

Lecciones, dilemas y desafíos para la inserción externa

Setiembre de 2015

Gabriel Oddone
goddone@cpaferrere.com

Contenido

Lecciones y dilemas

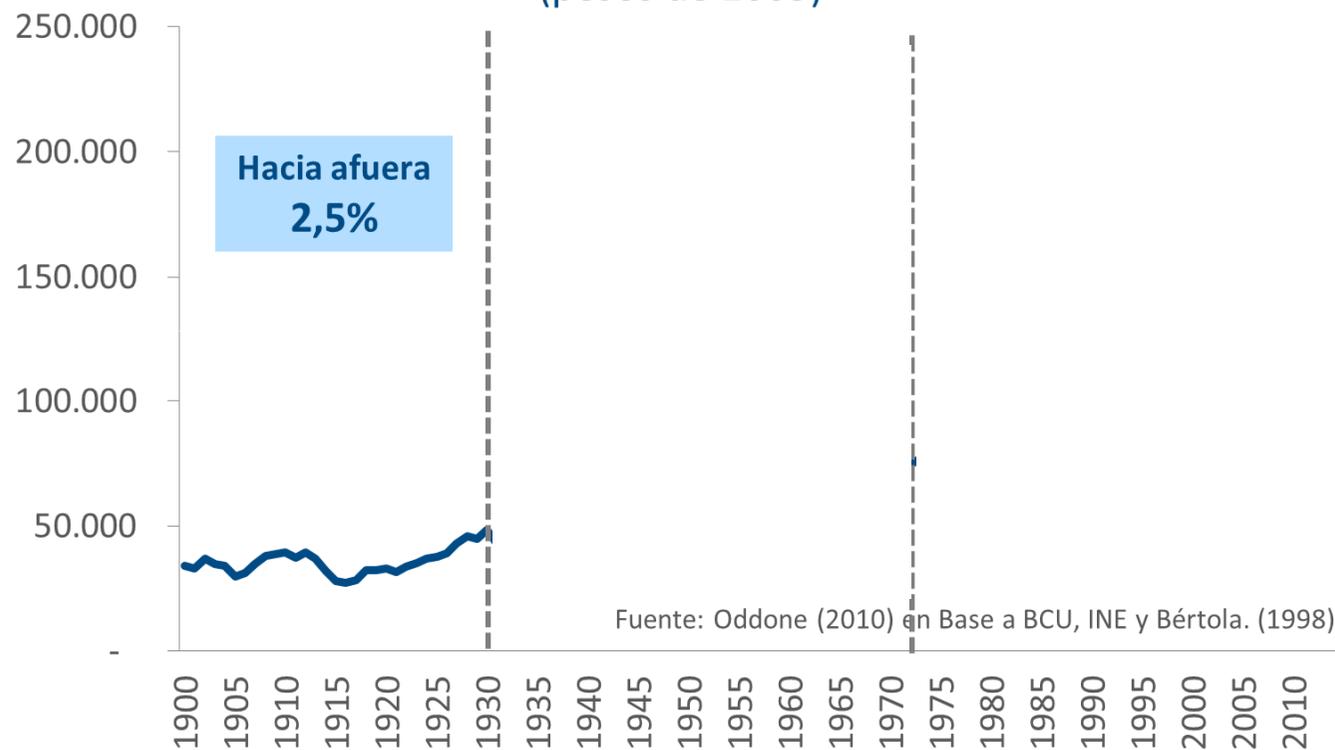
Desafíos

Uruguay crece más cuando se orienta “hacia afuera”



Uruguay: PIB per cápita

(pesos de 2005)



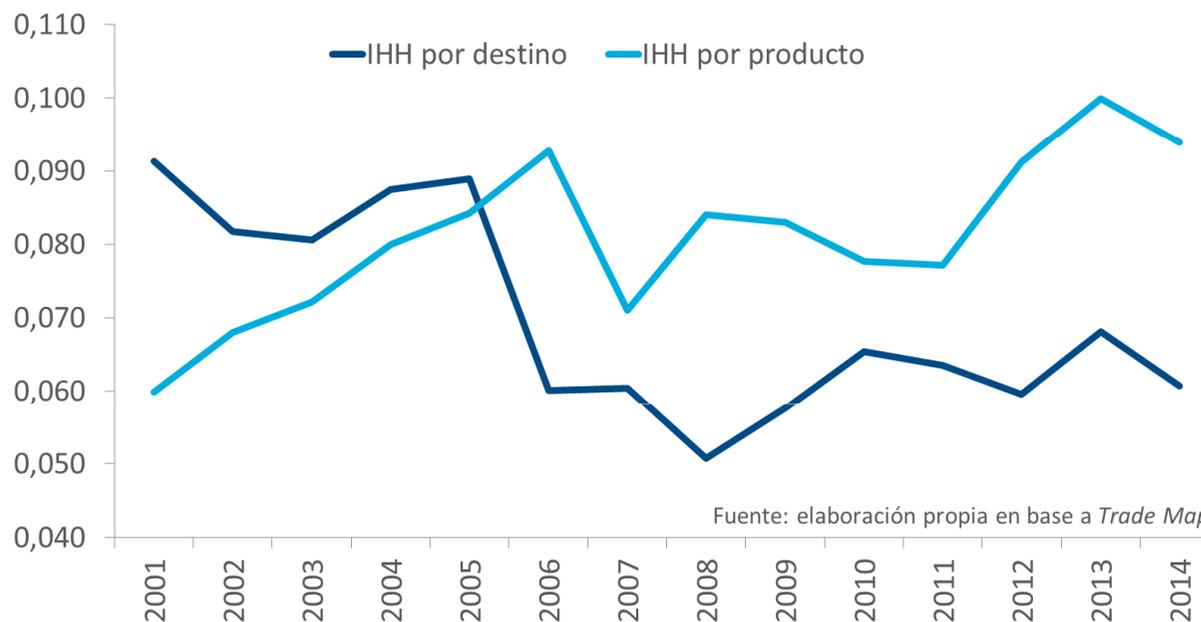
» Comercio permite enfrentar **deseconomías de escala** e incentiva el **aprendizaje** y la **innovación**

Diversificar destinos implica concentrar productos (y viceversa)



Región es clave para diversificar rubros....

Diversificación exportadora de Uruguay (Índice Herfindahl-Hirshman)



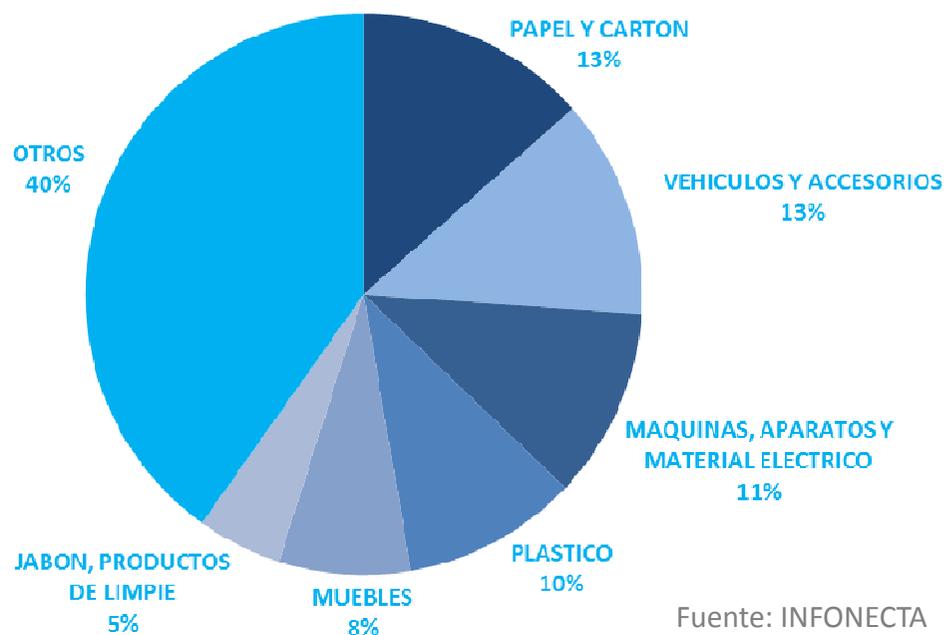
Uruguay: estructura de exportaciones de bienes	Mundo	Mercosur	Argentina
Productos de base agropecuaria	62,7%	42,0%	11,4%
Productos industriales de origen agropecuario	16,7%	16,0%	6,4%
Productos industriales sin origen agropecuario	20,6%	42,1%	82,3%

Fuente: Trademap

...y exportar productos de base industrial

Comercio con Argentina clave para ciertas ramas y para empleo industrial

Exportaciones hacia Argentina 2014



Productos de difícil colocación en otros mercados

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



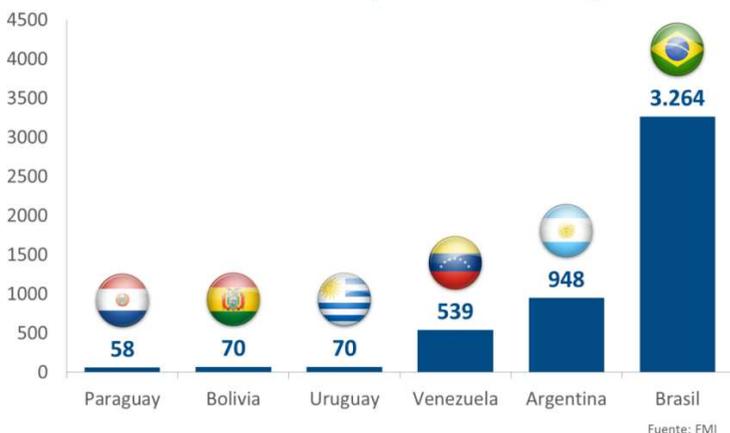
Uruguay: exportaciones promedio por empresa y número de empresas en 2014



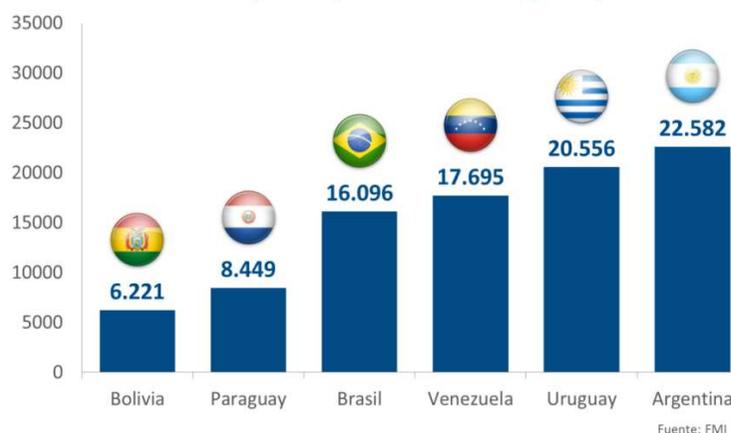
Falta de instrumentos para tratar asimetrías impiden que MERCOSUR sea fuente de dinamismo



PBI PPP 2014 (billones de USD)



PBI per cápita PPP 2014 (USD)



*Tamaño y riqueza
no están
correlacionados*

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

Contenido

Lecciones y dilemas

Desafíos

No romper pero evitar condicionarse al MERCOSUR

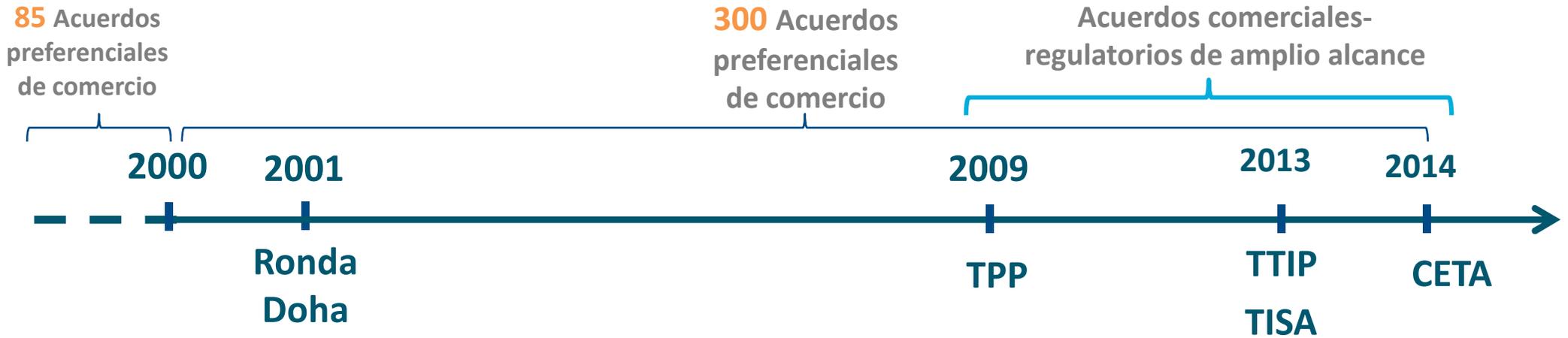


- Dificultades para colocar productos en **otros mercados**.
- Peso del **empleo industrial** del comercio con Argentina.
- No hay intereses de países para **firmar acuerdos comerciales**.
- Explotar al máximo **ventajas comparativas**.
- Priorizar actividades con **economías de escala e intensivas en 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).

Participar en una agenda de negociaciones internacionales más compleja



1) Predominio de agendas bilaterales y plurilaterales antes que multilaterales



2) Acuerdos incluyen (además de temas arancelarios) capítulos regulatorios complejos

- Barreras técnicas al comercio
- Competencia
- Propiedad intelectual
- Contratación pública
- Inversión
- Solución de controversias
- Normas de origen
- Procedimientos aduaneros, etc.

¿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.

Montevideo, Uruguay

Edificio FERRERE
Juncal 1392
ferrere@ferrere.com
Tel.: +(598) 2900 1000
Fax: +(598) 2900 5000

Aguada Park, Uruguay

Paraguay 2141
Oficina 1004
ferrereinternacional@ferrere.com
Tel.: +(598) 2927 2360
Fax: +(598) 2927 2360

Colonia, Uruguay

Baltasar Brum 571
ferrere@ferrere.com
Tel.: +(598) 4523 1517
Fax: +(598) 4523 1517

Punta del Este, Uruguay

Edificio Portofino
Avda. Gorlero y Calle 17
puntadeleste@ferrere.com
Tel: +(598) 4244 7700
Fax: +(598) 4244 7700 int. 223

Tacuarembó, Uruguay

Sarandí 160
ferrere@ferrere.com
Tel.: +(598) 4633 1111
Fax: +(598) 4633 1111

Asunción, Paraguay

Acá Carayá N° 271
ferrereparaguay@ferrere.com
Tel.: +(595) 21 318 3000
Fax: +(595) 21 318 3113

La Paz, Bolivia

Av. Sánchez Bustamante
esq. Calle 11 – Calacoto
Edf. CBC II, Piso 4
ferrerealapaz@ferrere.com
Tel.: +(591) 2 2146017

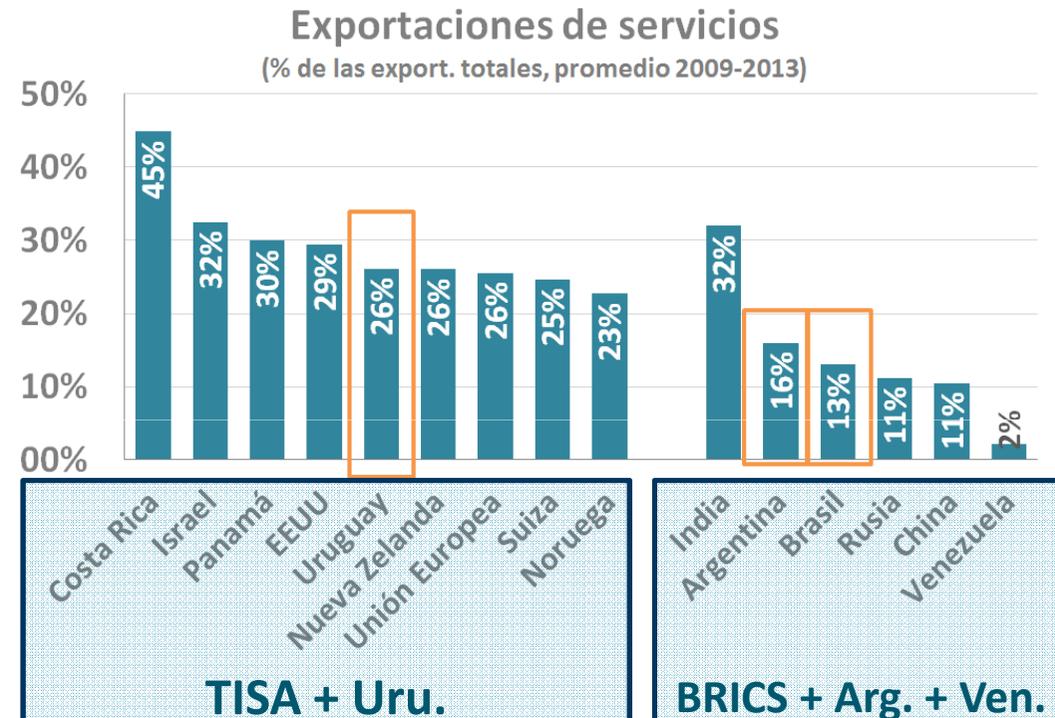
Santa Cruz, Bolivia

Zona Equipetrol Norte
Calle I 170
ferreresantacruz@ferrere.com
Tel.: +(591) 3 341 95 65
Fax: +(591) 3 341 95 66

TISA: un instrumento que valía la pena usar

En relación al comercio de servicios, ¿es Uruguay más parecido a los países de afuera o dentro del TISA?

- En relación a las exportaciones totales, las **exportaciones de servicios de Argentina y Brasil son la mitad que las de Uruguay.**
- Mientras el promedio de exportaciones de servicios de los **BRIC es 16%**, las del **Mercosur son 12%** y en el **TISA son 21%**. En el **Uruguay** alcanzan al **26%**.



» En relación al comercio de servicios, el **Uruguay se parece más a los países que están negociando el TISA** que a aquellos que permanecen fuera de él.