

## **Gerencia Asuntos Institucionales**

## Ante el nuevo escenario regional y mundial, ¿Cuál es la mejor estrategia de integración comercial para Uruguay?

3 de julio 2012

El día 3 de julio de 2012 se llevó adelante el evento "Ante el nuevo escenario regional y mundial, ¿Cuál es la mejor estrategia de integración comercial para Uruguay?", organizado por la Gerencia de Asuntos Institucionales y el departamento de Comercio Exterior de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios (CNCS).

El objetivo de este encuentro era identificar la mejor estrategia que debería seguir Uruguay ante el contexto actual regional y extrarregional donde el nivel de incertidumbre y de proteccionismo económico es cada vez mayor.

La apertura del evento estuvo a cargo del Presidente de la Cámara Nacional de Comercio y Servicios, **Cr. Marcelo Lombardi** quien mencionó que el país debe aprender de las experiencias vividas y no repetir los errores del pasado que implicaron ampliar solamente el comercio hacia la región y cerrarse al mundo, ya que se estarían sustituyendo las ineficiencias de Uruguay por las ineficiencias de los integrantes del bloque.

Asimismo remarcó los últimos hechos relevantes en materia de comercio exterior entre los que se destacan el planteo del aumento del Arancel Externo Común (AEC), el acercamiento bilateral con Brasil, la suspensión de Paraguay del Mercosur (MS) así como la dudosa legalidad de la incorporación de Venezuela.





Por otra parte, resaltó las declaraciones del Presidente de la República acerca de la conveniencia de hacer tratados de libre comercio (TLC) con países de América Latina, remarcando que si bien durante los últimos años Uruguay ha llevado adelante un proceso de diversificación de destinos comerciales, tratando de desarrollar mercados extra regionales, es claro que aún queda mucho por hacer. Sólo abriendo la economía

al mundo es que un país de las dimensiones de Uruguay podrá exportar su valor agregado. En este sentido, señaló la creciente importancia de las exportaciones de servicios, que hoy alcanzan a 3.400 MM USD y remarcó la necesidad de contar con un similar dinamismo para las exportaciones de bienes.

Las alternativas que tiene un país como Uruguay para su integración comercial son: o bien la multilateralidad, seriamente amenazada puesto que la ronda DOHA no termina de definirse, o bien la región, con todas las patologías que se están dando, o bien logrando acuerdos bilaterales.

Destacó que en el año 2002 en un evento de similares características del de hoy, la Cámara manifestaba ya la misma postura en cuanto a la necesidad de procurar acuerdos entre bloques comerciales, a modo de ejemplo con la Unión Europea (UE) y fundamentalmente acuerdos bilaterales con otros países.

Reconoció que si bien existen dificultades para lograrlos, éstos son necesarios para el crecimiento de la economía uruguaya. Expresó que desearía que si en diez años la Cámara volviera a organizar un evento como éste, este tipo de problemas ya estuviera superado y el país se encontrara en una senda de verdadera integración comercial con el mundo.



La disertación del **Emb. Julio Lacarte Muró** se centró en que cualquier estrategia de inserción comercial tiene un aspecto interno del país que es su capacidad de competencia. Uruguay actualmente no se encuentra ubicado en el nivel que se pretendería en esta materia lo que perjudica al comercio exterior y la inversión del país. La capacidad de competencia no significa solamente monitorear el tipo de cambio sino que se debe aumentar el nivel de educación, capacitación, infraestructura, administración pública, dinamismo del sector privado y un importante grado de colaboración del gobierno y las empresas. La realidad muestra que si un país no es competitivo se paga un precio alto.

La globalización involucra la integración preferencial de bienes de capital y mano de obra lo cual, impulsado por la tecnología, contribuye a la distribución efectiva de recursos.

Al observar la coyuntura internacional, se encuentra que la inserción a nivel internacional no es sencilla. Desde 2009 y debido a la crisis internacional de los mercados financieros que surgió en EEUU se ha experimentado cierta desaceleración en el comercio internacional. A esto se le suma, el bajo nivel de actividad de EEUU, la crisis de la Unión Europea (UE), el desempleo que aumenta en esa región, el

proteccionismo progresivo, lo que deriva en pronósticos no demasiado favorables para lo que queda del año.

El MS constituye una amplia decepción: las perforaciones al AEC derivan en montos de importaciones en Manaos que superan las exportaciones totales de Uruguay, los obstáculos para el TLC con la UE, el creciente proteccionismo de los socios mayores, entre otros factores, redundan en un perjuicio claro para nuestro país. Sin embargo, si bien el MS no es favorable para Uruguay, no se ve como una alternativa viable la salida del mismo. La recomendación que plantea es profundizar lo que se está hablando con Brasil relacionado a un acuerdo bilateral en la modalidad de Integración Profundizada. Este tipo de acuerdos tiene antecedentes a nivel internacional (Suiza-Alemania). Asimismo, existe un tratado de integración, cooperación y desarrollo entre Argentina y Brasil que data de 1988 y sigue vigente.

Por otra parte, entiende necesario un acercamiento a la Alianza del Pacífico. Uruguay debe estar atento a estos acuerdos donde pueda participar.





La segunda exposición estuvo a cargo del **Emb. Carlos Pérez del Castillo** quien habló de la inserción a nivel internacional por el comercio, las inversiones y la tecnología. Por el tamaño de Uruguay, caracterizado por una baja demanda local, es muy difícil que tenga el peso suficiente como para llevar a cabo una agenda propia de inserción internacional. Se debe estar atento a las oportunidades que surjan en materia de acuerdos con otros países ya sean bilaterales, multilaterales, regionales o extrarregionales.

Los acuerdos bilaterales y multilaterales son sustanciales. En la actualidad hay países que entran a determinados mercados a los cuales Uruguay no puede acceder porque no tiene tratados comerciales con esos mercados. De este modo, se tiene que tratar de firmar acuerdos para equiparar las condiciones de competencia.

El MS se encuentra sufriendo una parálisis y resulta cada vez más difícil negociar con terceros. Sin embargo no parece demasiado factible tomar una posición como la que ha tenido Chile en relación al MS, donde Uruguay incluso podría llegar a salir más perjudicado. Tampoco se ve realista la posibilidad de que el país se aparte del MS aunque el mismo esté presentando obstáculos para el logro legítimo de intereses nacionales.

El MS necesita asumir las diferencias de los distintos países que lo componen y un mayor grado de flexibilidad. Flexibilización no es sinónimo de retroceso sino que mediante la misma se debe asegurar el equilibrio e ir al encuentro de las carencias que

se observan en la actualidad. Se deben asimismo definir plazos y comprometerse de forma tal que se alcancen los objetivos prestablecidos.

A esta situación que se experimenta se le suma el colapso de la Ronda de Doha. El mismo es totalmente perjudicial para Uruguay debido a que hay temas que solamente se negocian en esos términos. De este modo, se debe perseverar para lograr el éxito de la Ronda aunque el clima no parezca demasiado auspicioso en caso de que se dé la re-elección de Obama y dada la poca iniciativa que muestra la UE. Sin embargo Uruguay podría unirse con países como Noruega, Suiza, Suecia, Nueva Zelanda, buscando acuerdos multilaterales con países que desean también mayor apertura comercial.

En el otro extremo se encuentra una proliferación de acuerdos comerciales en el mundo como la UE con India; Perú con China; Perú, Colombia y la UE, entre otros.

En materia de acuerdos Uruguay tiene mucho camino por recorrer, se podría plantear un acuerdo Uruguay-UE, tal vez no con objetivos directos por parte de la UE pero sí para sentar precedentes de negociación. Asimismo, al TIFA se le puede agregar negociaciones sobre distintos productos y también se podrían explorar acuerdos multilaterales con el EFTA, así como acuerdos bilaterales con China e India.

Entiende que este tipo de avances deben hacerse con la confidencialidad y el estudio debidos, sin titularlos antes de que se vea las posibilidades que brindan.





El tercer disertante fue el **Emb. Didier Opertti** quien diferenció estrategia de integración comercial. La primera es una pericia, un modo de manejar el comercio exterior a través de sus protagonistas. La misma crea un marco para que los privados se envuelvan en negociaciones a nivel individual y colectivo.

La integración comercial constituye la creación de espacios compartidos. Dentro de estas estrategias se encuentran los acuerdos comerciales. A diferencia de lo que es individual, la integración es el compromiso donde el cumplimiento de las normas resulta ineludible de forma tal que si no se cumplen, nos encontramos fuera del margen de integración.

Señaló que comparte lo expresado por los anteriores disertantes y entiende pertinente plantear algunas preguntas tales como: ¿Existe el MS?

Entiende que la crisis que actualmente vive el MS no es de funcionamiento sino de existencia. Para negociar con cualquier país se debe tener presencia internacional,

respeto, seriedad y confiabilidad por parte de quienes desean comerciar y hoy el MS no es confiable.

En la última semana ha mostrado no tener respeto ni por sus socios ni por terceros países. Lo que sucedió con Paraguay es una muestra de esta situación. El MS no tiene potestad para verificar las constituciones ni las decisiones de cada país. Éstas son de esos países y de este modo el MS no puede negarle la participación a un socio, como lo hizo con Paraguay.

Lo que sí puede hacer es un procedimiento para sacarlo que se basa en la consulta previa entre los países miembro y con el país afectado y luego la decisión donde en el proceso no participa el estado afectado.

Aclara que el MS es intergubernamental, no tiene juicio de jerarquía mayor a la de los Estados. El MS no tiene voluntad propia sino que es la voluntad de los socios.

La discusión que se plantea entonces es ¿Queremos un MS integrado o ideológico? Se ha lesionado la libre determinación, la no intervención y se ha roto la sociedad de los más débiles.

El MS no puede tomar decisiones sin Paraguay porque esté suspendido y menos "aprovechar" que está suspendido para ingresar un nuevo país al bloque.

Destacó además que por un lado se quiere hacer un acuerdo MS-UE y por otro se desconoce que la UE mencionó expresamente que el acuerdo sería con el MS sin Venezuela.

Es fundamental que en el proceso de integración no se mezcle ideología con integración, sino tener como eje fundamental el pluralismo ideológico.

El público presente realizó preguntas y reflexiones relacionadas con la estrategia a seguir para promover acuerdos bilaterales, cómo defender los derechos de los países más pequeños y cómo hacer de este tema un tema de Estado que trascienda un período de Gobierno.

El cierre del evento estuvo a cargo del **Dr. Claudio Piacenza (Secretario General de la CNCS)** quien ratificó que debido a que a través del Mercosur no se han podido levantar las restricciones fundamentales que vienen dadas por el tamaño de nuestra economía, es imprescindible entonces el acceso a nuevos mercados en todos los ámbitos posibles: regionales, bilaterales y multilaterales. Por lo tanto la construcción de un mercado ampliado y la concreción de acuerdos comerciales con terceros países, deben ser los componentes básicos y complementarios de la estrategia de crecimiento de la economía nacional.

Por cualquier consulta o ampliación de información, contactarse con Denisse Toledo (dtoledo@cncs.com.uy)