

El libre comercio con Estados Unidos como opción de política económica

Roberto Porzecanski, PhD (Candidate)
The Fletcher School of Law and Diplomacy
Tufts University

Seminario: “La economía política de la inserción internacional del Uruguay”

Woodrow Wilson Center for Scholars
Consejo Uruguayo de Relaciones Internacionales (CURI)

El libre comercio con EEUU como opción de política económica

- Opciones
- Viabilidad de un TLC
- Lecciones de 2006
- Alternativas

El libre comercio con EEUU como opción de política económica

- Opciones
- Viabilidad de un TLC
- Lecciones de 2006
- La estrategia actual

“Libre comercio con Estados Unidos”

¿Cuáles son las opciones?

1. Tratado de libre comercio (TLC) (2002-2003 / 2006)
2. Acuerdos Preferenciales No Recíprocos entre Países en Desarrollo y Desarrollados (se requiere aprobación o “waiver” de las $\frac{3}{4}$ partes de los miembros de la OMC) (2009)
3. Sistema Generalizado de Preferencias
4. Concesiones puntuales en el marco de negociaciones comerciales multilaterales

El TIFA: no es una opción de política comercial en sí, sino un marco de negociación, donde se ha avanzado en temas comerciales no arancelarios

Tratados de libre comercio

- Formalmente, un tratado en que dos o más países liberalizan “sustancialmente” todo el comercio (Artículo XXIV del GATT)
- Sin embargo, hace ya mucho tiempo que los TLC – particularmente los tratados entre países desarrollados y países en desarrollo – no se refieren exclusivamente al comercio de bienes sino que incluyen, entre otras cosas, disposiciones acerca de:
 - Comercio de servicios (incluyendo servicios financieros y de telecomunicaciones)
 - Protección de la propiedad intelectual
 - Inversión
 - Compras gubernamentales
 - Política de competencia
 - Comercio electrónico
 - Estándares laborales y medioambientales



Los TLC modernos son, entonces, **amplios tratados de regulación de la actividad económica, en los que la liberalización comercial es solamente un componente.**

El libre comercio con EEUU como opción de política económica

- Opciones
- Viabilidad de un TLC
- Lecciones de 2006
- La estrategia actual

**Viabilidad: en el corto y mediano
plazo, ¿es viable un tratado de libre
comercio (TLC) con Estados
Unidos?**

1. ¿Hay voluntad en Estados Unidos?
2. ¿Es compatible con el Mercosur?
3. ¿Es factible políticamente?

1. ¿Hay voluntad en Estados Unidos?

- Aún no existe una definición clara por parte de la nueva administración respecto de su política comercial
- Hay dos acuerdos en cola (Panamá y Colombia)
- Los Demócratas tienen mayoría en las dos Cámaras del Congreso y una agenda muy cargada, focalizada en temas internos

2. ¿Es compatible con el Mercosur?

Formalmente

- Por definición, un TLC con EEUU es contradictorio con el Mercosur como unión aduanera y por ende con el Tratado de Asunción y el Protocolo de Ouro Preto. Más específicamente, pero menos importante, es una violación de la Decisión 32/00 del CMC.

Políticamente

- Un TLC con EEUU es incompatible con la pertenencia al Mercosur como miembro pleno (esto es fuente de debate como veremos más adelante)

2. ¿Es compatible con el Mercosur?

La relevancia del antecedente del TLC Uruguay-México

Formalmente

- Fue autorizado previamente por el ACE 54 entre Mercosur y México de Julio de 2002

Políticamente

- A Argentina y Brasil también les interesaba tener sus acuerdos bilaterales con México
- ¡México no es el principal promotor del ALCA!

3. ¿Es factible políticamente?

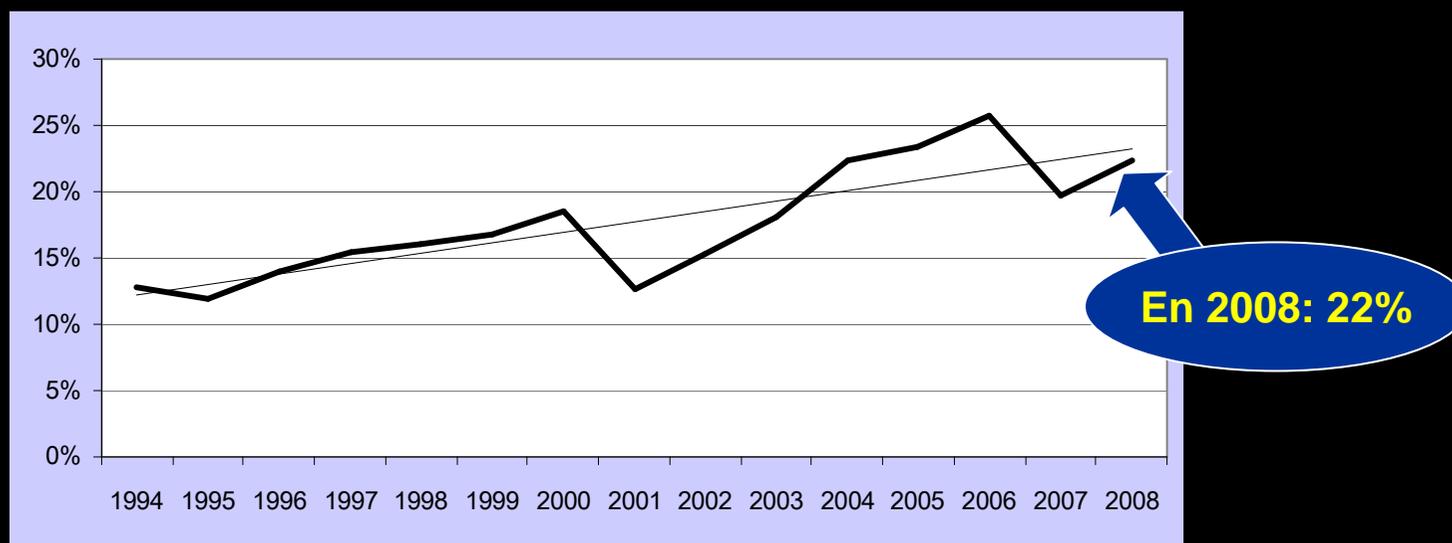
El “balance” entre los intereses ofensivos y defensivos: una negociación “evitable”

Intereses Ofensivos: carne, lácteos y textiles

¡La carne importa!

Tiene un peso creciente en las exportaciones uruguayas:

Exportaciones de carne como total de exportaciones



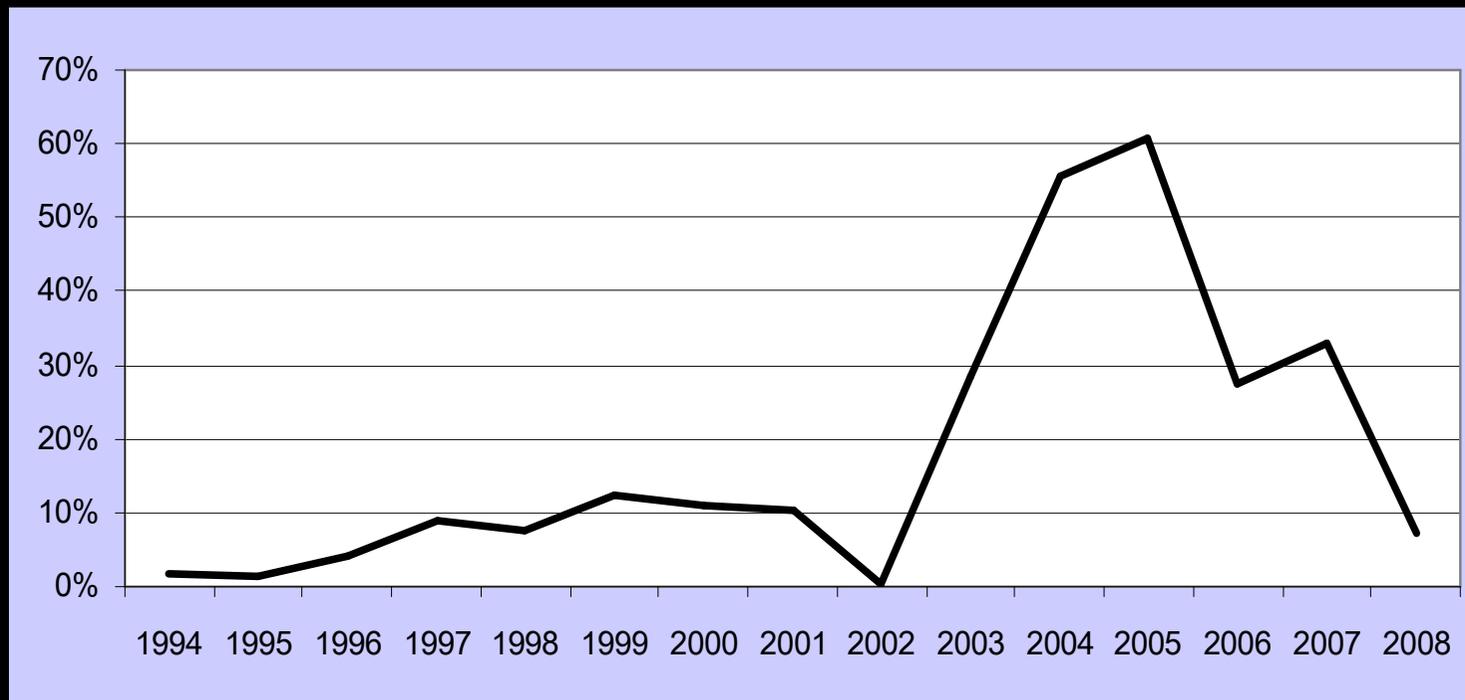
Y en lo que respecta a Estados Unidos:

- Representó, en promedio, 53% de las exportaciones a EEUU entre 2003 y 2008
- Enfrenta un arancel-cuota significativo

Intereses Ofensivos: carne, lácteos y textiles

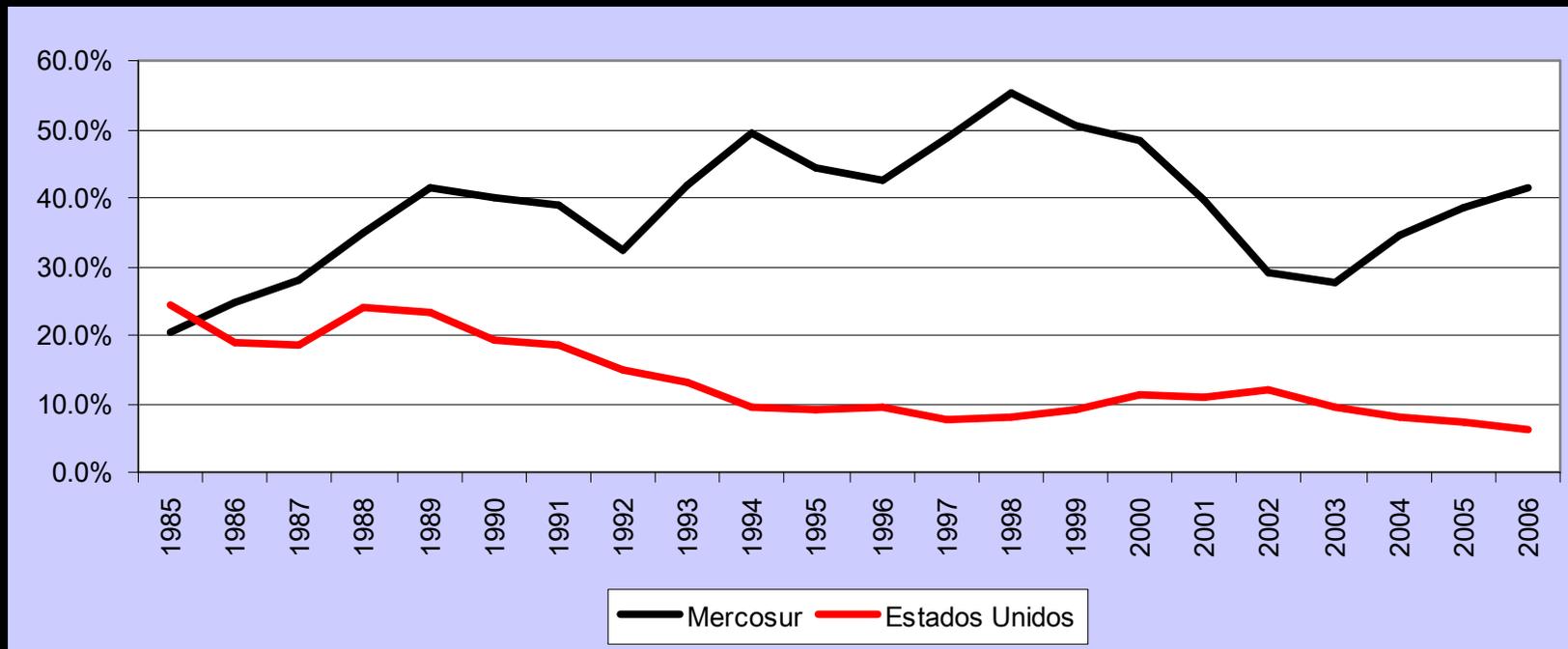
Pero, salvo entre 2004 y 2005, el mercado de EEUU no es para la industria cárnica “de vida o muerte”

Exportaciones de carne a EEUU como total de exportaciones de carne



Intereses defensivos: Productos Manufacturados

Destino de las Manufacturas Uruguayas



Esta gráfica explica los siguientes pronunciamientos:

La nueva estrategia de inserción seguida por el Uruguay con respecto a la posibilidad de acceder a nuevos mercados como el de los EEUU, debe necesariamente mantener las condiciones de acceso que se tienen hoy con los socios del MERCOSUR

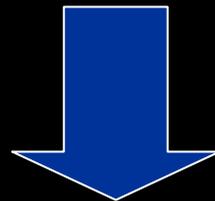
Cámara de Industrias del Uruguay 2006, Análisis de los Eventuales Impactos para la Industria Derivados de la Firma de un TLC con Estados Unidos: 30.

En el Mercosur “hay una cantidad de pleitos”, pero “es mucho más fácil conversar los problemas (en el bloque regional), que llegar a los acuerdos que estamos planteando con EE.UU”

Gerente de Promoción de la UEU, Rodolfo Camarosano, en Búsqueda: “Junto a viejos aliados y empresarios que se sienten afectados, el PIT-CNT conforma “Bloque opositor” a un tratado con EE.UU.”, 31 de Agosto de 2006.

Intereses defensivos: Medicamentos nacionales

- La extensión del plazo de las patentes (...)
- La protección del producto farmacéutico, y agroquímico, patentado o no a través de la exclusividad de los datos de prueba por un lapso de 5 o 10 años respectivamente, lo que impide su utilización por la autoridad sanitaria para la concesión de genéricos o equivalentes.



Llevaría a generar mayores dificultades que las actuales para el acceso a medicamentos tanto de la población en general como del sistema de salud en particular, encareciendo sustantivamente sus costos.

Comisión Interministerial para Asuntos de Comercio Exterior (CIACEX),
“Evaluación Preliminar de un Posible Acuerdo con los Estados Unidos”, 2006.

En definitiva, un TLC con Estados Unidos generaría ganadores y perdedores.

Desde esta perspectiva la negociación de un TLC no es, entonces, “inevitable” y se abre el espacio para un debate político.

Y es un **debate genuino**, en el sentido que hay argumentos importantes a favor y en contra.

La oposición “ideológica”

Proclama en acto de rechazo al TLC convocado por el PIT-CNT y otras organizaciones sociales:

“Hoy estamos amenazados por un proyecto imperial de la primera potencia económica y militar mundial, que busca imponer su influencia y dominio en Latinoamérica, eligiendo a nuestro país como lugar para quebrar el proceso de integración y unidad de los pueblos.”

La República, “Protesta contra “proyecto imperial” de EEUU”, 10 de Agosto de 2006



Los ejes de un debate genuino

Factibilidad

- ¿Es compatible un TLC con la permanencia al Mercosur como socio pleno?
- ¿Es compatible con mantener acceso preferencial a los mercados del Mercosur (miembro asociado)?

Conveniencia

- ¿Es conveniente pasar a ser miembro asociado?
- Los beneficios de un TLC
 - Acceso a mercado de EEUU
 - Atracción de inversiones
 - Corrección del desvío de comercio
 - Diversificación de la cartera de mercados de exportación
- ¿Son mayores que los costos?
 - Pérdida de espacio para implementar ciertas políticas de desarrollo
 - Potenciales incentivos para profundizar especialización en materias primas

Y en este debate, la **gran mayoría** del FA se opone a un TLC, por dos razones principales:

1. Evalúa – **correctamente** - que un TLC es incompatible con una participación **plena** de Uruguay en el Mercosur. Y esa participación **plena** es un eje central de la propuesta del FA: “las apuestas del país deben pasar por la región y el fortalecimiento del proyecto MERCOSUR.”
2. Evalúa que las disposiciones “no comerciales” de un TLC (costos) son más importantes que el acceso al mercado de Estados Unidos (beneficios): “Rechazamos el actual proyecto ALCA y los eventuales acuerdos bilaterales de comercio con Estados Unidos concebidos en este marco, en tanto **no resultan favorables a nuestros objetivos de consolidación de país productivo.**”



Por lo tanto, mientras el FA tenga el gobierno o mayoría absoluta en el parlamento, un TLC no es viable políticamente en Uruguay

El libre comercio con EEUU como opción de política económica

- Opciones
- Viabilidad de un TLC
- Lecciones de 2006
- La estrategia actual

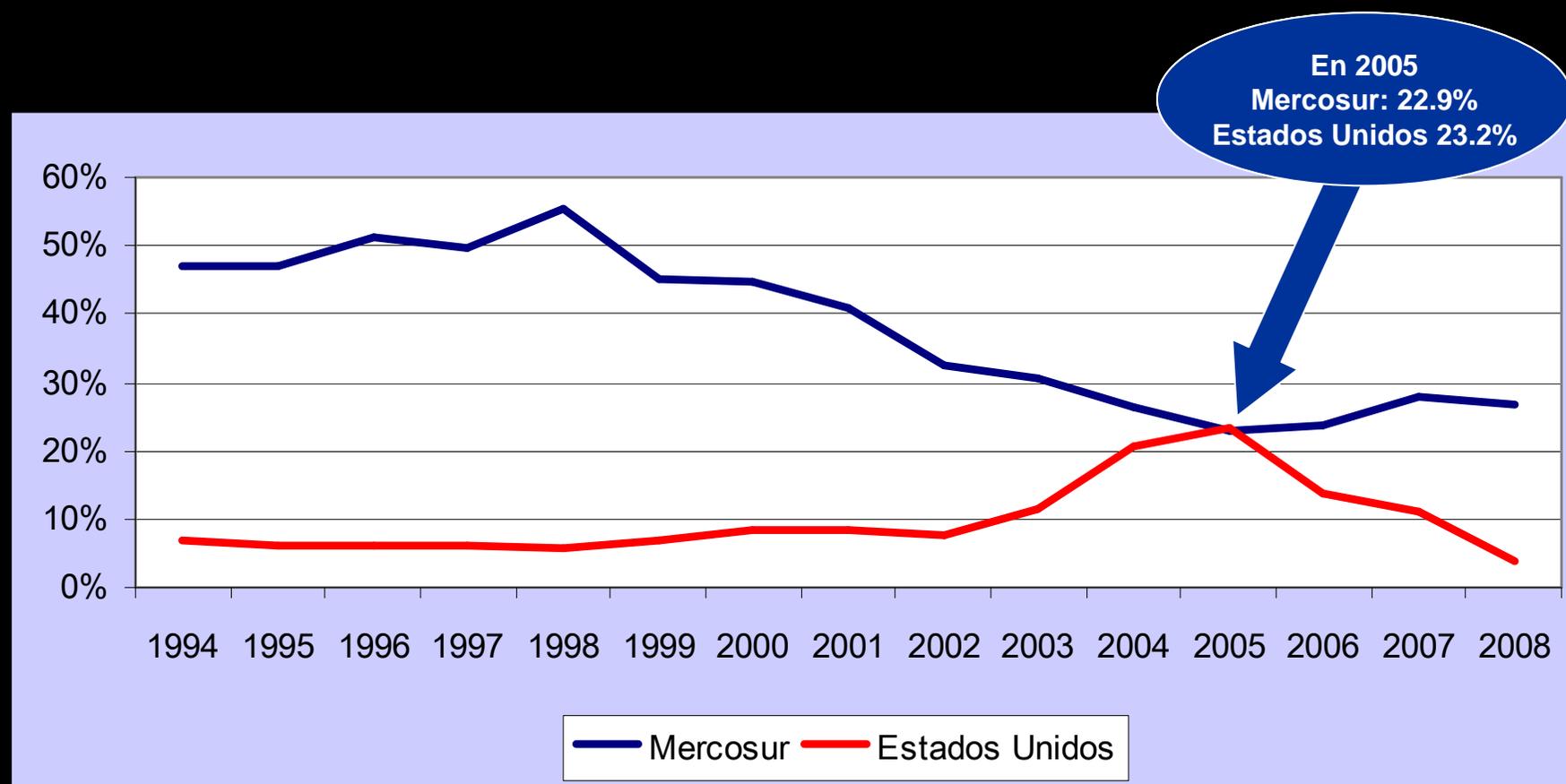
¿Cómo se explica, entonces, que Uruguay haya estado tan cerca de comenzar a negociar un TLC en 2006?
(Las lecciones de 2006)

Cuatro factores:

1. Una coyuntura muy especial en Estados Unidos
2. Importancia “anormal” del mercado de EEUU
3. Estado de la relación con Argentina (y la pasividad de Brasil)
4. La fantasía de un acuerdo “a la Uruguayaya”

2. Importancia “anormal” del mercado de EEUU

Exportaciones a EEUU y Mercosur como total de exportaciones



3. La relación con Argentina (y la pasividad de Brasil)



30 de Abril de 2006

4. Finalmente, la fantasía de que podría negociar un
“TLC a la Uruguaya”



El libre comercio con EEUU como opción de política económica

- Opciones
- Viabilidad
- Lecciones de 2006
- *La estrategia actual*

La estrategia actual

- Tratar temas sanitarios en el marco del TIFA
- Intentar obtener acceso a mercados a través de la concesión de preferencias unilaterales

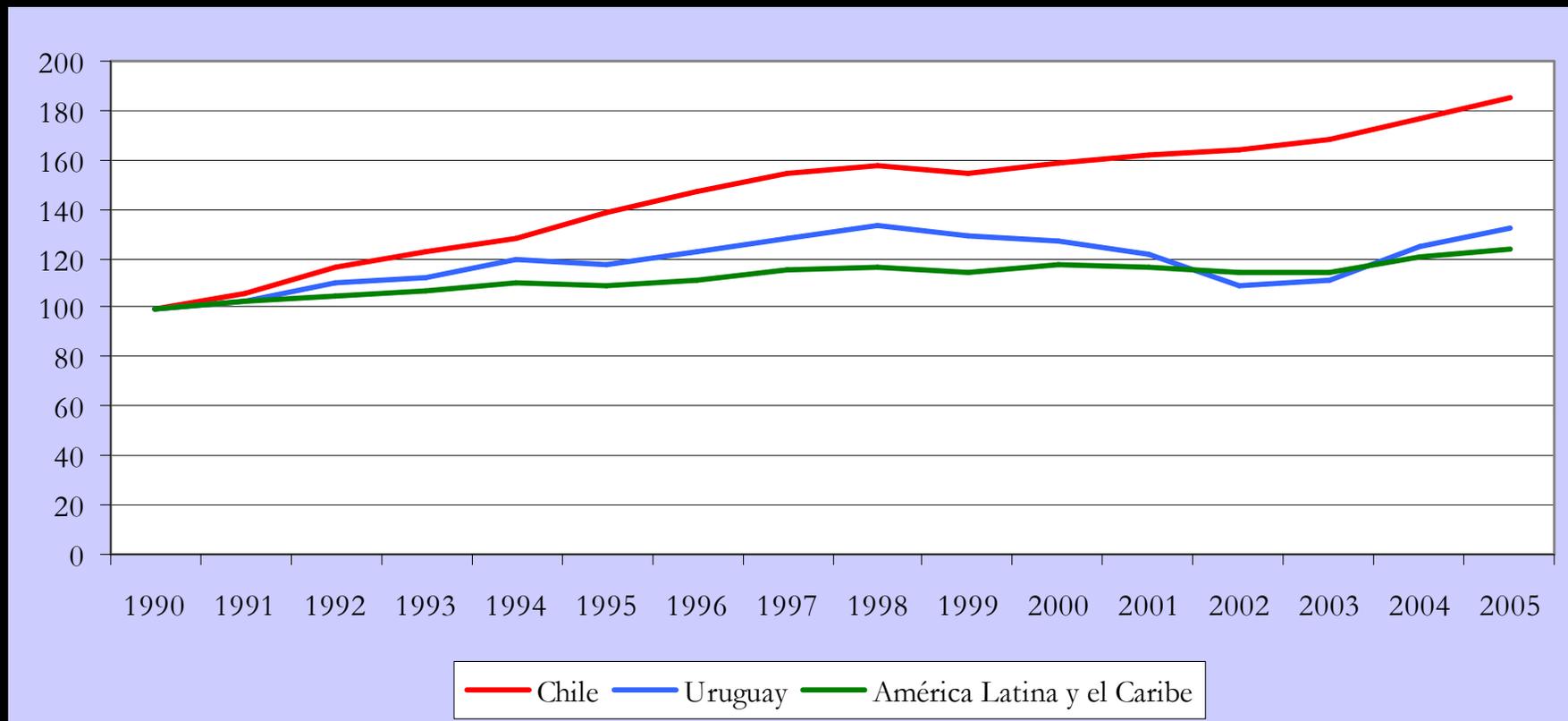
Parece ser la más adecuada al objetivo de aumentar el acceso al mercado de EEUU

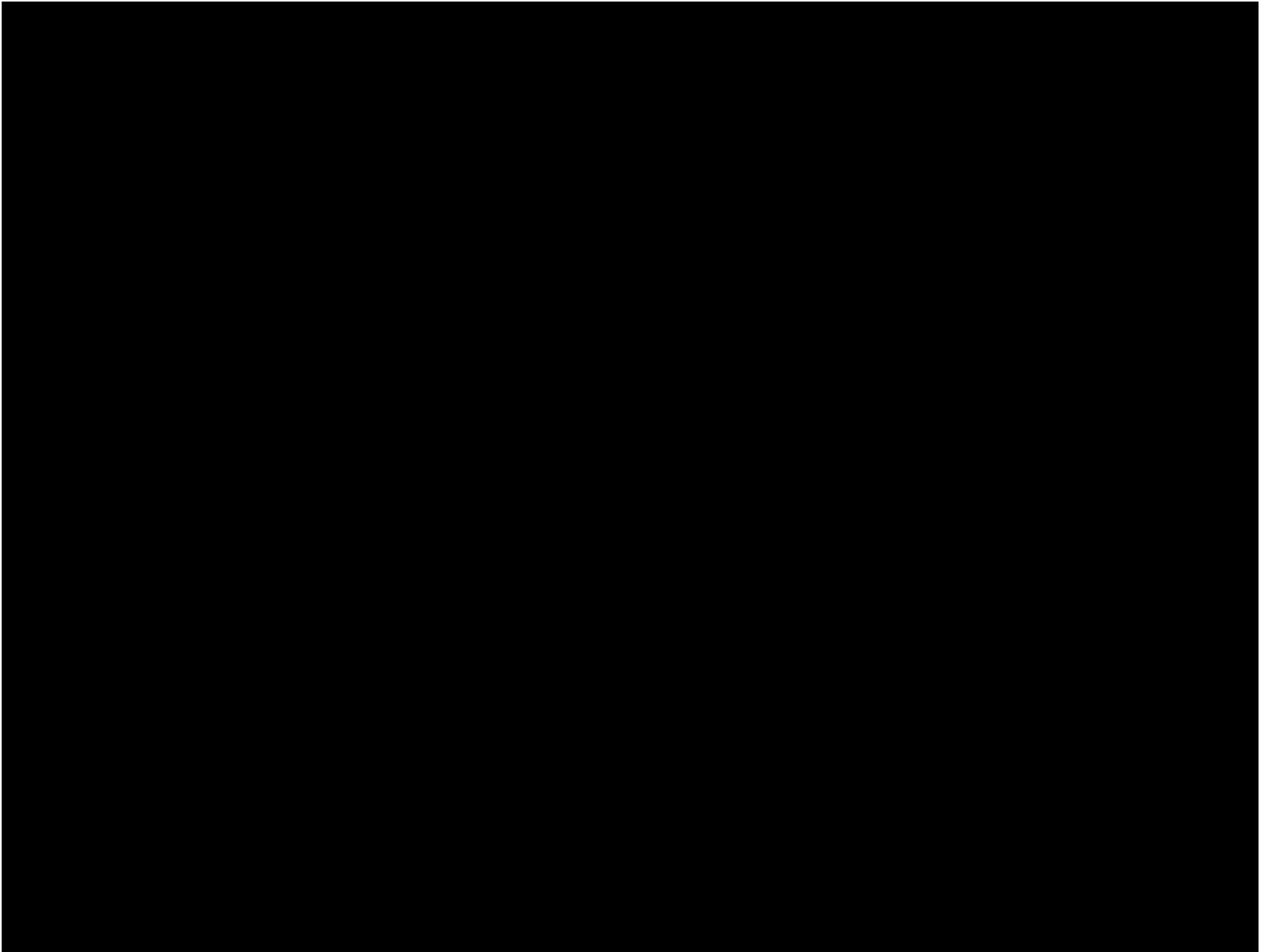
- Sin embargo, no hay que olvidar que esta estrategia puede generar “efectos dinámicos” y condicionar decisiones futuras:

¿Preguntas?

¡Gracias!

Desempeño económico de Chile en perspectiva comparada PBI per cápita (dólares del año 2000, 1990=100)





Telecomunicaciones podría ser un sector sensible en lo relativo al monopolio en telefonía fija y barreras a la entrada en telefonía internacional, en caso de ser demandado por Estados Unidos.

En materia de distribución de combustibles derivados del petróleo, si bien no existe una norma que permita restricciones en la distribución, en los hechos existe el monopolio de **ANCAP** en la provisión de estos bienes y se debe, por un lado prever las consecuencias de que Estados Unidos exija una liberación en la importación, y por otro como se estaría afectando este sector a partir de la normativa a acordarse en el Capítulo de Política de Competencia.

Comisión Interministerial para Asuntos de Comercio Exterior (CIACEX), “Evaluación Preliminar de un Posible Acuerdo con los Estados Unidos”, 2006.

Este capítulo en un eventual esquema de profundización comercial sería quizás el de más difícil consideración debido a que Estados Unidos parte de la base de que el Acuerdo sobre Propiedad Intelectual (ADPIC) de la OMC ya ha sido incorporado por sus miembros y plantea la consideración de temas que prevén estándares mayores que los previstos en la OMC (ADPIC PLUS) y temas nuevos aún no considerados en la legislación internacional sobre este tema (ADPIC EXTRA)

En estas negociaciones probablemente se nos solicite la ratificación de Tratados que al aumentar la protección irán más allá de la legislación nacional, como ser el Tratado sobre Patentes (PLT), el Acuerdo de La Haya sobre el Depósito Internacional de Diseños Industriales (1999), el Acuerdo sobre obtentor de Variedades Vegetales (UPOV 1991) y el Protocolo referente al arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas.

Comisión Interministerial para Asuntos de Comercio Exterior (CIACEX), “Evaluación Preliminar de un Posible Acuerdo con los Estados Unidos”, 2006.