

DESAFIOS PARA EL QUINQUENIO 2015 – 2020¹

¿Cómo se prepara el país para enfrentar desafíos en materia de inserción económica internacional?

Ec. Isidoro Hodara

Buenas noches, muchas gracias a todos, bienvenidos a la Facultad de Ciencias Sociales y Administración de la Universidad ORT que hoy tiene el gusto de albergar la actividad que organiza la Academia Nacional de Economía y que se refiere a las perspectivas del quinquenio para Uruguay en materia de inserción económica internacional.

Ec. María Dolores Benavente

Gracias a todos ustedes por estar acá, para la Academia Nacional de Economía es muy importante este tipo de actividades. Recuerdo que en el 2013 hicimos otro evento en este mismo salón y era sobre inflación y competitividad.

Este año el ciclo es sobre desafíos del quinquenio y ORT eligió el tema Inserción Internacional. Cuando uno hace un repaso de los temas que va tocando la Academia, da la sensación que cada año que lo toca, lamentablemente la situación no está mejor, está peor. Cuando uno mira temas de inflación, temas de competitividad, tema de inserción internacional vaya si habrá camino por recorrer.

La Academia Nacional de Economía en el día de hoy emitió un comunicado relacionado con la decisión de las autoridades de retirarse de las negociaciones del TISA y me voy a permitir leerlo:

La Academia Nacional de Economía ve con profunda preocupación la decisión de las autoridades de retirarse de la mesa de negociación del TISA. Hasta ahora no se conoce el contenido de las ofertas a recibir y tampoco de las que ofrecería Uruguay por lo que no se sabe si el saldo hubiera sido favorable o no. Pero en este caso las autoridades le niegan al país la posibilidad de negociar, el hecho de estar participando. Uruguay no asumiría, en este momento, ningún riesgo, ningún compromiso, porque luego de la negociación faltarían los acuerdos, las firmas de esos acuerdos, el envío al Parlamento y recién ahí regirían.

No aparece ninguna fundamentación sustantiva sobre el pronunciamiento del Plenario del Frente Amplio o la decisión del gobierno de retirarse de las negociaciones por lo que estamos frente a la toma de una posición asumida sin razón valedera y siendo así se pierde la oportunidad valiosa de que Uruguay pueda beneficiarse con las aperturas de mercados que pueden brindarnos el TISA frustrando así el desarrollo del sector Servicios, que se sabe que es un sector dinámico, con alto nivel de empleo, y empleo de calidad.

Un país pequeño con un mercado interno de solo 3 millones de habitantes debe abrirse al mundo y esto lo dice la teoría económica y lo dice la evidencia empírica. Basta mirar Singapur, Hong Kong, Luxemburgo, Nueva Zelandia, Finlandia.

¹ Universidad ORT - 10 de setiembre de 2015

Este error ya lo cometimos en 1930 cuando el país comenzó con el modelo de sustitución de exportaciones, lo volvimos a repetir cuando descartamos un TLC con Estados Unidos y lo estamos repitiendo ahora.

En el siglo XIX y hasta en buena parte del siglo XX, Uruguay tenía un nivel de vida similar al de los países más desarrollados del mundo, en el año 1930 cuando cambia el modelo, esa pujanza, esa generación de hacedores y pensadores que tenía el país en el siglo XIX y hasta principios del siglo XX lo fue perdiendo, entonces lo que nosotros entendemos que lo que está en juego acá es mucho más que un tratado de comercio, de Bienes o de Servicios, está en juego la mentalidad, está en juego los valores culturales y está en juego la pujanza y ese espíritu emprendedor que caracterizó al Uruguay durante tantos años.

Gracias.

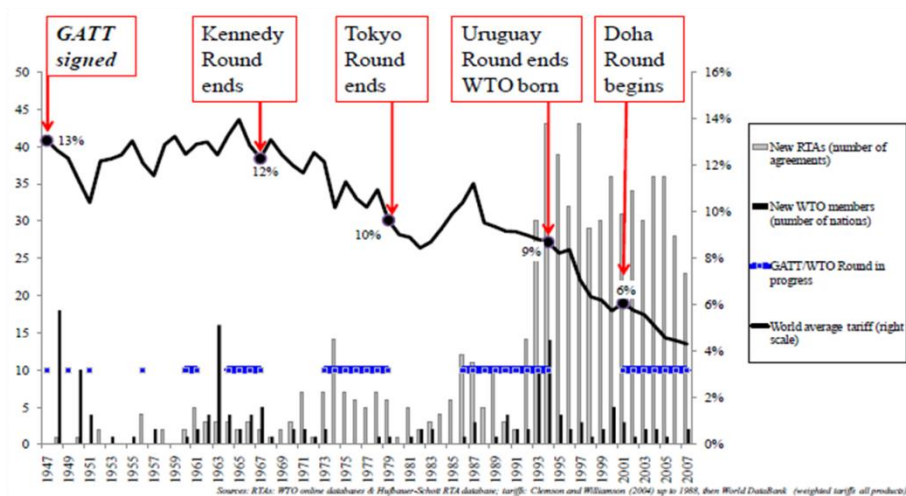
Lic. Juan Labraga

Muchas gracias por la invitación; es un verdadero honor estar participando de esta mesa con tan gratos amigos y colegas.

Plan de mi exposición.

- 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**

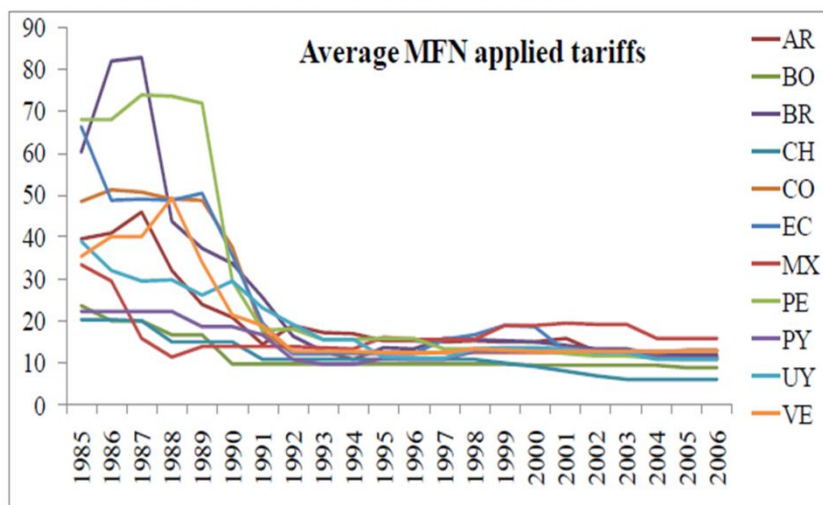


Fuente: Baldwin (2011)

Con respecto al contexto general a partir de mediados del siglo XX, nos muestra, como ven en el gráfico, una reducción constante del nivel de protección de los países, reducción de trabas arancelarias que se da tanto por razones multilaterales, regionales, bilaterales, pero lo que creo que es importante mencionar: unilaterales. Por el convencimiento de los países, como decía María Dolores Benavente, de que deben de ser abiertos, y más allá de los tratados que los ven como barras en el gráfico, se ve la reducción de los aranceles desde un promedio de 13% hasta prácticamente un 4%.

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

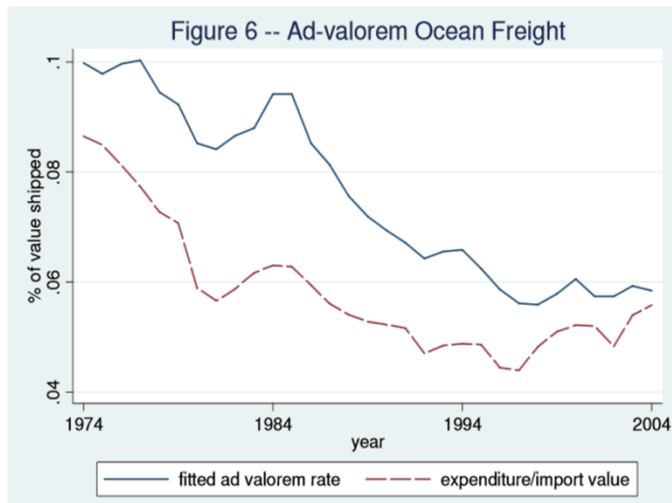
Figure 8: Applied MFN tariff liberalisation in Latin America.



Fuente: Baldwin (2011)

Latinoamérica no ha sido ajena a esta tendencia mundial pero en niveles más elevados de protección. Ahí vemos todos los países en los que se da la apertura unilateral de los 80, y a mediados de los 90 se consolida el arancel que rige para los países más favorecidos. Después cada país habrá seguido su estrategia de tratados bilaterales o no con el mundo.

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



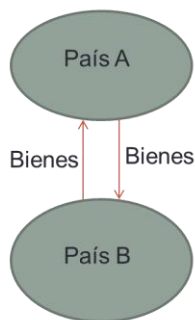
Fuente: Hummels (2007) Transports costs and international trade over time

Aparte de la vocación aperturista, o la nueva tendencia teórica a ser aperturista también se han dado componentes tecnológicos y uno muy importante es la reducción de los costos de transporte. Vemos el porcentaje del costo del flete, el costo marítimo como se ha reducido también en los últimos años.

Si a lo anterior agregamos las nuevas TICs

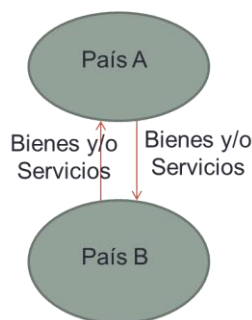
Comercio Internacional

• Comercio del siglo XX



- Qué tipo de bienes vendemos

• Comercio Siglo XXI



- Nexo bienes-servicios-inversiones

Estas tendencias implican que cambia un poco el concepto de Comercio que nosotros pensábamos y manejábamos en el comercio internacional, para caricaturizarlo un poco, en el siglo XX: pensábamos en Bienes yendo del país A al país B y la discusión era qué tipo de Bienes vendemos. Vendemos Bienes primarios, vendemos manufacturas, qué vendemos, qué hay que vender, etc.

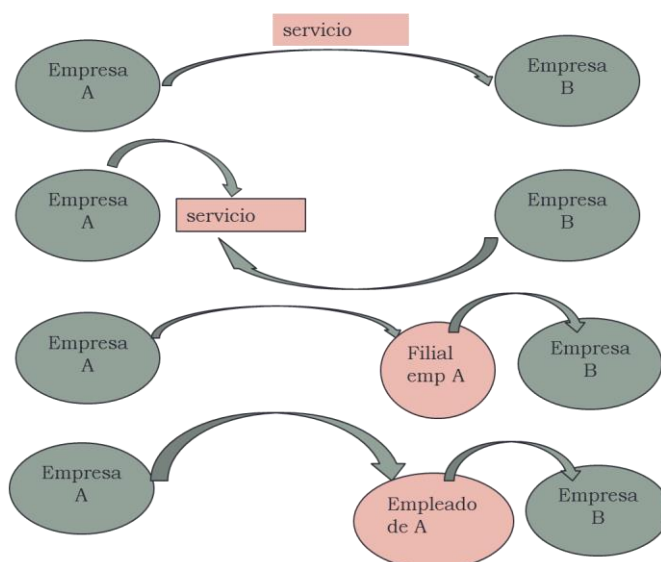
Hoy en el siglo XXI tenemos Bienes y Servicios, cuestiones tecnológicas, cuestiones de costos, es decir, a estas tendencias que vimos se le agregaron las tecnologías de la información que nos permiten anexar Servicios y entonces está la inversión extranjera yendo a los países y haciendo que los Bienes y Servicios vayan de un bien a otro.

Entonces, la discusión es un nexo de Bienes - Servicios - Inversiones, o comercio de tareas como se lo conoce en la literatura. En el siglo XX si nosotros discutimos si es mejor vender productos primarios o manufacturas estamos asumiendo implícitamente que hay una única forma de hacer las cosas, es una única combinación tecnológica para hacerlas y tenemos un preconceito si una es mejor o peor para el desarrollo de país etc.

Ahora importa cómo hacemos lo que hacemos ya que el producto y los Servicios cruzan la frontera.

Cambios en las formas del Comercio Internacional

Modos de prestación del Comercio de Servicios



Después algo bien típico en el comercio de Servicios tenemos lo que todos conocemos como el comercio, es decir el servicio cruzando la frontera, la empresa uruguaya mandando por internet el software a su cliente en el país que ustedes quieran.

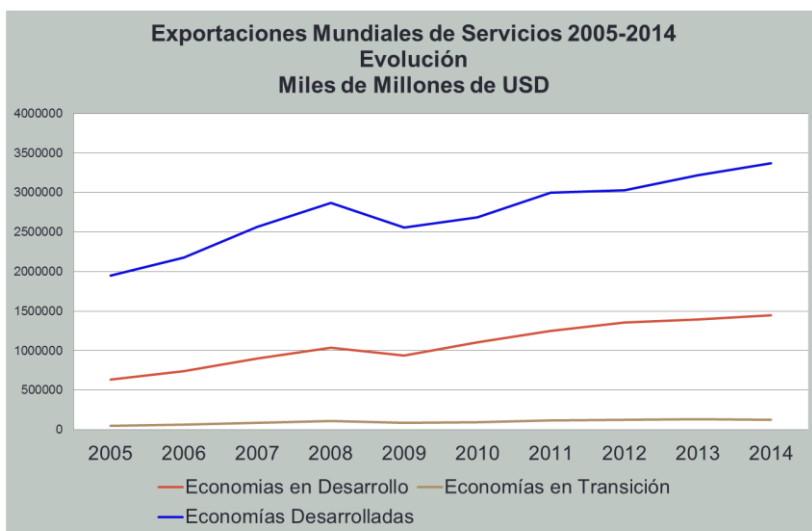
Pero además del comercio transfronterizo, también tenemos los otros tres modos de prestación de Servicios de comercio:

1. El turismo, personas viniendo a Uruguay y gastando sus divisas en Punta del Este.
2. La inversión extranjera directa, instalándose en Uruguay para exportar Servicios o para proveer al mercado local.
3. El servicio profesional uruguayo, el técnico en informática uruguayo yéndose a trabajar a un Banco en Bolivia, en Paraguay. Puede ser Servicios informáticos o lo que ustedes quieran.

Se complejiza todo el tema de lo que estamos hablando.

Todo esto ha hecho que el comercio de Servicios haya crecido de forma muy importante en los últimos años y lo importante es que las economías en desarrollo no han quedado ajenas a ese crecimiento, se ha más que duplicado el comercio de Servicios de las economías de desarrollo.

Comercio de Servicios Importancia Creciente de las Exportaciones de Servicios

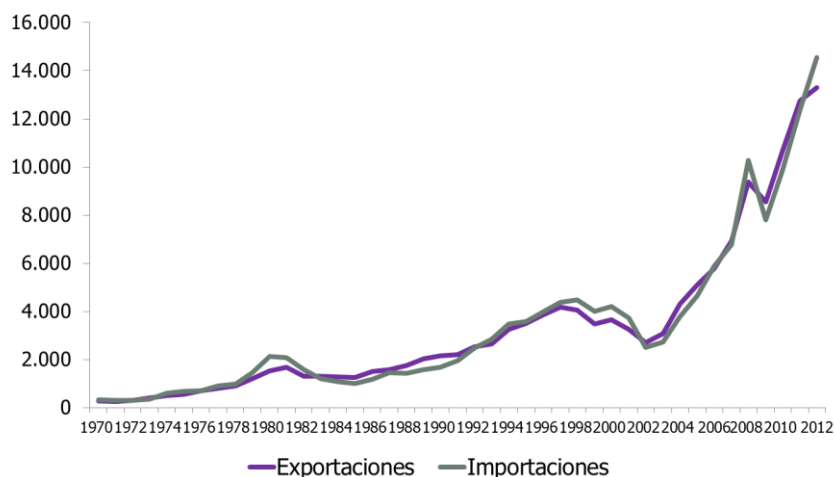


Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD

En Uruguay las exportaciones de Bienes más Servicios, datos del Banco Central sin entrar en la coyuntura actual, han crecido drásticamente.

Comercio Exterior de bienes y Servicios en Uruguay

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



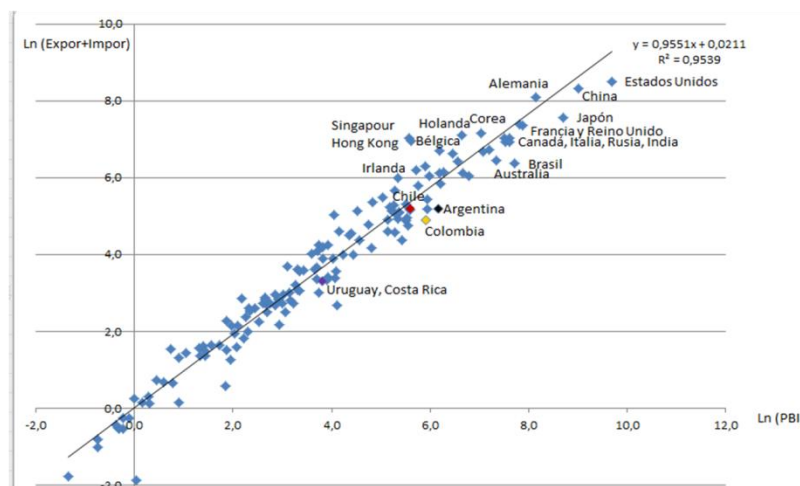
Fuente: Elaboración propia en base a datos BCU

Sin embargo si se ve la comparación del índice de apertura a nivel internacional, es decir comparando (Exportaciones más Importaciones) sobre PBI, Uruguay está por abajo, a nivel de Costa Rica. Todos los países de Latinoamérica están peor que el promedio, en apertura en relación a PBI. Y el grupo de países que ya conocemos que están más abiertos son Corea, Holanda, Bélgica, Hong Kong, Singapur, etc.

Es decir, el crecimiento de las exportaciones ha sido notable pero hay margen e incluso no hemos alcanzado el promedio mundial.

La apertura de la región es más bien baja

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



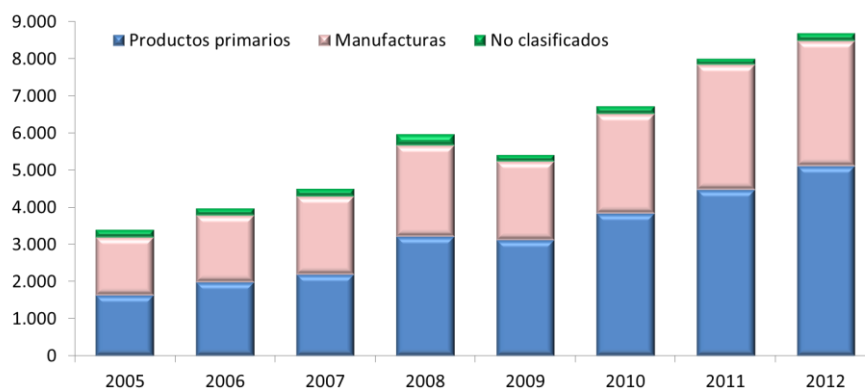
Fuente: Elaboración propia en base a datos FMI

La discusión que en los últimos años ha estado en boga y que se olvida de gran parte de la película y lo estoy tratando de contar yo, se centra en ver qué exportamos y analizar si Uruguay se ha “primarizado”.

Si uno considera las exportaciones de Bienes de Uruguay y las clasifica burdamente en Productos primarios y Manufacturas, da que las primarias eran el 48% y pasan a ser el 59% en el 2012 en el año pico.

Si miramos sólo las exportaciones de bienes

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



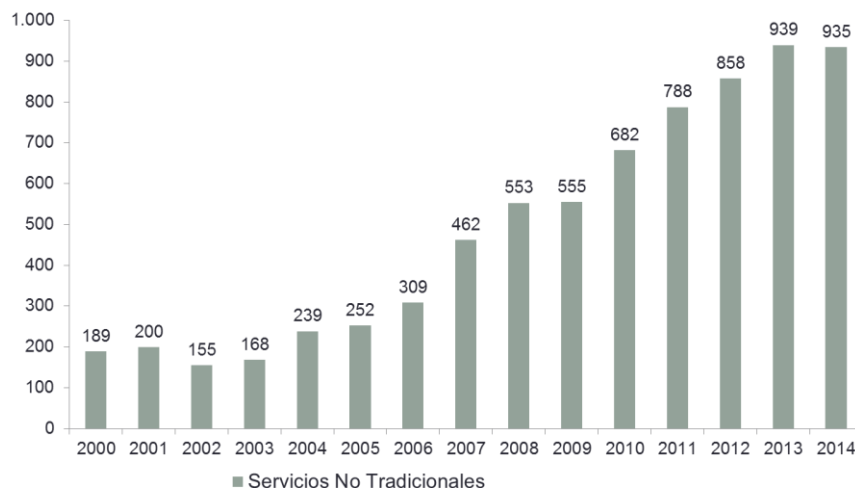
Fuente: MEF en base a datos Uruguay XXI

Si uno agrega Servicios, y en especial, Servicios No Tradicionales de Uruguay, es decir, cuando en balanza de pagos excluyendo al turismo que todos conocemos que es fuente de divisas

importantísimas, y deja de lado también la logística. Los Servicios No tradicionales, pues, el año pasado alcanzaron casi mil millones de dólares de exportaciones, con un crecimiento exponencial muy importante y acá están todas las Tics y todas las exportaciones a las que me referiré brevemente.

Servicios No Tradicionales

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



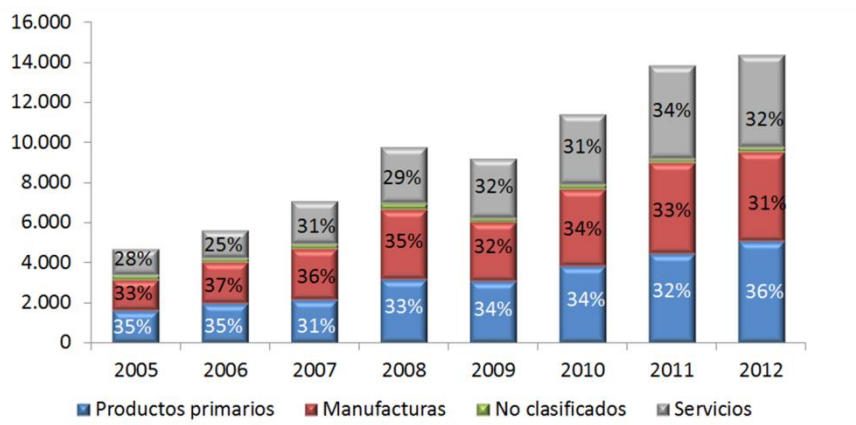
Fuente: Elaboración propia en base a BOP BCU

Cuando incorporamos las exportaciones de Servicios no se ve la primarización.

En el gráfico siguiente se ve lo mismo: Primario y Manufactura pero incorporando Servicios: prácticamente la estructura no cambia porque los productos Primarios, crecieron debido a que el precio de la soja aumentó y tuvieron un precio increíble en el 2012, pero los Servicios como vimos en la gráfica anterior se dispararon en forma exponencial.

Nos perdemos parte de la película

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



Fuente: BCU y MEF

Los datos de Bienes los tenemos todos los meses y los podemos comparar y en base a eso hacemos análisis, pero eso es el 66% de la película, hay un tercio que lo tenemos más tarde, lo tenemos más lento incluso si uno ve los datos del Banco Central, 2013: 939 millones, 2014: 935 y en el desglose el Banco Central aun no tiene la cifra del 2014, no sabemos qué pasó con los Servicios No Tradicionales en el 2014. Y es una categoría que se ajusta mucho cuando uno ve revisiones para atrás y no las revisiones que toma la prensa, que lógicamente por ser las primeras son las más públicas.

Entonces lo que tenemos que saber es que cuando vemos Bienes nos estamos quedando con el 60% de la película.

Tradicionalmente este nexo de Bienes, Servicios e Inversiones ha traído lo que conocemos como las cadenas globales de valor, esto implica que si queremos discutir qué es lo que vendemos es porque en definitiva tenemos algún juicio de valor de cuánto es el componente nacional de lo que estamos vendiendo.



Esta es una aproximación que hizo el MEF para una presentación que a mí me pareció interesante y la traje y muestra que los productos más manufactureros automotriz, plástico, caucho y química hay más de un 60% de componente importado por cada dólar exportado.

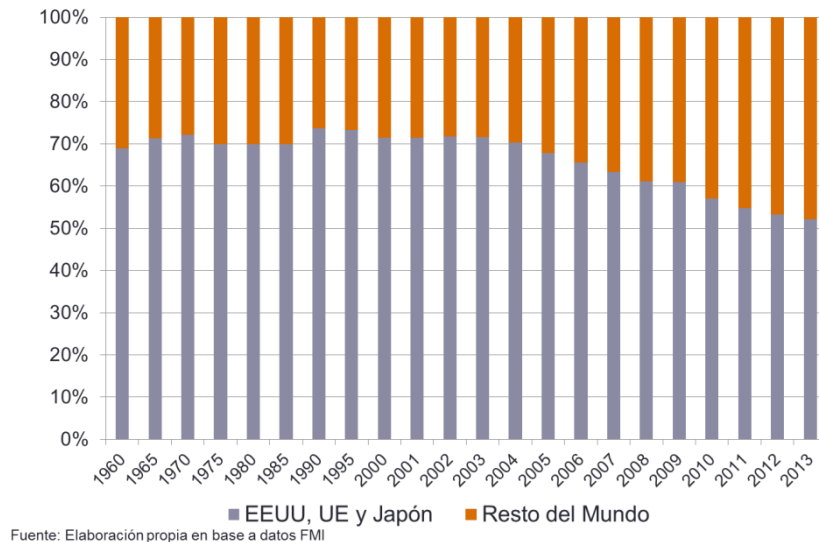
Son típicamente parte de una cadena global de valor regional y usan mucho de importaciones asociadas a sus exportaciones. O sea que sabemos que el producto que tiene menos componente importado es la carne, la soja tiene 33% de componente importado porque se importa mucha semilla, etc. Y los Servicios globales tienen 30% de componente importado. Mucha importación de software, de licencias, etc. y poca cosa más, tiene un alto componente de valor agregado nacional. Esto cambia bastante la perspectiva de cómo exportamos lo que exportamos, si se piensa en una cadena dinámica de valor que es como se considera que hay que verlo ahora.

¿Qué es el TISA?

En la segunda mitad del siglo XX tuvimos un mundo estable en términos de los líderes económicos mundiales: se ve que Estados Unidos, y lo que luego se consolidó como la Unión Europea y Japón representaban el 70% del PBI mundial. Es un dato duro, y eso desde el 60 al 2003, 70% un poquito más un poquito menos del PBI mundial.

¿De dónde nace el TISA?

Participación en el PBI Mundial



Cuando vemos los últimos 10 años esos tres bloques pasaron a ser el 50% del PBI mundial y apareció China y aparecieron otros también y se consolidaron algo más del 50% del PBI mundial.

El mundo cambió drásticamente en 10 años. La economía uruguaya vivió un gran cambio pero también el mundo vivió un gran cambio que configura un nuevo equilibrio geopolítico y por tanto económico.

Y este era un cambio que se vio en el fracaso del 2008 al intentar cerrar la Ronda de Doha, en otro contexto, con el acuerdo Estados Unidos – Unión Europea – Japón, el acuerdo se cerraba, ahora no pudo ser, el acuerdo fracasó, porque hay un viejo equilibrio que se rompió y estamos yendo hacia uno nuevo, que yo desconozco cuál va ser, pero que todavía no está configurado el nuevo el nuevo orden de equilibrio económico internacional.

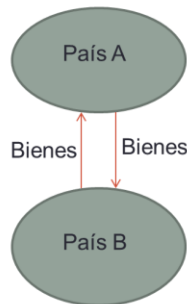
Una pregunta que me hago es quizás que la conformación del mundo del “*single undertaking*” se ha terminado, es decir el tómallo o déjalo la negociación en paquete se terminó hay que ir hacia otras formas de negociación y una prueba de ello, quizás lo veremos, es el acuerdo de Facilitación de Comercio de diciembre de 2013, en Bali. Es decir, ir tema a tema cerrando las cuestiones.

Lo que importa es que Estados Unidos y la Unión Europea parecen haber tomado nota de eso y fueron por una estrategia de tratar de construir aliados y negociar con sus aliados. Primero entre ellos el acuerdo Transatlántico que están haciendo, después el Transpacífico y en esa línea es que se crea el TISA.

Es decir, creo paquetes, negocio en paquetes y negocio con mis aliados.

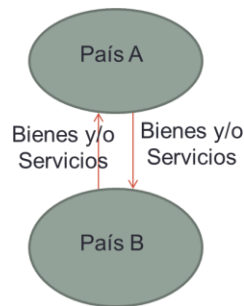
¿Qué se negocia en un acuerdo de Servicios?

• Comercio del siglo XX



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

• Comercio Siglo XXI



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

En el siglo XX era fácil porque se tenía que negociar básicamente la reducción de aranceles y medidas arancelarias, requisitos técnicos, estándares de calidad, medidas en fronteras, las medidas que controla la aduana más allá del organismo que las expida, etc. .

Eso cambió, al incorporar los Servicios, se pasa a ver cómo se hacen las cosas, porque hay que ver todas las regulaciones, deben existir todos los acuerdos que limitan el acceso a mercados en materia para realizar tareas y para prestar Servicios que antes eran no transables. Sencillamente no existía internet y cada uno lo hacía con quien tenía cerca y nada más.

¿Qué es el TiSA?

- 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.

Fuente: European Commission (http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tsa/index_es.htm)

El TISA es el 70% del comercio mundial del Servicios y esto lo tomé de la página de la Comisión Europea. El TISA se basa en el GATT suscrito por todos los miembros de la OMC y profundiza disposiciones en ese acuerdo. Y cada país presenta su propuesta.

Algunas puntualizaciones básicas pero merece hacerlas: primero liberalización no es desregulación, liberalización en el sentido de sacar discriminación con respecto al nacional y al extranjero o con respecto a lo extranjero, en distintos países proveedores de distintos Servicios. Pero eso no implica ningún motivo de quitar a los países la potestad de regular.

La reglamentación doméstica para el TISA y cualquier acuerdo de Servicios debe seguir existiendo en la medida que sea necesaria para cumplir objetivos políticos, medioambientales, de salud, todos los que nosotros ya conocemos.

Se negocian disciplinas generales en materia de acceso a mercados y trato nacional.

Y en el texto del Acuerdo se establecen disciplinas generales y en los anexos se establecen las excepciones, esto es en los acuerdos de Servicios y en todo tipo de acuerdo. Es decir interpretar el texto del acuerdo sin tener en cuenta los anexos, o interpretar los anexos sin interpretar lo que dice el cuerpo no tiene ningún sentido. Es decir: ponerse a leer o que se filtre lo que dice el artículo tal del apartado tal sin saber las reservas que el país está poniendo al respecto no me dice nada.

Lo cambié al pasado.

¿Qué **tenía** Uruguay para ganar en este acuerdo?

Acá lo importante es que en los acuerdos de Servicios en realidad uno tiene poco para ganar en términos concretos, en términos económicos, porque en este nexo de Servicios-Bienes e Inversiones lo que importa es la red en los acuerdos no los acuerdos aislados. Es verdad que en un acuerdo aislado uno no va a tener grandes ganancias, es en la red de los acuerdos, donde uno construye el verdadero acceso al mercado. En un acuerdo aislado es verdad que hay poco en términos económicos.

Yo tiendo a pensar que no tan poco en términos de posicionamiento y marca país. Más con la noticia que tuvimos de Brasil, ya que se estaría dando una señal de qué lado está, claro hay que ver si uno está de ese lado o no, si es una decisión meramente política y me excede claramente.

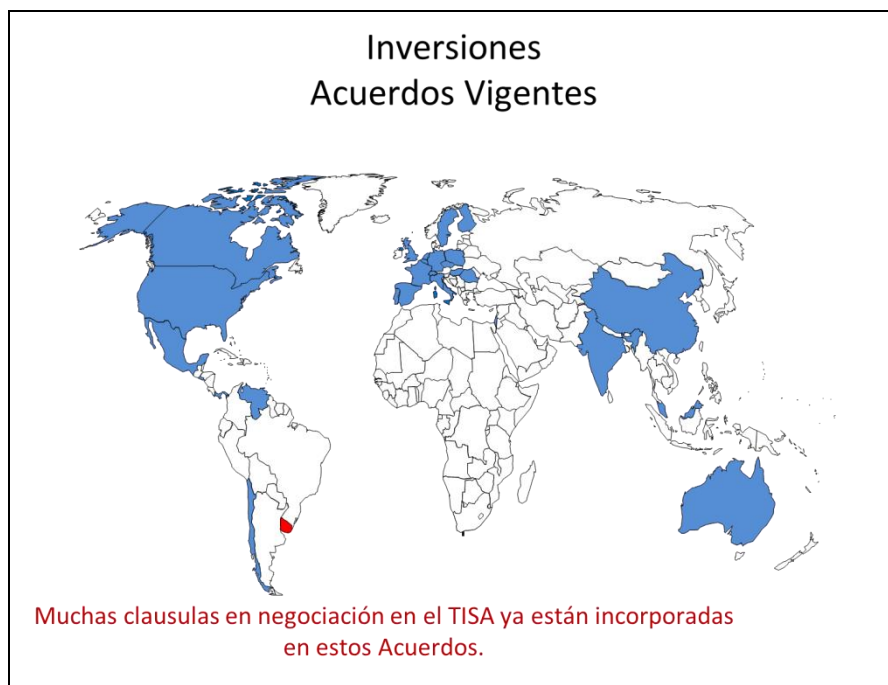
Cuando se analizan los tipos de acuerdos que existen, este tipo de acuerdos tienden a consolidar *status quo* más que a levantar restricciones existentes en materia de acceso a mercados. Esto quiere decir: estamos hablando de cambiar regulación doméstica y por tanto es muy raro que un país efectivamente liberalice, lo que hacen los países es que transparentan su normativa y nadie cambia una ley doméstica por cuestiones de un acuerdo internacional.

Hay que ver el anexo y todo el paquete de los acuerdos.

Uruguay no tenía nada para perder en este acuerdo, en la medida que se negociara profesionalmente y se fijaran las reservas correspondientes, nada y nadie se lo iba a exigir y el país dispone de las capacidades técnicas en Cancillería para este tipo de negociaciones porque la forma de negociación de este acuerdo no es muy distinta de lo que ahora le voy a mostrar de los acuerdos de Inversiones. El formato que se negocia es muy similar, o sea las capacidades técnicas para que no se nos pase nada, están disponibles.

Tenía para perder poco en la medida que se entienda que las empresas públicas deben de contar con algún tipo de privilegio en su reglamentación y competencia con el sector privado.

Reglamentación doméstica se puede tener pero no se puede tener agujeros negros o dar preferencia a ciertos actores en relación para otros.



Existe un nexo de Bienes -Servicios e Inversiones por lo que hay que ver los acuerdos vigentes en toda la gama. Si vemos en Servicios no tenemos prácticamente nada, con el Mercosur algo muy, muy laxo, pero en Inversiones sí tenemos acuerdos vigentes con todos estos países que pinté, con Japón hemos negociado pero no está vigente por lo que opté por no pintarlo.

Muchas de las clausulas de negociación en el TISA ya están mostradas en estos acuerdos, porque son Inversiones en sentido general. Son Inversiones para Bienes y para Servicios. Todas las Inversiones que vienen de todos estos países tienen estas clausulas, con Estados Unidos y con casi todos los países de la Unión Europea y con China ya las tenemos para la Inversión. Lo que no quisimos fue generalizarlas a la prestación de Servicios, no quisimos negociar la prestación del Servicio.

Los desafíos para Uruguay. No me voy a centrar en el TISA sino en desafíos para futuro en la importancia de los Servicios para Uruguay.

Ningún acuerdo otorga pleno acceso a los mercados ni nos deja definitivamente afuera, pero una red de acuerdos hace la diferencia, eso parece claro si se parte de la base de que Uruguay tiene que ser abierto.

Los acuerdos comerciales no traen desarrollo, el desarrollo lo traen las políticas e instituciones domésticas. Yo soy de la idea de que quizás uno de los problemas de Doha fue que le pusieron de nombre "para el desarrollo".

Y el comercio trae comercio y trae desarrollo pero después se necesitan políticas e instituciones que transformen ese crecimiento en desarrollo.

El TISA era una señal más allá de los resultados, era empezar a definir cómo y dónde se iba a posicionar Uruguay en el nuevo ordenamiento multilateral de comercio. Eso no está claro y sigue ahora sin estar claro.

Y lo más importante que quería mencionar, nuestros competidores en materia de proveer Servicios globales cuando grandes empresas se instalan son Costa Rica, Colombia y Perú. Esos son, generalmente, los “finalistas” con Uruguay cuando alguna empresa está decidiendo instalarse si en Uruguay proveedora de servicio global o en otro país. Y los tres están en el TISA.

Entonces, si el TISA trae alguna ventaja, la van a tener, y si no la trae no, pero por ahora no se bajaron.



Fuente: tomada de <https://kpf.org/>

Ahora, algo con lo que quiero terminar es que esto no debería sorprender, esto es una manifestación en contra de la OMC.

Over 800,000 Sign Petition Against TTIP



Fuente: tomada de <http://www.telesurty.net/english/news/Over-800000-Sign-Petition-Against-TTIP-20141109-0013.html>

Esto es una manifestación en contra del acuerdo transatlántico entre Estados Unidos y la Unión Europea.



Fuente: tomada de <http://www.elpais.com.uy/informacion/paro-pit-sueldos-contra-tisa.html>

Esta foto no debería sorprender, es parte de cualquier acuerdo que se negocie.

Esto pasa porque la liberalización del comercio y el comercio internacional genera la redistribución del ingreso.

Por tanto, y creo que es importante, la oposición a un acuerdo no es solo ideológica, hay oposición ideológica pero hay sectores perdedores de los acuerdos. Si en el acuerdo hay carne, sustancia, hay sectores ganadores y sectores perdedores y un gobierno que quiera hacer un acuerdo no tiene que simplemente dejarlo correr, tiene que tener dos agendas para aislar la resistencia ideológica y no potenciarla.

Una agenda de comunicar, transparentar e informar, se puede y debe comunicarse sin violar las cláusulas de confidencialidad. Chile cuelga toda propuesta que hace en el TISA en la página web y la circula entre todos los Ministerios. Las propuestas de ellos, las cuelgan y las hacen públicas.

El gobierno tiene que tomarse la tarea de transparentar, comunicar e informar y en definitiva educar. Educar en lo que da y en lo que no da el acuerdo.

También una agenda interna de mitigación de impactos o adaptación para la nueva realidad para los sectores que eventualmente se sienten identificados como perdedores.

Creo que son dos puntos internos que en cualquier escenario a futuro, en cualquier acuerdo que incluya Bienes y Servicios, es algo que se tiene que dar.

Es decir, la neutralidad o no salir a defender un acuerdo es no apoyar y potenciar la resistencia ideológica.

Muchas gracias.

Ec. Isidoro Hodara.

Vamos a convocar al Emb. Carlos Pérez del Castillo que es actualmente asesor especial del Ministro de Relaciones Exteriores para negociaciones comerciales internacionales y que tiene una larguísima trayectoria en la función pública donde ejerció cargos de Vice Ministro, Ministro interino de Relaciones Exteriores, asesor de Presidencia, embajador representando a Uruguay frente a la ONU y la OMC, y otros organismos especializados en Ginebra. Y su carrera profesional es realmente difícil de resumir porque incluye el desempeño en cargos como Presidente del consorcio que reúne quince centros internacionales de investigación agrícola. Fue Presidente del Consejo general de la OMC, Presidente del Consejo internacional sobre políticas de comercio de alimentación y Agricultura. Secretario permanente del CELA, ocupó cargos importantes en CEPAL, fue consultor de múltiples organismos internacionales y regionales.

Le hemos pedido que para continuar con el desarrollo de esta mesa redonda examinara las perspectivas para Uruguay para la inserción internacional en el ámbito multilateral así como el impacto que esos mega acuerdos, que Juan acaba de mencionar, en el Pacífico y en el norte del Atlántico, pueden tener sobre nuestra inserción internacional en los próximos años.

Emb. Carlos Pérez del Castillo

Buenas noches a todos y gracias por esta presentación, por la invitación y por la oportunidad de hacer algunas reflexiones sobre el tema que nos convoca que es ¿Cómo debe prepararse el país para enfrentar los desafíos que tenemos en el tema de inserción externa?

Si vamos a hablar de inserción externa, el punto de partida debería ser reconocer que para un país como Uruguay el desarrollo y el crecimiento del mismo, están inexorablemente vinculados a la expansión, a la diversificación, y a la modernización de su sector externo.

Por lo tanto, la inserción competitiva del Uruguay en la economía mundial es un requisito fundamental y prioritario de cualquier política de comercio exterior que se esté pensando. Y yo pienso que al mismo tiempo debería ser una base irrefutable para que el gobierno trate de reunir a los partidos políticos, al sector empresarial, a los sindicatos, a las fuerzas laborales, a la sociedad civil y también a la academia, para tener una verdadera política de Estado en materia de comercio internacional, que creo que es posible.

Inafortunadamente, como dicen nuestros amigos brasileños, sabemos que en muchos ámbitos de los que acabo de señalar, existen posiciones que no aceptan esta realidad y eso ha hecho que llegar a una política de Estado en comercio internacional no haya sido tan fácil como aparentemente podría serlo.

El segundo punto que debemos tener claro es que un país como Uruguay no puede por sí mismo imponer a nivel internacional una agenda de comercio externa, sino que más bien lo que tendría que hacer es explorar la posibilidad de integrarse a escenarios de integración que están en este momento en juego en diferentes ámbitos, tanto en el ámbito bilateral como en el ámbito regional, como en el ámbito hemisférico, plurilateral o multilateral.

Y Uruguay tiene que jugar en todas las canchas, tenemos que explorar todas las posibilidades, no podemos darnos el lujo de ser muy exigentes, o muy específicos con el tipo de inserción sino que tenemos que tener claro cuáles son los objetivos tanto a nivel de país como a nivel de

productos y hasta de sectores y canalizar nuestros esfuerzos a esos escenarios donde pensamos que es posible lograrlos.

Exigentes y selectivos, no nos podemos permitir ese lujo, creo que en la última década el Uruguay apostó y privilegió al Mercosur como el eje central de su estrategia de comercio externo y todos sabemos los problemas y los problemas y limitaciones que ha traído esa estrategia lo que hace en estos momentos al nuevo gobierno plantearse un rumbo y visión distinta.

Pero el tema que me convoca y se me ha pedido de que hable es: cuáles son los desafíos que tenemos en este tema en el escenario multilateral y al mismo tiempo cómo podemos reaccionar y qué tipo de estrategia podemos tener frente a los acuerdos de nueva generación que se están, negociando en este momento a nivel mundial. Ya sea el Transatlántico, entre la Unión Europea y Estados Unidos, o el TTP, o sea el Transpacífico, en donde hay 12 países involucrados.

En cuanto al sistema multilateral de comercio, para un país con las características y tamaño del Uruguay sin duda alguna que el sistema multilateral de comercio es el escenario más conveniente y menos costoso para insertarnos en el comercio internacional.

Nos da la posibilidad de negociar con un universo de países, en el caso de la OMC son 161, nos da la posibilidad de negociar en un solo lugar un abanico muy amplio de temas, las reglas y disciplinas que se negocian se aplican a todos los países, las disposiciones, los beneficios y negociaciones son vinculantes y son permanentes, si Uruguay negoció una cuota, como negoció en el pasado eso queda para toda la eternidad, no se pone en tela de juicio.

Si bien en esas negociaciones multilaterales todos tenemos que dar algo, sabemos que en un marco multilateral tenemos que dar mucho menos de lo que deberíamos dar en un marco bilateral. Existe para los más pequeños cuando nos enfrentamos a un conflicto comercial con uno más grande tener las mismas posibilidades que ellos y de alguna manera desequilibrar lo que sería las relaciones de poder en una negociación bilateral.

Así que yo creo que el sistema multilateral nos da seguridad jurídica, nos da estabilidad, nos da confianza y por lo tanto nosotros hemos privilegiado en el pasado y nos gustaría seguir privilegiando en el futuro este sistema multilateral.

Ahora lo que nos ha pasado y todos conocemos la historia: desde el lanzamiento de la Ronda Doha en el 2001 hasta la fecha hemos tenido muchos retrocesos, se han logrado muy pocos resultados, no hemos podido cumplir con los plazos, esto ha creado un sentido de frustración y de gran desencanto en el sistema multilateral de comercio que hoy sufre una gran crisis de identidad y también de credibilidad.

Y esto se debe a muchísimas razones, algunas que mencionaban recién como la gran transformación que había en el comercio internacional, en las relaciones de poder entre los países que conforman la OMC. También a posiciones que han tomado los gobiernos durante el proceso de negociación, a una agenda ambiciosa y complicada.

En los últimos años, muchos de los países han tenido que enfrentarse a crisis financieras, a crisis económicas, que han desviado la atención del comercio hacia otras prioridades.

También el hecho de que los precios de los productos básicos hayan estado sumamente altos en ese período, ha hecho de que no hubiera tantas presiones en los países exportadores netos de productos agrícolas a la hora de buscar accesos a los mercados, como lo tuvimos en el pasado donde había competencia desleal a través de subsidios, a través de protecciones.

Un sinnúmero de razones, pero la realidad es que hoy en día las negociaciones están estancadas, hay una gran parálisis y el único resultado concreto que tenemos a nivel multilateral en los últimos años fue el de diciembre del 2013 en la conferencia ministerial de Bali donde se aprueba un acuerdo para la facilitación de comercio.

Y se decide que en el año 2014 el esfuerzo de los gobiernos debería ir a buscar soluciones en todos los temas pendientes de resolución. Es decir, los temas medulares de la agenda de Doha, Agricultura, Productos Industriales, Servicios, Propiedad Intelectual, Reglas, Contratación pública, Comercio, Medio ambiente, Trato especial y diferenciado, etc.

Durante el año 2014 si bien hubo muchas reuniones sobre estos temas, no hubo ningún tipo de resultados.

Y empezamos el 2015 con una propuesta de parte de los principales socios comerciales como Estados Unidos, la Unión Europea a la cual ahora se han plegado Japón, Australia y algunos otros: tenemos que terminar con la negociación de Doha, ya llevamos 15 años, hemos visto una proliferación de acuerdos comerciales que han desplazado el eje de la liberalización del comercio de la OMC a otros tipos de mecanismos.

No podemos dejar a la OMC que se siga devaluando y perdiendo credibilidad en negociaciones que no nos llevan a nada, por lo tanto tratemos de llegar a un mini paquete de resultados en los temas que tenemos pendientes y ese mini paquete que tendrá obviamente un nivel de ambición mucho menor, es el que deberíamos tratar de llevar a la conferencia ministerial de Nairobi en diciembre próximo y con eso cerrar la Ronda.

Y eso pone a Uruguay en una posición difícil, y entonces ¿Cuáles son los desafíos que tenemos por delante y cómo los encaramos?

El desafío es que yo creo que más vale tener un mini paquete de negociaciones sobre ciertos temas que nos interesen, que cerrar la Ronda sin ningún tipo de resultado, cosa que considero políticamente muy difícil, o peor, no cerrarla, y que los países grandes la empiecen a ignorar y por lo tanto de que continuemos en esta parálisis que poco hace para fortalecer el sistema multilateral de comercio.

Lo que tenemos que hacer es tratar de trabajar de aquí a diciembre en un mini paquete que contemple algunos de los intereses más vitales, y dentro de ellos está Agricultura.

Durante el proceso de negociación del 2001 al 2014 hubo resultados, progresos importantes en materia agrícola. Llegamos a acordar que se terminaban todos los subsidios a las exportaciones, llegamos a acordar que los apoyos domésticos a la producción agrícola en los países más proteccionistas, se iba a reducir en un 60 ó 70%.

En materia de acceso a mercados, a través de cupos preferenciales íbamos a tener resultados importantes.

Y esos resultados nunca se materializaron porque, como bien decía Juan, la OMC funciona con el todo único, se busca un equilibrio en el contexto global de las negociaciones y finalmente se adopta un paquete total, y en materia agrícola no se pudo cerrar.

Pero, yo creo, que por lo menos en ese paquete final, deberíamos tratar de rescatar la eliminación de subsidios a las exportaciones, que es algo que ya está acordado, desde el año 2005 entre todos, deberíamos tratar de acordar reducciones importantes en materia de apoyos domésticos, porque con la suba de precios de los productos básicos, el proteccionismo de los países industrializados bajó muchísimo en los últimos años, por lo que es un momento propicio, que no les costaría políticamente mucho a los industrializados para hacer concesiones en esa dirección.

Y después, en materia de acceso, yo creo que todo el mundo los está encauzando a través de acuerdos preferenciales y tratemos de buscar en otros rubros, como industriales, algo que nos pueda servir y tratemos de cerrarla, y pensar en post Doha.

Esto es importante: tenemos que volver a darle al sistema multilateral de comercio, una cierta sustancia a futuro.

Pienso que las negociaciones agrícolas van a tener que continuar, porque la reforma agrícola en el marco del GATT empezó, simplemente, en la ronda Uruguay, y en la ronda Doha, dio un paso adicional pero queda mucho por hacer en materia de reforma agrícola, y en cualquier trabajo post Doha tiene que estar la Agricultura.

Ahora, como bien lo decía Juan, en este momento no hay ambiente para nuevas rondas, creo que la gente se ha dado cuenta que negociar entre 161 es muy difícil, y vamos a ver a futuro en el marco de la OMC acuerdos sectoriales, donde se va a negociar Agricultura o Servicios, como se está haciendo, y eso puede ser en un marco multilateral, ojalá lo sea, o puede ser un marco plurilateral. Tenemos que estar preparados.

No podemos rehuirle a una negociación en donde nuestros intereses estén en juego, porque no esté presente algún otro país que nosotros consideremos importante.

Dentro del marco sectorial vamos a tener que resolver los problemas en el contexto de la negociación agrícola. Hasta ahora podíamos cambiar concesiones agrícolas por concesiones en Servicios y en materia industrial, hoy en día vamos a tener que buscar el equilibrio dentro del propio sector Agrícola.

Tenemos que incorporarle a la negociación algunos elementos adicionales que nos den mayor poder de negociación.

Un tema central, en ese sentido sería incorporar el tema de la seguridad alimentaria, pero cierro ahí la parte multilateral y paso a lo que me habían solicitado.

Los dos acuerdos el Transatlántico y el TTP, asociación para el Pacífico, son dos acuerdos que por sus dimensiones, alcance y quienes lo integran van a tener un impacto muy considerable en el comercio internacional.

Y van a tener un impacto muy considerable, no sólo para aquellos países que integran estos acuerdos sino para aquellos que no lo integran y tengan eventualmente que conformarse con esta situación.

Tomemos el Transatlántico primero. Ahí tenemos un bloque de país que hoy por hoy conforman más del 50% del Producto Bruto Interno mundial. Entre los dos tienen más del tercio de las exportaciones mundiales, tienen una población de 815 millones de habitantes, el 20 al 30% de la inversión extranjera directa, sale de esos países. Se ha propuesto en este acuerdo una profundización en la liberalización en el sector de Bienes y Servicios. En Bienes, por ejemplo, se comienza a desgravar: el 96% de los Bienes van a estar desgravados desde el día 1 de la implementación del acuerdo, un 3% adicional de 3 a 7 años, y 1% solamente, va a ser objeto de otro tipo de acuerdo, todo lo que no sea desgravación pueden ser cuotas, puede ser otro tipo de contingente, o lo que sea.

En materia de Servicios se negocia sobre listas negativas que es mucho más exigente que lo que se negocia en la OMC.

Y en materia de los otros temas, de Reglas, de Inversiones, de Contratación pública, lo que se está buscando son disposiciones y reglamentaciones que vayan más allá de la OMC, OMC plus.

De lograrse eso, va a tener consecuencias para los otros países que no estamos en este tipo de acuerdos, porque podría, de alguna manera, considerarse el nuevo escenario sobre los cuales los países tienen que identificarse.

Al mismo tiempo en materias sanitaria, que es un tema que ha dividido Europa de Estados Unidos, se está negociando para solucionar este conflicto en este momento. Y son muchos los problemas: como ustedes saben está todo el problema de los transgénicos, hoy en día están prohibidos de exportación en la Unión Europea, está prohibida la carne con hormonas. Ahí hay muchos otros problemas en los que se están trabajando.

Está el tema de las indicaciones geográficas de la Unión Europea. La Unión Europea acaba de firmar un acuerdo con Vietnam donde ha logrado incorporar 196 ubicaciones geográficas, que va desde el roquefort al parma, al vino rioja, etc..

Se está hablando de incorporar, de volver a examinar el tratado de barreras técnicas al comercio y está todo el tema de etiquetados de estándares privados que serían parte de este acuerdo.

Por lo tanto lo que puedan imaginarse y lo que surja de este acuerdo, no es que sea fácil instrumentarlo porque son muchos los desafíos, yo creo que están trabajando en esa dirección y creo que va a tener un impacto importante.

Y entonces viene la pregunta que nos hacía Hodara al principio: ¿Qué hacemos frente a esto?

La única estrategia que nosotros tenemos, obviamente no va a ser integrarnos a ese acuerdo porque ni la Unión Europea ni Estados Unidos nos va a aceptar, nos van a invitar a que participemos, ni que nos integremos al mismo, pero la estrategia es tener un acuerdo tan ambicioso o por lo menos bastante ambicioso, Mercosur-Unión Europea.

De manera tal que muchas cosas que se están negociando en ese acuerdo también se negocien a ese nivel y así poder mitigar, de alguna manera, las contradicciones, la erosión en la competitividad que surgiría de la negociación de esos acuerdos.

Y hacer lo mismo con el TIFA, no TISA, TIFA, con Estados Unidos, pensando ampliar la cobertura y el alcance porque si vamos a caminar en el acuerdo de un libre comercio, yo no estoy hablando de entrar en un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, porque en

estos momentos no sería una posición que tenga aceptación de ambos lados, pero creo que tenemos que profundizarlo.

Leí ayer que están considerando que podamos entrar con la carne ovina con hueso, eso se logró fuera del marco de un acuerdo, pero tengamos esas discusiones y veamos hasta dónde se puede llegar.

Pero creo que nuestra estrategia para contestar la pregunta: frente a un acuerdo de esta dimensión, nosotros deberíamos tener un acuerdo similar o parecido de libre comercio con la Unión Europea sobre el cual se está trabajando, con dificultades y lo mismo con el TIFA.

Último punto el TTP, el acuerdo de asociación del Pacífico y ahí tenemos 12 países importantes: Estados Unidos, Japón, Canadá, México, Australia, Nueva Zelanda, Finlandia, Malasia, Brunei, Perú, Chile y Colombia.

Esa es otra oportunidad que se nos brinda en una sola vez de negociar con muchos países pero voy a ir a la estrategia más tarde.

Estos 12 países significan el 40% del Producto Bruto mundial, casi la tercera parte de las exportaciones y tienen un mercado de 500 millones de habitantes.

El acuerdo lo que busca, es una profundización de liberalización en materia de aranceles y de barreras no arancelarias y también cubre todo es espectro que ya cubrimos anteriormente con Servicios, Contrataciones públicas y Propiedad Intelectual y seguramente va en la misma dirección que el anterior, OMC plus y si se suman estos dos acuerdos seguramente que las reglas multilaterales van a tener que adaptarse a lo que se está negociando y que va un poco más allá de las obligaciones que hemos tomado.

El acuerdo no se ha cerrado, yo creo que va a tomar un tiempo en cerrarse y luego ratificarse podría ser un período de 2 ó 3 años. Y yo creo que al Uruguay, diría al Mercosur pero dudo que en estos momentos el Mercosur esté interesado en entrar en este tipo de acuerdo, espero que en algún momento lo esté, pero sino a Uruguay le corresponde empezar a pensar en integrarnos a ese tipo de acuerdo. Porque eso nos daría esa inserción externa que nosotros estamos considerando como esencial para nuestro crecimiento y desarrollo. Una asociación con ese tipo de países nos daría una base muy sólida para pensar en el futuro.

Esto va a tomar tiempo, va a requerir organización, crear equipos profesionales, pero los beneficios de ese acuerdo son importantes. He leído el estudio del impacto del beneficio de ese acuerdo para los 12 países actuales y demuestra que los que más se van a beneficiar son Nueva Zelanda, Singapur y Malasia. Porque son países que en general no tienen acuerdos de libre comercio con los otros 12 y nosotros aparte de México no tenemos con ninguno. Al mismo tiempo son pequeños y algunos de ellos son economías en desarrollo. Y el impacto más benéfico sería para esos países y nos hace pensar que de golpe deberíamos reflexionar si no tenemos nosotros también que empezar a explorar y caminar en esa dirección.

Muchas gracias.

Ec. Isidoro Hodara

Y ahora el último panelista el Dr. Gabriel Oddone, primero vamos a presentarlo y también tiene como los demás una foja de servicios impresionante: es Doctor en Historia Económica por la Universidad de Barcelona, Economista por UdelaR, socio de CPA Ferrere, investigador de

Cinve, profesor titular de política económica y de fundamentos y de análisis económicos en UdelAR, y ha sido consultor de innumerables Organismos Internacionales, en varios países de América Latina, ha publicado libros, ensayos, artículos académicos, en temas relacionados con crecimiento, comercio internacional y política económica.

Le hemos pedido hoy que nos proporcionara una visión de conjunto de lo que puede esperar el Uruguay en materia de inserción internacional en estos próximos 4 ó 5 años.

Dr. Gabriel Oddone

Muchas gracias, gracias a la Academia por la invitación y gracias a la ORT porque también es mi casa, es un honor para mí estar compartiendo con Carlos y con mi amigo Juan esta mesa.

Yo a diferencia de Juan y de Carlos no soy un experto en temas de comercio, por lo tanto mi mirada es una mirada desde las Políticas Públicas, una mirada desde la reflexión del Sector Privado sobre Políticas Públicas, y lo que traté de hacer cuando Isidoro me planteó esto es tratar de trazar algunas lecciones aprendidas de la inserción externa de los últimos años y tratar de dibujar algunos desafíos.

En mi opinión no hay tema más relevante para las Políticas Públicas para los próximos 5 años y probablemente para los próximos 10, que el tema de la inserción externa.

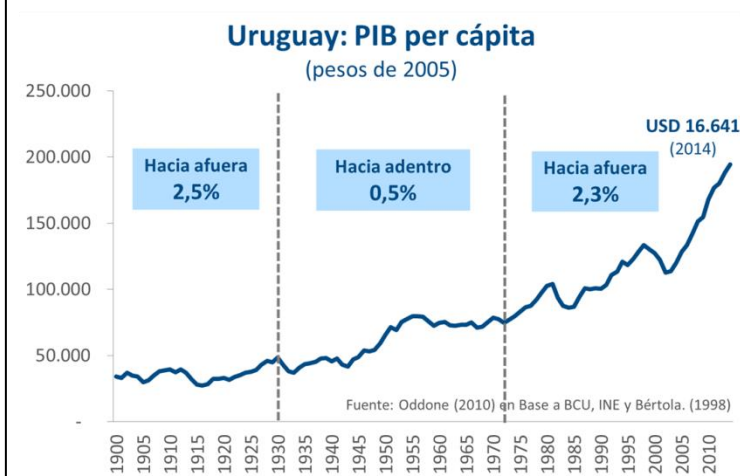
La inserción externa de nuestro país, siendo muy esquemático no difiere sustancialmente de la que hemos tenido en los últimos 40 años. La estrategia que domina la visión de las políticas públicas, es la misma que se dibujó a mitad de los 70 y afortunadamente se prosiguió y se consolidó.

El problema, como nos mostraba Juan y como Carlos lo planteaba, el conjunto de transformaciones que han tenido lugar en el mundo, nos obligan a pensar de qué manera nos actualizamos para poder tener una estrategia acorde a esos cambios que han tenido lugar.

Si se va a responder con piloto automático con lo que se ha hecho en los últimos años, ello va constituir una restricción al crecimiento importante y por eso creo que es un tema de gran importancia.

Primero para no perderme en mi profesión frustrada de historiador económico, la lección aprendida de este país es que cuando nos abrimos, crecemos más.

Uruguay crece más cuando se orienta “hacia afuera”



» Comercio permite enfrentar **deseconomías de escala** e incentiva el **aprendizaje** y la **innovación**

Estos son tasas de crecimiento del PIB per cápita para tres etapas típicas de la economía uruguaya:

- Una etapa de economía abierta hasta 1930.
- Una etapa de economía cerrada del proceso largo, primero reactivo y luego deliberado.
- Y luego la apertura a partir de los 70.

Todas las evidencias que tenemos para un país de las dimensiones de Uruguay indican, como señalaba María Dolores, que la apertura es el camino y mucho más en un mundo donde las tecnologías están señaladas por un aumento a escala. Uruguay no tiene las dimensiones necesarias para lograr una especialización de su mano de obra suficientemente compleja, como para poder albergarse la provisión de Servicios y de Bienes en condiciones de eficiencia, con la disposición de tecnología que hay y con los requerimientos que una sociedad moderna tiene.

La apertura es vital y la lección de la historia es que cuando nos abrimos crecemos. Y eso es un hecho incontestable.

Diversificar destinos implica concentrar productos (y viceversa)

Región es clave para diversificar rubros....

Diversificación exportadora de Uruguay (Índice Herfindahl-Hirshman)



Uruguay: estructura de exportaciones de bienes	Mundo	Mercosur	Argentina
Productos de base agropecuaria	62,7%	42,0%	11,4%
Productos industriales de origen agropecuario	16,7%	16,0%	6,4%
Productos industriales sin origen agropecuario	20,6%	42,1%	82,3%

Fuente: Trademap

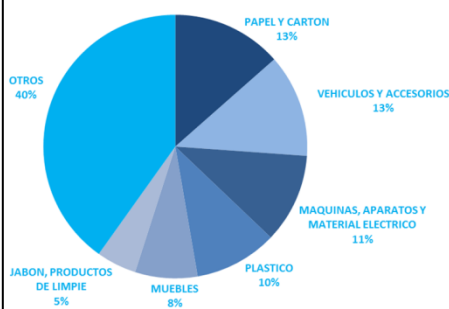
...y exportar productos de base industrial

La segunda lección: la apertura para Uruguay tiene siempre presente un dilema. Este es el índice de Herfindahl y lo que quiere mostrar son los temas de diversificación, la idea que está atrás de ese gráfico es que las tendencias varían relativamente inversamente. Esto quiere decir que cuando Uruguay diversifica destinos el problema que tiene es que concentra en productos y contrariamente cuando Uruguay diversifica productos concentra destinos.

Dicho en otras palabras, al mundo le vendemos Bienes, que son esencialmente Bienes de origen agropecuario con más o menor valor agregado, con más o menos sofisticación, con más o menos innovación, pero la variedad de productos que vendemos en el mundo no es la variedad de productos que vendemos en la región en particular en una economía como la Argentina.

Comercio con Argentina clave para ciertas ramas y para empleo industrial

Exportaciones hacia Argentina 2014



17% del total de ocupados en la industria manufacturera en 2014

Ocupados por ramas de mayor comercio con Argentina en 2014

Prendas de vestir, tejidos de punto y otros textiles	15.358
Actividades de impresión	6.030
Productos de plástico	5.259
Fabricación de vehículos automotores	1.325
Fabricación de papel, cartón y otros artículos de papel	1.717
Jabones y detergentes	2.525
Total	32.214

Fuente: ECH 2014 - INE

Productos de difícil colocación en otros mercados

Ahí vemos unos números que muestran cómo le vendemos a Argentina Bienes en los que en el mundo tenemos una penetración sustancialmente menor.

La tercera lección es solamente para tenerlo en cuenta: Argentina hoy es insignificante en comercio de Bienes, es 4 ó 5% de nuestras exportaciones en Bienes. Es una cifra no despreciable pero tiene un impacto en términos de algunas industrias y en particular tiene un impacto muy importante en términos del empleo que genera.

Aproximadamente el 17% de la mano de obra industrial, está ocupada en industrias exportan fundamentalmente a Argentina.

Esto simplemente quiere poner sobre la mesa, algo que Juan señalaba: en cualquier proceso de perfilamiento de inserción externa hay ganadores y perdedores y hay que ser conscientes de que cualquier proceso que suponga una integración menos intensa con el Mercosur supone que hay un porcentaje de la población económicamente activa altamente expuesta a esto y por lo tanto hay que tener un plan alternativo. No quiere decir que tengamos que morir atados a esto, sino que simplemente tenemos que decir que hay que diseñar un plan que compense las pérdidas que pueden tener quienes están hoy legítimamente interesados en una integración muy activa con Argentina.

La tercera lección, siendo bastante esquemático, es que las series cortas que Uruguay tiene, sobre todo en productos manufacturados restringen la búsqueda de mercados alternativos. Esto quiere decir que cuando el proceso de cierre unilateral y un poco arbitrario que el gobierno argentino empezó a procesar, allá por 2007, una típica pregunta que hacíamos a nuestros clientes en la firma era ¿por qué ustedes no piensan en diversificar sus destinos?, ¿por qué en lugar de estar tan preocupados por vender embragues a Argentina no te preocupas por venderle a Perú? Y la respuesta era bastante fácil: “Los peruanos me piden 50 mil embragues para la semana que viene y eso es lo que yo produzco en un año”.

La especialización productiva que hemos hecho en Uruguay en industrialización por sustitución de exportaciones que hemos hecho en la región, ha dado lugar a un conjunto de industrias, con excepciones por supuesto, que son esencialmente pequeñas.

La razón por la cual penetra en el mercado regional son esencialmente dos:

1. Que tienen preferencias arancelarias muy, muy importantes y
2. Que tienen una ventaja de fletes muy significativa.

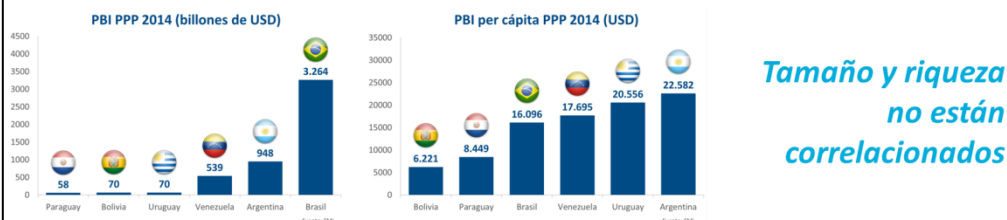
Cuando uno tiene series cortas, tiene tamaños pequeños en la unidad de producción, el flete pesa mucho y salirse del ámbito estrictamente regional, implica que el flete empieza a pesar mucho más y uno debe tener una escala de producción sustancialmente mayor.

Series cortas restringen acceso a mercados alternativos



El gráfico muestra el número de compañías exportadoras de Uruguay. Cuando se miran las exportaciones que están localizadas fuera de la región, son un número reducido, y por el contrario cuando uno mira la región, son muchas compañías, muchas compañías y eso quiere decir que las escalas de producción son muy pequeñas y eso es una barrera para buscar mercados alternativos.

Falta de instrumentos para tratar asimetrías impiden que MERCOSUR sea fuente de dinamismo



Políticas que distorsionan flujos comerciales e inversiones afectan sobre todo a países pequeños.

Intercambio comercial con el MERCOSUR (promedio 2001-2014)

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Exportaciones al MERCOSUR	25%	12%	50%	31%
Importaciones desde el MERCOSUR	33%	10%	48%	47%

Fuente: Trade Map

La siguiente lección: el Mercosur lleva, en el mejor de los casos sino más de 10 años no constituyendo una fuente de dinamismo para Uruguay por diversas circunstancias que tuvieron lugar. Sin perjuicio de ello, uno no puede dejar de reconocer que en la década del 90, tal vez hasta la crisis, constituyó un factor extraordinario de dinamismo para algunas industrias y tal vez para el país, pero por el 2003 ó 2004 ya el Mercosur constituía un problema.

Porque hay un conjunto de asimetrías en el proceso de integración regional que los acuerdos alcanzados no permiten resolver.

Asimetrías de tamaño y estructurales. Lo que típicamente se sabe de acuerdos comerciales es que los países ricos compensan a los países pobres en los contextos de integración. Y la pregunta acá es ¿Quiénes son los ricos y quiénes son los pobres?

Uruguay es un país pequeño y con un PIB absoluto mucho más pequeño que el de Brasil y Argentina pero cuando uno mira el PIB per cápita Uruguay es uno de los países más ricos de la región. Por lo tanto no existe ningún elemento político por el cual el país más grande de la región pueda compensar o pueda tener un tratamiento preferencial deliberado para un país que tiene una renta per cápita que es un 30 ó 40% más alta que la de ellos.

En un proceso de “trancazo” de un proceso de avance el levantar las asimetrías supone tratamientos preferenciales para los países menos favorecidos y el problema es ¿cuáles son los países menos favorecidos en un contexto donde simplemente las diferencias son de tamaño y esas diferencias no están relacionadas, o son asimétricamente relacionadas, con el nivel de riquezas de cada uno de ellos?

Y como si eso fuera poco, los países pequeños están altamente expuestos a sus exportaciones, o más expuestos, como es natural y es obvio, a los países grandes. Cualquier alteración de política o cualquier transformación de política tanto en incentivos, como en inversión, como en temas impositivos, o de restricciones no arancelarias constituye una amenaza asimétrica para los países chicos en relación a los países grandes.

Otra vez: un problema de asimetría entre el proceso de integración genera dificultades para avanzar y levantar algunas restricciones que se están planteando.

Acá hay una larga lista de temas que tienen que ver con las reglas de origen, tratamiento de zonas francas, etc., que están vinculadas a la resolución de temas que son difíciles de resolver a raíz, que están pendientes de resolución.

Nosotros hemos aprendido un conjunto de lecciones en el proceso de apertura que decididamente este país trazó, que deberían ser tomadas en cualquier escenario de repensamiento o de reperfilamiento de nuestra estrategia de inserción internacional que es lo que pienso ahora dibujar con algunos desafíos.

No romper pero evitar condicionarse al MERCOSUR

- Dificultades para colocar productos en **otros mercados**.
- Peso del **empleo industrial** del comercio con Argentina.
- No hay intereses de países para **firmar acuerdos comerciales**.
- Explotar al máximo **ventajas comparativas**.
- Priorizar actividades con **economías de escala e intensivas en capital humano**.
- Fortalecer capacidades de negociación.
- Diseñar **agenda no condicionada por la “tensión” que pueda provocar en MERCOSUR**.
- Promover **acuerdos amparados en normas e instituciones internacionales** (más que en **pactos** entre gobiernos).

Lo primero, en mi opinión, hay un debate ingenuo, paralizante en Uruguay que es “Mercosur si o Mercosur no”, es una discusión que no tiene mayor sentido plantearla en esas condiciones.

Somos parte de un acuerdo regional, no tiene ningún sentido que nosotros unilateralmente digamos que no queremos pertenecer a él, sobre todo cuando hay sectores de actividad, sectores de interés y grupos de presión que están fuertemente afincados, en que el Mercosur funcione.

Sin embargo eso no debe de querer decir que nosotros estamos indisolublemente atados al Mercosur y que no tenemos otro remedio que seguir atados al Mercosur, sobre todo cuando tenemos un diagnóstico más o menos consensuado que el Mercosur dejó de ser una fuente de dinamismo para la inserción internacional y para la economía uruguaya en los próximos años.

Entre otras cosas, porque la agenda global del Mercosur como tal para insertarse en el mundo está trancada por razones de diferencias entre los países grandes y en particular, en mi opinión, porque Brasil no termina de tener una estrategia clara y definida de lo que quiere hacer con su liderazgo en la región y su estrategia de inserción externa.

Por lo tanto Uruguay tiene que jugar un rol ambiguo.

En ningún caso manifestar la decisión de salirse del Mercosur pero hacer todas aquellas cosas que entienda necesario que hay que hacer, incluso aquellas que lo pueden poner en el *borderline* del Mercosur, como señalaba Carlos, planteando un eventual ingreso a una negociación, un acuerdo, plurilateral como el que está teniendo lugar en el Pacífico.

Probablemente más de un socio no se sentirá muy cómodo porque Uruguay juegue un rol *borderline* en ese sentido.

Pero la pregunta que nos formulamos es: ¿efectivamente alguien piensa que para un país de la dimensión de Uruguay va a ser promovida su expulsión del Mercosur, cuando Uruguay probablemente es el único socio comercial presentable que tiene Brasil en términos económicos y desde el punto de vista político? Difícilmente.

Uruguay lo que tiene que hacer es formular una agenda, en mi opinión, bastante más decidida, básicamente orientada en dos direcciones:

1. Explotar al máximo las ventajas comparativas que tiene el país, donde los productos agroindustriales y los Servicios son un tema crucial.
2. Tratar de pensar que las economías de escala son fundamentales. Hay sectores y sus ramas en los cuales las economías de escala no son fácilmente alcanzables y por ello no son sectores priorizables, porque la escala de Uruguay es tan pequeña que si tiene un acuerdo comercial como el que tiene el Mercosur, no tenemos una mínima escala en donde asentar nuestra inserción. Difícilmente sean sectores que puedan consolidarse o competir internacionalmente de manera razonable, con los dispositivos tecnológicos que hoy tenemos.

Uruguay tiene que tener un fortalecimiento de su proceso, de su capacidad negociadora.

Alguna vez hemos hablado con Juan y con Álvaro Ons, destacado colega que ha reflexionado mucho sobre estas cosas, que en un país de la dimensiones de Uruguay donde el tema de la inserción externa juega un papel tan crucial, la agenda de la inserción externa está fragmentada en diversas agencias y diversas instituciones.

Obviamente Cancillería juega un rol central, el MEF tiene un rol, una Dirección de Comercio, pero también el Ministerio de Turismo está a cargo de una agenda que supuestamente es la obtención de divisas, tenemos una Agencia como Uruguay XXI, o sea tenemos una variedad de instituciones, en un país que coordina muy mal y su funcionalidad es bastante débil en trabajo en red. Tener esa dispersión institucional hace difícil tener una agenda clara y sostenible.

Fortalecer la institucionalidad supone muchas cosas, pero entre otras, supone fortalecer los equipos de negociación, tener preparados cuerpos de negociadores para una agenda intensa en materia de negociaciones en el futuro y eso probablemente suponga consolidar ámbitos institucionales que estén en condiciones de coordinar este proceso.

En segundo lugar en mi opinión hay que diseñar una estrategia, como decía recién, de inserción al mundo, de apertura al mundo que no esté condicionada a las restricciones que el Mercosur pone.

La agenda política. Cada vez que discutimos este tema aparece una voz no menor que tiene un conjunto de adhesiones, que dice: "esto no lo podemos hacer porque está violando normas del Mercosur." Esto no debe de ser parte de una restricción que el país enfrente por el contrario, no debe de ser tomada en cuenta si ese es solamente el argumento.

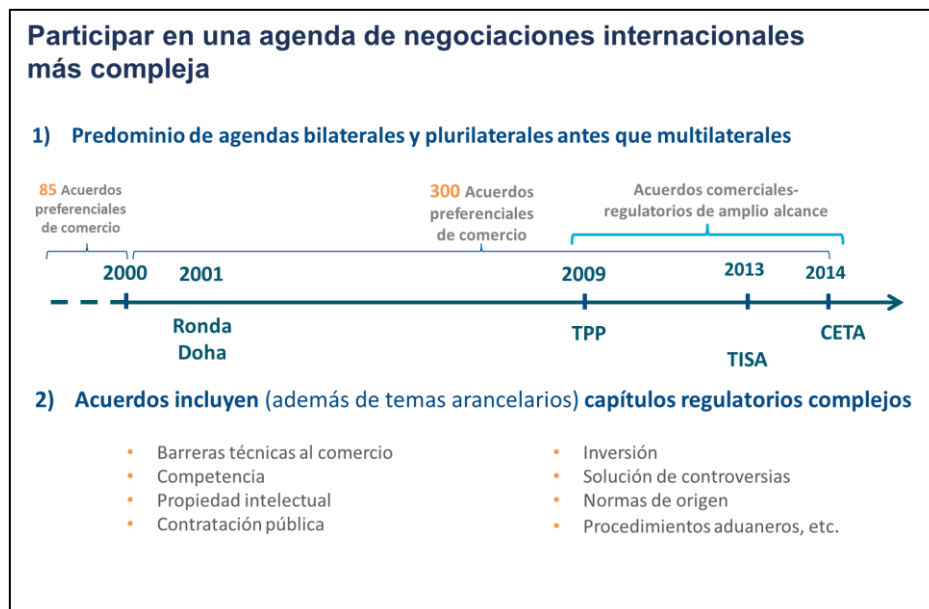
Finalmente, algo que ahora tiene una vigencia un poco menor que lo que vimos en el periodo anterior, por la confusión que hubo en el período de gobierno anterior al respecto, Uruguay debe procurar, enfatizar los acuerdos comerciales que estén amparados en institucionalidad y en reglas internacionales y no en acuerdos políticos entre gobiernos.

No hay nada más efímero que los acuerdos políticos entre gobiernos, no hay nada que dure menos que un acuerdo político entre gobiernos cuando la situación económica se vuelve compleja.

El acuerdo del Euro es el caso más evidente de que cuando los europeos confiaron que iban a crear una zona monetaria como la que creaban y reflexionaban contra los economistas que decían: “van a fracasar con sus zonas monetarias el día que los shocks vengan”, la respuesta de los europeos fue: “la política va a primar y vamos a tener un acuerdo por lo cual rescatar a aquellos países que estén sufriendo dificultades”.

Eso lo discutí yo siendo estudiante universitario en Europa en los años 90, que era cuando más se discutía, y la discusión era entre los economistas más bien de origen europeo con los americanos. Los norteamericanos decían: “es ingestible una unión monetaria sin integración de mercados, sin integración fiscal, sin regulación bancaria única”. Los europeos decían: “cuando llegue el momento de que haya un problema, la política primará sobre lo económico y habrá una voluntad política de resolver esos problemas”.

Claramente el transcurso del tiempo lo que ha dejado claro es que no hay una generación de europeos dispuestos a pagar cualquier precio por rescatar Europa, lo cual dice que los acuerdos políticos son efímeros y que lo único que perdura en el tiempo son las instituciones y los acuerdos reglados y por eso hay que confiar en materia de economía internacional en temas institucionales de agendas comerciales amparados en normas y en reglas que están claramente establecidas.



No me voy a detener en esto, solo quiero hacer dos comentarios al respecto, esto es algo de lo que Carlos recién mostró, el mundo se ha ido moviendo por las razones que Carlos nos explicó, de un predominio de una agenda multilateral a un predominio de una agenda bilateral y hoy una agenda plurilateral.

Esto constituye para Uruguay un desafío muy importante: cómo nos insertamos en ese mundo, o con qué estrategias nos metemos en ese mundo. Una de las cosas que Carlos planteaba es un tema central, por el fracaso de la Ronda de Doha, por las dificultades que hay para avanzar. Seguramente tenga avances importantes en estos capítulos plurilaterales y Uruguay hasta ahora, no tiene claramente definido, por lo menos hasta donde yo lo sé, de qué manera va a insertarse en este nuevo mundo, sobre todo con acuerdos, que hoy por razones obvias, por lo que mostraba Juan en su presentación, tienen aranceles son mucho menos importantes de lo que lo eran.

Hace 20, 30 años los acuerdos involucran capítulos en materias mucho más complejas que tienen que ver con regulación, que tienen que ver con temas de competencias, que tienen que ver con temas sanitarios, y en ese mundo es en el que Uruguay se va a preparar para insertarse; para eso es lo que Uruguay se tiene que preparar negociadores, y con una agenda propia para saber cuáles son los puntos en los que quiere dar concesiones y cuáles son los puntos que quiere reservarse para eventualmente negociar después.

¿Por qué el TISA era un instrumento que valía la pena usar?

Porque habría permitido:

1. Acceder a **información clave para trazar una estrategia** fundada en la agenda internacional de liberalización del comercio de servicios (que representa más del 50% del PIB).
2. Contar con la oportunidad de **negociar en solitario** lo cual debería ayudar a:
 - i. **“Salir de la jaula” del MERCOSUR** tejiendo alianzas adicionales (no sustitutas).
 - ii. Aprender y ganar **experiencia propia en negociaciones comerciales bilaterales** que son cada vez más relevantes en la agenda internacional.
3. Tener un ámbito para **negociar excepciones para algunos regímenes especiales** (subsidios, exoneraciones, monopolios públicos, zonas francas) que deben ser preservados.
4. Negociar instrumentos que ayuden a **globalizar compañías locales** amenazadas por el desarrollo tecnológico y por falta de escala.

Quiero terminar haciendo un apunte sobre el tema que nos ocupó en las últimas semanas, porque en mi opinión, la resolución del gobierno, dicho esto con mucho respeto, es uno de los errores más grandes que hemos cometido en muchos, muchos años.

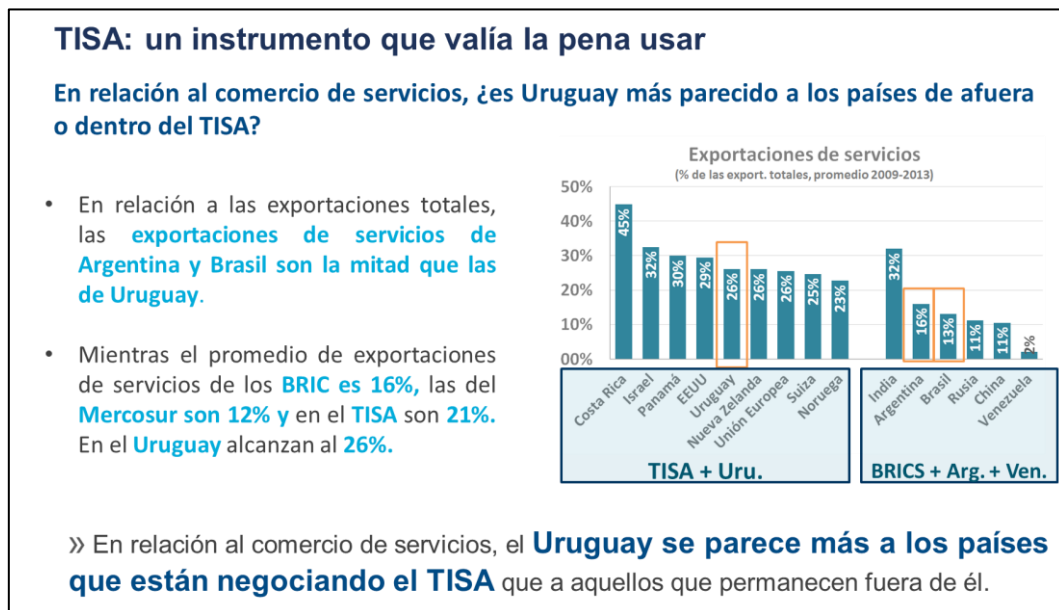
En todos los sentidos en que se mire, lo que resolvió el Poder Ejecutivo en esta semana constituye un error estratégico importantísimo.

1. Porque la inserción externa del país es crucial para el país y para la apertura.
2. No hay nada que haya discutido el país en términos serios al respecto sobre el tema del tratado de Servicios. Lo que ha habido es una discusión absolutamente superficial y cuando digo que no ha habido, no ha habido en la fuerza política del gobierno, y no ha habido en el sentido general de la sociedad. Los uruguayos no hemos discutido este tema con la suficiente profundidad como para haber tomado una decisión no de

adherir o no adherir a un tratado, sino simplemente la de bajarnos de la negociación de un tratado. Por lo tanto razones tácticas, estrictamente tácticas que tienen que ver con el manejo de la coyuntura política del país han llevado a tomar una decisión, en mi opinión, errónea, precipitada, que va a tener consecuencias no observables ahora a corto plazo, sino que va a tener consecuencias de mediano plazo para el país.

¿Por qué en mi opinión el TISA, participar en las negociaciones del TISA era importante, además de muchas de las cosas que Juan dijo?

1. En primer lugar es estar en el mundo. Uruguay por diversas razones está en una agenda tan Mercosur, que le impide estar, salvo algunas excepciones, discutiendo lo que en el mundo se está discutiendo. En Uruguay los Servicios son el 50% del PIB y el 26% de las exportaciones. No estamos hablando de una materia no relevante y no sustantiva desde el punto de vista económico. Por lo tanto, esto desde el punto de vista material es sustantivo pero además desde el punto de vista de conocer cuáles son los capítulos que se está negociando, cuál es la agenda, nosotros decidimos bajarnos y perder la información que estábamos teniendo porque estaba contenida allí adentro.
2. En segundo lugar nos iba a permitir después de mucho tiempo tener una estrategia en solitario, jugar un partido en solitario sin el amparo o de las estrategias trazadas en común en otros acuerdos en estas instancias de negociación, sin Argentina y sin Brasil. Eso fortalece nuestra capacidad negociadora nos permite aprender y nos permite jugar un partido mucho más abierto.



Me voy a permitir mostrarles una gráfica que me parece importante.

El grupo de países que están en el TISA tiene una estructura de exportaciones de estas características (izquierda del gráfico) y el grupo de países que no participan del TISA tienen esta estructura (derecha del gráfico).

¿A quién nos parecemos más de los dos?

Nosotros decidimos salirnos de este grupo de países para estar en el grupo de países distintos, cuando nuestra estructura de comercio tiene más parecido con los que están negociando que con los que no están negociando. Esto es un instrumento que ilustra con claridad parte del error.

Además hay otros argumentos que se pueden listar como tener un ámbito específico para negociar algunas excepciones para algunas cosas que el país tiene que negociar en algún momento. Uruguay tiene régimen de excepciones en materia de acuerdos de Inversiones y tiene regímenes especiales como es el tema de zonas francas.

¿Dónde, eventualmente, vamos a discutir algunas de estas cosas en temas que pueden venir desde lo internacional, en temas de OCDE y demás, si no tenemos un lugar donde estemos discutiendo temas estratégicos en materia de acuerdos y Servicios con otras naciones, con otros países que están fuera de la región.

Termino diciendo que el tema de la inserción internacional es un tema crucial para este país, en una empresa como la mía, nosotros hoy estamos instalados en Uruguay, en Ecuador, en Paraguay y en Bolivia, prestando Servicios profesionales.

¿Dónde les parece a ustedes que nosotros podemos empezar a pensar que nos conviene a asentar las exportaciones de Servicios a terceros países como locales?

¿En un país que no está participando de las negociaciones del TISA o que no está participando en un acuerdo de Servicios o en un país que potencialmente lo va a hacer?

Porque así como están esos países, una compañía de Servicios profesionales perfectamente se puede instalar en uno de los países que están participando de ese proceso, por el simple hecho de que para exportar Servicios desde esa base va a ser mucho más conveniente hacerlo que desde bases locales. Y como nosotros, que somos proveedores de Servicios profesionales, hay otra variedad de Servicios informáticos y demás que pueden tener estrategias similares. Porque a las empresas no les importa al final del día cuándo se vuelven globales o regionales donde están, lo que les es importante es dónde optimizan su estrategia de salida y su estrategia de negocios. Y la bandera nacional pasa a ser un tema más irrelevante porque en economía las cosas que terminan mandando en el mundo de los negocios, son cosas que tienen que ver con cómo mandan los números.

Por eso insisto que discutir el tema de la inserción externa es muy oportuno por todo lo que dijimos antes pero porque esta semana Uruguay tomó una decisión que en mi opinión es realmente muy, pero muy mala y lo que es peor, tengo la sensación de que nadie es consciente de que tiene la gravedad que tiene y eso es peor.

Muchas gracias.

Ec. Isidoro Hodara

Abrimos un espacio de preguntas y opiniones y les pedimos a quienes quieran intervenir que se identifiquen y cuando corresponda que identifiquen a cuál de los panelistas va dirigido el comentario.

Ahora este moderador, que tiene que ser muy moderado porque así me lo pidieron la Universidad y la Academia, tiene ganas de hacer un comentario de fondo.

Los tres panelistas nos indicaron pistas por las cuales podríamos despegar para insertarnos internacionalmente en los próximos 5 ó 10 años. En cualquiera de los casos nos están sugiriendo que Uruguay debe formular instrumentos de política comercial, en este caso, acuerdos. Y el problema al cual todo el mundo se refirió y sobre cuyo fondo yo no pienso hablar que es si el TISA sí o el TISA no, o si sobre todo significa lo que significó. Yo quise hacer una comparación en cómo Uruguay se paró en la cancha. Carlos decía que tenemos que estar en todas las canchas y si se achicó o no en otras instancias y entonces esto lo corroboré con el Emb. Lacarte para esta primera instancia que voy a contarles.

Cuando Uruguay tiene que participar después del fin de la segunda guerra en lo que primero era el Instituto Internacional de Comercio y después terminó siendo el GATT, lo que Uruguay hizo fue participar, incluso en las negociaciones de intercambio de preferencias, además de haber sido Uruguay un actor importantísimo, en la conferencia de La Habana y después venir al Parlamento y mostrarle: esto fue lo que obtuvo, esto fue lo que me costó, y sopesando ventajas y desventajas el Parlamento uruguayo decidió, después de que se participó, si el resultado convenía o no convenía. La oportunidad para pronunciarse en aquel momento era después de haber visto las cartas, no negarse a verlas porque no se sabe cuáles van a ser.

Y les recuerdo que en ese momento como ahora se podían tener recelos legítimos: nos convocaban los países más ricos que estaban afuera, había compromisos en un esfuerzo de liberalización del comercio que seguramente iban a enfrentarse con lo que en ese momento todavía predominaba como concepción en el Uruguay, que era la sustitución de importaciones. Y nada de esos recelos, temores y aprensiones llevó a decidir retirarse antes de ver los resultados.

No nos tiramos al agua pero no nos negamos a verla. En ese caso se decidió que sí.

Y ahora les voy a contar otra historia más reciente que todos tienen en la memoria. Cuando Uruguay decide considerar su ingreso al Mercosur, no decidió primero si iba o no a participar en las negociaciones porque había aprensiones y miedos y recelos: “todas las góndolas de los supermercados van a estar llenas de productos brasileños y argentinos, y ahí tenemos unos sectores sensibles que son particularmente sensibles, justo respecto de estos dos vecinos, como automotriz, azúcar, vino”.

Teníamos muchos recelos y algunas expectativas, también, sino no nos hubiéramos tirado al agua, pero ¿cómo fue la secuencia para formular esa política comercial?:

Primero se salió a negociar, lo cierto es, que después hubo una etapa intermedia entre la consideración por el Parlamento porque hubo un conjunto de los representantes de los Partidos Políticos que miró los resultados, de eso me puedo acordar en primera persona, en singular, porque estaba ahí, pero inmediatamente la materia sobre la que se pronunció el Parlamento y por lo tanto la ciudadanía de manera indirecta, es después de haber sopesado las ventajas y desventajas, le puede haber errado o no. Puede haber valorado con exceso de optimismo que la calidad de las promesas que recibíamos era como el valor nominal que tenían, quizás no.

Pero lo que hicieron no fue nunca decir “no nos metamos, no salgamos a la cancha, juguemos al achique máximo”, sino “veamos las consecuencias” y creo que esta es una manera razonable de revisar avenidas de reformulación de política comercial como los acuerdos, los

camino que ustedes nos han sugerido y que el negarse a ver cómo seguía la foto no es ciertamente una receta para resultados adecuados.

Esto es una carga personal que yo tenía. Sé que algunos la comparten, pero yo no me sentía muy cómodo si no la compartía con ustedes. Ahora sí si quieren, “disparen sobre el pianista”.

Pregunta

Para los tres panelistas: los procesos de negociación son procesos que llevan tiempo, son procesos extensos, acá para saber cuánto se pierde o se deja de perder habría que saber cuál es el final de esto. También como los ómnibus tienen más de una parada y hay gente que se sube y hay gente que se baja, entonces mi pregunta es: este tren que está pasando y que aparentemente estamos diciendo que no vamos a tomar ¿Qué procesos de negociación tiene por delante? ¿Cuáles son los tiempos que están razonablemente previstos para que haya algún tipo de decisiones que explica el acuerdo? ¿Qué otras eventuales paradas hay en el medio en las cuales Uruguay u otros países pueden reconsiderar sumarse o bajarse?

Juan Labraga

Yo no tengo información *inside* para darles, son procesos largos y un poco el tema que yo mostraba con los PIB mundiales es que el equilibrio está cambiando, de hecho nosotros especulamos sobre la estrategia de Estados Unidos y la Unión Europea en base a los acuerdos que ellos comienzan a negociar. Pero no sabemos cuáles van a ser sus estrategias hemisféricas en negociar acuerdos.

Uno tiende a pensar que por lo menos por ahora es bueno tener a Uruguay de su lado.

Es decir, yo comparto con Gabriel que fue una cuestión táctica y que muestra el lugar que se le da a la inserción internacional en el debate político del país, es un punto más para negociar dentro del Presupuesto, que es fundamental para estos años y para algunas cuestiones puntuales. Fue una decisión táctica sin nada de estrategia.

Dicho esto, consideraba que el gobierno no quería defender este acuerdo, de hecho y es un poco lo que yo decía de la agenda, uno tiene que salir a buscar, a informar, entonces lo que a mí me parecía es que Uruguay se iba a bajar de esta negociación, pero lo iba a hacer posteriormente a que el Presidente Tabaré Vázquez que se reúne con Obama ahora, que yo supongo que algo del tema le va a plantear, pero dado que fue una jugada táctica no se consideró nada de eso. Ahí algo puede surgir pero no sé qué es para la agenda futura.

Pero estimo que a Estados Unidos no le debe de servir que Uruguay se baje en proceso de negociación.

Carlos Pérez del Castillo

Yo creo que es en estos momentos decir si esto va para un año o para dos, evidentemente que lleva un par de años más, pero la obligación que tienen todos los que están presentes en este momento era someter ofertas, eran solamente 3 países los que no lo habían puesto sobre la mesa, eran Paraguay, Uruguay y Pakistán y me parece que una vez que las ofertas estén sobre

la mesa, van a indicar los países que están participando en esa negociación para tratar de mejorarla entre ellos.

Igualmente un objetivo que tienen esos países es que una vez que lleguen a un acuerdo final, ya que representan el 70% o más del Comercio de Servicios, es tratar de multilateralizarlos en el marco de la OMC con los restantes. Y el problema es que ahí nos traerían un acuerdo ya hecho y diciendo: “señores firmen porque esto lo vamos a multilateralizar” y los que no quieren firmarlos, es decir los que no se adhieren a este tipo de compromiso van a quedar fuera tanto en condiciones de acceso como se status nacional.

Me parece que las etapas futuras para subirse van a ser más difíciles y al final del camino nos vamos a tener que enfrentar a la multilateralización posible del acuerdo y eso es más complicado aun.

Ec. Gabriel Oddone

¿Dónde piensan que se van a instalar las compañías cuando tengan que decidir instalarse? ¿En un país que está dentro del acuerdo o dentro de un país que negoció excepciones?

Hay un tema que puede ser que dilate estas negociaciones que es el tema del tratamiento de los datos y la diferencia que hay entre Estados Unidos y Unión Europea, este es un capítulo muy importante de dónde alojar servidores de la información y cuál es el uso que se le da a ese repositorio de datos desde el punto de vista económico.

Google accede a toda la información y la comercializa en Estados Unidos es largamente aceptado, en Europa es un tema largamente no aceptado.

Este tema del TISA es probable que dilate todo el tema de las negociaciones y el otro tema es la definición de algunos monopolios públicos, que la definición que tiene establecido el TISA sobre monopolios públicos es una decisión bastante genérica acotada a aquellos Servicios que solamente pueden ser prestados en condiciones monopólicas por un prestador público.

En algunos casos son claramente entendidos: la seguridad, la defensa, la justicia, pero después cuando entras con el tema educativo y la salud, eso no quedaría claramente comprendido pero eso no es claramente en función del tamaño de los países. Algunos países tienen monopolios naturales por los cuales, podrían ser parte de las excepciones. Pero creo que estos dos capítulos son los dos temas centrales donde básicamente la unión entre Estados Unidos y la Unión Europea está moviéndose.

Isidoro Hodara

Creo que la pregunta es muy interesante y así como hemos revertido lo que decidimos en algún momento, hay oportunidad de revertir lo que ahora revertimos.

El problema es sobre todo de credibilidad. Porque nosotros para entrar en esta negociación tuvimos que solicitar ser aceptados. Nos comunicaron que éramos aceptados y luego sin haber visto ninguna oferta ni presentado ninguna demanda decimos: “no quiero verlas, no quiero formularlas, no me cuente, me voy”.

La credibilidad en negociaciones comerciales es importante.

Uruguay no venía siendo considerado así como yo lo estoy diciendo en los últimos 50 años, o más, y ahora tenemos un abollón en la credibilidad y realmente no sé decir en qué horizonte de tiempo eso puede ser restañado o reparado.

Pregunta

Creo que teniendo gente como Hodara, o Pérez del Castillo, que no sólo teorizan sobre la negociación sino que han sido operadores, son agentes han estado en el medio de una negociación, podemos analizar o discutir el problema de las negociaciones, pero como dijo Hodara al principio, y siempre recuerdo lo que decía Lacarte Muró, en el (Tokio round) él va a negociar el corte Hilton, le dan el corte Hilton y Uruguay tiene que dar una preferencia y ¿qué termina dando Uruguay? ¡Whisky irlandés! En esa época acá en Uruguay nadie tomaba whisky irlandés, ahora hay un montón de pub irlandeses que lo sirven, pero no entraba porque nadie lo conocía.

Sin embargo fue la preferencia que se dio por parte de los negociadores.

La negociación tiene su ritmo y tiene sus cosas: podemos analizar el punto de vista teórico pero la realidad muchas veces da otra cosa.

Isidoro Hodara

Faltaría solo acotar que lo importante que la concesión era más bien simbólica sino que la recibía uno de los países productores, de productos agrícolas y de carne, de la Unión Europea.

Pregunta

Antes que nada, felicitaciones por la exposición francamente fantástica en lo que respecta a mi opinión.

Es un comentario para el señor Oddone, lamentablemente yo tengo un escenario mucho más pesimista que el que usted acaba de presentar. Comparto en un 100% que Uruguay ha cometido un error exponencial. Que hoy no nos estamos dando cuenta de lo que pueda llegar a pasar y la pregunta es si en este escenario pesimista puedo llegar a plantear, de aquí a las nuevas generaciones que si Uruguay ha hipotecado su futuro, quizás en un escenario un poco más prolongado, de 10 a 15 años, pensado no sólo en las empresas, sino en que los futuros profesionales tengan la necesidad de conseguir un mejor horizonte, en otros mercados más liberales y menos proteccionistas de lo que estamos siendo en este momento.

Gabriel Oddone

Es un tema interesante. Lo único que se me ocurre plantearte es que efectivamente la decisión que está tomada tiene consecuencias, no estoy en condiciones de evaluar la magnitud y específicamente las consecuencias sobre los profesionales uruguayos.

Creo que es un error, tal vez tengamos alguna posibilidad en algún momento de rectificarlo pero seguramente lo que terminará ocurriendo como recién mencionaba Carlos es que cuando

el acuerdo se multilateralice Uruguay no tenga más remedio que tomarlo, en cuyo caso estaríamos en la misma situación que si hubiéramos negociado, con menos protección que la hubiéramos logrado si hubiéramos estado negociando.

Si es que efectivamente queremos seguir perteneciendo a la comunidad internacional.

Pero admito, y por eso decía que a corto plazo es difícil de evaluarlo, a mediano plazo seguro que es un error estratégico pero justamente medir las consecuencias a mediano plazo es complejo.

María Dolores Benavente

Un comentario, simplemente que cuando uno mira las actas del Banco de la República en una reunión donde Octavio Morató como Gerente del BROU, convocó a distintos analistas para ver qué hacían porque el mundo se despedazaba por la crisis del 29 y uno ve en el acta las intervenciones de cada uno es increíble con qué alegre ignorancia tomaron la decisión de que Uruguay tenía que cerrar la economía, ir a un modelo de sustitución de importaciones, control de cambios. Todos menos uno, que era el socialista Frugoni, que decía que había que flotar y abrir la economía.

Es difícil calibrar qué va a pasar con las próximas generaciones si uno mira una grafica de PBI per cápita de Estados Unidos y Uruguay, perfectamente se puede hacer una inflexión en ese año, 1930, cuando Uruguay empezó a perder nivel de vida. Creo que hoy no nos damos cuenta, como dice Gabriel, pero las futuras generaciones lo van a pagar, en términos de bienestar. Hoy estamos en un cuarto de nivel de vida de un país desarrollado. En 1870 desde que hay estadísticas, hasta 1930 tuvimos un nivel de vida similar al de los países desarrollados.

Isidoro Hodara.

Lo que me queda es agradecer a los tres panelistas, fue un placer compartir la mesa con ustedes y agradecerles a todos ustedes por el interés demostrado. Ya tendremos más oportunidades de compartir este tipo de mesa redonda y este tipo de debate sobre temas tan importantes para Uruguay como los tres panelistas lo han subrayado.

Muchas gracias a todos.