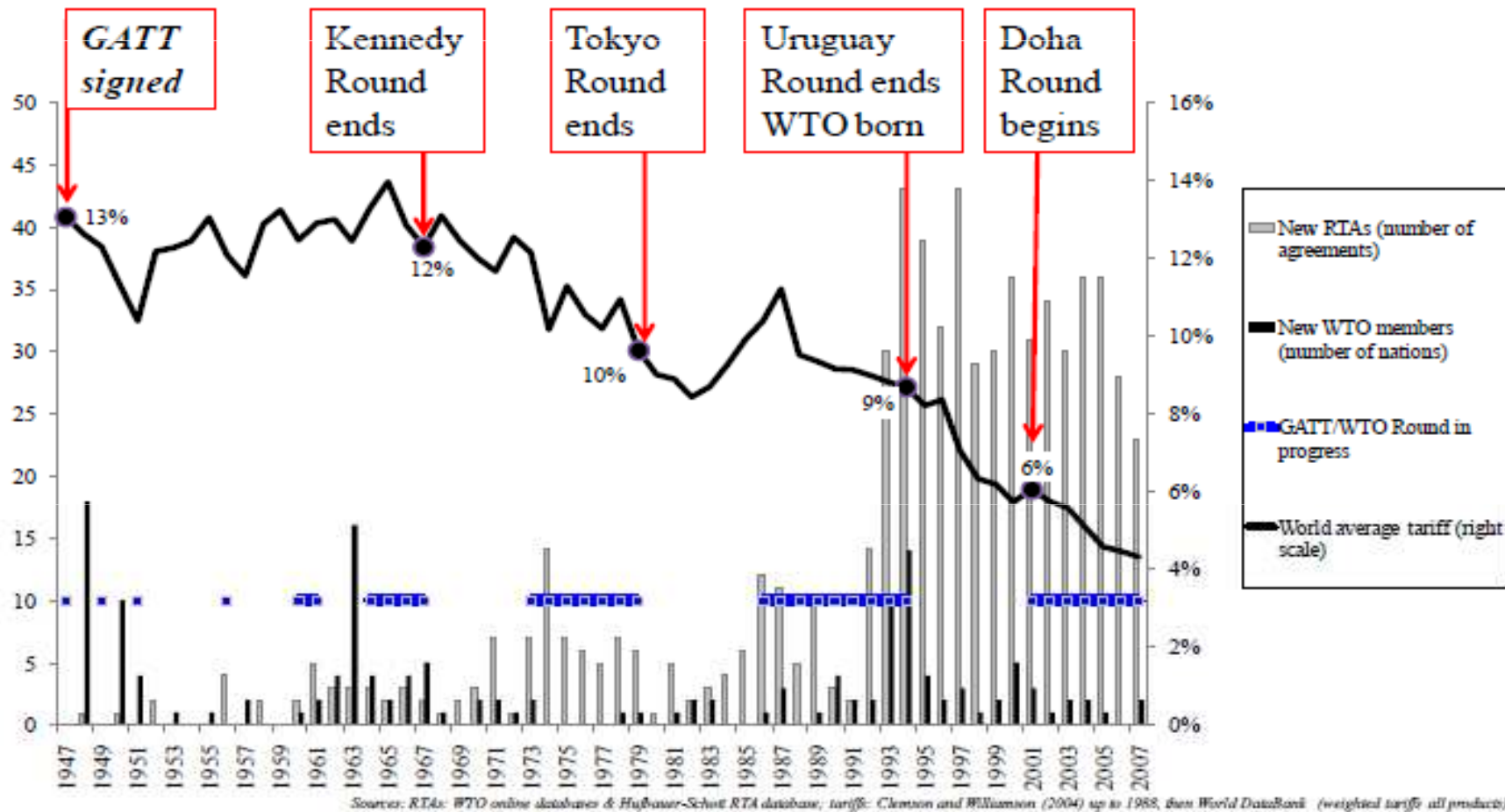
10 de setiembre

Juan Labraga

Catedrático Asociado Comercio Internacional

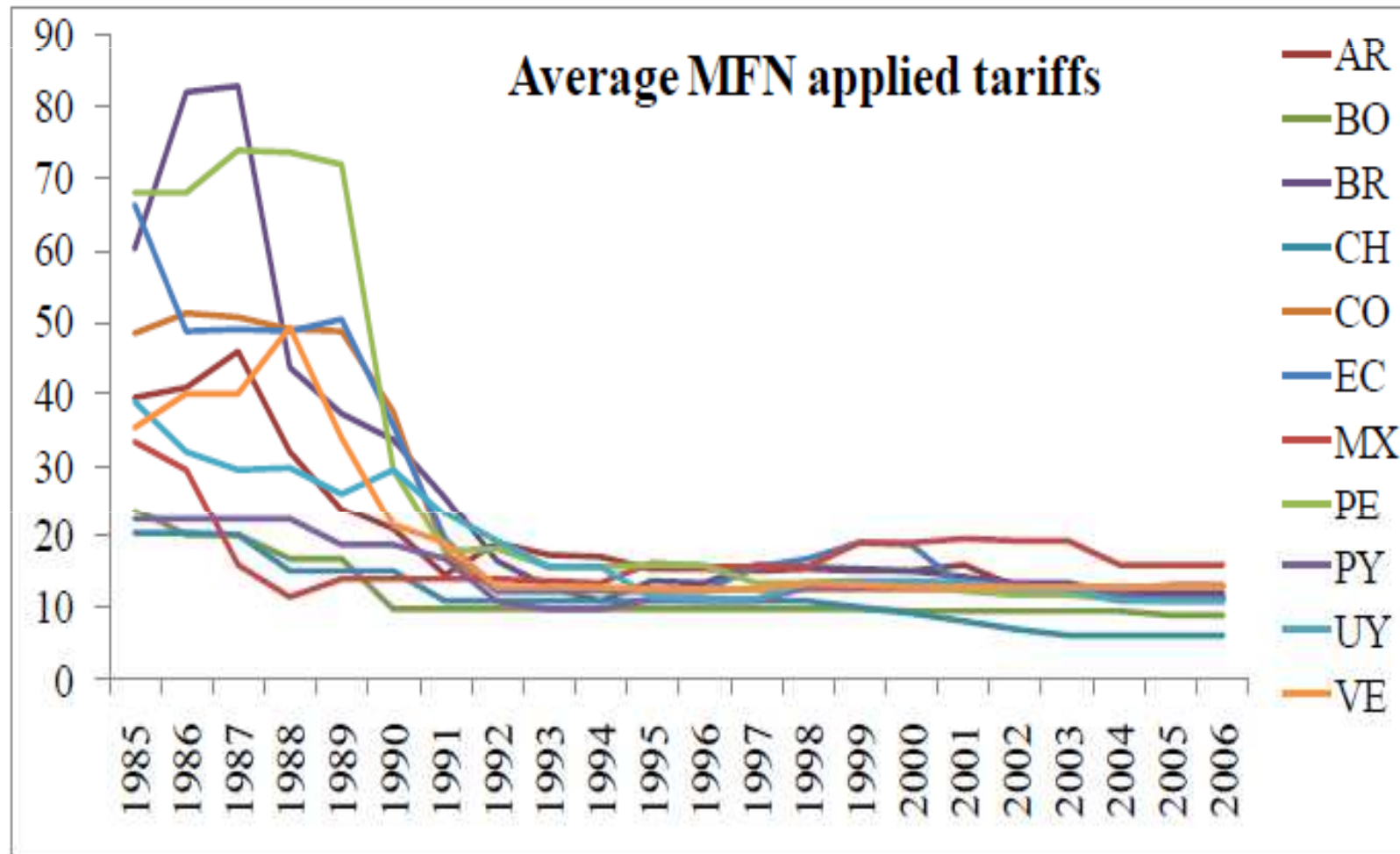
- I. Contexto: globalización más nuevas tecnologías**
- II. Comercio Internacional hoy**
- III. Comercio de Servicios en Uruguay**
- IV. ¿Qué es el TiSA?**
- V. Desafíos para Uruguay**

- Reducción de barreras arancelarias por razones multilaterales, regionales, bilaterales y **unilaterales**

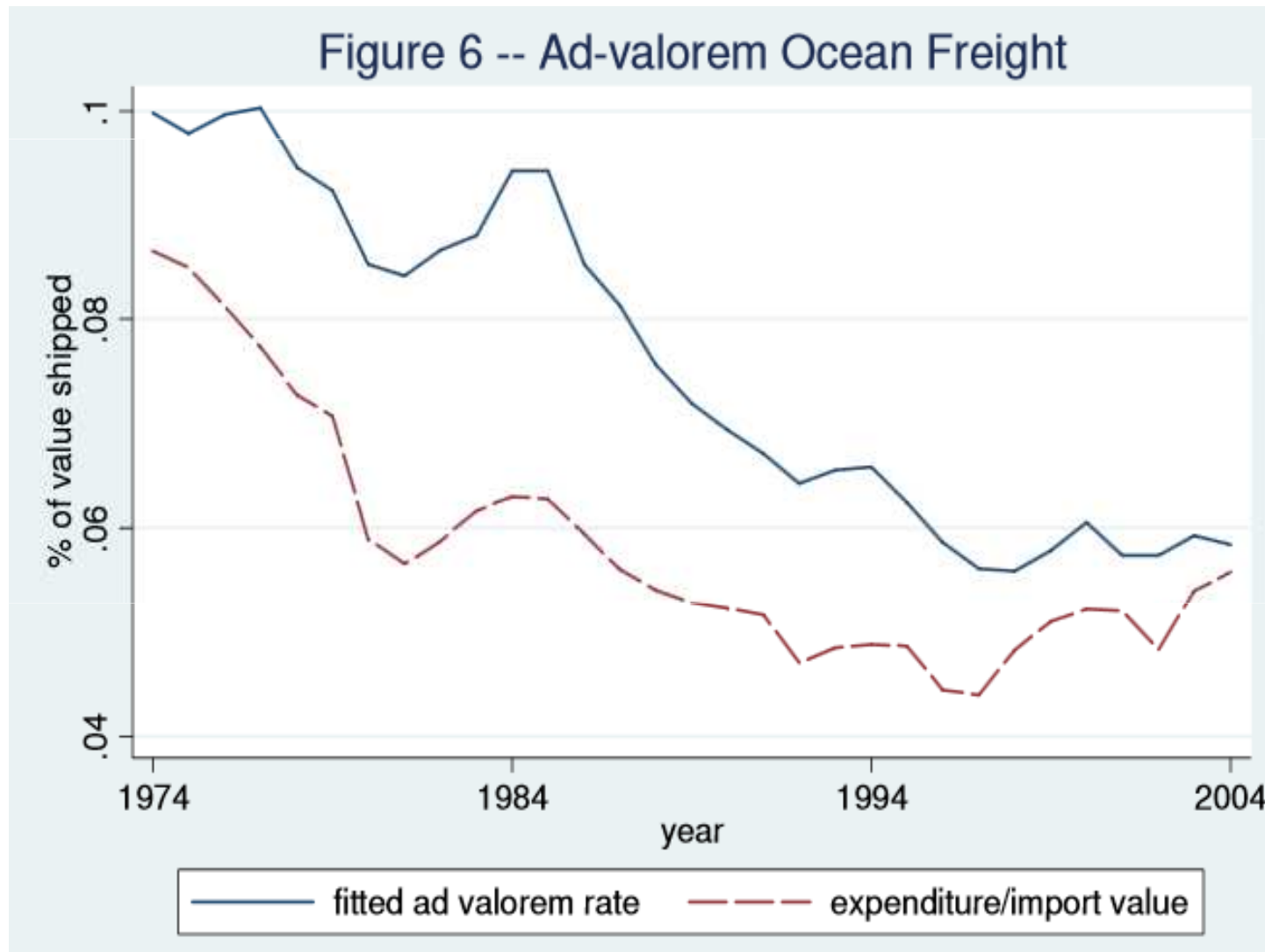


- Tendencia que también se ve en América Latina aunque con un nivel menor

Figure 8: Applied MFN tariff liberalisation in Latin America.

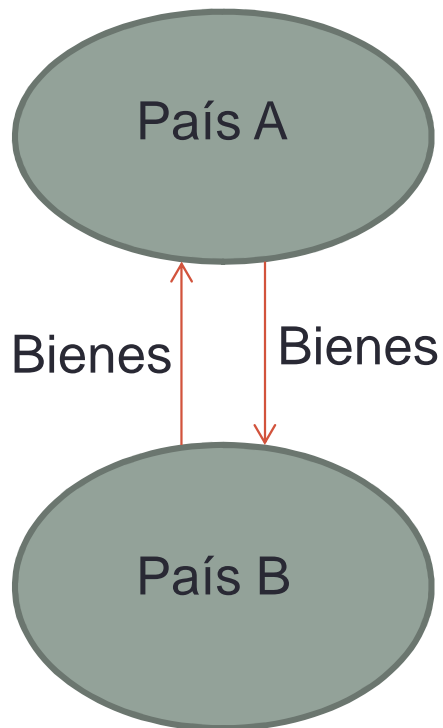


- Reducción de los costos de transporte (componentes no tradicionales de los costos de comercio)



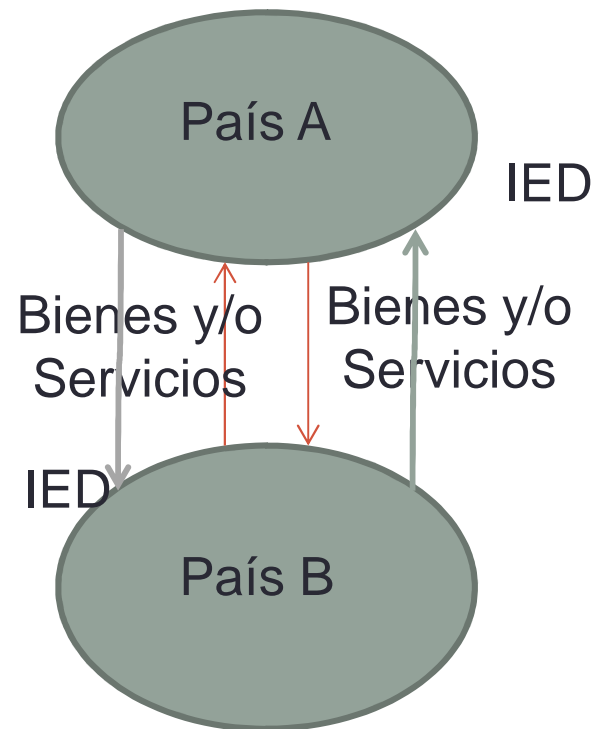
Comercio Internacional

- Comercio del siglo XX



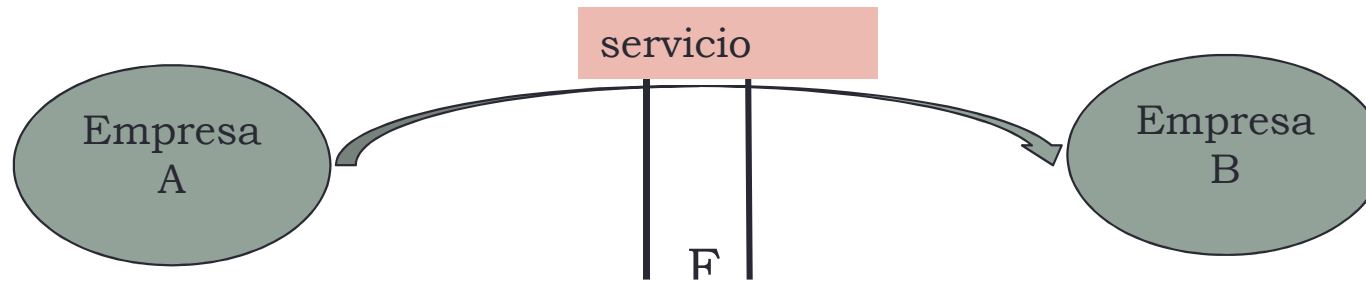
- Qué tipo de bienes vendemos

- Comercio Siglo XXI

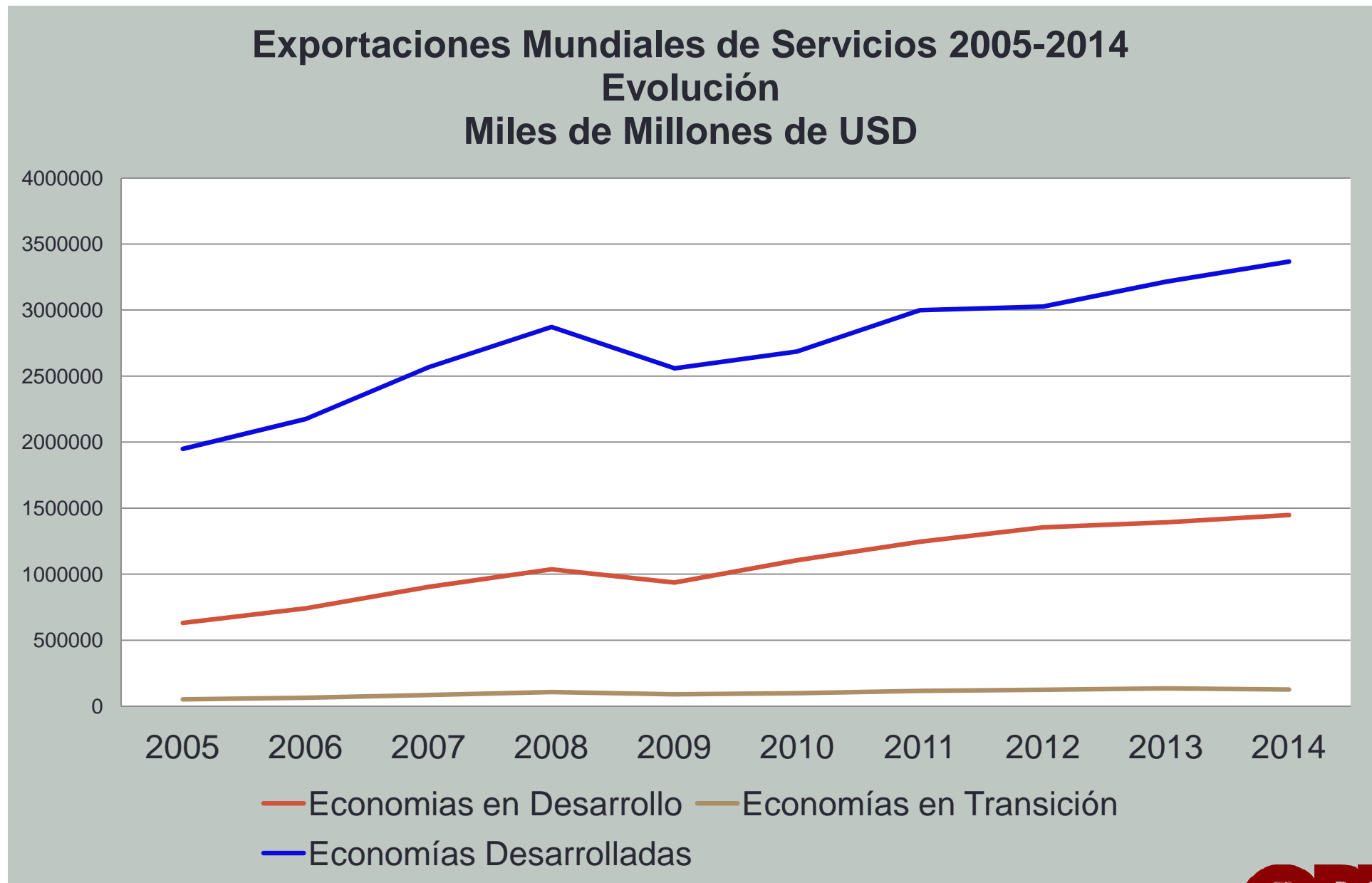


- Nexo bienes-servicios-inversiones

Modos de prestación del Comercio de Servicios

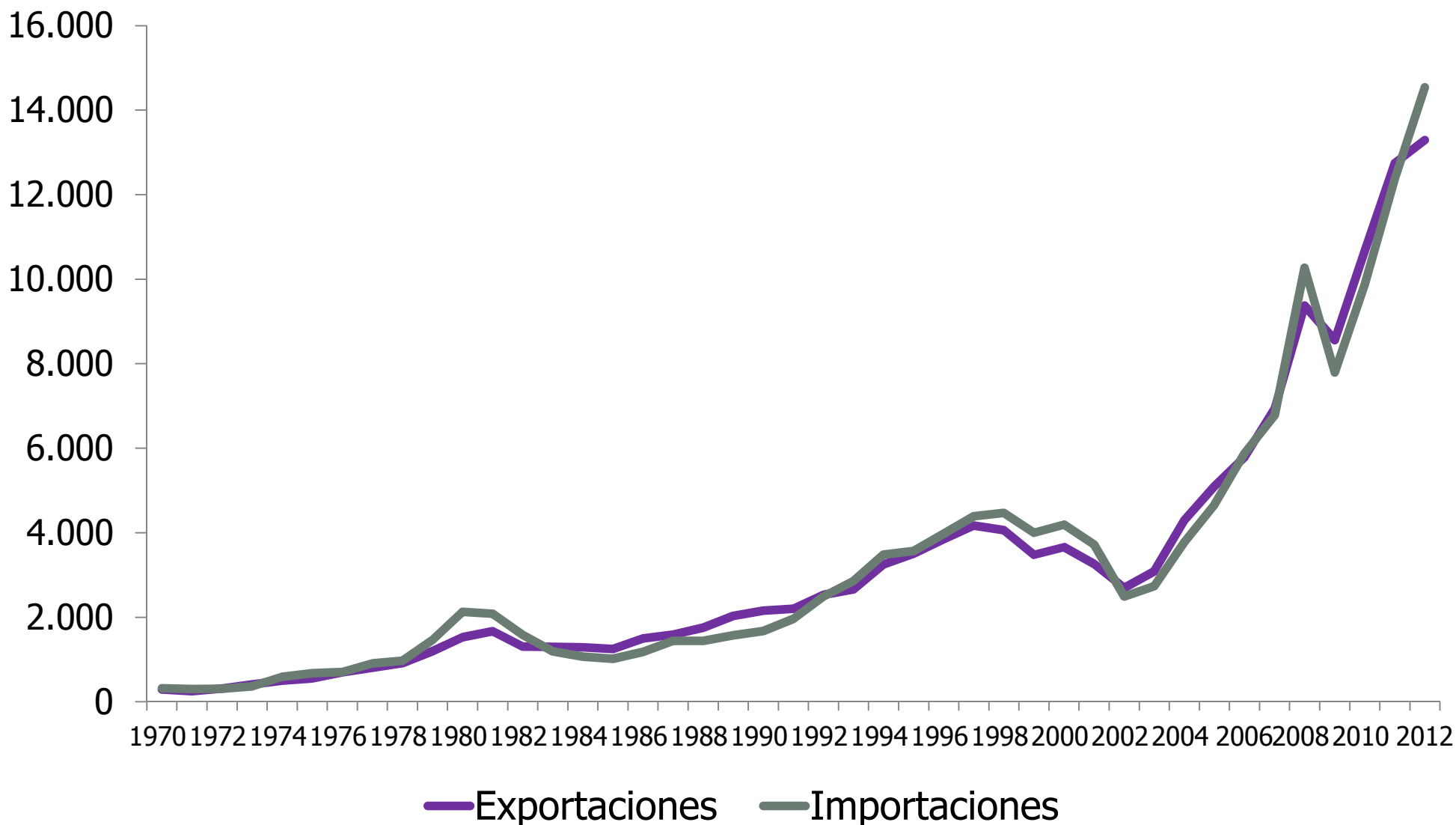


Importancia Creciente de las Exportaciones de Servicios



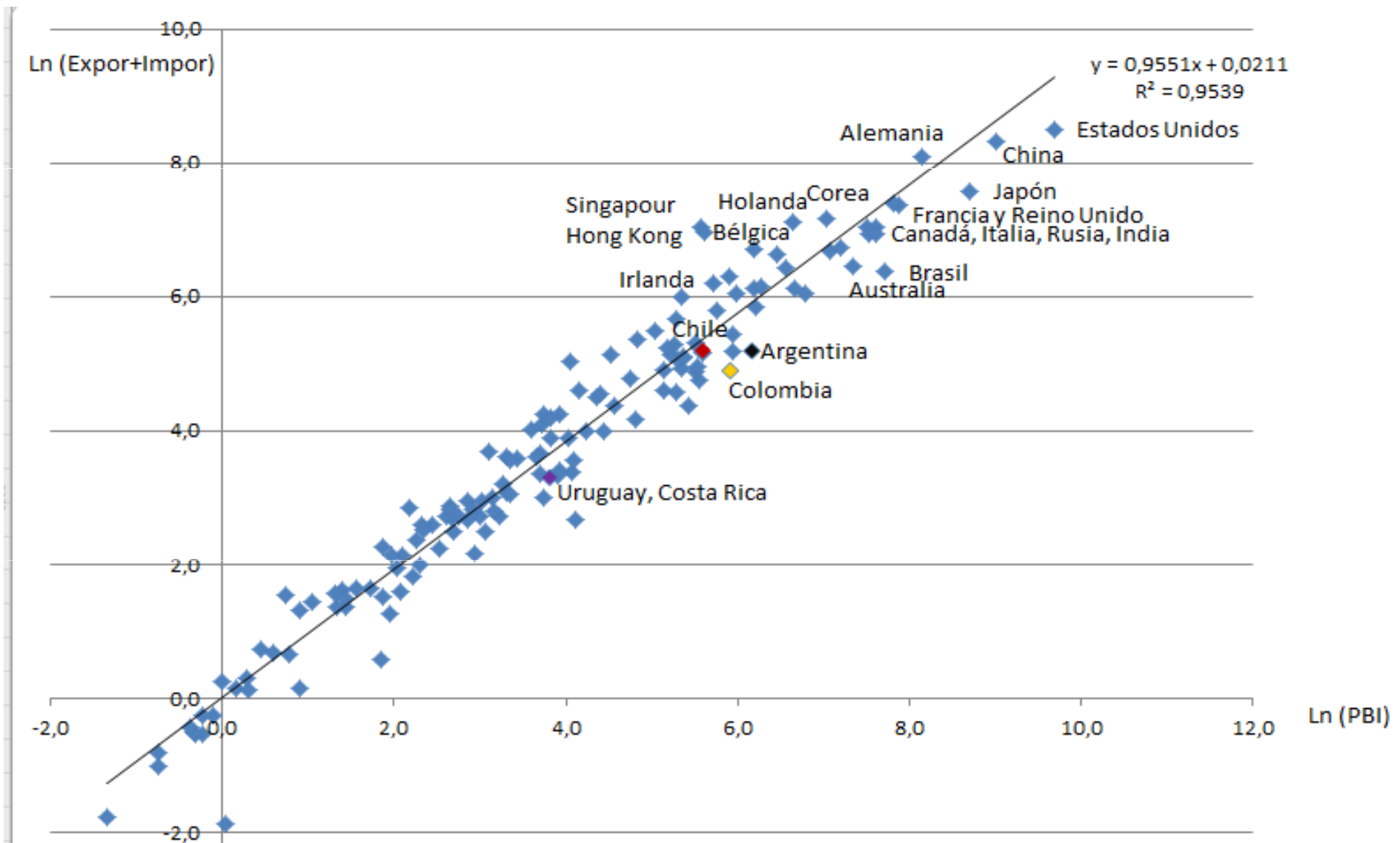
Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD

Exportaciones e Importaciones de Uruguay en millones de U\$, 1970-2012



Fuente: Elaboración propia en base a datos BCU

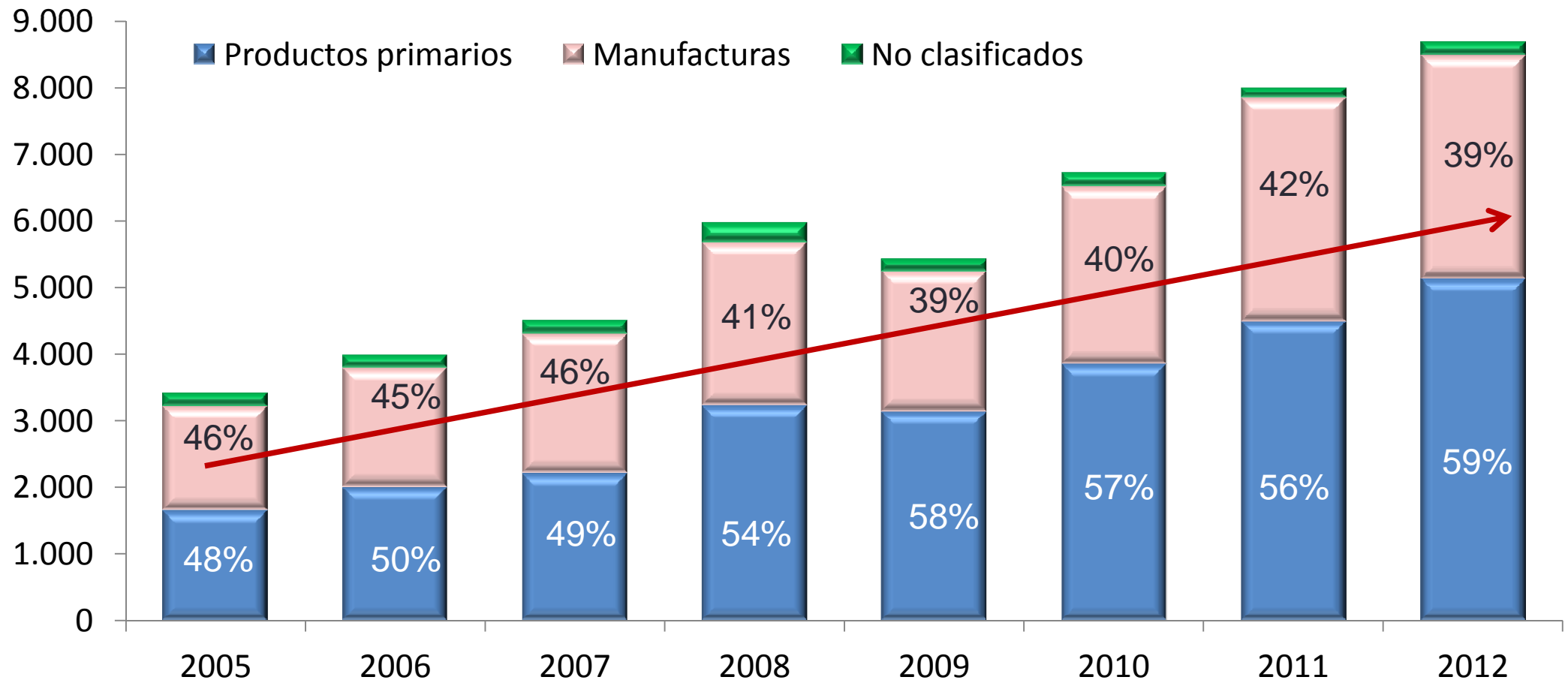
PERO...RELACIÓN ENTRE COMERCIO EXTERIOR Y PBI, AÑO 2012 (DATOS EN LOGARITMOS)



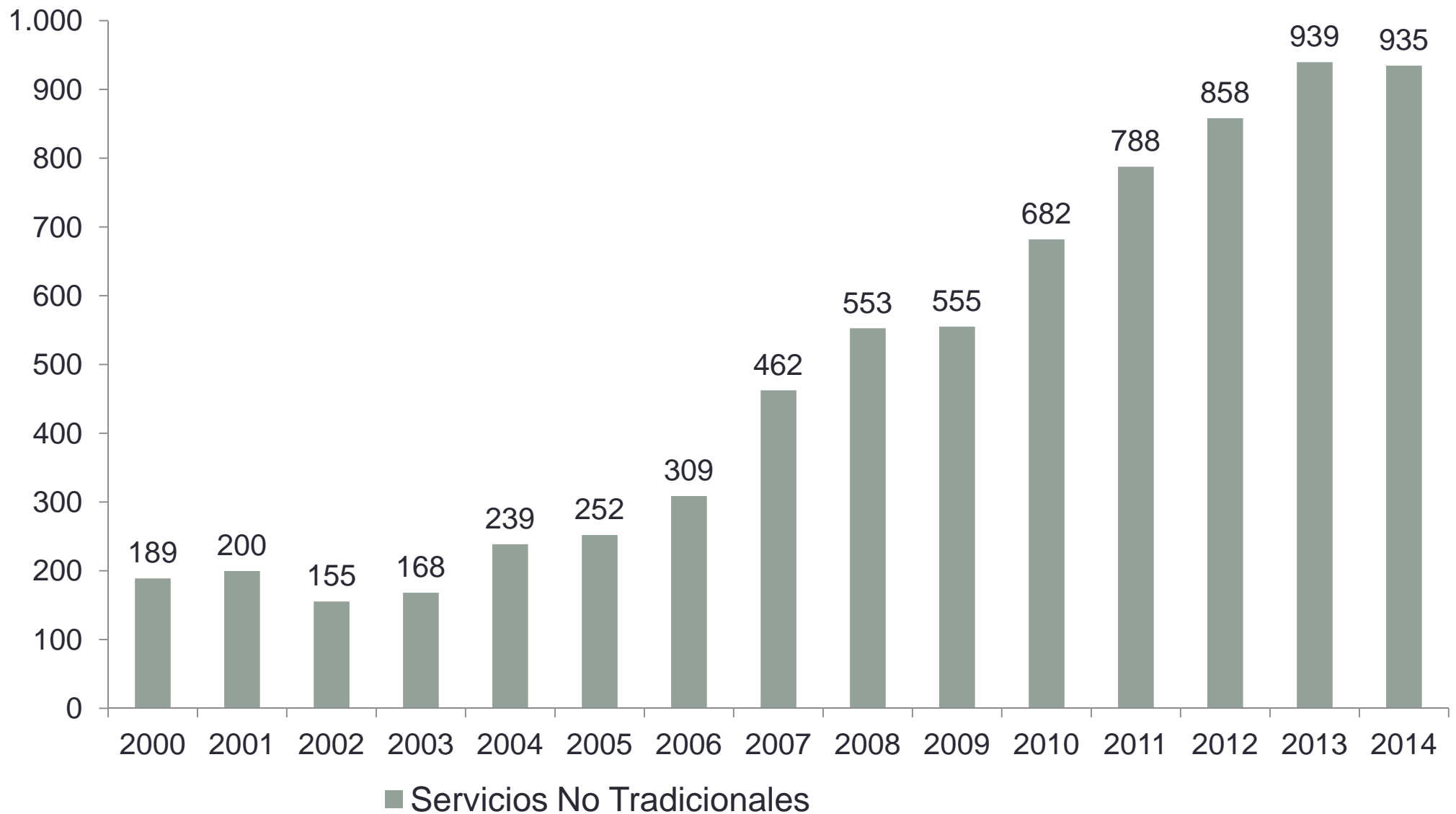
Fuente: Elaboración propia en base a datos FMI

Exportaciones de bienes según tipo de bienes, clasificación de la OCDE

Millones de USD

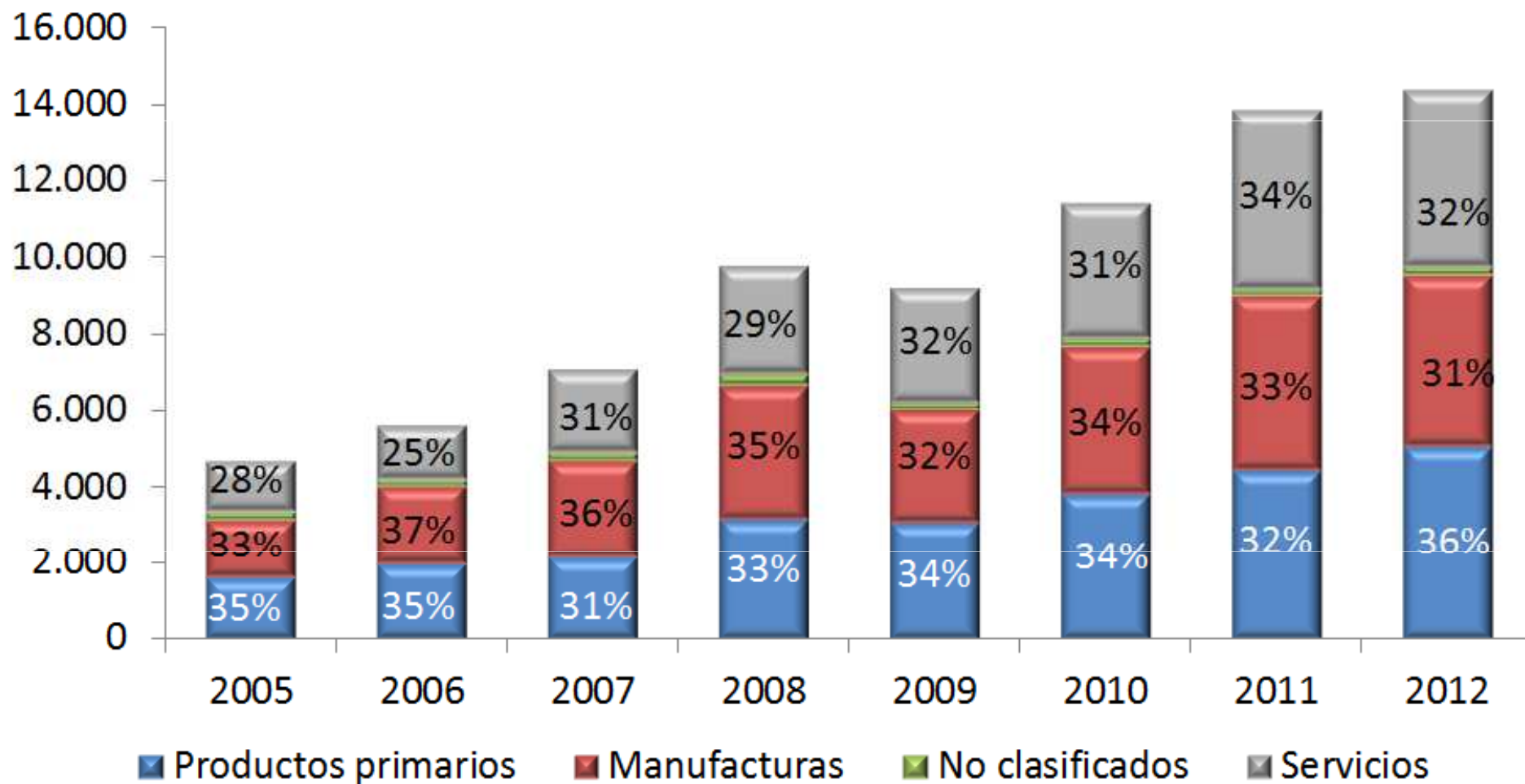


Exportaciones de SERVICIOS NO TRADICIONALES en Uruguay (millones de U\$S)



Fuente: Elaboración propia en base a BOP BCU

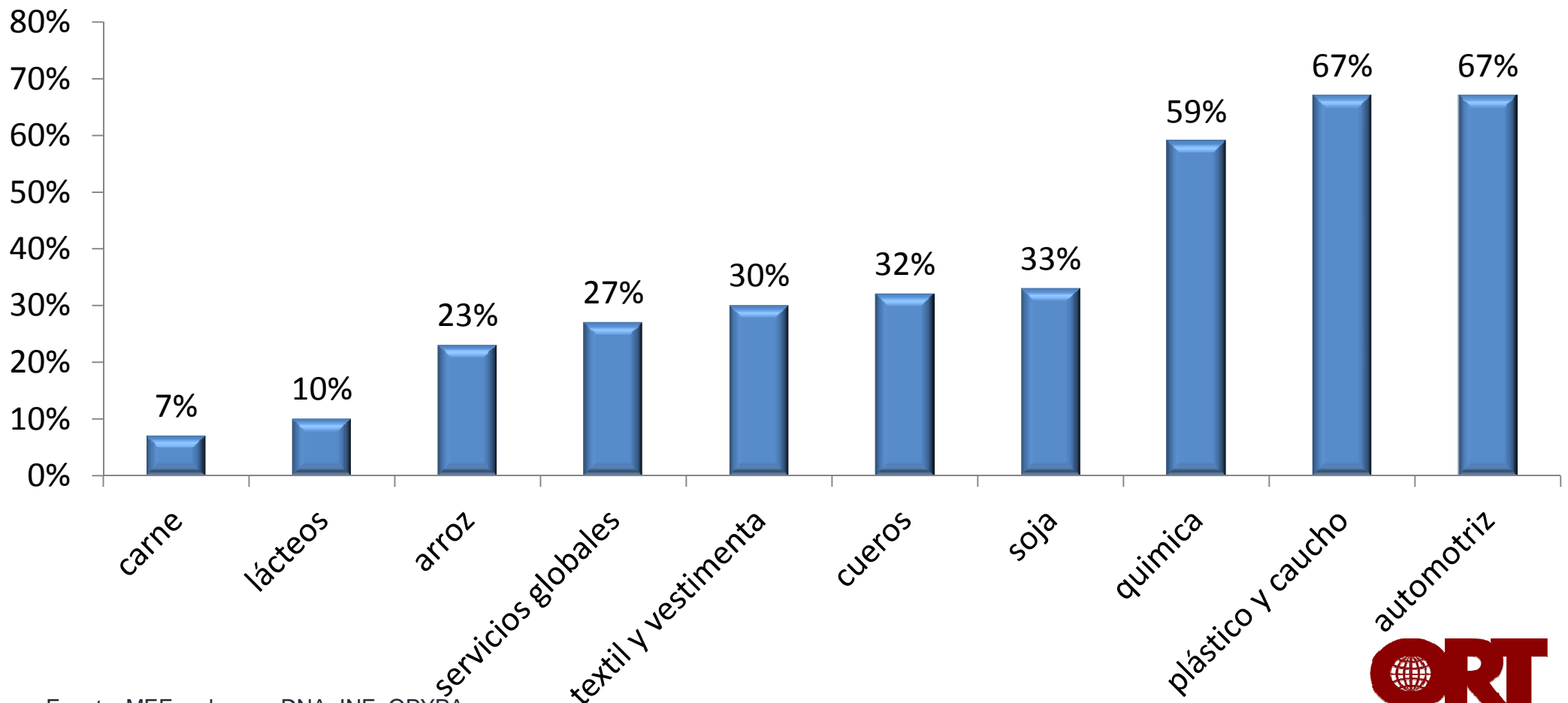
Participación según tipo de producto en la canasta exportadora de Uruguay (2005-2012)



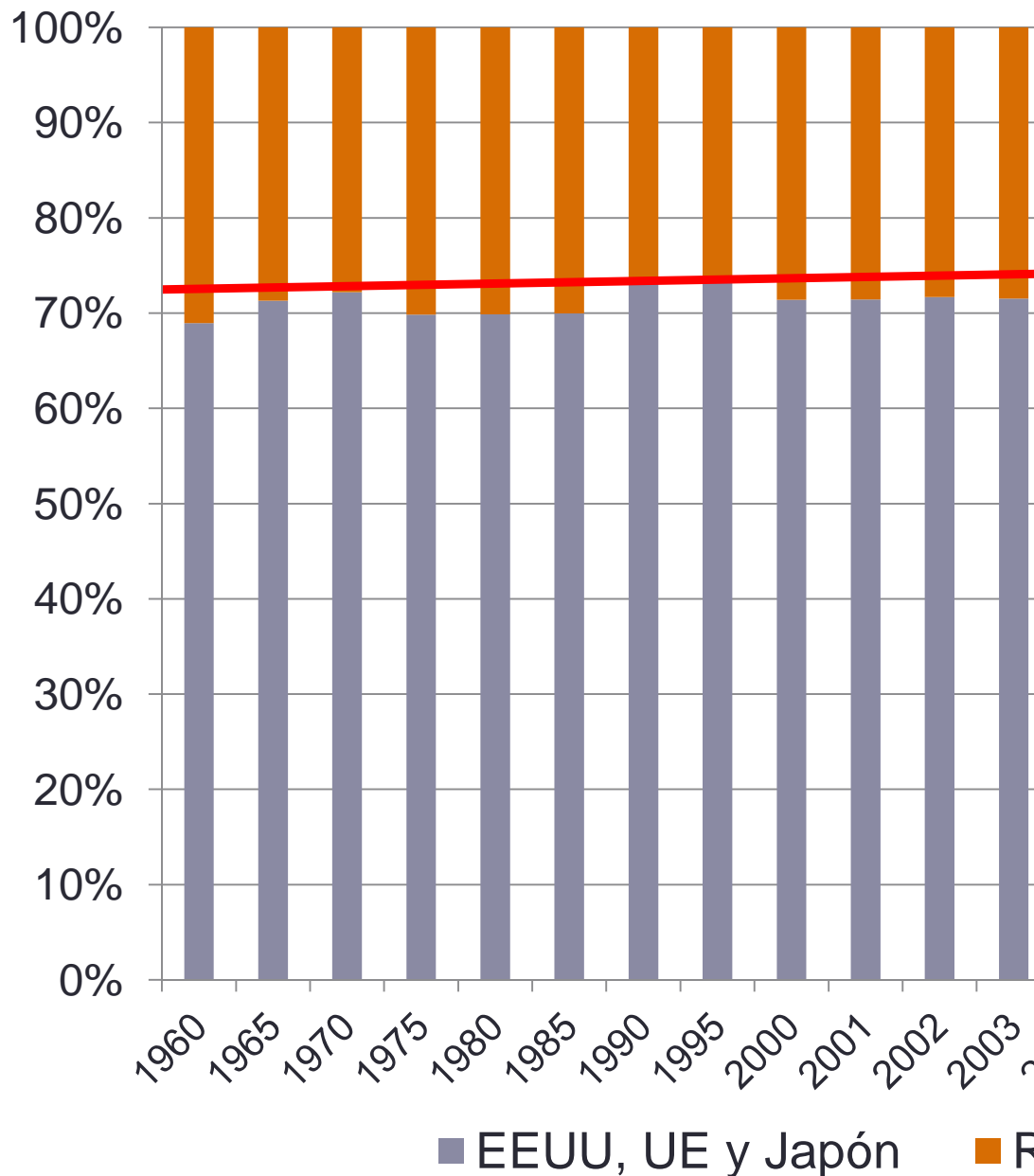
Fuente: BCU y MEF

La contribución de las exportaciones al crecimiento y desarrollo depende de qué procesos se realizan en Uruguay

Incidencia del componente importado en las exportaciones

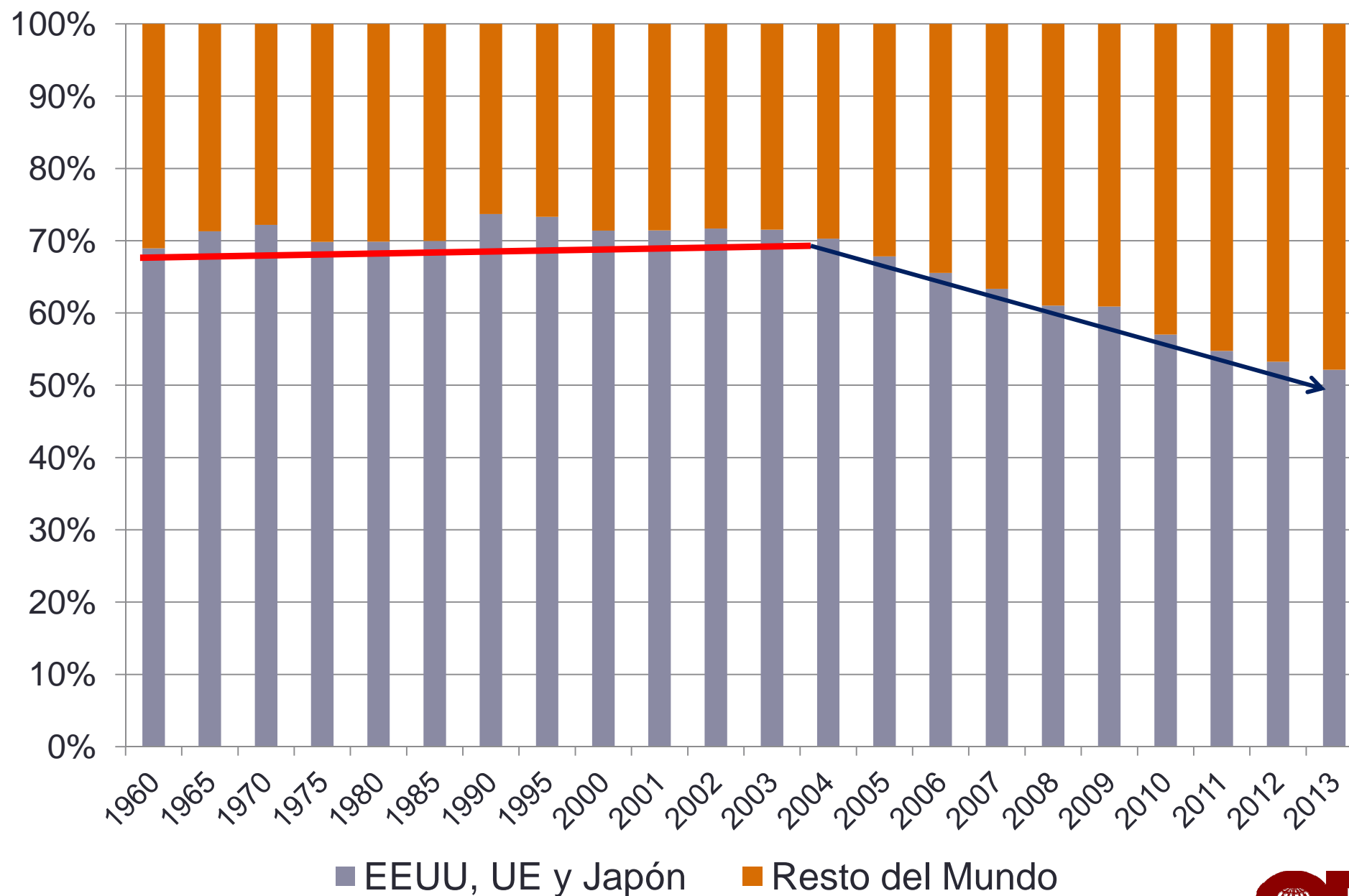


Participación en el PBI Mundial



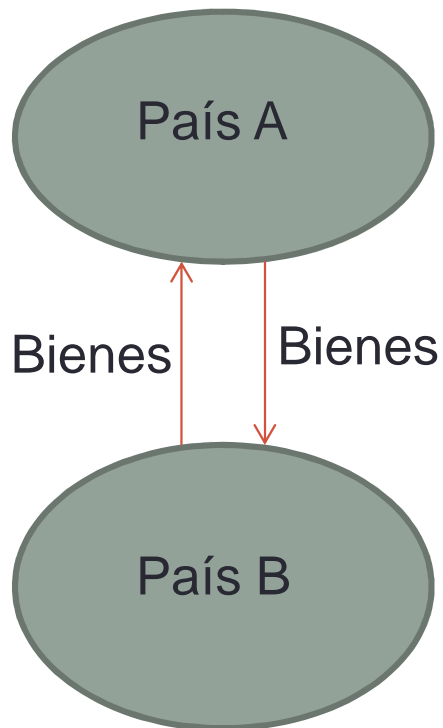
Hubo un mundo estable durante la segunda mitad del siglo xx

Que ha cambiado rápidamente

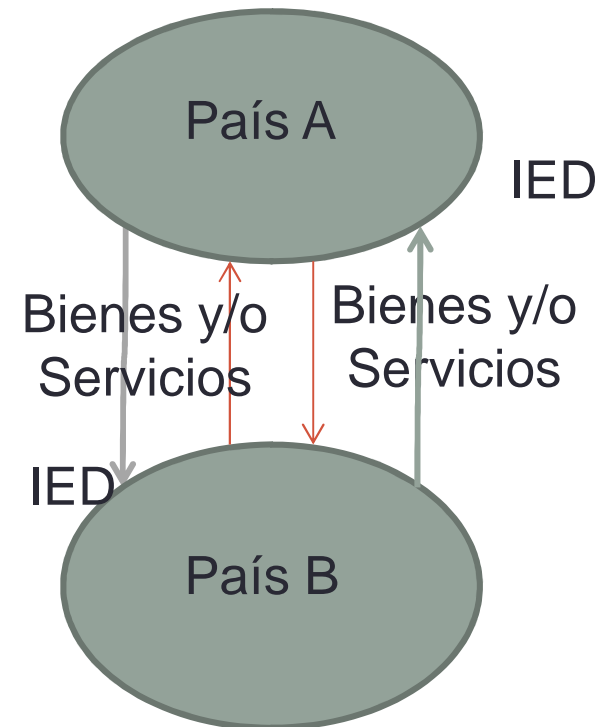


- **El fracaso de 2008 de culminar las negociaciones de la ronda de Doha terminó de confirmar la salida del viejo equilibrio del ordenamiento multilateral del comercio y el movimiento hacia un nuevo equilibrio.....que aún desconocemos**
- ¿La confirmación de que el mundo del “single undertaking” se ha terminado?
 1. A nivel multilateral: Acuerdo de Bali en materia de Facilitación de Comercio (Diciembre 2013)
- * EEUU y UE saben que pierden poder en fijar la agenda, entonces:
 1. EEUU y Europa parecen querer conformar una alianza estratégica (Transatlantic Trade Investment Partnership TTIP)
 2. A la vez que reforzar y ampliar el bilateralismo (TPP) y TiSA.

- **Comercio del siglo XX**



- **Comercio Siglo XXI**



- Eliminación de medidas en frontera: aranceles, medidas no arancelarias

- Liberalización de los obstáculos comerciales que distorsionan la competencia y limitan el acceso a mercados

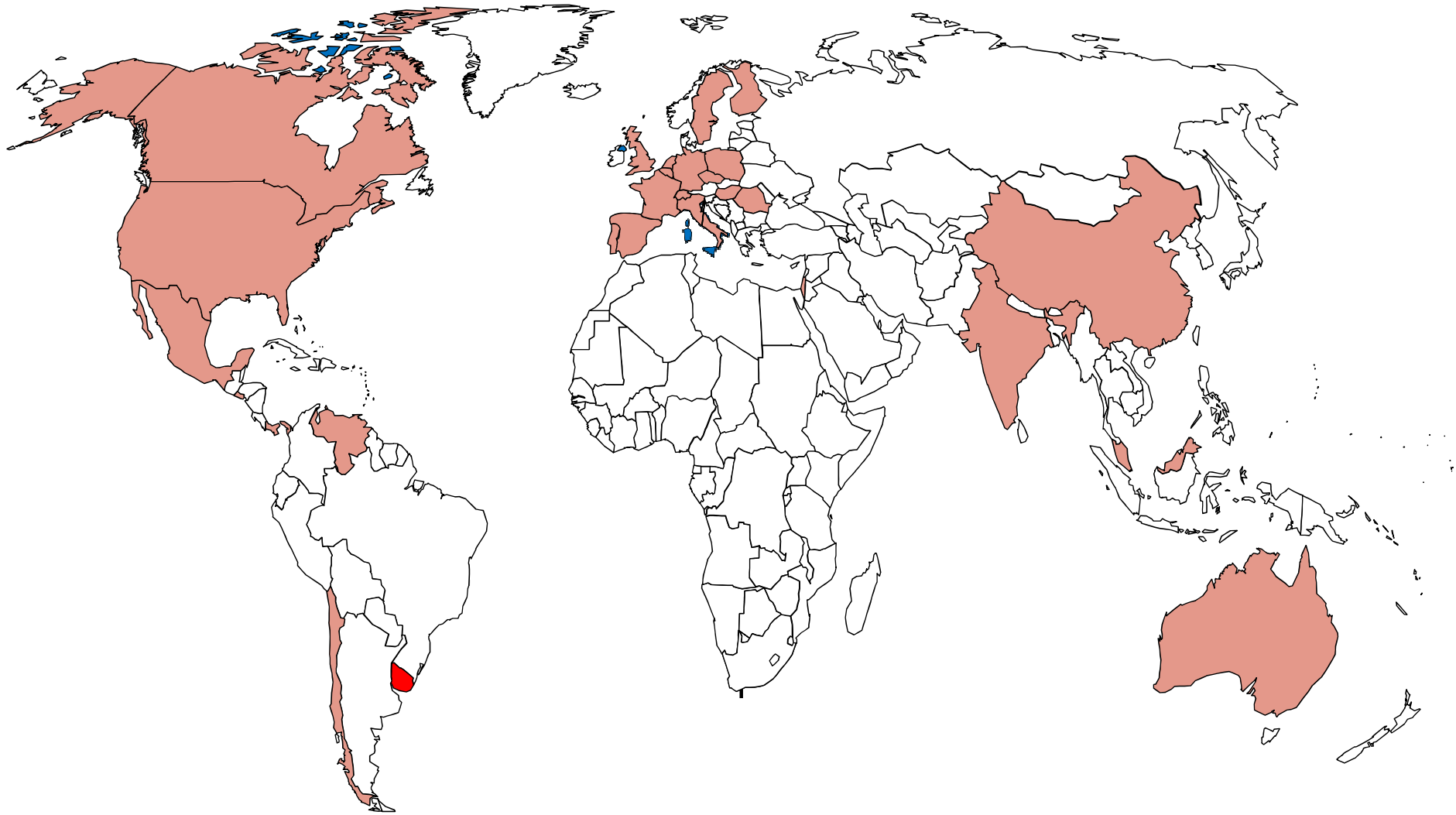
- El TiSA está siendo negociado en la actualidad por 23 miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), incluida la UE, que representan el 70% del comercio mundial del sector.
- El TiSA se basa en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), suscrito por todos los miembros de la OMC, e incorpora las principales disposiciones de dicho acuerdo: alcance, definiciones, acceso a los mercados, trato nacional y exenciones.
- Las negociaciones tienen como base las propuestas presentadas por los participantes. El TiSA pretende abrir los mercados y mejorar las normas en materia de concesión de licencias, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, transporte marítimo y desplazamiento temporal de trabajadores para la prestación de servicios.

- **Liberalización no es desregulación**
 - La **reglamentación doméstica** debe seguir existiendo en la medida que sea necesaria para cumplir objetivos políticos, medioambientales, etc.
 - Se negocian disciplinas generales en materia de acceso a mercados y trato nacional.
 - En el texto del Acuerdo se establecen las disciplinas generales y en los Anexos cada país determina los sectores en los cuales tiene medidas disconformes con lo establecido en el Acuerdo

- **¿Qué tenía Uruguay para ganar en este Acuerdo?:**
 - Poco en términos económicos.
 - No tan poco en términos de posicionamiento y marca país.
 - Este tipo de Acuerdo tienden a consolidar status quo más que a levantar restricciones existentes en materia de acceso a mercados.
 - El comercio del siglo XXI implica que el acceso efectivo en materia de servicios se juega con la negociación de 3 acuerdos: servicios, inversiones, y acuerdos para evitar la doble tributación.

- **¿Qué tenía Uruguay para perder en este Acuerdo?:**
 - Nada, en la medida que se negocie profesionalmente y se fijen las reservas correspondientes. **El país dispone de las capacidades para este tipo de negociaciones.**
 - Poco, en la medida que se entienda que **las empresas públicas deben contar con ciertos privilegios en su reglamentación y competencia con el sector privado.**

Acuerdos Vigentes



Muchas clausulas en negociación en el TISA ya están incorporadas en estos Acuerdos.

- Ningún acuerdo otorga pleno acceso a los mercados ni nos deja definitivamente afuera de un mercado. Pero sí una red de Acuerdos hace la diferencia.
- Los Acuerdos Comerciales no traen desarrollo. El desarrollo lo traen las políticas e instituciones domésticas.
- El TiSA era una señal que resultados concretos...pero era empezar a definir cómo y dónde se va a posicionar Uruguay en el nuevo ordenamiento multilateral del comercio.
- ¿Participamos en la mesa de reunión, con nuestro poco o nulo margen de incidir, o lo vemos por televisión? Nuestros principales competidores en servicios están negociando: Costa Rica, Colombia, Perú.



Over 800,000 Sign Petition Against TTIP



Protesters take part in demonstration against Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) in Madrid on October. (Photo: AFP) | Photo: AFP



- La liberalización de comercio genera **redistribución del ingreso**
- **Por tanto, la oposición a un acuerdo no es SOLO ideológica, hay sectores perdedores de los acuerdos.**
- **Dos agendas:**
 - Comunicar, transparentar, informar. Se puede y debe comunicar sin violar las cláusulas de confidencialidad.
 - Agenda de mitigación de impactos o adaptación a la nueva realidad para los sectores identificados como perdedores.
- **Queda siempre la resistencia ideológica...pero no la otra**

¿CÓMO SE PREPARA EL PAÍS PARA ENFRENTAR LOS DESAFÍOS EN MATERIA DE INSERCIÓN INTERNACIONAL?

**Ciclo Academia Nacional de Economía 2015
Uruguay Desafíos para el quinquenio 2015-2020**

10 de setiembre

Juan Labraga

Catedrático Asociado Comercio Internacional