

Uruguay y el mercado de Estados Unidos *Reflexiones después de la gira de Mujica*¹



Imagen de Reuters

¿Cuán dependiente seguimos siendo de la región? ¿Cómo estamos aprovechando los tiempos de precios altos en muchos de los productos que el Uruguay exporta? ¿Cómo estamos aprovechando los mercados estratégicos como Estados Unidos, por ejemplo? Es principalmente en esta última pregunta donde pone énfasis este informe a modo de reflexión luego de la reciente visita del Presidente Mujica a Estados Unidos.

1. Apuntes generales sobre el comercio exterior de Uruguay

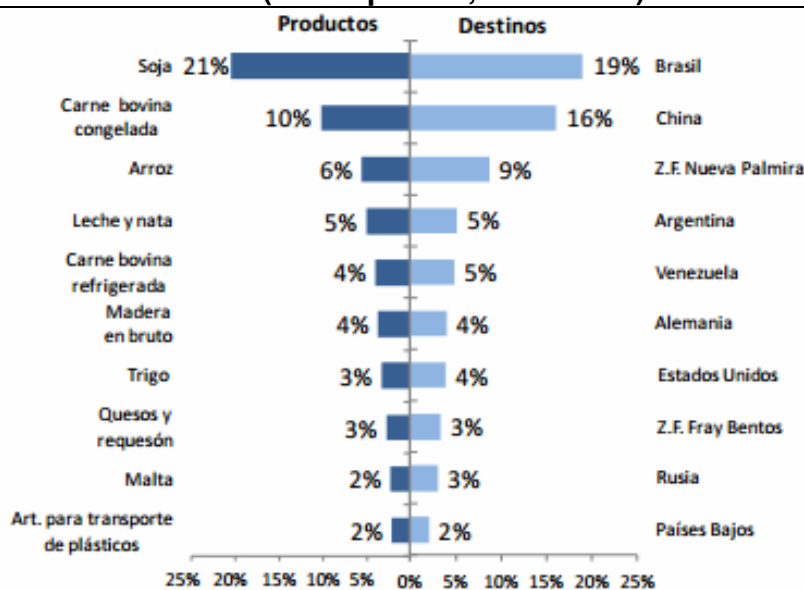
Tras cerrar un año record en 2013 y comenzar un nuevo año que según la evolución comercial indica que también será muy bueno en materia de comercio exterior, bien vale analizar más allá de los números y preguntarnos cómo el país está trabajando estratégicamente en este tema. Los números totales tienden a distraernos muchas veces. ¿Cuán dependiente seguimos siendo de la región? ¿Cómo estamos aprovechando los tiempos de precios altos en muchos de los productos que el Uruguay exporta? ¿Cómo estamos aprovechando los mercados estratégicos como Estados Unidos, por ejemplo? Es principalmente en esta última pregunta donde pone énfasis este informe.

¹ Informe realizado por el Lic. Nicolás Albertoni

Primero es bueno resaltar que, tal como lo confirmara el informe anual de Uruguay XXI, el 2013 dejó un nuevo récord de exportaciones, que sumaron US\$ 9.155 millones, lo que significó un crecimiento del 4,8% en relación al año anterior. Si a este valor se agrega la mercadería exportada desde Zonas Francas la cifra asciende a US\$ 10.002 millones, 4,8% superior al año anterior. En relación a los principales productos los principales productos exportados siguen liderando la lista: soja, carne bovina, cereales, lácteos y celulosa. Pero ¿qué sucede con los mercados que tenemos algún vínculo comercial?

Si se realizara el *Top 10* de los destinos, se puede ver que en 2013 los mercados a los que Uruguay exportó fueron: Brasil (19%), China (16%), Z.F. Nueva Palmira (9%), Argentina (5%), Venezuela (5%), Alemania (4%), Estados Unidos (4%), Z. Fray Bentos (3%), Rusia (3%) y Países Bajos (2%). La siguiente grafica elaborada por Uruguay XXI, muestra estos números con claridad y agrega los principales productos.

**Tabla de Principales productos y destinos
 (Participación, % en 2013)**



Fuente: Uruguay XXI - 2013

Si se suman los tres países integrantes del Mercosur que figuran en esta lista (Argentina, Brasil y Venezuela), se puede ver que Uruguay depende en

aproximadamente un 30% de dicho bloque comercial. Hasta hace algunos años se ponía en las listas de destinos al Mercosur como un todo, desde hace tiempo ya no se hace eso.

Lo cierto es que más allá de los pro y los contra que existan en la integración regional, es hora de que Uruguay comience a formular estrategias clara para diversificar sus mercados. La pregunta ya no es si el Mercosur nos sirve o no, sino más bien cuál será nuestra estrategia como país en relación al mundo. Sin dudas que la visita del Presidente Mujica a los Estados Unidos parecía ser una puerta para mirar más allá del barrio. Pero ¿Cuáles fueron los resultados?

2. Visita de Mujica a Estados Unidos

No cabe ninguna duda que la visita de Mujica ha traído muchos aplausos a Uruguay. Algunos dicen que por su perfil, otros por sus ideas. Lo cierto es que Uruguay se ha sentido. La pregunta que surge es qué beneficios comerciales y económicos concretos se pueden sacar de este tipo de visitas. Saquemos de lado todo lo político y focalicémonos en lo comercial.

En primero lugar es válido resaltar que Uruguay tiene una estrecha relación comercial con Estados Unidos. Pero todo indica que nos está aprovechando tanto como se debería.

Uruguay XXI, señala que “A pesar del crecimiento del 11,1% interanual de las exportaciones contra el 6,8% de las importaciones del período analizado, el saldo comercial ha sido deficitario para Uruguay.

Este saldo, desde Uruguay XXI, se entiende que “se explica en gran parte por el valor de los productos comercializados entre ambos países como se describe más adelante en el informe por el saldo con el que se comenzó el período. Estados Unidos en 2013 se posicionó en séptimo lugar dentro del ranking de

destinos de exportación de Uruguay, el mismo representó el 3,9% del total exportado. Las exportaciones uruguayas a Estados Unidos ese año alcanzaron un valor de US\$ 357 millones, 6,2% más que el año anterior”.

Es bueno recordar que Uruguay tiene un TIFA con los Estados Unidos. Hace algunos días atrás en una formidable charla sobre lo que significa este acuerdo para Uruguay (sus aspectos positivos y negativos), el Mag. Gonzalo Oleggini, Director de la Licenciatura en Negocios Internacionales e Integración de la Universidad Católica del Uruguay, señalaba que “el TIFA no solo puede considerarse un final, sino más bien solo el comienzo de un acuerdo mayor. Jamás podemos contentarnos solamente con este acuerdo, hay que seguir profundizándolo”.

Concretamente el TIFA entre Uruguay y Estados Unidos incluye 6 artículos que se detallan a continuación.

ARTICULO 1 - Las Partes expresan el deseo de promover un clima propicio de inversiones en sus respectivos territorios y expandir y diversificar el comercio bilateral de bienes y servicios. Con ese fin, cada Parte tomará las medidas apropiadas en el plano bilateral, regional y multilateral para incentivar y facilitar los intercambios de bienes y servicios y asegurar condiciones favorables para el desarrollo y la diversificación a largo plazo de su comercio, incluyendo, cuando sea apropiado, esfuerzos para impulsar los objetivos de la Agenda de Doha para el Desarrollo.

ARTÍCULO 2 – Por la presente las Partes establecen un Consejo Uruguay-Estados Unidos sobre Comercio e Inversiones (“el Consejo”), que estará compuesto por representantes de ambas Partes. El Secretario de la Presidencia de la República Oriental de Uruguay y el Representante Comercial de los EE.UU. serán los copresidentes. Los Presidentes podrán delegar su autoridad en altos funcionarios de sus respectivos Gobiernos para dirigir una reunión del Consejo. Los Presidentes o altos funcionarios podrán solicitar la participación de otros funcionarios públicos cuando las circunstancias así lo requieran.

- El Consejo hará lo posible para reunirse al menos una vez al año, en fechas y lugares acordados por los presidentes del mismo.

ARTÍCULO 3

- Los Objetivos del Consejo son los siguientes:
- (a) Examinar las relaciones comerciales y de inversiones entre las Partes, identificar oportunidades para liberalizar el comercio y las inversiones bilaterales, así como

Identificar temas relevantes que puedan ser pertinentes para negociar en foros apropiados.

- (b) Considerar temas específicos de comercio, y aquellos temas de inversiones de interés de las Partes, que no están cubiertos por el BIT, y abordar el programa de trabajo desarrollado en el Anexo.
- (c) Identificar y trabajar para eliminar impedimentos al comercio y a la inversión bilateral.
- Las Partes procurarán el asesoramiento del sector privado y de la sociedad civil, cuando se considere apropiado, en los temas referidos al trabajo del Consejo.

ARTICULO 4

- Cualquiera de las Partes podrá presentar al Consejo cualquier tema específico de comercio o inversión, que no esté cubierto por el BIT. Para ello deberá presentar la solicitud por escrito a la otra Parte, que incluya una descripción del tema correspondiente.
- El Consejo abordará el tema tan pronto sea recibido, a menos que la Parte requirente acuerde otra fecha. Cada Parte hará lo posible para darle una oportunidad al Consejo para considerar el tema antes de tomar cualquier acción que pueda afectar negativamente los intereses del comercio de las inversiones de la otra Parte.

ARTÍCULO 5: Este Acuerdo entrara en vigencia a la firma de las partes.

ARTICULO 6: Cualquiera de las Partes podrá denunciar el presente Acuerdo. Para ello deberá presentar la denuncia por escrito a la otra Parte. La denuncia tomará efecto en una fecha acordada por las Partes, y si las Partes no llegaren a un acuerdo en una fecha, la misma se hará efectiva a los 180 días después de la fecha de entrega de la notificación de la denuncia. EN TESTIMONIO DE LO ANTERIOR, los abajo firmantes, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han suscrito este Acuerdo.

Al finalizar, este acuerdo plantea algunos anexos tales como:

- Cooperación en objetivos compartidos por ambos países en la Agenda de Doha .
- Cooperación en el Comité Consultivo Agrícola Uruguay - Estados Unidos de América, en medidas Sanitarias y Fitosanitarias;
- Obstáculos técnicos al comercio;
- Derechos de Propiedad Intelectual;
- Temas reglamentarios que afectan las políticas comerciales y las inversiones;
- Tecnología de la Información y las Comunicaciones y Comercio Electrónico;
- Fortalecimiento de las capacidades comerciales y técnicas;
- Comercio de servicios;
- Compras del Estado; y
- Otras áreas que el Consejo decida.

Tal como se podrá ver el texto es más bien introductorio de que se continúe avanzando en la relación comercial. Es desde aquí la importancia de tomar este como una oportunidad.

3. ¿Qué resultados tuvo la visita de Mujica?

El especialista Oleggini, al analizar los resultados en la reunión antes mencionada señaló la siguiente lista:

- URUGUAY – CERTIFICADOS SANITARIOS/FITOSANITARIOS (cítricos, ovinos, etc.)
- USA – COMPRAS POR INTERNET, GANADO EN PIE, CARNE VACUNA Y AVIAR.
- INTERCAMBIO ESTUDIANTIL Y PROFESORES (PROGRAMA 100.000, COLABORACION EN TEMAS DE CIENCIA Y TECNOLOGIA)
- ASPECTOS ADUANEROS Y DE SEGURIDAD SOCIAL (CMAA INTERCAMBIO INFORMACION Y ASISTENCIA EN TEMAS COMO: PREVENCIÓN, DETECCIÓN E INVESTIGACIÓN DE EVASIÓN, LAVADO DE DINERO, TERRORISMO, ETC.)
- AVANCES EN TEMA VISAS

4. Reflexión

Uruguay debe aprovechar mucho más su bien vínculo con el mundo. Es hora de abrirnos y mirar más allá del Mercosur, no darle la espalda, sino avanzar a pasos más rápidos que los que nos permite este bloque.

El siguiente cuadro muestra el índice de complementariedad comercial que tienen algunos países del Mercosur en relación a mercados importantes.

ICC de Argentina, Brasil y Uruguay como exportadores a China, USA y la UE			
ICC con			
	CHINA	USA	UE (27)
Suma ICC 10 productos más exportados			
<i>Uruguay</i>	1.027	273	461
<i>Argentina</i>	360	24	312
<i>Brasil</i>	768	274	488

Fuente: Albertoni (2013)

¿Qué nos dice este cuadro anterior? Es muy sencillo. Lo que evalúa este índice es la complementariedad que tiene un país en relación a otros. Es decir, muestra si lo que un país exporta es realmente lo que al otro le interesa comprar. Cuanto más alto es el índice “mejor”. Es llamativa la diversidad de resultados que existe entre unos y otros. Pongamos como ejemplo los resultados sobre USA. Lo que nos dice este índice, en otras palabras, es que Brasil y Uruguay tendrían mucho más interés que USA en relacionarse con USA porque compra lo que ellos venden.

Lo que nos lleva a reflexionar este tipo de información es que al mirar hacia el mundo no todos los socios tienen los mismos objetivos. Debemos recordar que el Mercosur a ser una Unión Aduanera (aunque imperfecta aún) hace que técnicamente para avanzar en acuerdos se deba coordinar entre todos los socios (solamente que el resto de lo que no firman un acuerdo autoricen a determinados países a hacerlo, como sucede con el acuerdo entre Uruguay y México).

Debemos pedir al Mercosur un mayor margen de libertad para salir a negociar con el mundo. Debemos despertar cuanto antes, sino cuando lo hagamos, podrá ser muy tarde: el mundo ya estará integrado en grandes acuerdos y será más complejo sumarnos a los mercados mundiales.

FUENTES CONSULTADAS

URUGUAY XXI:

Informe de comercio exterior de Uruguay Año 2013: <<http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2011/11/Informe-de-Comercio-Exterior-de-Uruguay-A%C3%B1o-2013.pdf>>.

Estados Unidos, Perfil País: <<http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2012/05/Estados-Unidos-Feb-2014-Uruguay-XXI.pdf>>.

Conferencia de Gonzalo Oleggini: Diálogos ISEDE. Viernes 30 de mayo de 2014.

ALBERTONI, N. (2013) “Análisis de las opciones de inserción comercial externa de Uruguay”. Departamento de Negocios Internacionales e Integración