



Embassy of Uruguay
Washington, D.C.

NUEVA POLITICA COMERCIAL DE LA ADMINISTRACION TRUMP:

DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA URUGUAY

TRABAJO DE BASE ELABORADO POR EL DEPARTAMENTO ECONÓMICO-COMERCIAL, PARA LA PRESENTACIÓN EN LA CÁMARA DE COMERCIO URUGUAY-ESTADOS UNIDOS, DEL EMBAJADOR EN WASHINGTON DC, CARLOS GIANELLI

4 de Mayo de 2017

1. Política Económica y Comercial de la Administración Trump

Nuevo paradigma: “America First: Buy American, Hire American”

Por primera vez desde las elecciones de 1992, que llevaron a Bill Clinton a la presidencia de los EEUU - en medio de la controversia por las negociaciones del NAFTA-, el comercio se constituyó en uno de los principales temas de campaña en estas últimas elecciones, y puede sostenerse que tuvo una influencia central en el sorpresivo resultado final.

Es claro que este fenómeno, refleja una sensación real de un sector de la población de los EEUU, que sufrió los efectos de la globalización de la producción y la desindustrialización de los EEUU, como consecuencia de la apertura comercial impulsada por la universalización del GATT plasmada en la OMC y los 14 acuerdos de libre comercio suscritos por los EEUU con 30 países, pero fundamentalmente, por la deslocalización y la robotización, que destruyeron un importante porcentaje del empleo industrial, lo que se sumó al influjo de una inmigración que competía por los mismos empleos de baja calificación, deprimiendo y precarizando los salarios en esa franja, que se han mantenido casi sin variación en los niveles de hace veinte años.

La campaña de Trump supo leer este sentimiento de descontento y frustración y dirigirse a esa porción del electorado que le otorgó el triunfo el pasado noviembre, particularmente en Estados como Michigan, Ohio, Pennsylvania y Carolina del Norte que fueron decisivos para inclinar el resultado en el colegio electoral (306 a 239).

Otra de las promesas de su campaña se ha centrado en la reducción de los importantes déficits comerciales que presenta la balanza comercial de bienes de los EEUU que alcanzaron en el 2016 los USD 735 mil millones, que se concentran fundamentalmente en China (USD 347 mil millones), los países del NAFTA (USD 75 mil millones), la UE (USD 148 mil millones), Japón (USD 68 mil millones) y Corea del Sur (USD 30 mil millones), los que sumados reúnen casi el 100% del mismo.

El importante déficit comercial con los países signatarios del TPP, y la gran posibilidad que el mismo acentuara esta tendencia, puede haber llevado, entre otras razones, a que ambos candidatos presidenciales se opusieran enfáticamente a este acuerdo.

Cabe destacar que parte de este compromiso con los déficits comerciales se centra en que esta administración identifica el desequilibrio en la balanza comercial, con la aplicación de políticas comerciales desleales por parte de estos socios comerciales, que practican un comercio que estiman como injusto, de allí el objetivo trazado por la administración de perseguir un comercio más libre y más justo (“freer and fairer trade”- Robert Lighthizer, Audiencia de confirmación para el cargo de USTR-Comité de Finanzas del Senado-14/3/2017).

Objetivos centrales de la política económica de la administración Trump

El objetivo económico central de la administración Trump es el de impulsar el crecimiento de la economía a una tasa de entre el 3 y el 4%. Este objetivo, estiman que será logrado a través del establecimiento de una tasa de impuesto a las actividades económicas globalmente competitiva, la adopción de un sistema impositivo de base territorial, la desregulación, el impulso a la producción doméstica de energía y la introducción de una política comercial conducente al crecimiento económico (Programa de gobierno).

U.S. Trade in Goods by Selected Countries and Areas: 2016

In millions of dollars. Details may not equal totals due to rounding.
(R) - Revised. (X) - Not applicable. (-) Represents zero or less than one-half of measurement shown.

Item (1)	Balance			Exports			Imports		
	December 2016	November 2016	Annual 2016	December 2016	November 2016	Annual 2016	December 2016	November 2016	Annual 2016
Total Balance of Payments Basis	-58,657 (R)	-69,135	-750,074	127,034 (R)	124,050	1,459,843	185,691 (R)	193,186	2,209,917
Net Adjustments	-1,347 (R)	-1,347	-15,758	354 (R)	494	5,219	1,700	1,840	20,977
Total Census Basis	-57,310 (R)	-67,789	-734,316	126,680 (R)	123,557	1,454,624	183,991 (R)	191,345	2,188,940
North America	-6,543 (R)	-8,426	-74,432	40,271 (R)	41,355	497,786	46,814	49,781	572,218
Canada	-2,150 (R)	-2,633	-11,240	21,161 (R)	21,762	266,827	23,311	24,395	278,067
Mexico	-4,393	-5,793	-63,192	19,110	19,592	230,959	23,504	25,386	294,151
Europe	-13,784	-16,289	-165,008	27,088	25,006	318,447	40,872	41,295	483,455
European Union	-12,227	-14,757	-146,340	22,965	20,855	270,325	35,192	35,612	416,665
Austria	-644	-839	-7,068	243	199	3,797	887	1,038	10,864
Belgium	1,123	1,139	15,251	2,393	2,396	32,271	1,270	1,257	17,020
Czech Republic	-179	-172	-2,465	180	193	1,934	339	352	4,399
Finland	-204	-284	-3,003	176	145	1,577	379	428	4,580
France	-668	-1,413	-15,823	2,922	2,262	30,941	3,591	3,675	46,765
Germany	-5,309	-5,662	-64,865	4,364	3,881	49,362	9,674	9,543	114,227
Hungary	-343	-271	-3,501	198	157	1,843	540	428	5,344
Ireland	-3,243	-3,729	-35,948	884	794	9,556	4,037	4,613	45,504
Italy	-2,553	-2,563	-28,457	1,510	1,398	16,754	4,062	3,961	45,210
Netherlands	2,077	1,651	24,225	3,422	3,070	40,377	1,344	1,419	16,152
Poland	-167	-209	-2,309	324	289	3,661	492	498	5,970
Spain	-113	-341	-3,095	1,053	740	10,373	1,166	1,080	13,468
Sweden	-573	-549	-5,903	313	293	3,817	886	843	9,720
United Kingdom	-457	-295	-1,070	4,315	4,350	55,396	4,772	4,645	54,326
Other	-973	-1,222	-14,450	779	609	8,667	1,752	1,831	23,117
Norway	-101	-18	-492	223	309	3,926	323	327	4,417
Russia	-876	-1,112	-8,715	371	452	5,798	1,247	1,564	14,512
Switzerland	-1,017	-874	-13,673	2,233	1,933	22,701	3,250	2,806	36,374
Other Europe	436	472	4,212	1,296	1,458	15,697	860	986	11,486
Euro Area	-10,013	-12,635	-125,713	17,332	15,333	200,167	27,345	27,968	325,880
Pacific Rim Countries	-34,281	-38,977	-446,735	34,314	32,985	362,478	68,595	71,962	809,214
Australia	1,185	1,084	12,690	1,875	1,799	22,225	690	715	9,534
China	-27,756	-30,501	-347,038	11,626	12,119	115,775	39,382	42,620	462,813
Hong Kong	2,451	2,648	27,522	3,016	3,210	34,908	565	561	7,386
Indonesia	-921	-1,216	-13,166	591	486	6,037	1,512	1,702	19,203
Japan	-6,528	-5,895	-68,938	5,667	5,441	63,264	12,195	11,336	132,202
Korea, South	-1,198	-2,398	-27,666	4,269	3,415	42,266	5,467	5,813	69,932
Malaysia	-1,967	-2,230	-24,820	1,120	1,018	11,867	3,248	3,248	36,687
Philippines	-38	-96	-1,784	775	739	8,263	813	835	10,047
Singapore	1,145	965	9,068	2,340	2,399	26,868	1,195	1,433	17,801
Taiwan	-727	-1,304	-13,268	2,636	2,065	26,045	3,363	3,369	39,313
Other	73	-34	664	400	294	4,959	327	328	4,295
South/Central America	1,647	2,643	28,801	11,579	11,928	136,615	9,932	9,285	107,814
Argentina	128	303	3,919	700	778	8,569	572	476	4,650
Brazil	122	807	4,121	2,586	3,007	30,297	2,464	2,200	26,176
Chile	170	217	4,141	967	908	12,941	797	692	8,799
Colombia	-131	78	-696	1,157	1,099	13,099	1,288	1,022	13,796
Other	1,358	1,239	17,315	6,169	6,135	71,708	4,812	4,896	54,393
OPEC (3)	128	-1,689	-6,378	7,160	5,659	71,177	7,032	7,347	77,555
Nigeria	-347	-184	-2,301	132	177	1,875	479	360	4,176
Saudi Arabia	799	-113	1,097	2,213	1,377	18,023	1,414	1,489	16,926
Venezuela	-686	-636	-5,637	390	495	5,255	1,076	1,131	10,892
Other (3)	362	-757	463	4,425	3,610	46,024	4,063	4,367	45,561
Africa	-287	-591	-4,141	2,141	1,998	22,388	2,429	2,589	26,529
Algeria	-63	-397	-992	216	143	2,237	279	540	3,229
Egypt	219	73	2,013	332	208	3,507	113	135	1,493
South Africa	-157	-240	-2,074	463	383	4,685	620	623	6,759
Other	-286	-27	-3,088	1,131	1,263	11,959	1,417	1,290	15,048
Other Countries	-6,464	-7,281	-92,347	5,956	6,408	66,801	12,420	13,689	159,148
India	-1,350	-1,469	-24,309	2,096	2,068	21,689	3,446	3,537	45,998
Thailand	-1,382	-1,591	-18,920	1,023	1,097	10,573	2,406	2,688	29,493
Other	-3,731	-4,222	-49,117	2,836	3,243	34,539	6,568	7,464	83,657
Unidentified Countries (2)	2	(-)	2	2	(-)	2	(X)	(X)	(X)
Timing Adjustments	(X)	37	280	(-)	35	37	(X)	-3	-242

(1) Detailed data are presented on a Census basis. The information needed to convert to a BOP basis is not available.

(2) The export totals reflect shipments of certain grains, oilseeds, and satellites that are not included in the country/area totals.
 (3) As of July 2016, Gabon rejoined OPEC.

NOTES:

* This exhibit is not additive; countries may be included in more than one area. For a list of countries in each area, see the information section on page A-1 of this release or at www.census.gov/ft900 or www.bea.gov/newsreleases/international/trade/tradnewsrelease.htm.

* Area data reflect the composition of the areas as of the most recent statistical period.

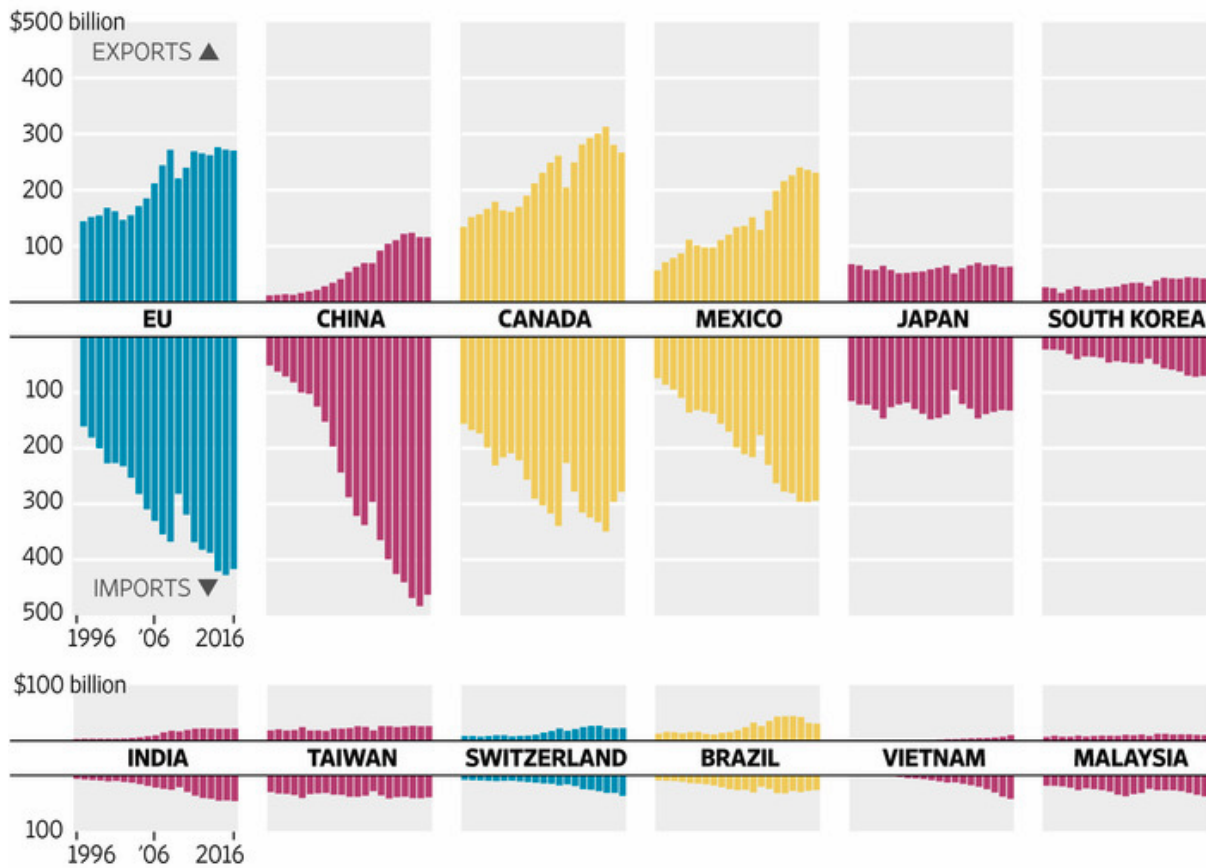
* For information on data sources, nonsampling errors, definitions, and details concerning what is included in Net Adjustments, see the information section on page A-1 of this release or at www.census.gov/ft900 or www.bea.gov/newsreleases/international/trade/tradnewsrelease.htm.

Fuente: U.S. Census Bureau- Department of Commerce

Shifting the Balance

Trade with Nafta countries has remained relatively balanced, while lopsided trade with China and other fast-developing Asian nations has led to growing U.S. trade deficits.

Trade in goods with major U.S. trading partners (Europe, Asia, Americas) over the past 20 years:



Source: Commerce Department (seasonally adjusted trade data)

Andrew Van Dam/THE WALL STREET JOURNAL.

Principios rectores en materia comercial (*)

Resaltando que en las elecciones pasadas los votantes de ambos partidos demandaron un cambio fundamental en la orientación de la política comercial de los EEUU, que por otra parte el Presidente Trump se comprometió a implementar, no porque hayan dejado de creer en el comercio libre y en la apertura de los mercados, sino porque no constataron resultados claros de los acuerdos internacionales de comercio negociados previamente, la Administración Trump se comprometió a que cada acción de su administración estará guiada por los siguientes principios:

- Asegurar a los trabajadores y las compañías norteamericanas la posibilidad de competir en igualdad de condiciones, tanto en el mercado doméstico, como en el mercado global;
- Eliminar barreras injustas al comercio en terceros mercados para las exportaciones norteamericanas, incluida la comercialización de bienes agrícolas;
- Desarrollar una política balanceada, que contemple los intereses de todos los sectores de la economía norteamericana;
- Asegurar que los dueños de activos de propiedad intelectual tengan la capacidad plena de usar y beneficiarse de sus legítimos derechos;
- Reforzar la política de defensa comercial frente a distorsiones como el dumping o los subsidios, que puede llegar a dañar la industria doméstica;
- Reforzar las disposiciones en materia laboral en los acuerdos existentes para prevenir la importación de productos elaborados con mano de obra forzosa o mal remunerada;
- Resistir los esfuerzos de países u organismos que a través de interpretaciones de acuerdos comerciales procuren menoscabar derechos y beneficios de los Estados Unidos, o aumenten sus obligaciones;
- Actualizar los acuerdos en vigor en caso de ser necesario para reflejar los tiempos y las condiciones de mercados actuales;
- Asegurar que la política comercial de los Estados Unidos contribuya al fortalecimiento productivo de la base manufacturera, para mantener y mejorar la seguridad nacional.

*/ Agenda en materia de política comercial para el 2017-USTR, <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/AnnualReport2017.pdf>

Principales elementos de su programa económico-comercial:

- Unilateralismo vs multilateralismo
- Reforma Fiscal
- Desregulación
- Reducción del Estado

1. Unilateralismo:

Los EEUU seguirán una política inflexible de aplicación de sus normas de comercio. Particularmente las secciones 201 (defensa comercial y salvaguardias) y 301 (Propiedad Intelectual y barreras al comercio) del Acta de Comercio de los EEUU, Trade Act 1974.

En tal sentido, Trump se comprometió a "**hacer cumplir todas las normas comerciales de los EEUU a cualquier país que haga trampa.**": La protección de los empleos de los Estados Unidos y el erguirse firme frente a los países que apliquen prácticas engañosas de comercio, serán la "marca particular" de su Presidencia, según se comprometió en Cleveland al aceptar la candidatura presidencial, en la clausura de la convención republicana, el 28 de julio de 2016.

Esta tendencia quedó confirmada luego con la aprobación de órdenes ejecutivas en varios temas comerciales: Una por la que se solicita al Departamento de Comercio y al USTR presentar un informe en un plazo de 90 días, país por país, que explique las razones de los importantes déficits que presenta la balanza comercial de los EEUU y proponga soluciones. Otra referida a la aplicación estricta de las medidas de defensa comercial dispuestas por la administración. Una tercera denominada "Buy American, Hire American" que dispone a la administración aplicar estrictamente la "Buy American Act" en todas las compras de la administración, así como la revisión del régimen de visas H-B1 que se otorgan a personas altamente calificadas; y dos más sobre autoabastecimiento energético e importaciones de acero.

Comercio Justo y acuerdos que no debiliten la soberanía de los EEUU

"Nueva política de **comercio justo**", que incluiría un camino de negociación de acuerdos bilaterales - en lugar de acuerdos comerciales plurilaterales o multilaterales, como el Acuerdo de Asociación Transpacífica del que los EEUU ya anunció su retiro.

"**Me comprometo a no firmar nunca un acuerdo comercial que perjudique a nuestros trabajadores, o que disminuya nuestra libertad e independencia**", .."En su lugar, voy a llegar a **acuerdos individuales con distintos países individuales**", destacó Donald Trump al aceptar la candidatura presidencial en la clausura de la convención republicana en Cleveland.

Renegociar el NAFTA

"No vamos a entrar en estas negociaciones masivas, con muchos países, con miles de páginas de largo, y que nadie de nuestro país, lee o incluso entiende". "Horribles

acuerdos comerciales" que anunció serán renegociados bajo su administración, incluyendo el **Tratado de libre Comercio de América del Norte**. "Vamos a salir de inmediato si no conseguimos el trato que queremos", reiteró durante toda la campaña electoral.

Salir del TPP

Al atacar el TPP, Trump advertía que ese acuerdo destruiría la industria de los Estados Unidos y "sujetaría a los Estados Unidos a las decisiones de gobiernos extranjeros."

En su lugar, se perseguirán acuerdos bilaterales con los países participantes iniciando el camino con Japón.

Renegociar el KORUS

Otro acuerdo permanentemente atacado por Trump, ha sido el acuerdo de libre comercio con Corea del Sur, conocido como **Korus**, al que calificó reiteradamente como "destructor de trabajo"

Establecer un nuevo paradigma de relación con China

Todos los asuntos mencionados ut supra han sido altamente priorizados por Trump, pero el foco permanente de su campaña fue **China** y el efecto que ocasionó su ingreso en el 2001 a la OMC (ha reiterado la cifra del cierre de 60.000 unidades de producción desde esa fecha), así como lo que calificó como su "robo escandaloso de la propiedad intelectual, junto con el dumping de sus productos en los mercados globales y su manipulación devastadora del tipo de cambio de su moneda."

Elementos que servirán de base para la renegociación del NAFTA y demás acuerdos comerciales (*):

1. Reglas de Origen - Porcentajes de incorporación necesarios y renegociación de vacíos
2. Reducción del déficit comercial de los EEUU
3. Lucha contra el Dumping así como contra el "Diversionary Dumping" (productos bajo dumping exportados a terceros mercados para ser reexportados a los EEUU sin casi agregados de valor de ese tercer país)
4. Manipulación de divisas
5. Estándares ambientales y laborales estrictos
6. Protección de la Propiedad Intelectual en mismos niveles de la legislación de EEUU
7. Restricciones a las empresas estatales y a las financiadas por el Estado.

8. Eliminación de las disputas Estado-inversionista
9. Renegociación o eliminación del Capítulo 19 (NAFTA- solución de diferencias)
10. Eliminación de las Barreras No Arancelarias
11. Contratación pública- Eliminación de cualquier disposición que limite el programa “Buy American”
12. Cooperación conjunta sobre cuestiones relacionadas con la OMC, la que debe funcionar tal como fuera negociada
13. Aplicación, vigilancia y cumplimiento estricto de lo acordado
14. Anti-Corrupción
15. Etiquetado del país de origen (COOL)- Reconocimiento explícito del derecho a su aplicación
16. Evasión de derechos antidumping y compensatorios
17. Transferencia forzada de tecnología
18. Indicaciones geográficas que restringen el comercio
19. Cuotas
20. Normas fitosanitarias
21. Alimentos procesados
22. Stumpage (madera blanda)/Canadá
23. Desgravaciones fiscales sobre las exportaciones e impuestos a las importaciones
24. Economía digital

(*) Agenda planteada por los encargados de la política comercial de la administración Trump al Comité de Finanzas del Senado- Marzo de 2017

De estos puntos, los siguientes fueron recogidos en el borrador de Nota presentado por el USTR al Congreso, el pasado mes de marzo de 2017 por el USTR interino Stephen Vaughn, describiendo los objetivos de la renegociación del NAFTA:

1. Comercio de bienes:

Procurar mantener y ampliar el acceso al mercado actual en el comercio entre cada país del TLCAN y los Estados Unidos en la base más amplia posible, y tratar de mejorar las oportunidades competitivas para las exportaciones de bienes de los Estados Unidos, teniendo en cuenta las sensibilidades a las importaciones de los EE.UU.

Procurar eliminar las barreras no arancelarias a las exportaciones de los Estados Unidos, incluidas las barreras en el otorgamiento de permisos y licencias, y otras medidas comerciales restrictivas.

Mantener un acceso totalmente recíproco a los mercados de los países del TLCAN para los productos textiles y de prendas de vestir de los Estados Unidos y tratar de mejorar las oportunidades competitivas para las exportaciones de textiles y prendas de vestir de los EE.UU.

Buscar nivelar el campo de juego en el tratamiento en materia de impuestos.

2. Agricultura y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) Medidas:

Tratar de reducir o eliminar las barreras no arancelarias a las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos, incluidas las barreras de permisos y licencias, la administración restrictiva de contingentes arancelarios, las restricciones comerciales injustificadas que afectan a las nuevas tecnologías estadounidenses, incluida la biotecnología y otras medidas restrictivas del comercio.

Mantener compromisos para eliminar todas las subvenciones a la exportación de productos agrícolas, manteniendo al mismo tiempo el derecho a proporcionar ayuda alimentaria de buena fe y preservar los programas de desarrollo de los mercados agrícolas y los programas de crédito a la exportación de los Estados Unidos.

Procurar asegurar un acceso al mercado más abierto y equitativo para los productos agrícolas mediante normas sólidas sobre medidas sanitarias y fitosanitarias y la eliminación de las restricciones sanitarias y fitosanitarias que no se basen en la ciencia.

Procurar fortalecer la cooperación entre las autoridades sanitarias y fitosanitarias de los Estados Unidos y el TLCAN.

3. Reglas de Origen:

Buscar normas de origen que garanticen que el Acuerdo respalda la producción y los empleos en los Estados Unidos, así como procedimientos de aplicación de estas normas y disposiciones que permitan hacer frente a la elusión, de forma de garantizar que los aranceles preferenciales se apliquen a los productos originarios, al tiempo de evitar obstáculos innecesarios al comercio.

4. Asuntos Aduaneros y Cooperación en materia de Aplicación:

Procurar que los países del TLCAN mejoren sus compromisos de facilitación del comercio de la OMC, incluidas las normas que requieren que cada país del TLCAN conduzca sus operaciones aduaneras con transparencia, eficiencia y previsibilidad y que las leyes, reglamentos, decisiones y resoluciones aduaneras no se apliquen de manera de crear obstáculos procesales injustificados al comercio internacional.

Procurar fortalecer la colaboración en la aplicación del Acuerdo de Facilitación del Comercio de la OMC y crear un procedimiento para el intercambio de información sobre cuestiones relacionadas con la facilitación del comercio.

Buscar términos para los esfuerzos de cooperación con los países del TLCAN en relación con el cumplimiento de las normas aduaneras y cuestiones conexas, incluidas las relacionadas con el comercio de textiles y prendas de vestir y productos agrícolas de interés y para mejorar nuestra capacidad de prevenir y abordar la evasión y la elusión de derechos antidumping y compensatorios.

5. Obstáculos técnicos al comercio (OTC):

Procurar que los países del TLCAN mejoren sus compromisos de la OMC en materia de OTC y eliminen cualquier medida injustificada que represente un OTC.

Procurar fortalecer la colaboración en la aplicación del Acuerdo OTC de la OMC y crear un procedimiento para el intercambio de información sobre cuestiones relacionadas con los OTC.

6. Derechos de propiedad intelectual:

Buscar establecer obligaciones para que los países del TLCAN apliquen normas que basen en los principios establecidos en el Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio y otros acuerdos internacionales sobre propiedad intelectual, como el Tratado sobre Derechos de Autor de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas, Tratado de Cooperación en materia de Patentes.

Procurar asegurar oportunidades justas, equitativas y no discriminatorias de acceso al mercado para las personas estadounidenses que dependen de la protección de la propiedad intelectual.

Cuando proceda, buscar compromisos de los países del TLCAN para fortalecer sus leyes y procedimientos sobre el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual, por ejemplo asegurando que sus autoridades tengan autoridad para confiscar y destruir mercancías pirateadas y falsificadas, los equipos utilizados para fabricar tales bienes y evidencia documental .

Buscar compromisos de los países del TLCAN para: 1) fortalecer sus medidas para contemplar la compensación de los titulares de derechos por las violaciones de los derechos de propiedad intelectual y 2) prever sanciones penales en sus respectivas leyes que sean suficientes para tener un efecto disuasivo sobre la piratería y la falsificación.

7. Comercio de servicios:

Buscar compromisos de los países del TLCAN para ampliar las oportunidades competitivas de los servicios de los Estados Unidos, obtener condiciones más justas y

abiertas para el comercio de servicios, mejorar la transparencia y la previsibilidad de sus respectivos procedimientos reglamentarios y aplicar disciplinas especializadas para los servicios financieros. Telecomunicaciones y otros sectores, según proceda.

Adoptar un enfoque integral del acceso a los mercados, incluidas las mejoras necesarias en el acceso a los servicios de telecomunicaciones, servicios financieros, entrega expresa, servicios profesionales u otros sectores y abordar el funcionamiento de los monopolios o empresas estatales designados, según proceda.

8. Inversiones:

Procurar establecer normas que reduzcan o eliminen barreras artificiales o distorsionantes del comercio a las inversiones de los Estados Unidos en los países del TLCAN.

Procurar asegurar a los inversionistas estadounidenses en los países del TLCAN importantes derechos comparables a los que estarían disponibles de acuerdo con los principios y la práctica jurídica de los Estados Unidos, asegurando al mismo tiempo que los inversionistas de los países del TLCAN en los Estados Unidos no tengan derechos sustantivos mayores que los inversionistas de Estados Unidos.

Procurar asegurar que los inversionistas estadounidenses reciban un trato tan favorable como el otorgado a los inversionistas nacionales o extranjeros en los países del TLCAN y para abordar los obstáculos injustificados al establecimiento y operación de las inversiones estadounidenses en los países del TLCAN.

Mantener y tratar de mejorar los procedimientos para resolver disputas entre los inversionistas de los Estados Unidos y los países del TLCAN, entre otras cosas, mediante mecanismos para disuadir la presentación y eliminación de reclamaciones frívolas; procedimientos para asegurar la selección eficiente de los árbitros y la pronta disposición de las reclamaciones; y procedimientos para garantizar la transparencia y la participación del público en los procedimientos de solución de diferencias.

9. Comercio digital y movimiento transfronterizo de datos:

Buscar compromisos de los países del TLCAN de no imponer derechos de aduana sobre los productos digitales o discriminar injustificadamente entre los productos entregados electrónicamente.

Procurar que los países del TLCAN se abstengan de aplicar medidas que obstaculicen el comercio digital de bienes y servicios, restrinjan los flujos de datos transfronterizos o requieran el almacenamiento o procesamiento local de datos, incluso respecto de los servicios financieros y que, las Reglamentaciones nacionales que puedan afectar a dicho comercio o flujos, sean lo menos restrictivas para el comercio, no discriminatorias y transparentes, y promuevan un entorno abierto de mercado.

10. Compras del Estado:

Procurar establecer reglas que requieran que la contratación pública sea llevada a cabo de manera consistente con la ley de los Estados Unidos y respete la política de la Administración sobre preferencias para adquisiciones nacionales.

Buscar expandir las oportunidades de acceso al mercado para los bienes, servicios y los proveedores de bienes y servicios de los Estados Unidos en los mercados de compras gubernamentales de los países del TLCAN.

11. Transparencia y Reforma Regulatoria:

Buscar compromisos para que la administración del régimen de comercio e inversión sea más transparente y prevea reglas que permitan recibir comentarios públicos oportunos y significativos antes de que un país del TLC adopte medidas relacionadas con el comercio y la inversión.

Procurar establecer mecanismos consultivos y otros compromisos, según proceda, para mejorar las prácticas de reglamentación y promover una mayor coherencia reglamentaria, entre otras vías mediante una mayor transparencia, la eliminación de las redundancias en materia de pruebas y certificaciones, consultas tempranas sobre reglamentaciones importantes, y la aplicación de buenas prácticas reglamentarias.

12. Anti corrupción:

Buscar compromisos para asegurar que los países del TLCAN apliquen altos estándares que prohíban las prácticas de corrupción que afectan el comercio y la inversión internacionales y que cuenten con mecanismos efectivos de cumplimiento interno.

13. Competencia:

Abordar la conducta comercial contraria a la competencia y otras cuestiones relacionadas con la competencia, según proceda.

Buscar disposiciones que prevean, según proceda, la cooperación en materia de derecho y política de la competencia y consultas sobre cuestiones de competencia que puedan surgir.

14. Empresas estatales y controladas por el Estado:

Buscar compromisos para eliminar o prevenir las distorsiones al comercio y la competencia desleal que favorecen a las empresas estatales o controladas por el Estado en la medida de su participación en la actividad comercial.

Buscar compromisos para garantizar que las empresas estatales que realizan actividades comerciales lo hagan sobre la base de consideraciones comerciales, en particular mediante disciplinas que eliminen o eviten la discriminación y las subvenciones que distorsionan el mercado.

Buscar compromisos que garanticen la transparencia en el nivel de propiedad, control y apoyo de las empresas estatales.

15. Remedios Comerciales:

Buscar un mecanismo de salvaguardia que permita una revocación temporal de las preferencias arancelarias si el aumento de las importaciones de los países del TLCAN es una causa sustancial de daño grave o amenaza de daño grave a una rama de producción nacional.

Procurar preservar la capacidad de los Estados Unidos para aplicar y promover vigorosamente sus leyes de defensa comercial, incluso abordando las prácticas de diversión de productos objeto de dumping y subvenciones, así como los obstáculos al acceso a los mercados que conducen al dumping y a la sobrecapacidad.

6. Medio Ambiente:

En consonancia con las prioridades y los objetivos de los Estados Unidos, buscar los compromisos apropiados por parte de los países del TLCAN para aplicar efectivamente sus leyes ambientales y la implementación de los acuerdos ambientales multilaterales aplicables.

Procurar mejorar los mecanismos, incluidos los de consultas y cooperación para trabajar con los países del TLCAN, con miras a promover el desarrollo sostenible y abordar las cuestiones ambientales de interés mutuo y, según proceda, fortalecer su capacidad de proteger el medio ambiente.

Procurar eliminar las subvenciones a la pesca que distorsionan el comercio, incluidas las subvenciones que contribuyen al exceso de capacidad y a la sobrepesca; perseguir la transparencia en los programas de subvenciones pesqueras; y combatir la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada.

Buscar obligaciones ambientales ejecutables dentro del cuerpo del acuerdo que estén sujetas al mismo proceso de solución de controversias y de aplicación de remedios como otras obligaciones ejecutorias.

17. Asuntos laborales:

En consonancia con las prioridades y los objetivos de los Estados Unidos, buscar el compromiso de adoptar y mantener medidas que apliquen los derechos laborales reconocidos internacionalmente, así como la aplicación efectiva de sus respectivas leyes laborales relativas a esos derechos.

Procurar mejorar los mecanismos de consultas y cooperación para fortalecer la capacidad de las partes del TLCAN para promover el respeto de los derechos laborales internacionalmente reconocidos, incluidos los consagrados en la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y el Convenio 182 de la OIT sobre las peores formas de trabajo infantil, y para hacer cumplir efectivamente sus respectivas leyes laborales.

Buscar obligaciones laborales ejecutables dentro del cuerpo del acuerdo que estén sujetas a las disposiciones de solución de controversias y sanciones como otras obligaciones ejecutorias.

18. Antidumping y Derechos Compensatorios (Capítulo 19) Solución de Controversias:

Eliminar la solución de controversias sobre las determinaciones de antidumping y compensatorias a la luz de la experiencia de los Estados Unidos en las que grupos especiales han ignorado el estándar apropiado de revisión y la ley aplicable y donde decisiones aberrantes de los paneles no han sido revisadas ni corregidas.

19. Solución de Controversias de Estado a Estado y Disposiciones Institucionales:

Fomentar la pronta identificación y solución de controversias mediante consultas. Procurar mejorar los procedimientos diseñados para aumentar el cumplimiento del acuerdo.

Procurar revisar el acuerdo después de cinco años de su entrada en vigor con miras a asegurar su correcta aplicación.

Además, se tomarán en cuenta otros objetivos de los Estados Unidos, incluyendo, pero no limitado a ellos, la protección de la salud, la inocuidad, el medio ambiente, la seguridad esencial y los intereses de los consumidores.

2. REFORMA FISCAL

“Impuestos justos y simples para promover el crecimiento”

El programa del Partido Republicano resalta que: “el establecimiento de un código tributario para el crecimiento es un imperativo moral. Más que cualquier otra política pública, la forma en que el gobierno recauda sus ingresos - cuánto, a qué tasas, en qué circunstancias, de quién y para quién - tiene el mayor impacto en el desempeño de nuestra economía. Influye poderosamente en el nivel de crecimiento económico y la creación de empleo, lo que se traduce en el nivel de oportunidades para aquellos que de otro modo serían dejados atrás. Por lo tanto, se proponen conseguir que el sistema tributario sea el factor más importante para conducir toda la economía de regreso a la prosperidad.

El objetivo detallado en la campaña electoral fue el de reducir fuertemente los impuestos a la clase media y el de bajar el impuesto a las actividades empresariales a una tasa fija que el Presidente ha dicho que la prefiere en el 15% desde el actual 35%, pero puede tener que fijarse en el 20%.

Se propone asimismo facilitar la repatriación de los activos generados por empresas americanas en el exterior que se estiman en más de USD 2,5 billones, hoy sujetos a una tasa impositiva del 35%, ya sea por la imposición de una tasa sustancialmente más baja (10%) o por la aplicación de un impuesto de base territorial.

Otro de los elementos que se considera en el marco de la reforma fiscal, es la de incorporar algún tipo de **ajuste en frontera** (BAT), para los impuestos empresariales tendiente a equiparar las condiciones de competencia de las exportaciones de los EEUU en los mercados que aplican el Impuesto al Valor Agregado a las importaciones, que es descontado en las exportaciones. Todavía es muy prematuro adelantar la viabilidad de la imposición de este tipo de impuestos, que serían seguramente impugnados en la OMC y ocasionarían la aplicación de derechos compensatorios por parte de sus principales socios comerciales. Un impuesto de este tipo tiene el atractivo para la administración de ser una fuente importante de recursos para financiar proyectos prioritarios, entre otros como el Plan de Infraestructura y el reequipamiento de las Fuerzas Armadas de los EEUU.

3. DESREGULACIÓN

Para la Administración Trump, la sobre regulación afecta a los negocios estadounidenses y frena el crecimiento económico. Estiman que la carga reguladora federal ha contribuido de manera importante al estancamiento económico que vivió los EEUU en los últimos años.

Para ellos, la capacidad del pueblo estadounidense para gobernarse a sí mismo ha sido socavada por una amplia gama de agencias a las que se le han asignado amplios poderes para regular todos los aspectos de la vida americana, que legislan como si fueran Congreso. Deciden la culpabilidad y emiten penas como si fueran tribunales, e

imponen colectivamente miles de millones de dólares en costos a la economía. Estiman que el Gobierno de Obama utilizó esas agencias como una superlegislatura, sin tener en cuenta la separación de poderes, para declarar como ley lo que no podían hacer pasar por el Congreso.

Para ellos, la Agencia de Protección Ambiental (EPA) ha reescrito leyes para avanzar la agenda de cambio climático de los demócratas que no podían impulsar en el Congreso.

El Departamento de Salud y Servicios Humanos ha ignorado el texto promulgado de la Ley del Cuidado de la Salud a Bajo Precio para hacer lo que quiso en la atención médica.

Tanto el Departamento de Trabajo como el Consejo Nacional de Relaciones Laborales han desechado décadas de legislación laboral para implementar la agenda del gran trabajo.

La Comisión Federal de Comunicaciones está poniendo en peligro la libertad de Internet.

El programa del Partido de Gobierno resalta que las regulaciones sensatas pueden ser compatibles con una economía vibrante, al evitar que los fuertes exploten a los débiles. Pero para ellos, en este momento, los reguladores están explotando a todos.

En tal sentido, se comprometieron a establecer regulaciones mínimamente intrusivas, confinadas a su mandato legal, y respetuosas hacia la creación de nuevas y pequeñas empresas, a volver a examinar las leyes existentes que delegan demasiada autoridad a las agencias reguladoras y revisar todas las regulaciones actuales para posibles reformas o derogaciones.

Además, el Poder Ejecutivo ha decretado la obligación a todas sus agencias de eliminar al menos dos regulaciones de igual o mayor carga económica cuando se promulgue un nuevo reglamento.

Regulación financiera

La visión planteada por el programa del Partido Republicano es la de recuperar una regulación para la banca americana que cree mercados transparentes y eficientes donde los consumidores puedan obtener los préstamos que necesitan a tasas razonables basadas en las condiciones del mercado. Para ellos, en respuesta a la crisis de las instituciones financieras de 2008-2009, el Congreso controlado por los demócratas promulgó una ley de Reforma y Protección al Consumidor, también conocida como Dodd-Frank., que utilizó esa crisis como excusa para establecer un control gubernamental sin precedentes sobre los mercados financieros de los EEUU, cuyas consecuencias han sido malas para todos excepto para los reguladores federales. En tal sentido, creen que la ley Dodd-Frank, en el sistema financiero está aplastando a los bancos pequeños y comunitarios y a otras instituciones financieras claves para el crecimiento económico.

Regulación a la producción de energía

Los EEUU poseen abundantes recursos energéticos y los medios tecnológicos más avanzados para extraerlos en formas antes inimaginables. Sin perjuicio de ello, la imposición una batería de reglamentaciones, permisos y prohibiciones por parte de agencias como la agencia de Protección Ambiental -EPA, la Comisión Federal de Energía, el Departamento de Energía y muchas otras, han paralizado el crecimiento de la producción energética. La administración Trump se propone levantar este tipo de restricciones y acelerar los procesos para otorgar los permisos necesarios para facilitar el crecimiento en la producción de energía y la construcción de infraestructura como oleoductos, gasoductos y terminales exportadoras de gas licuado.

4. REFORMA DEL ESTADO

“Hacer que el gobierno trabaje para la gente”

El programa del Partido Republicano recuerda que los fundadores y redactores de la Constitución de los EEUU tenían el propósito como lo expresó James Wilson, de que "el pueblo sea el dueño del gobierno", y no que "el gobierno sea el amo del pueblo". Este ha sido otro de los temas más fuertes de campaña del Presidente Trump que insistía en que el pueblo norteamericano debía volver a conquistar el gobierno de las manos de la burocracia y los lobbies que defienden intereses especiales instalados en Washington. Fue esta idea la que ejemplificó en la frase: “drain the swamp” (drenar el pantano), en alusión al origen de la zona en que está establecida la Capital que fue originalmente un pantano disecado.

Equilibrar el presupuesto

Para Trump, gran parte del gobierno federal puede ser mejorado, mucho debe ser reemplazado, y mucho necesita ser eliminado o devuelto a los Estados. Este propósito ha quedado claro en el primer borrador de su presupuesto que previó rebajas considerables en los presupuestos de la Agencia de Protección Ambiental (EPA) (31%), el Departamento de Estado (29%), Agricultura (21%), Salud (18%), Educación (14%), etc., y la eliminación de numerosas agencias y programas del gobierno federal.

Para el Pte. Trump la carga fiscal federal amenaza la seguridad, la libertad y la independencia de los EEUU, cuya deuda nacional pasó en los últimos ocho años de USD 10 billones a \$ 19 billones hoy.

Los presupuestos republicanos priorizarán el ahorro por la extravagancia y pondrán a los contribuyentes en primer lugar, ha sido su compromiso.

Reforma del seguro de salud

Derogar y remplazar el llamado OBAMACARE había sido uno de los primeros objetivos de la administración Trump y tal vez su primer gran fracaso.

El sistema de salud aprobado por la administración Obama, había establecido la solidaridad generacional estableciendo un seguro obligatorio así como un adicional al impuesto a las personas físicas.

ObamaCare es el nombre por el que se conoce la Ley de Protección al Paciente y Asistencia Accesible, una ley de reforma sanitaria firmada el 23 de marzo de 2010 por el Presidente Barack Obama.

Esta Ley del Cuidado de Salud hace muchas cosas importantes incluyendo:

Ofrecer a los estadounidenses una serie de nuevos beneficios, derechos y protecciones en lo que respecta a su atención médica

Establecer un Mercado de Seguros de Salud (HealthCare.Gov) donde los estadounidenses pueden comprar un Seguro de Salud federalmente regulado y subsidiado de inscripción abierta.

Ampliar el sistema de Medicaid a todos los adultos en muchos estados.

Mejorar Medicare para personas mayores y personas con incapacidades de largo plazo.

Ampliar la cobertura del empleador a millones de empleados.

Requerir tener cobertura permanente a partir de 2014

La introducción de nuevos impuestos y exenciones fiscales, entre otras disposiciones.

La implementación de este sistema fue fuertemente resistida por los republicanos que la utilizaron como un tema de campaña por haber causado una fuerte alza en los costos de los seguros y una severa presión incrementado la deuda del Medicare según los republicanos en billones de dólares, por lo que debía ser modificado entre otros objetivos para reducir el peso del Estado.

Preservar Medicare y Medicaid

Más de 100 millones de estadounidenses dependen de Medicare o Medicaid por lo que la administración Trump ha insistido en que cualquier reforma del sistema preservará el derecho adquirido a estos programas por parte de los trabajadores y los retirados cubiertos.

Medicare es un programa que sirve principalmente a personas mayores de 65 años, independientemente de sus ingresos; Y sirve a personas con discapacidad más jóvenes y pacientes en diálisis. Los pacientes pagan parte de los costos a través de deducibles para gastos hospitalarios y otros costos. Se requieren pequeñas primas mensuales para cobertura no hospitalaria. Medicare es un programa federal. Es básicamente el mismo en todas partes en los Estados Unidos y está dirigido por los Centros de Servicios de Medicare y Medicaid, una agencia del gobierno federal.

Medicaid es un programa de asistencia que sirve a personas de bajos ingresos de todas las edades. Los pacientes generalmente no pagan parte de los costos de los gastos médicos cubiertos. A veces se requiere un pequeño copago. Medicaid es un programa federal-estatal. Varía de estado a estado. Está dirigido por gobiernos estatales y locales dentro de las directrices federales.

5. COMENTARIOS FINALES SOBRE LA POLÍTICA ECONÓMICA-COMERCIAL DE LA ADMINISTRACIÓN TRUMP.

La Administración Trump estima que, el establecimiento de un sistema fiscal empresarial competitivo, la facilitación de la repatriación de activos generados en el exterior, un sistema regulatorio menos opresivo, el desarrollo de la producción doméstica de energía y la persecución de negociaciones comerciales que devuelvan a las empresas de los EEUU la capacidad de competir en igualdad de condiciones, crearán nuevos puestos de trabajo, acelerarán el crecimiento económico y conducirán a una nueva era de prosperidad en los EEUU.

Las señales comerciales proteccionistas recibidas durante la campaña electoral y el discurso de investidura del Presidente Trump, parecen más estar dirigidas a intimidar a los socios comerciales identificados como “cheaters” (entre otros: China, México, la UE, Japón, Corea del Sur) y a las empresas americanas que deslocalizan su producción, a invertir más en los EEUU, que a representar una línea política proteccionista que pueda desencadenar una guerra comercial.

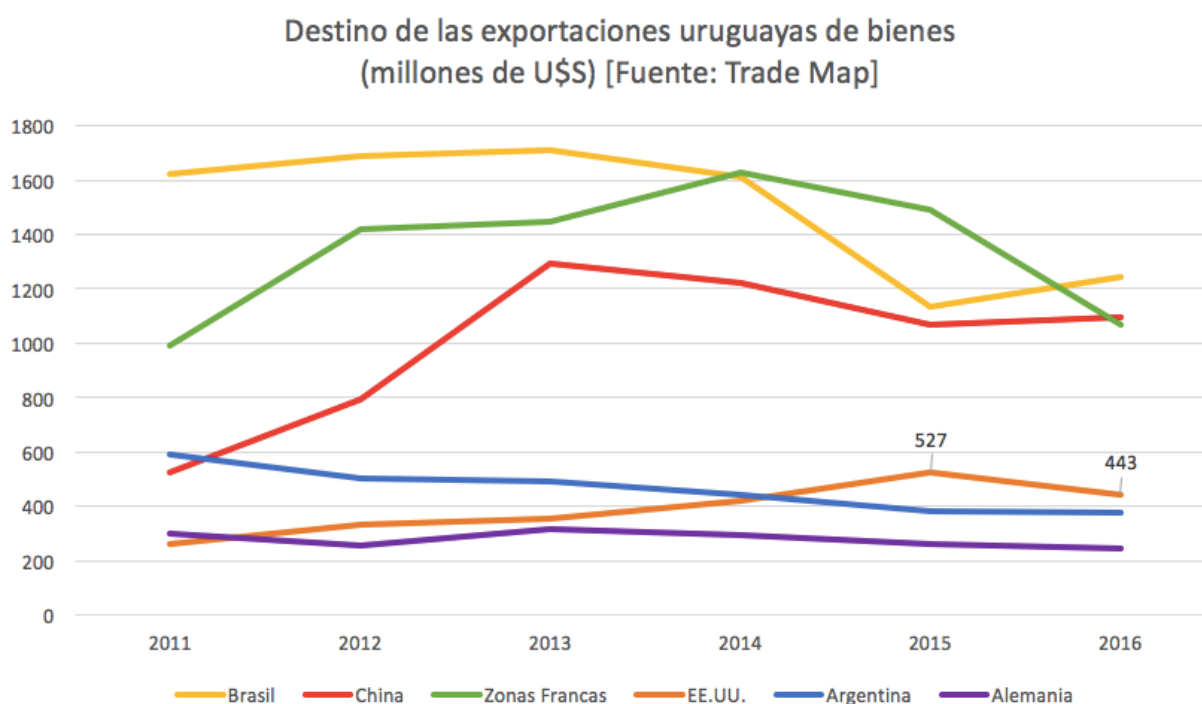
En este contexto, parece más prudente reaccionar ante acciones concretas, cuando éstas se presenten, que participar en debates internos sobre planes o políticas domésticas que no reúnen el consenso dentro de la propia administración o del Congreso de los EEUU. El plan para un impuesto empresarial ajustado en frontera, por ejemplo, es un fiel reflejo de estas propuestas que son resistidas por importantes sectores del Congreso (la mayoría republicana en el Senado) y de la Casa Blanca (Gary Cohn, Presidente del Consejo Nacional de Economía), sin que incidan sobre estas discrepancias las opiniones externas.

En tal sentido, si bien parece necesario estar alertas sobre el rumbo de la política económica y comercial de los EEUU, estimamos necesario, particularmente para un país como Uruguay, concentrarse en aquellas acciones políticas concretas que afecten el interés nacional, y no participar en un debate que no nos involucra. Esto no quiere decir, que Uruguay no deba bregar por defender un sistema multilateral basado en reglas e instituciones, como el de la OMC y principios como el del libre comercio y la apertura comercial, que son la base del comercio internacional desde el fin de la II Guerra Mundial hasta el día de hoy.

2. RELACIONES ECONÓMICO-COMERCIALES CON LOS EE.UU.

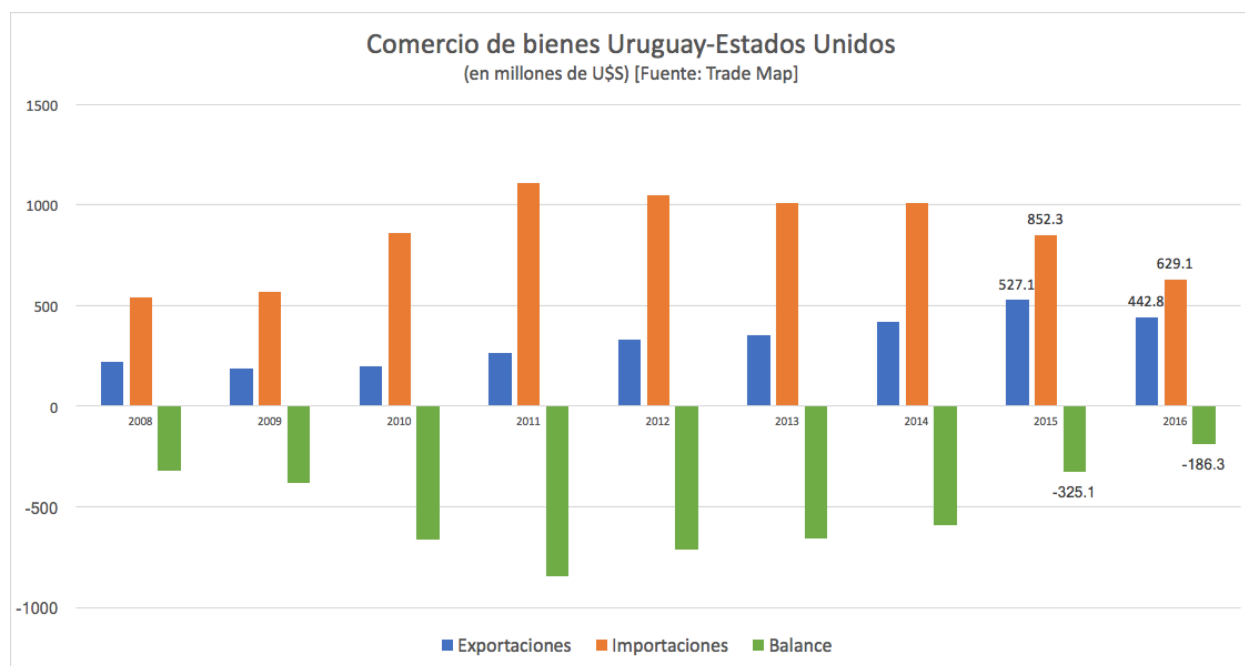
La relación bilateral entre Uruguay y los Estados Unidos tiene una enorme trascendencia para la economía nacional, en la medida en que integra un importante volumen de comercio de bienes, servicios, pero también de inversión extranjera directa (IED).

Los Estados Unidos fueron en 2016 el tercer mercado para las exportaciones nacionales, y el cuarto origen de nuestras importaciones, evidenciado que los flujos de comercio han retomado una curva de crecimiento y han vuelto a posicionarse a este mercado entre los de mayor gravitación para nuestro país, después de la caída experimentada a partir de la crisis de las “sub-primes” de 2008. El crecimiento y la estabilidad frente a otros mercados como Argentina y Venezuela es elocuente. A pesar de la caída de nuestras exportaciones en los dos últimos años, las exportaciones totales de bienes uruguayos experimentaron en el 2015 un fuerte ascenso de más del 40% a los EE.UU., ajustándose a la baja en 2016 en un 19%, pero aún por encima en un 25% de los valores de 2014.



En lo que respecta al comparativo de importaciones-exportaciones de bienes, luego de cinco años ininterrumpidos (2003-2007) de saldo positivo para Uruguay, a partir de 2008 se consolidó un saldo desfavorable para nuestro país. No obstante, desde 2012 se ha venido experimentando una moderación de esta tendencia, procesando

sistemáticas reducciones del déficit comercial de Uruguay, lo que habla de la madurez y el desarrollo de la relación bilateral. Asimismo, justo es reconocer que, si integramos a este análisis la balanza comercial de servicios y la Inversión Extranjera Directa, la ecuación es bastante más equilibrada.

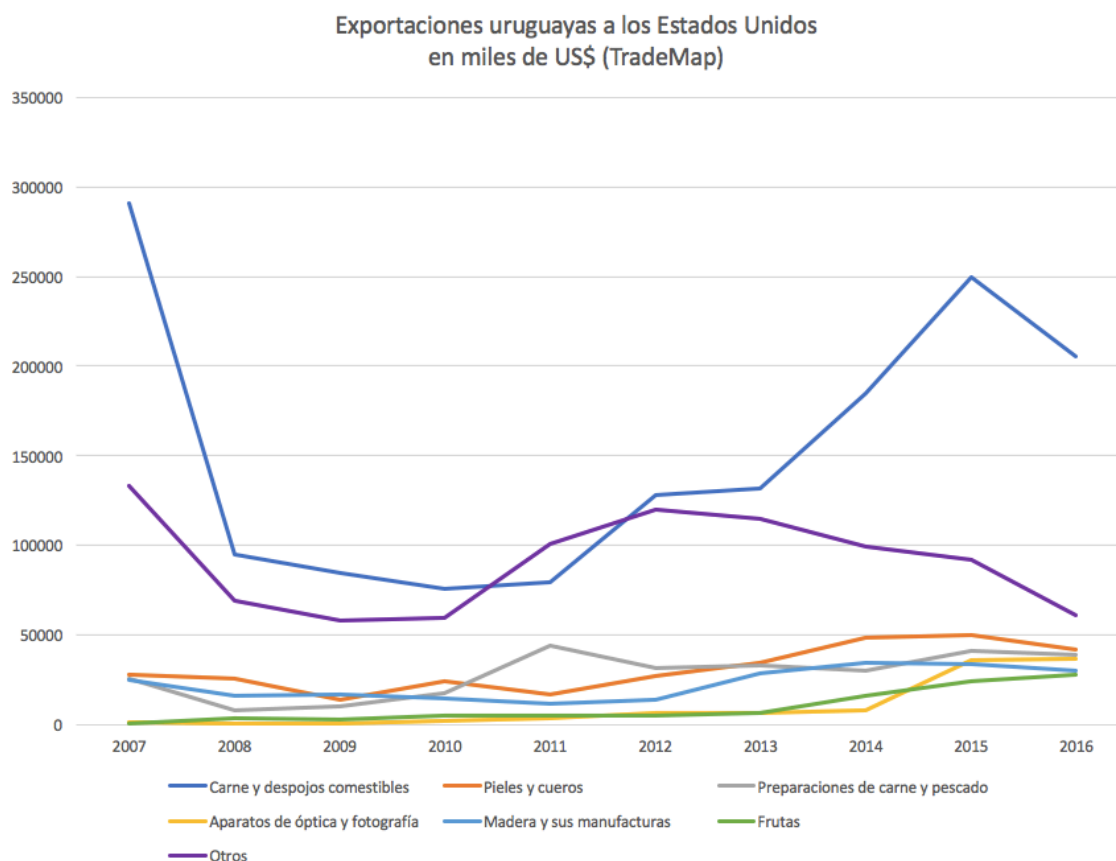


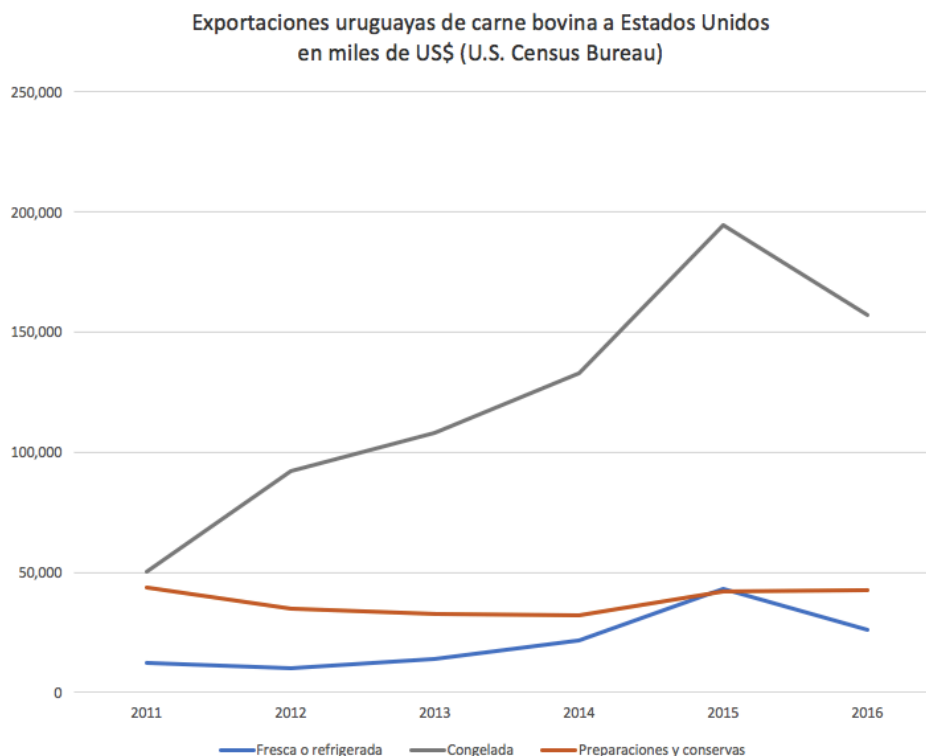
Composición por producto

Exportaciones

Las exportaciones de bienes se encuentran fundamentalmente concentradas en productos alimenticios y en particular en la carne bovina y sus derivados que explican más del 50% de las exportaciones totales de bienes. A estas le siguen en importancia, la celulosa, madera y derivados, cueros, aparatos médicos y cítricos, arándanos. Luego de un periodo de extraordinario crecimiento de las exportaciones en la primera década del siglo XXI, las exportaciones tuvieron una importante caída a partir del 2009 en respuesta al contexto de crisis financiera internacional iniciado a fines del 2007-2008. Mientras que las exportaciones uruguayas totales de carne retomaron una curva de crecimiento sostenido en 2010; las ventas a Estados Unidos no iniciaron un ascenso sustantivo sino hasta 2012, lo que indica que costó un par de años normalizar el flujo de comercio.

Sin perjuicio de que en 2016 se evidencia un descenso con respecto a los valores exportados en el 2015 y están muy por debajo del monto exportado en el 2005, en el que se llegó a exportar por encima de los USD 500 millones de carne y derivados a los EEUU, si tenemos en cuenta las colocaciones de los primeros cuatro meses de 2017 y las comparamos con las del mismo periodo de 2016, creemos que este año hay muy buenas perspectivas para superar las cifras del año pasado.

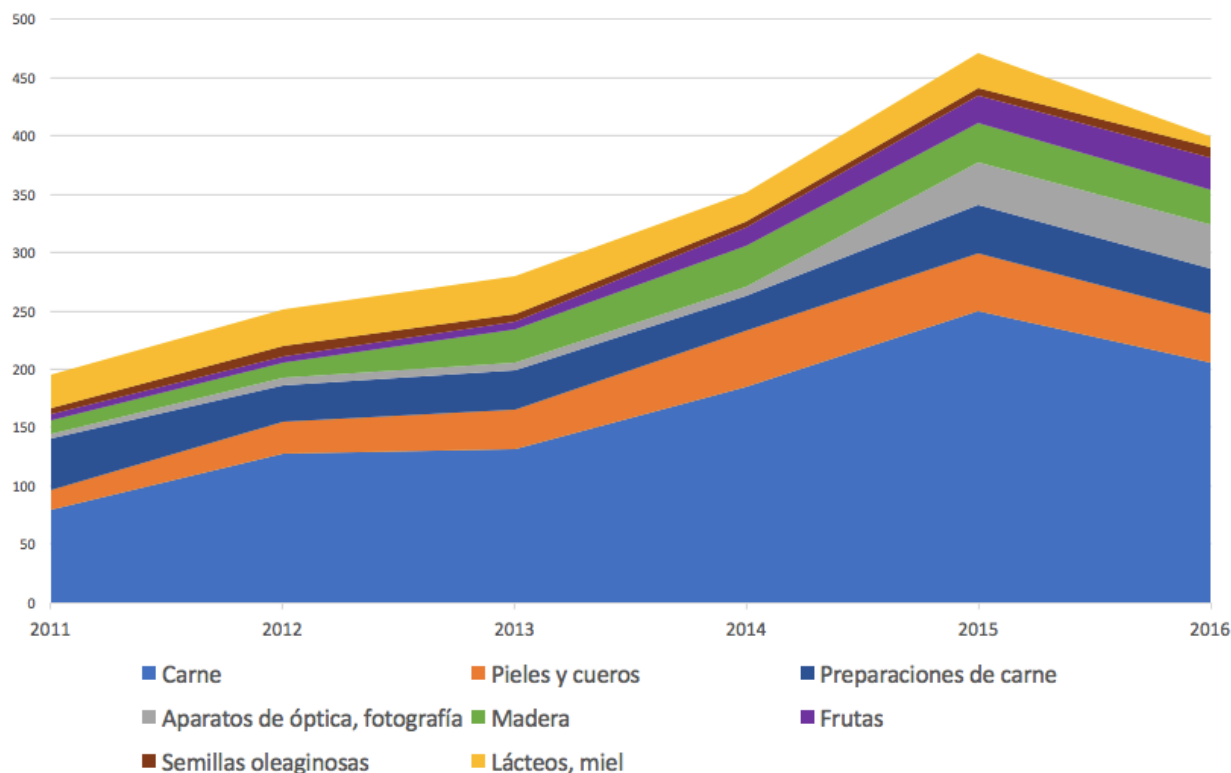




Otro elemento que es posible destacar es que si integramos al análisis las posiciones del capítulo 16 que se venden a Estados Unidos -preparaciones y conservas de carne bovina- encontramos que las ventas de carne superan el 55% del total de productos exportados a ese mercado, con lo cual se ha venido consolidando una gran concentración de la oferta. Es novedoso el crecimiento estable de las ventas de preparaciones y conservas de carne bovina, lo que evidencia la existencia de una demanda promisoriosa.

Adicionalmente, cabe subrayar que, salvo la leve caída de 2016, se ha experimentado un crecimiento disímil entre las dos principales partidas de carne bovina (congelada y refrigerada). En efecto, las ventas de carne congelada demuestran un mayor dinamismo, con crecimientos mucho más acentuados que los de la carne refrigerada, que tienen valores superiores.

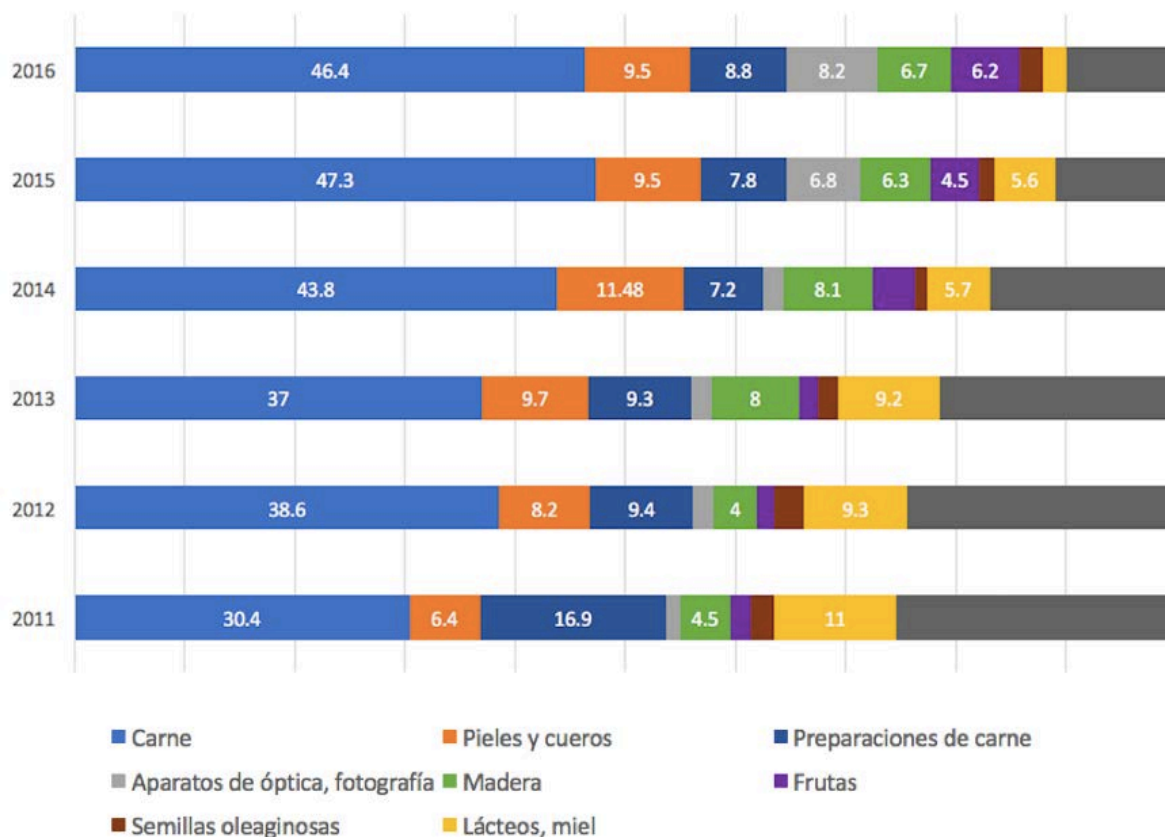
Principales productos uruguayos exportados a los Estados Unidos
(millones de U\$S) [Fuente: Trade Map]



El resto de la canasta en 2016 se encuentra compuesta por exportaciones más o menos estables de cueros (42,2 millones de U\$S), madera (30 millones de U\$S) y frutas (27,5 millones de U\$S). Destaca en 2015 el crecimiento en la venta de aparatos médicos, que alcanzó en 2016 un total de 36,7 millones de U\$S. Este incremento es explicado por las ventas del Centro de Construcción de Cardioestimuladores del Uruguay (CCC), que diseña y fabrica dispositivos médicos para implante y otros dispositivos electrónicos accesorios, y que en el 2014 fue adquirido por la compañía norteamericana Wilson Greatbatch Ltd. (WGT).

Por su parte, merece la atención la pérdida de dinamismo del Capítulo 04, lácteos y miel, que llegó a representar en 2011 un 11% del total exportado, reduciendo su proporción a un 2% del total en 2016, fundamentalmente por la sustancial caída de las ventas de miel y por la reducción de los precios de los quesos exportados a los EE.UU.

Principales productos uruguayos exportados a los EE.UU.
(como % del total) [Fuente: Trade Map]



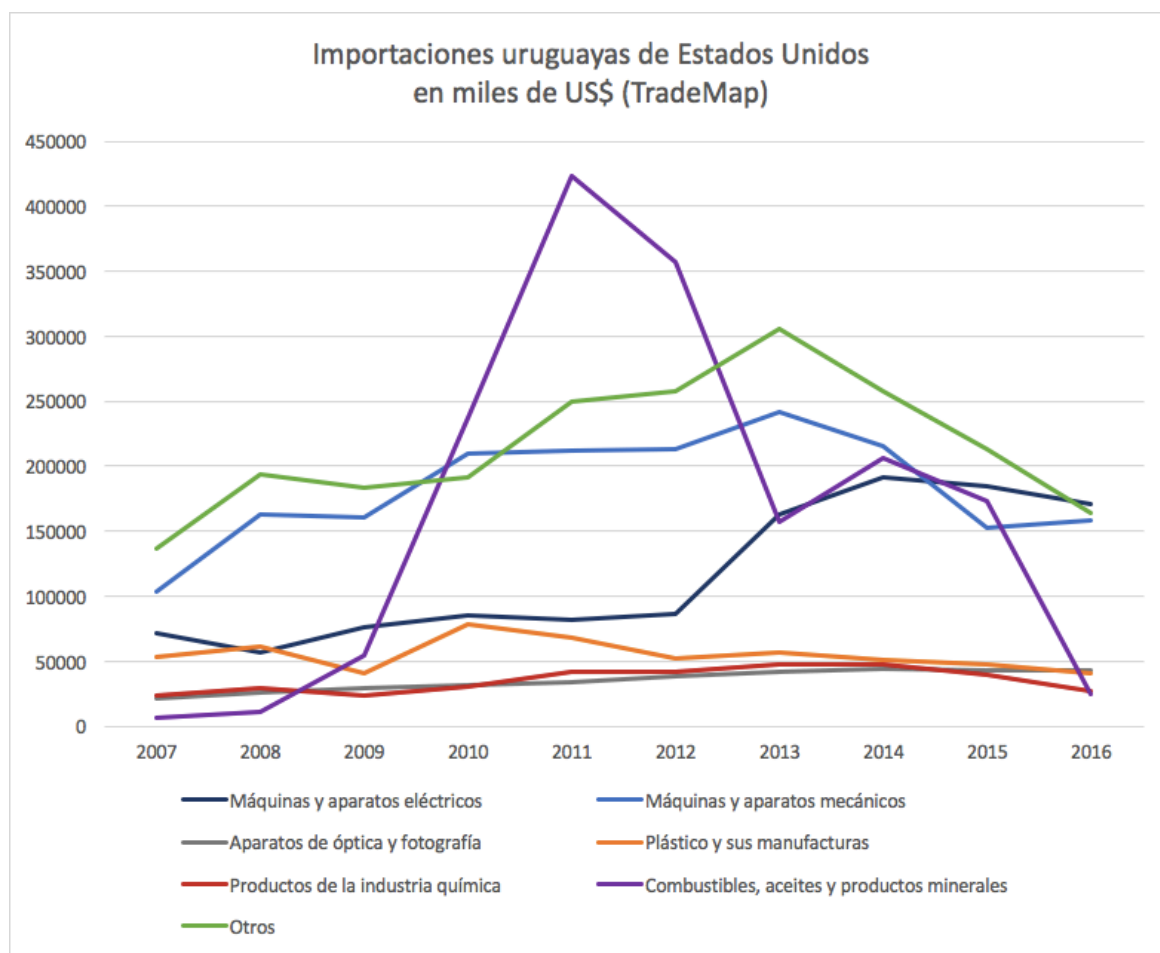
Con relación a la canasta exportada se hace notar el grado de dependencia al mercado norteamericano de una serie de partidas. En este sentido, es paradigmático el caso de la 1602 -preparaciones y conservas de carne bovina-, para las que los Estados Unidos representaron el 96,5% de las ventas; los dispositivos médicos de la 9021 que en un 91% estuvieron proyectados a este mercado; y las exportaciones de arándanos, que más de la mitad tuvo como destino los Estados Unidos.

Un aspecto a tener presente es que las diez partidas más importantes de la canasta exportadora uruguaya de bienes a los Estados Unidos representaron el 84% del total vendido a este mercado, lo que evidencia una marcada concentración en pocos productos. En efecto, acompañar el crecimiento de las ventas con una mayor diversificación sería deseable en el mediano y largo plazo.

10 principales partidas exportadas por Uruguay hacia Estados Unidos 2016 [Fuente: Trade Map]		Total, en miles de U\$S	% del total	% del total exportado por UY
'0202	Carne bovina congelada	177657	40,1%	16,5%
'1602	Preparaciones y conservas de carne bovina	38730	8,7%	96,5%
'4104	Piel y cueros curtidos	33335	7,5%	22,8%
'9021	Instrumentos y aparatos médicos	31598	7,1%	91%
'0201	Carne bovina refrigerada	25758	5,8%	6,7%
'0805	Frutos cítricos	19991	4,5%	23,3%
'4412	Madera contrachapada, madera chapada	17872	4%	33,7%
'4407	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente	12197	2,7%	18%
'4107	Cueros preparados después del curtido o del secado	8920	2%	7%
'0810	Demás frutas frescas	7591	1,7%	51,8%
	Otros productos	69154	16%	
TOTAL	Todos los productos	442803	100%	

Importaciones

Las importaciones desde los EEUU tuvieron un notable incremento en los últimos años, alcanzando un valor cercano a los USD 1.000 millones en el 2014 impulsadas por las importaciones de generadores para energía eólica. A partir de allí, han comenzado a mostrar un moderado retroceso. Las importaciones de máquinas y aparatos eléctricos fueron el principal rubro adquirido por Uruguay en 2016 (171 millones de U\$S), dentro del que destacan las compras de la partida 8517 -Teléfonos celulares- (119 millones de U\$S). En segundo lugar, se ubicaron las máquinas y aparatos mecánicos (158 millones de U\$S), de las que la partida 8471 -Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos- fue la más relevante (49,6 millones de U\$S).



Un detalle saliente de la canasta importada por Uruguay de los Estados Unidos es su alta dependencia, en algunos bienes para los que el mercado norteamericano aparece

como proveedor fundamental del país. Es el caso de las partidas 8473 -partes y accesorios para máquinas de oficina-, 3904 -Polímeros de cloruro de vinilo- y 8471 -Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos-, cuyas importaciones representaron el 73%, 67% y 62% de las compras realizadas al exterior por Uruguay. Por su volumen agregado, el caso de los celulares es igualmente relevante, significando un 42% de las importaciones uruguayas de ese producto.

A diferencia de lo que se advierte en la canasta de bienes exportados por Uruguay, el caso de los Estados Unidos es diametralmente opuesto. De hecho, en 2016, las diez principales partidas importadas por Uruguay significaron solamente el 43% del total de bienes, lo que habla de una canasta mucho más variada y diversificada.

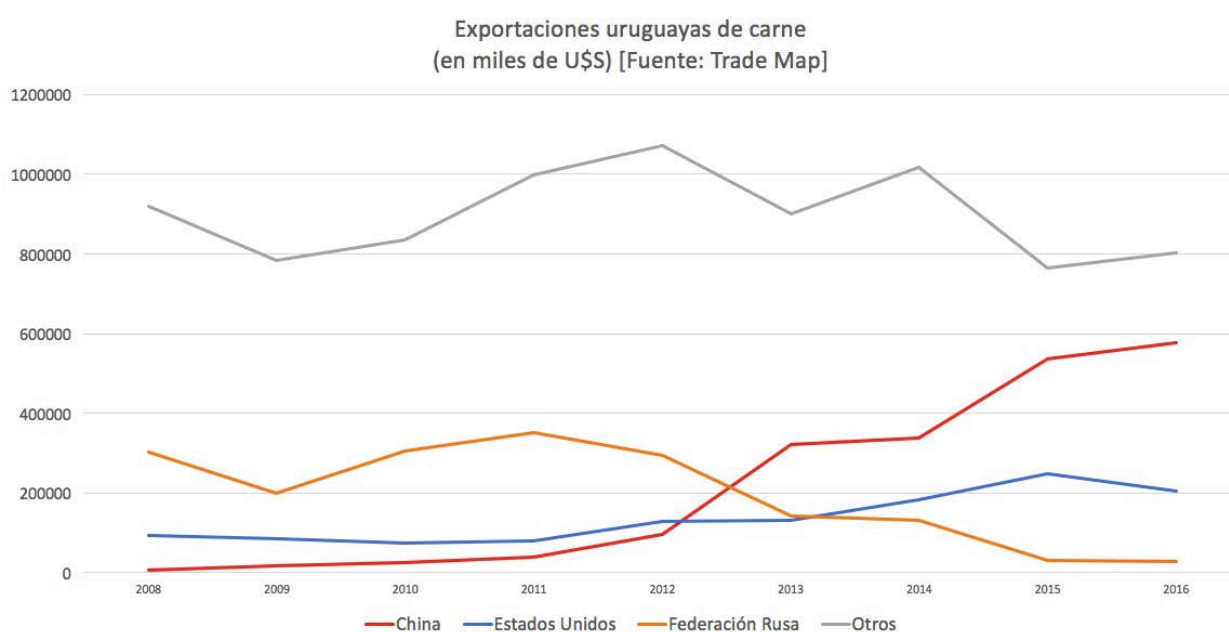
10 principales partidas importadas por Uruguay desde Estados Unidos 2016 [Fuente: Trade Map]		Total, en miles de U\$S	% del total	% del total importado por UY
'8517	Teléfonos celulares	119164	18,9%	42,2%
'8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos	49663	7,9%	61,9%
'2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	22178	3,5%	14%
'8443	Máquinas y aparatos para imprimir	14688	2,3%	38%
'3822	Reactivos para diagnóstico o laboratorio	13985	2,2%	48,1%
'9018	Instrumentos y aparatos de medicina	11841	1,8%	32,3%
'3901	Polímeros de etileno en formas primarias	11165	1,7%	21,9%
'8473	Partes y accesorios para impresoras y máquinas de oficina	10326	1,6%	73,5%
'3904	Polímeros de cloruro de vinilo	10250	1,6%	66,9%
'8477	Máquinas y aparatos para trabajar caucho o plástico	9858	1,5%	60,8%
	Otros productos	356058	57%	
TOTAL	Todos los productos	629176	100%	

OFERTA EXPORTABLE DE BIENES, PERSPECTIVAS A FUTURO

Carne vacuna

El pasado año 2016 Uruguay exportó un total de 1456 millones de dólares de carne bovina (congelada y refrigerada) según cifras nacionales. De esa cifra, un 35% tuvo como destino China, y un 14% fue vendido a los Estados Unidos (primer y segundo mercado en importancia). En este sentido, la demanda internacional ha venido creciendo gracias al empuje de estos dos grandes mercados.

Para el caso de la carne refrigerada (la de mayor valor) el estadounidense es el principal mercado global, con una significación del 14% de las importaciones mundiales (2904 millones de dólares en 2015). Las importaciones norteamericanas de este tipo de cortes aumentaron a un promedio anual de 17,3% en el período 2012-2016. Esto demuestra que la evolución de los precios ha sido en general buena y las perspectivas de crecimiento son alentadoras. Si a esto se le suma que la balanza comercial de los Estados Unidos en lo que respecta a carne refrigerada arrojó un déficit de tan sólo 65 millones de dólares en 2016, se constata que este comercio no debería ser objeto de medidas correctivas prioritarias por parte de la nueva Administración. Según cifras de 2015, el mercado chino para este tipo de carne es muy marginal por el momento, importando tan sólo 50 millones de dólares desde Australia.



Para el caso de la carne congelada, los dos principales mercados son los Estados Unidos con una participación mundial de 17% en 2015 (3500 millones de dólares), y China con una significación del 11% (2271 millones de dólares). Al respecto, es llamativo el crecimiento de China, cuyas importaciones en volumen han venido aumentando a un promedio anual de 121% en el período 2011-2015. Por su parte, Estados Unidos lo ha hecho a un ritmo promedio anual del 17% en el mismo período de tiempo. La gran diferencia entre estos dos mercados estriba en el precio que los dos pagan por tonelada de carne. Mientras que en 2015 China pagó la tonelada de carne congelada a un promedio de 4861 dólares, los Estados Unidos pagaron un promedio de 5401 dólares por la misma cantidad. Cabe consignar que según cifras de los Estados Unidos correspondientes a 2016, las importaciones de carne congelada cayeron un 36% con relación a 2015, totalizando los 2235 millones de dólares. Dependiendo de la evolución del mercado chino, del que aún no se disponen de cifras en la OMC, pudo haber existido un cambio en el ranking mencionado *ut supra*.

En efecto, como es de sabido, China ha cobrado una relevancia muy importante como comprador de carne congelada uruguaya. Mientras que en 2012 las exportaciones uruguayas a China totalizaron los 71,6 millones de dólares, a los Estados Unidos fueron por valor 115 millones. En 2013 esta ecuación se modificó, ya que a China se exportó por valor 262 millones y a los Estados Unidos 116,5 millones. Esta tendencia se acentuó en los años siguientes, cerrando el 2016 con exportaciones a China por un total de 508,4 millones, y a los Estados Unidos por valor 177,6 millones. Las cantidades totales exportadas por Uruguay no variaron en forma significativa, lo que permite concluir que la depresión de los mercados de Rusia e Israel fue paulatinamente compensada con el crecimiento del mercado chino.

Sobre este asunto, esta Misión se permite llamar la atención sobre la importancia que tiene la sostenibilidad relativa del mercado norteamericano (tanto para carne congelada como refrigerada), no sólo por la superior remuneración del producto, sino por el valor estratégico que tiene este acceso desde el punto de vista sanitario. En particular, destaca su significación a la luz de la reciente autorización de Brasil para exportar, y el inminente ingreso de Argentina a partir del segundo semestre de este año.

Adicionalmente, se considera especialmente importante advertir la necesidad de extremar los controles e inspecciones sanitarias y de inocuidad de los alimentos con destino a los Estados Unidos, teniendo presente el actual marco restrictivo existente,

en el que cualquier elemento puede ser utilizado como argumento para restringir mercados.

Carne ovina

El comercio mundial de carne ovina (6000 millones de dólares en 2015), está compuesto en un 80% por carne con hueso y carcasas, mientras que tan sólo un 20% corresponde a carne sin hueso. Los Estados Unidos fueron el principal mercado en 2015 con 698 millones de dólares de importaciones, un 11,5% del total mundial. Por su parte, en 2016, Estados Unidos importó 680 millones por este concepto; aun no es posible estimar su participación en el total mundial. Excluyendo a la carne de cabra, y teniendo presente solamente la carne de oveja y cordero, las estadísticas indican que el 75% de las importaciones norteamericanas son de carne ovina con hueso, mientras que el 25% restante está representado por carne sin hueso.

Al respecto, para los volúmenes de cortes con hueso, excluyendo carcasas, destacan crecimientos promedios anuales de 4% (cortes refrigerados) y 6% (cortes congelados) en el período 2011-2015. En lo que respecta a 2016, excluyendo también las carcasas, no se aprecian mayores cambios (alcanzando los 278 millones de dólares importados de cortes refrigerados, y 199 millones de cortes congelados).

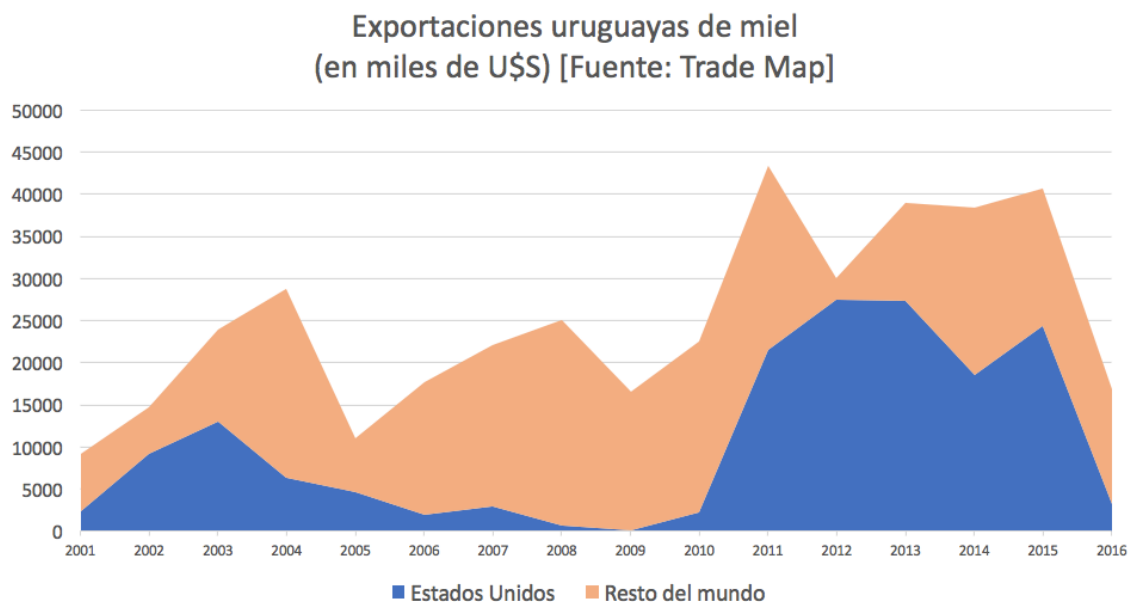
En suma, es de esperar que una apertura del mercado norteamericano logre dinamizar la producción y exportación de este tipo de cortes en Uruguay, para lo cual se seguirá trabajando desde esta misión.

Frutas y miel

Estos productos han sido muy relevantes para diversificar las exportaciones de bienes al mercado norteamericano en los últimos años. Para el caso de la miel, las ventas totales de nuestro país sufrieron una importante caída en 2016, totalizando los 16,8 millones de dólares.

Tradicionalmente, Estados Unidos constituyó el principal mercado de estas ventas al exterior (70% en 2013; 48% en 2014; 60% en 2015). No obstante, con la disminución experimentada en el último año, las colocaciones en este mercado representaron solamente un 19,4% del total (3,3 millones de dólares). Al analizar el histórico de

exportaciones uruguayas de miel, es claro que el mercado estadounidense ha sido un gran motor de desarrollo. No obstante, es evidente también la necesidad de agregar mayor valor y restar así volatilidad al sector en su conjunto.



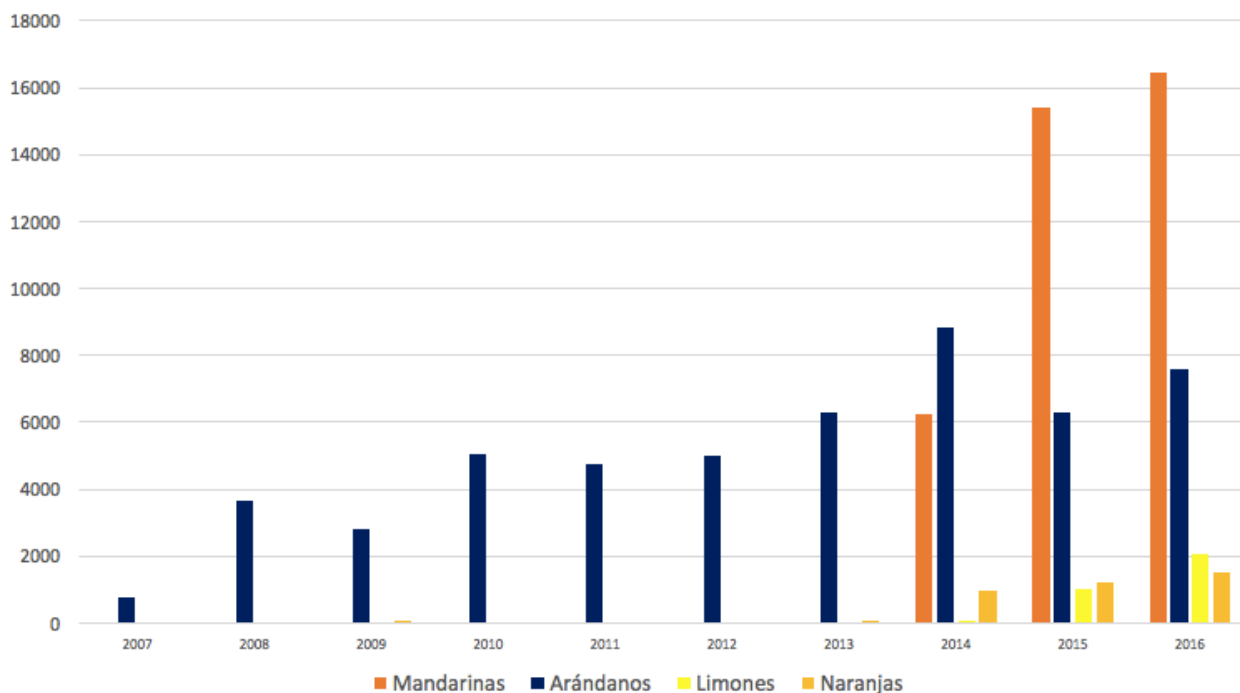
Para el caso de la posición 0810.40 (Arándanos), las ventas en 2016 recuperaron el dinamismo de años anteriores, totalizando 14,6 millones de dólares. A los Estados Unidos se exportó más de la mitad de las ventas, unos 7,5 millones de dólares. Para el caso de la posición 0805.20 (Mandarinas), que comenzaron a ser exportadas a los Estados Unidos en 2013, estas crecieron de manera exponencial, acaparando un 46% del total de mandarinas exportadas por Uruguay en 2016. La expansión de las ventas del producto en 2015 y 2016 representa una gran oportunidad para aumentar la inversión y modernización en el sector, aprovechando para desarrollar aún más la producción de limones y naranjas.

Así como ocurre en el caso de la miel, las cifras demuestran que el grado de dependencia de las exportaciones de fruta con relación al mercado norteamericano es muy elevado.

Por fortuna, las estadísticas indican que el crecimiento de la demanda en Estados Unidos es constante. Para el caso de la miel, los Estados Unidos son altamente deficitarios con respecto al mundo (397 millones de dólares de déficit, e importaciones en 2016 por valor 423 millones) y el promedio de crecimiento anual de estas importaciones ha sido del orden del 2% en los últimos cinco años. Por su parte, en el último quinquenio, las compras norteamericanas de arándanos han crecido a un ritmo

promedio anual de 15% en valor, sumando importaciones por un total de 2738,5 millones de dólares en 2016.

Exportaciones uruguayas de frutas a los Estados Unidos
(en miles de U\$S) [Fuente: Trade Map]



Adicionalmente, aunque por debajo de los precios 2015 con los que se remuneró la producción mexicana (12,234 dólares la tonelada) y peruana (10,892 dólares la tonelada), los precios a los que se vendió el arándano uruguayo evidencian valores altos (9,964 dólares la tonelada), por lo que la cadena productiva parece estar satisfactoriamente completada por trabajo uruguayo. El arándano chileno se pagó a 5939 dólares la tonelada y el argentino a 9355 dólares.

El caso de la miel es distinto; la miel uruguayo en 2015 se pagó a un promedio de 3395 dólares la tonelada. Países de mayor porte, y en mejores condiciones de escala para negociar sus ventas, recibieron mejores remuneraciones, tal es el caso de Argentina (3847 dólares la tonelada), Brasil (3857 dólares la tonelada) y México (3940 dólares la tonelada). En efecto, las condiciones de escala del mercado uruguayo justificarían otro tipo de estrategia de inserción, que busque avanzar más en la cadena de valor, siguiendo el ejemplo neozelandés. Nueva Zelanda exportó 2098 toneladas de miel a

los Estados Unidos en 2015 por valor 20,1 millones de dólares (9586 dólares la tonelada).

Madera

La exportación de productos de madera uruguaya a los Estados Unidos se concentra fundamentalmente en dos posiciones, la 4407 (Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por los extremos, de espesor superior a 6 mm) y la 4412 (Madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada similar).

Por la 4407 se exportaron al mercado norteamericano 12,1 millones de dólares en 2016 (un 18% del total), mientras que de la 4412 se vendieron 17,8 millones de dólares (un 34% del total colocado en el exterior).

A este respecto, es importante subrayar que la demanda norteamericana de la 4407 es fuerte, creciendo en los últimos cinco años a un promedio anual de 13,5% en valor; las importaciones totales en 2016 fueron por valor 6813 millones de dólares, y un 85% fue abastecido por Canadá.

Por su parte, las importaciones estadounidenses de la posición 4412 alcanzaron los 2847,6 millones de dólares en 2016, evidenciando en los últimos cinco años un crecimiento promedio anual de 10% en valor. En este sentido, el 49,6% de las importaciones fueron provenientes de China.

La demanda de ambas posiciones alberga perspectivas alentadoras para la industria nacional, especialmente en cuanto al impacto que podría tener una guerra comercial con China para el comercio de la posición 4412, en la que el país asiático es el principal proveedor por amplio margen.

Cueros

La exportación de productos derivados de pieles y cueros a los Estados Unidos se concentra básicamente en dos posiciones, la 4104 (Cueros y pieles curtidos o «crust», de bovino o de equino, depilados, incluso divididos, pero sin otra preparación), y la 4107 (Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de bovino o equino, depilados, incluso divididos, excepto los de la partida 41.14).

En 2016 por la 4104 se exportó a los Estados Unidos un total de 33,3 millones de dólares (23% del total colocado en el exterior), mientras que de la 4107 se vendieron 8,9 millones de dólares (7% del total). Tanto en el año 2015 como en el 2016, Uruguay ocupó el quinto puesto como mercado abastecedor del capítulo 41 de la nomenclatura para los Estados Unidos.

Con relación a la demanda norteamericana, se evidencia una sólida tendencia de crecimiento en cuanto a la 4104. En 2015 se importó por valor 103,9 millones de dólares; el principal proveedor fue Italia, con un 70% del mercado. En el último quinquenio el incremento promedio anual de estas importaciones fue de 24% en términos de valor.

En lo que respecta a la posición 4107, si bien la tendencia es un poco menor, es igualmente incremental. Los Estados Unidos importaron por valor 570,4 millones en 2016, creciendo en los últimos cinco años a un promedio anual de 3,5% medido en valor. En este rubro es particularmente importante la competencia de Brasil (segundo proveedor del mercado), que exportó anualmente en el último quinquenio por valores superiores a los 100 millones de dólares.

La demanda en ambos casos es promisorio para el desarrollo de la industria local.

Posiciones adicionales en base a crecimiento de la demanda

Se llama la atención sobre la demanda de posiciones con gran crecimiento en los Estados Unidos a efectos de explorar oportunidades de comercio:

0511.99 - Residuos de pieles y cuero; y desechos de animales utilizados como alimentos para animales o ingredientes en tales comidas. Por esta posición los Estados Unidos importaron por valor 507,2 millones de dólares en 2016 y el comercio ha crecido en los últimos cinco años a tasas anuales de 4% en valor. Los principales mercados abastecedores son China (25%); México (17,5%) y Brasil (10,7%).

0304 - Filetes y demás carne de pescado (incluso picada). Las importaciones norteamericanas totalizaron los 5636,5 millones de dólares en 2016 (arrojando un déficit comercial de 4450,7 millones de dólares en su comercio con el mundo). El incremento anual en valor en los últimos cinco años promedió el 3%. Chile fue el principal abastecedor con un 27% del mercado en 2016, seguido por China con un 23%.

2203 - Cerveza de malta. Las importaciones de esta posición han crecido a un ritmo promedio anual de 7% en términos de valor, superando en 2016 los 5 mil millones de dólares; lo que indica un patrón de consumo en ascenso. Este mercado de cervezas importadas se encuentra dominado por México (62,5% del total), seguido de referentes europeos como Países Bajos, Bélgica e Irlanda. No obstante, en 2016, un total de 62 países exportaron al mercado norteamericano por valores superiores a los cien mil dólares; esto da una idea de la diversidad existente en términos de oferta.

Oportunidades comerciales

El instituto Uruguay XXI identificó en su de junio 2016 un grupo de 64 sub-partidas con potencial de crecimiento a los Estados Unidos, ¹ en base al Índice de Complementariedad Comercial (ICC). Estos productos se concentran en los sectores de elaboración de productos alimenticios, bebidas, fabricación de sustancias y productos químicos, y fabricación de productos textiles y prendas de vestir.

A fines ilustrativos, esta Misión presenta a continuación un detalle del tratamiento arancelario brindado a las 64 sub-partidas de referencia, desglosadas según la nomenclatura norteamericana. En efecto, las diferencias al analizar las posiciones a ocho dígitos son elocuentes, lo que resulta ilustrativo del potencial existente si se adapta el producto a las características descritas en el mercado de destino.

SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS DE LOS EE.UU. (SGP)

A fines del 2015 el Presidente de los EEUUA comunicó oficialmente que partir del 1° de enero de 2017 Uruguay dejaría de beneficiarse de las preferencias del Sistema General de Preferencias Comerciales (SGP), en virtud de haber alcanzado un nivel de renta alta según las estadísticas del Banco Mundial.

Las exportaciones de Uruguay dentro de este sistema alcanzaron en el 2015 el 14,26% (USD 86 millones) de las exportaciones totales a los EEUU y representan el 0,9 % de las exportaciones totales del país. Dentro de ellas se destacan:

- Cueros USD 37 millones
- Madera contrachapada USD 20 millones
- Carne procesada USD 19 millones
- Quesos USD 6 millones

Los tres principales productos exportados por Uruguay al amparo del SGP: cueros, conservas de carne y madera contrachapada según el informe de la Asesoría de Política Comercial del MEF de marzo de 2015, parecen no tener mayores dificultades para enfrentar el retiro de las preferencias en virtud de que los aranceles para esos productos son de medios a bajos de entre 1,4% (conservas de carne) a 8% (madera contrachapada). En el caso, de los quesos el arancel NMF que debería abonarse a 15% para el queso tipo italiano que es el de mayor significación.

¹ <http://www.uruguayxxi.gub.uy/informacion/wp-content/uploads/sites/9/2016/07/Estados-Unidos-Jun-2016-Uruguay-XXI.pdf>

Efecto en principales productos

Principales productos exportados bajo SGP	Exportaciones 2016 (Millones de dólares)	Arancel promedio a pagar
Cueros	37.1	2,8%
Madera y sus manufacturas	25.9	8%
Preparaciones carne bovina	19.3	2%
Queso tipo italiano	5.8	15%
Piedras semipreciosas	2.2	10,5%
Agentes de superficie para limpieza	1.5	4%
Preparaciones para productos de panadería o pastelería	0.85	8,5%
Preparaciones y conservas de pescado	0.47	15% (caviar)
Grasa de lana	0.42	2,4%

2) INVERSIONES

EE.UU. es uno de los inversores más importantes en el Uruguay y tiene una gravitación insoslayable en la economía nacional.

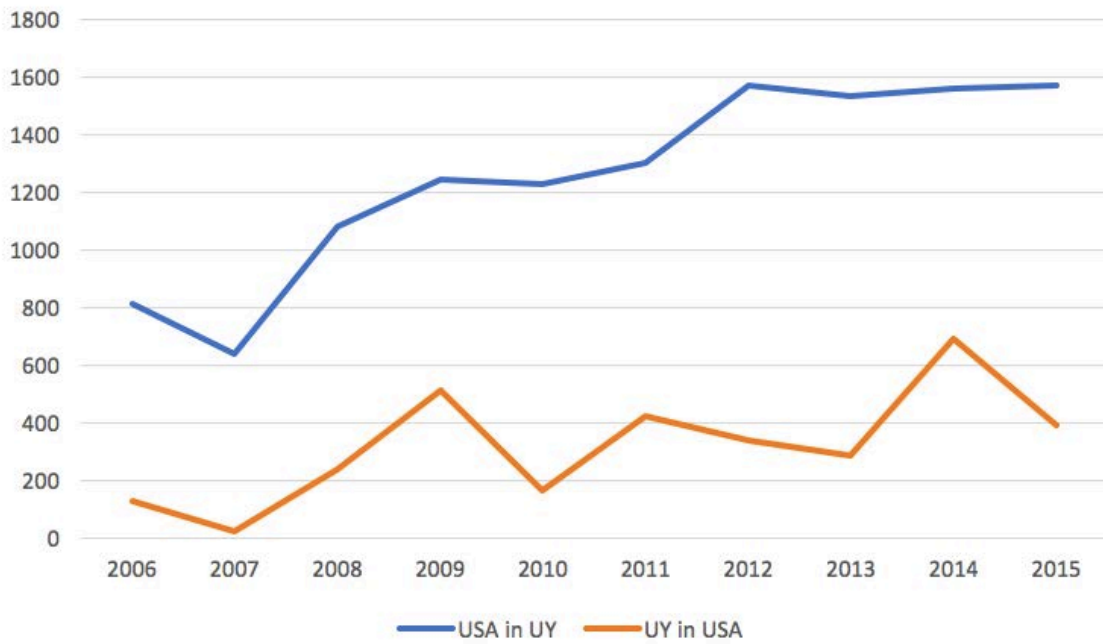
Según las estadísticas del BCU para lo que es la posición de Inversión Extranjera Directa (IED), Estados Unidos se ubicaría como el cuarto origen de este stock. La IED implica el involucramiento activo en un proceso productivo, la asunción de responsabilidades con el presente, pero también con el futuro del país. En efecto, las empresas norteamericanas evidencian un significativo nivel de confianza en la estabilidad macroeconómica del Uruguay y prueba de ello es su activa presencia en el entramado empresarial local.

Según estadísticas del *Bureau of Economic Analysis* (Departamento de Comercio de los Estados Unidos), la inversión extranjera directa de los Estados Unidos en Uruguay ascendió en 2015 a 1572 millones de dólares; su nivel más alto en la última década. Por su parte, la agencia norteamericana también reporta información sobre los activos totales en Uruguay de fuentes de los EE.UU. desde el año 2009, registrando un total de USD 10.082: millones de dólares en 2014 (último año del que se dispone de datos).

A su vez, esta misma fuente reporta que las empresas multinacionales de afiliación mayoritaria de origen americano facturaron en 2014 en Uruguay por un total de U\$S 3.837 millones.

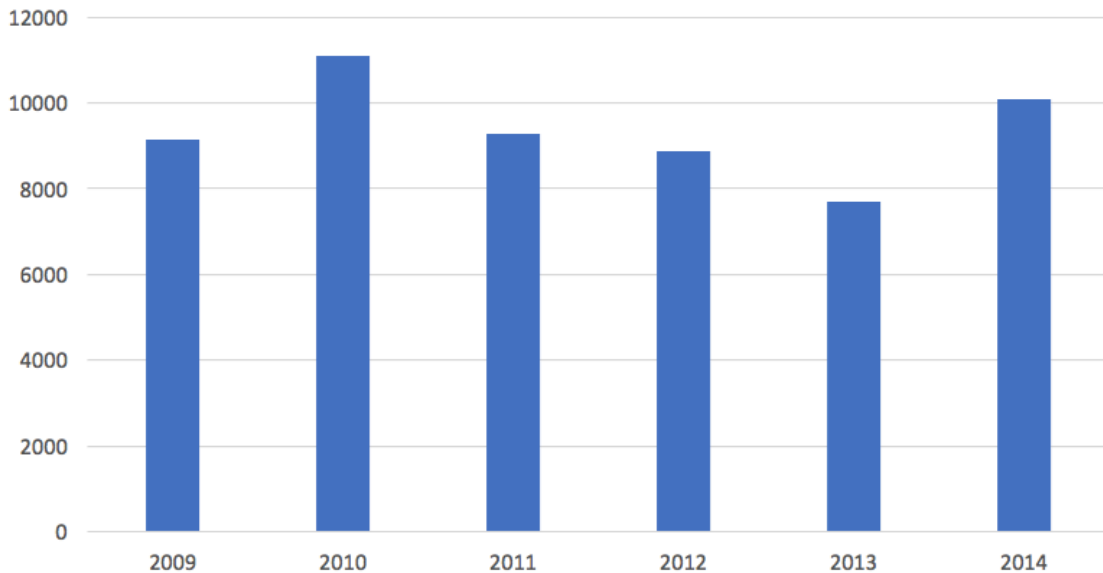
Foreign Direct Investment

(millions of U\$S) [Source: BEA-USDC]

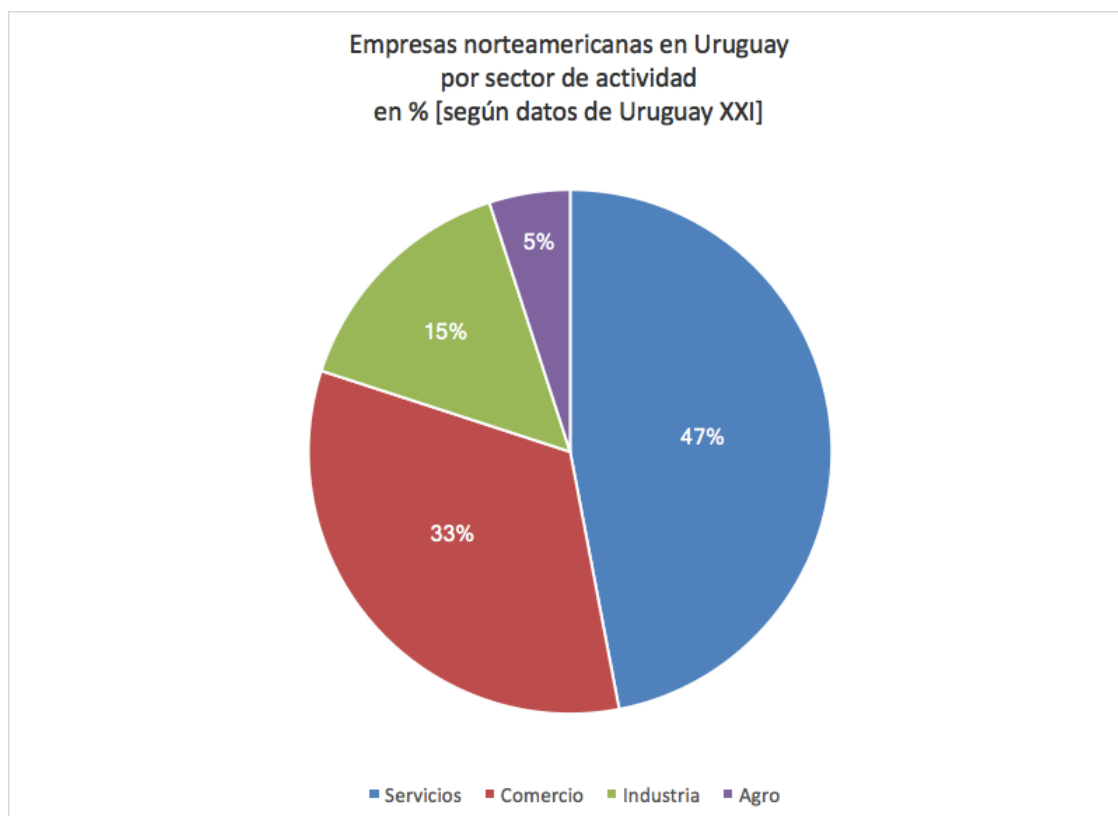


Majority-owned Foreign Affiliates of U.S. Multinational Enterprises in Uruguay

(Total assets in millions of U\$S) [Source: BEA-USDC]

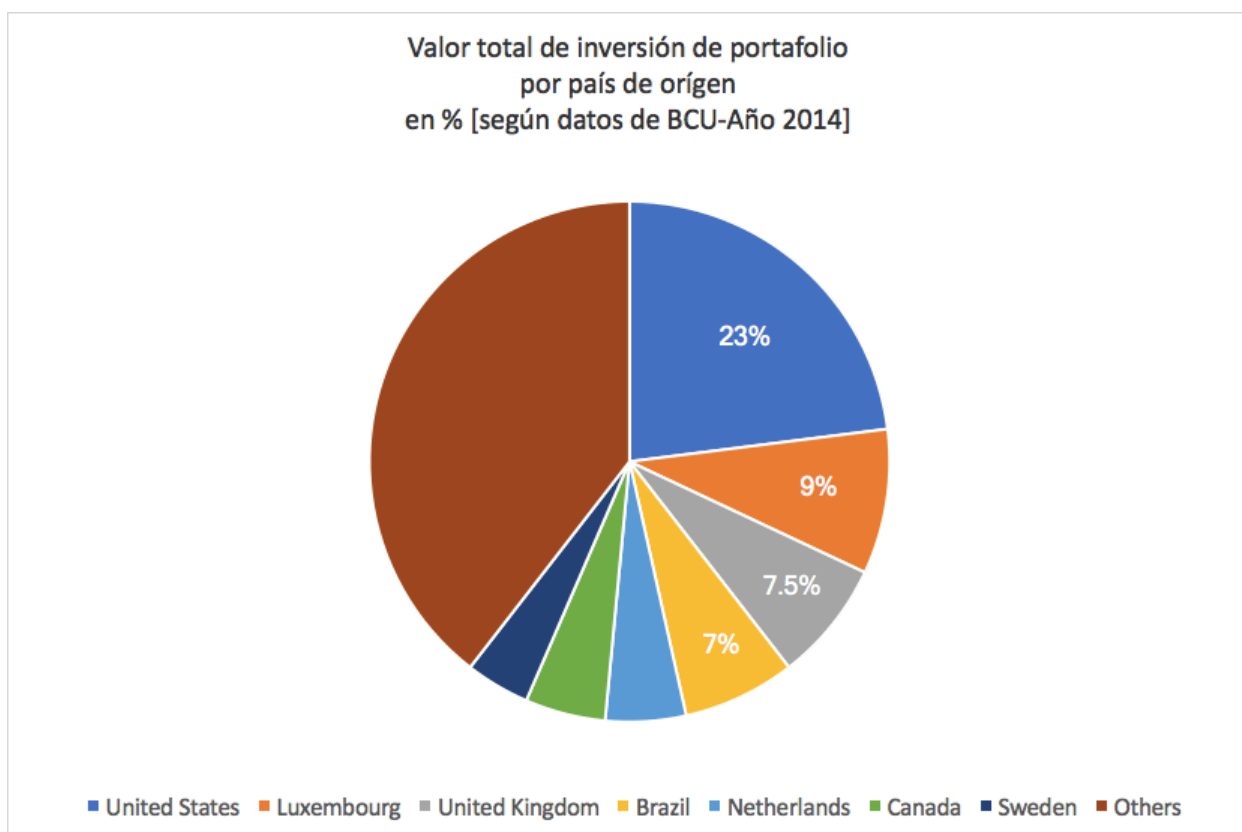


Según nuestras estimaciones, las compañías de origen norteamericano en Uruguay rondarían las doscientas, aunque sabemos por las razones expuestas, que los listados no son taxativos. De este total, en base a datos proporcionados por Uruguay XXI, un 47% corresponde a empresas de servicios (incluido turismo), un 33% a compañías de comercio, un 15% a firmas dedicadas a la industria y tan sólo un 5% representa al sector del agro.



De acuerdo a datos proporcionados por la COMAP (Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones), en 2016 se recomendó al Poder Ejecutivo la promoción de un total de ocho proyectos de inversiones de origen norteamericano, que en suma significan 84,2 millones de dólares; en mayor medida vinculados al desarrollo del sector industrial y del sector energético.

Si tomamos como referencia un parámetro alternativo, podemos hablar de las inversiones de portafolio, que involucran el movimiento de capitales financieros. A este respecto, según las últimas cifras disponibles de BCU, correspondientes a 2014, de un total de activos valuados en 4,793 millones de dólares, un 23% pertenecía a entidades o personas de los Estados Unidos. Este guarismo es el más alto, siendo los Estados Unidos el principal país, seguido en segundo lugar por Luxemburgo, con tan sólo un 9% de ese total. Adicionalmente, del conjunto de esas inversiones de cartera en 2014, un 94% se encontraba denominado en dólares, con lo cual puede argumentarse que la trascendencia del vínculo bilateral tiene correlatos que exceden la mera relación comercial y de inversiones.



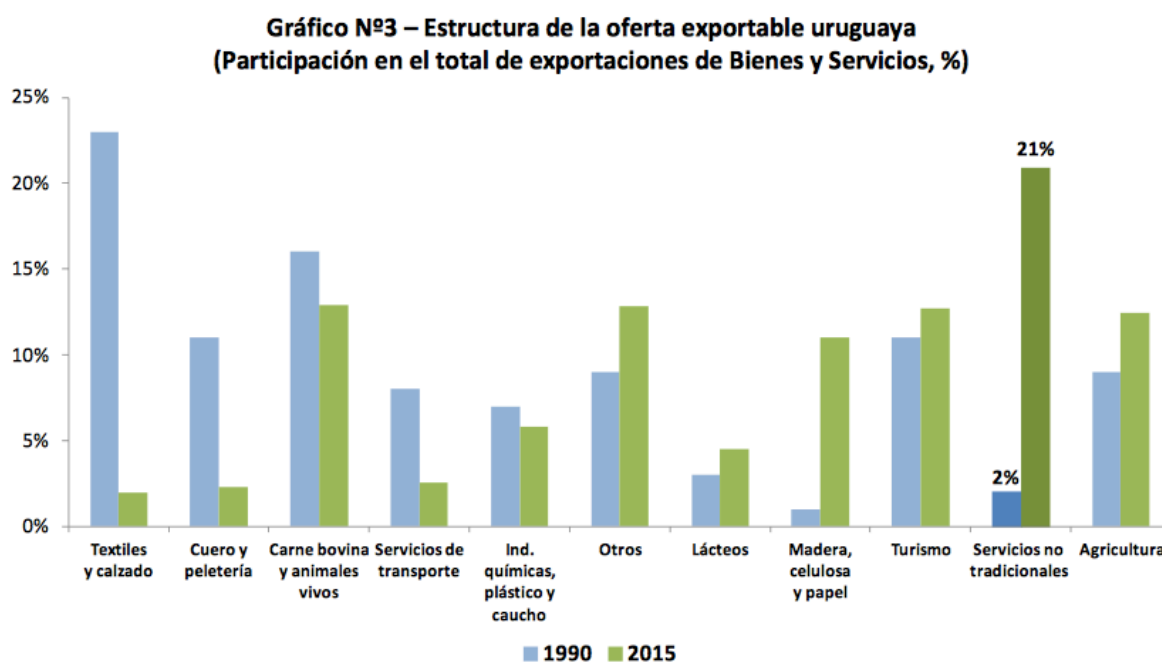
3) COMERCIO DE SERVICIOS

Si bien la información estadística en materia de comercio bilateral de servicios no nos permite determinar con exactitud la magnitud de este comercio, es notoria la relevancia de las exportaciones de este sector a los EEUU. No obstante, algunas estadísticas conservadoras nos pueden dar una idea de la relevancia que tienen los Estados Unidos y lo vital que se ha convertido la industria de servicios no tradicionales en Uruguay.

Excluyendo a los servicios tradicionales (transporte internacional y turismo), tenemos un segmento de servicios generalmente catalogado como “no tradicional” que reúne una serie de actividades de sumo valor y en las que nuestro país se ha ido especializando. Entre otras cosas, sabemos según datos de la UNCTAD para 2015, que Estados Unidos es el principal mercado demandante de estos servicios no tradicionales a escala global, absorbiendo un 11% del comercio total.

Sabemos también que para Uruguay es una industria en constante expansión, desde hace por lo menos diez años. De acuerdo a estimaciones del Instituto Uruguay XXI, las exportaciones uruguayas de estos servicios (que integran actividades varias, como servicios creativos,

servicios financieros, servicios empresariales y tecnologías de la información, entre otros) representaron un 21% del total de divisas que ingresaron al país en 2015 por concepto de exportaciones. En efecto, agregando esta diversidad de sectores bajo la denominación de “servicios no tradicionales” se estima que son el principal rubro externo, sobrepasando a las divisas percibidas por otros sectores históricamente centrales, como el turismo o las ventas de carne bovina.



Fuente: Uruguay XXI en base a BCU, DNA, DGI y Área de Zonas Francas (MEF).

Por las razones expuestas *ut supra*, resulta complejo dar una idea de la magnitud de este comercio según el país de destino de dichas exportaciones. Sin embargo, sabemos que la gravitación del mercado norteamericano es central para muchas de las compañías del rubro. Según datos de la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI), el mercado estadounidense representa aproximadamente el 40% de las exportaciones del sector TIC, que se estiman en el entorno de los 380 millones de dólares anuales. Siguiendo esta lógica, bien puede aseverarse que luego de la carne bovina, el segundo rubro exportable al mercado de Estados Unidos son las TICs.

Adicionalmente, es importante destacar la expansión de los llamados Centro Corporativos Regionales (CCR) que están formados por una dependencia que oficia de “hub regional” de la empresa, o bien se compone de un proveedor internacional de servicios para una serie de clientes en el exterior. Estas operaciones, que cuentan con equipos de al menos veinte personas, asumen distintos segmentos de tareas y funciones, habiendo casos en los que integran dos o más combinaciones de las siguientes: centros de trading, centros TIC, centros de Investigación y Desarrollo, centros de distribución regional, centros de servicios compartidos, entre otros. Dentro de este segmento, se estima que cerca del 30% de las firmas

instaladas en Uruguay corresponde a compañías estadounidenses, como es el caso de Citi, Lexmark, McDonald, RCI y Sabre.



3. Acciones para desarrollar y profundizar las relaciones bilaterales económico-comerciales

De los capítulos precedentes surge la relevancia para el Uruguay de las relaciones económico-comerciales con los EEUU, así como las principales líneas que se ha trazado la nueva administración de ese país para desarrollar sus relaciones en materia de comercio internacional.

Asimismo, queda claro que Uruguay no presenta elementos que puedan considerarse como “irritantes” para el desarrollo de la relación bilateral. Su balanza comercial con los EEUU es ampliamente deficitaria y Uruguay mantiene una amplia agenda positiva en la escena multilateral en favor de la eliminación de los subsidios a la agricultura, la eliminación de los subsidios a la pesca, el desarrollo del comercio electrónico, los derechos laborales, la eliminación del trabajo infantil, la protección del medioambiente, etc.

Para continuar desarrollando y profundizando estas relaciones en beneficio mutuo, ambos países cuentan con instrumentos bilaterales que se estima ofrecen amplias oportunidades para identificar e implementar una agenda de interés común.

MARCO JURIDICO DE LA RELACION BILATERAL

- Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones (TIFA)
- Acuerdo Bilateral de Inversiones (BIT)
- Acuerdo de Cooperación Científica y Técnica
- Acuerdo de Previsión Social

En particular el TIFA ofrece un ámbito bilateral que ya se ha demostrado eficaz para abordar y desarrollar una agenda de interés mutuo. En su marco, se impulsó el acceso de Uruguay al mercado de los EEUU con cítricos, arándanos, carne ovina sin hueso, se negociaron protocolos de cooperación aduanera y facilitación del comercio, temas ambientales, seguridad social, etc.

Temas para la agenda de la VIII Reunión del TIFA

Washington DC, 2017 en fecha a determinar

A. Temas que vienen de la agenda de la VII Reunión

1. Facilitación de Comercio y Cooperación Aduanera

- a) Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC - Ratificación por parte de Uruguay
- b) Protocolo de Facilitación del Comercio - Informe Director de Aduanas sobre avances desde última reunión.
- c) Reconocimiento Mutuo de Operadores Económicos Autorizados (OEA) - Existen cuatro memorandos suscritos entre las autoridades aduaneras (asistencia mutua, Plan de Trabajo y de acceso a plataforma sobre intercambio de información). Se está en Fase I de Plan de Trabajo, relativa a la comparación de ambos trabajos.
- d) Envíos expresos - Debe tenerse en cuenta que el comercio electrónico está creciendo, es una realidad, y es un punto importante para EE.UU, por lo que planteó la necesidad de seguir trabajando con Uruguay al respecto.

2. Acuerdo sobre el Intercambio de Información Tributaria

El MEF ha destacado su interés en retomar las negociaciones del AIIF. Fue una propuesta de EEUU, que remitió un cuestionario para Uruguay. Luego, EE.UU. se centró en el proyecto de FACTA y las negociaciones bilaterales quedaron de lado. Es de interés de Uruguay retomarlas en el marco de su política de transparencia en este campo.

EE.UU. informó que el tema está en la órbita del Departamento del Tesoro y que se procederá a comunicar la petición de Uruguay. Se espera poder retomar el dialogo en el marco de la próxima reunión.

3. Emprendedurismo

Uruguay está dando los primeros pasos para la incorporación a la iniciativa de los EEUU para el desarrollo de una red de Centros de apoyo a las PYMES de la región, denominada Small Business Development Centers SBDC. En la última reunión Uruguay señaló su interés en profundizar en el mecanismo de EE.UU. para compras públicas en pequeñas y medianas empresas, parques industriales en materia de diseños, integración entre academia y fomento de las PYMES y los mecanismos de financiamiento para PYMES, entre otras.

La Agencia Nacional de Desarrollo Económico (ANDE) es la encargada de analizar este tema y este modelo podría comenzar a implementarse en Uruguay a partir de este año 2017, está ya implementado en 20 países de América Latina.

4. Competitividad

En la pasada reunión Uruguay recordó que es miembro de la red interamericana de competitividad de la OEA y ha tenido participación activa desde los inicios, aportando experiencia exitosa de Uruguay en trazabilidad del sector bovino, internalización de integración productiva (FOCEM -MIEM) y del proyecto de ANTEL de fibra óptica global. En 2014 Uruguay fue sede de evento SITEX - RIAC y también es parte del Comité de RIAC. Sobre el Foro de Competitividad de las Américas, la próxima reunión tendrá lugar en México en mayo de 2017. Este Foro, liderado por EE.UU. facilita el intercambio entre académicos, emprendedores, representantes del Estado.

ROU ha sido muy activo en los primeros encuentros, ejemplo en Atlanta, donde se le encargó organizar un seminario en Punta del Este, al que concurrieron más de 300 emprendedores, por lo que sería interesante para Uruguay recuperar el liderazgo en el foro dentro de la materia.

Uruguay está en buena posición para proponer ser sede de nuevas instancias relacionadas con emprendedurismo, lo que podría ser abordado nuevamente en la próxima reunión con propuestas concretas.

5. Energía

En la pasada reunión el MIEM-DNE informó sobre la Política Energética Uruguay 2030, con consenso de todos los partidos con representatividad parlamentaria, dado que dentro de este programa se está trabajando el tema del petróleo. Se lanzó un llamado que intenta determinar cuáles serían los pasos a seguir en certificaciones y especificaciones técnicas a largo plazo. El equipo está integrado por más de un ministerio y empresas estatales. Se manifestó interés en conocer las recomendaciones de EE.UU en la materia. Se estima que este tema debería permanecer en la agenda para continuar explorando vías de cooperación bilateral.

6. Cooperación en temas de agricultura

a) Cooperación en materia forestal -Se planteó el interés de negociar un acuerdo marco de intercambio y cooperación con el Servicio Forestal del SUDA. Hay interés de EE.UU. en viabilizar cooperación en esta área, por lo que se deberá buscando la concreción de este proyecto.

b) Cooperación en materia de cumplimiento de requisitos de acceso al mercado de EE.UU. de la carne bovina. MGAP. La cooperación debería estar encaminada al fortalecimiento de los contactos a nivel técnico entre las respectivas Administraciones. Se ha planteado la visita de técnicos uruguayos a las instalaciones del FSIS en los EEUU, lo que no se ha podido concretar hasta el presente y continúa vigente nuestro interés.

7. Propiedad Intelectual

a) Adhesión de Uruguay al Patent Cooperation Treaty- En la pasada reunión la Ministra de Industria informó que Uruguay avanzará hacia la adhesión al Acuerdo. Este paso se concretó en el mes de marzo de 2017 con la remisión al Parlamento del Mensaje solicitando la aprobación parlamentaria de este acuerdo en el marco de la OMPI.

EE.UU. ofreció a brindar cooperación para cumplir con los estándares, lo que podría ser acordado en esta instancia.

b) Zonas Francas - EE.UU. Ha planteado preocupaciones respecto al comercio de productos de contrabando e incluyó a Uruguay en lista de Mercados Notorios en 2014, pero no así en 2015 2016. Dado el continuo reclamo de la Asociación de la Vestimenta y el Calzado de los EEUU el tema debería permanecer en agenda para demostrar el avance en el control de parte de las autoridades de la Aduana.

c) Denuncia de CropLife- En el último ciclo de revisión de las políticas de protección de la propiedad intelectual, conocido como "super 301", la asociación CropLife solicitó la inclusión de Uruguay en la Watch List de los EEUU, en función de una serie de ineficiencias que identificó en nuestro régimen de patentes y de controles a las importaciones de agroquímicos. Esta reunión, debe ser una oportunidad para informar las medidas que viene adoptando Uruguay para mejorar la protección de la PI, reducir los tiempos de otorgamiento de las patentes y los mecanismos legales a disposición de los titulares de las mismas para resarcirse de los daños que sufran aún en el periodo que va desde la solicitud a la concesión de la patente.

8. Agricultura

a) Acceso de carne ovina con hueso al mercado de EE.UU. -

En el año 2009, se obtuvo la habilitación para la exportación de carne ovina sin hueso, sin perjuicio del marcado interés de nuestros exportadores por acceder con el producto con hueso, donde se obtienen los mejores precios para cortes como el "lamb rack" o el "gigot".

Con esta habilitación, tal como se preveía, no se logró establecer una corriente comercial no registrándose exportaciones desde el 2010.

La reposición del stock ovino en el Uruguay es de vital importancia para el desarrollo de la población rural.

Desde esa fecha se vienen negociando condiciones para la exportación de carne ovina con hueso, habiéndose aceptado en el curso de un análisis de riesgo, el procedimiento de compartimentación ovina ya aprobado por la OIE. Se trata de una iniciativa público-privada, que utilizaría una faena exclusiva para la carne que se encontrará dentro del compartimento ovino. Cabe destacar que el análisis de riesgo realizado por EE.UU. fue positivo.

Sobre esta base el USDA publicó el proyecto de norma el pasado 1° de julio de 2016 para consultas públicas que concluyeron el 31 de agosto de 2016.

Dentro de esa consulta se presentaron 17 comentarios, 12 apoyando la medida y 5 en contra, aunque de ellos sólo 2 presentan objeciones fundadas, los de la American Cattlemen Association y la American Sheep Industry Association.

A partir del 31 de agosto del 2016 el USDA (Departamento de Agricultura) se encuentra según se nos ha informado analizando los comentarios recibidos para redactar la norma final.

La decisión a este respecto deberá tomarse por la nueva administración, y si no se ha obtenido antes de la próxima reunión, debería incluirse el tema en la agenda de la misma.

Este es el tema pendiente de mayor importancia en materia de habilitaciones sanitarias solicitadas por Uruguay.

b) Exportaciones de semen y embriones bovinos de Uruguay a los Estados Unidos - Uruguay tiene interés de exportar semen y embriones bovinos congelados a Estados Unidos. Estas exportaciones se dificultan por las exigencias reglamentarias de los EEUU que exigen la presencia de un inspector de los EEUU en el momento de la toma, lo que encarece las exportaciones. Sin embargo, las autoridades de los EEUU han expresado que este requisito está contenido en la Ley de los EEUU, para países con vacunación anti aftosa y que es factible su modificación dado lo engorroso de un proceso de reforma legal.

B. Nuevos temas que podrían ingresar en la agenda de la VIII Reunión

En adición a los temas regulares de la agenda referidos ut supra, se estima conveniente incorporar acciones en nuevos temas de la agenda comercial que tiendan a desarrollar y profundizar las relaciones comerciales y de inversión con los EEUUA. En ese campo, se ponen tentativamente a consideración para su evaluación interna en Uruguay los siguientes asuntos:

1. Sistema Generalizado de Preferencias

La graduación de Uruguay del SGP de los EEUU en el año 2017 causa importantes efectos negativos sobre algunos de los rubros de exportación de Uruguay. Dado que alrededor del 20% del total de las exportaciones nacionales a EE.UU. se beneficiaron en los últimos años del SGP y que Uruguay mantiene un importante desbalance en su comercio con los EEUU, es del interés de Uruguay buscar soluciones a esta situación.

2. Movimiento transfronterizo de datos, protección de la privacidad y comercio electrónico.

La propuesta que se presenta es la de evaluar la posibilidad de negociar un acuerdo con los EEUU en línea con el Capítulo sobre Comercio Electrónico recientemente concluido por Uruguay y Chile y del recientemente concluido entre los EEUUA y la UE. El texto sigue los lineamientos exigidos por el Congreso de los EEUU al Presidente para aplicar la Autoridad de Promoción del Comercio aún vigente.

En un mundo cada vez más globalizado, la necesidad de asegurar la libre transmisión de datos a través de las fronteras es cada vez más necesaria, así como la de garantizar la privacidad de las personas que interactúan en este ciberespacio aun sin saber que sus datos han atravesado fronteras.

Las transmisiones de datos transfronterizas toman formas muy diversas desde la información bancaria que permite la realización de pagos con tarjetas de crédito en otros países, los pagos electrónicos, las transferencias de dinero, el comercio electrónico, la contratación de servicios turísticos, la lectura de diarios y medios de prensa internacionales, etc.

El Capítulo de Comercio Electrónico acordado en el marco de las hoy abandonadas negociaciones del TPP -que también responde a instrucciones del Congreso contenidas en la TPA-, incluye compromisos que se aplican mucho más allá del comercio electrónico tradicional, sobre una amplia gama de transmisiones digitales que afectan a casi todos los sectores de la economía. Aunque con algunas variaciones en algunos de estos compromisos, disposiciones de este tipo se encuentran en varios acuerdos de libre comercio, o en Protocolos y declaraciones bilaterales suscritos por los Estados Unidos previamente, aun con Uruguay. Sin embargo, el capítulo incluye varios compromisos nuevos, incluyendo las transferencias transfronterizas de datos, la no localización forzada de instalaciones de computación y la no divulgación obligatoria del código fuente del software.

3. Transparencia y Anticorrupción

Un Protocolo con los EEUU sobre este particular tiene como objetivo, promover la meta de fortalecer el buen gobierno y afrontar los efectos corrosivos que el soborno y la corrupción pueden tener sobre sus economías. La propuesta podría seguir los lineamientos del capítulo de transparencia y anticorrupción, incluido en el Proyecto hoy abandonado del TPP, que también seguía los lineamientos de la TPA. En este tipo de Protocolos, las partes se comprometen a adoptar o mantener leyes que penalicen el ofrecimiento o solicitud de ventajas indebidas por parte de un funcionario público, así como otros actos de corrupción que afecten al comercio internacional o la inversión. En general no deberían adoptarse nuevos compromisos, sino comprometerse a la aplicación efectiva de las respectivas leyes y reglamentos anticorrupción.

Además, de esforzarse por adoptar o mantener códigos o normas de conducta para los funcionarios públicos, así como medidas para identificar y gestionar los conflictos de intereses, incrementar la capacitación de los funcionarios públicos, tomar medidas para desalentar prebendas, facilitar la notificación de los actos de corrupción y establecer las medidas disciplinarias o de otro tipo (medidas legislativas para tipificar delitos en esta área) para los funcionarios públicos que participen en actos de corrupción. Normalmente se establece expresamente que cada Parte ratificará o accederá a la Convención de Naciones Unidas sobre la corrupción de 2001 (UNCAC). Se señala que Uruguay ya es parte de esta Convención.

En la lucha contra la corrupción se prevé la participación del sector privado y de la sociedad, incluyendo a grupos como empresas, sociedad civil, organizaciones no gubernamentales y organizaciones comunitarias ajenas al sector público.

También pueden incluirse disposiciones que promueven la transparencia y la equidad procesal en relación con los productos que son reembolsados por la seguridad social de productos farmacéuticos o dispositivos médicos.

4. Comercio y Medio Ambiente

Los objetivos que se podría proponer un Protocolo sobre esta materia serían los de promover políticas comerciales y ambientales que se apoyen mutuamente, así como altos niveles de protección ambiental, una efectiva aplicación de las leyes ambientales; y fomentar las capacidades de las Partes para tratar asuntos ambientales relacionados con el comercio, incluyendo a través de la cooperación. Los compromisos generales que se asumirían serían de carácter general limitándose a reconocer la importancia de las políticas y prácticas comerciales y ambientales, reconociendo además el derecho soberano de Uruguay y los EEUU de establecer sus propios niveles de protección ambiental doméstica y sus propias prioridades ambientales y a establecer, adoptar o modificar sus leyes y políticas ambientales en consecuencia. En este marco de compromisos generales, se puede reconocer la importancia de implementar los

acuerdos multilaterales de medio ambiente del cual son partes. Aunque en este punto se observa en primera instancia que el único acuerdo multilateral de medio ambiente en donde se establece una obligación de adoptar es el referido a la flora y fauna silvestre CITES.

Otro sector que podría ser de interés común es el de la preservación del medio marino y los recursos pesqueros. En este sentido Uruguay y los EEUU integran el Grupo de Países que promueven en el marco de la OMC un acuerdo para eliminar los subsidios que promueven la sobre pesca y la sobrecapacidad pesquera.

En este aspecto, se recuerda que Uruguay ha firmado con Estados Unidos un Protocolo al TIFA de participación pública en temas de medio ambiente, el cual contiene un mecanismo de participación pública.

Otro tema que se ha incluido en capítulos sobre este particular ha sido el de la relación entre el Comercio y la Biodiversidad.

5. Comercio y asuntos laborales

Un Protocolo sobre estos temas podría enriquecer la relación bilateral al reconocer la importancia de promover internacionalmente los derechos laborales reconocidos a nivel mundial. En particular, de reforzar el compromiso de adoptar y mantener leyes y prácticas, que reconozcan los derechos laborales fundamentales, contenidos en la Declaración de la OIT de 1998, de manera expresa: la libertad de asociación y el derecho de negociación colectiva; la eliminación del trabajo forzoso; la abolición del trabajo infantil y la prohibición de las peores formas de trabajo infantil; y la eliminación de la discriminación en el empleo. También sería importante acordar contar con leyes que regulen los salarios mínimos, las horas de trabajo, así como la seguridad y salud ocupacional.

6. Cooperación en temas referidos a la OMC

Tradicionalmente Uruguay y los EEUU han coincidido en apoyar una parte sustancial de la agenda de la OMC. En particular, en cuanto a la incorporación de la agricultura a las normas de la OMC, la eliminación de los subsidios a la producción, la eliminación de los subsidios más distorsionantes a la pesca, la necesidad de abordar a nivel multilateral la regulación del comercio electrónico y muchos otros temas. Esta instancia podría constituirse en un ámbito apropiado para identificar los aspectos en los que ambos países pueden sumar fuerzas en plano multilateral.

Refuerzo de las capacidades de la Embajada de Uruguay en Washington

1. Creación y fortalecimiento del Departamento Económico Comercial

DEPARTAMENTO ECONÓMICO COMERCIAL DE LA EMBAJADA EN WASHINGTON D.C.

A. FUNCION PRINCIPAL

El Departamento Económico Comercial de la Embajada de la República en los EE.UU.A. (DEC), tiene a su cargo la planificación, coordinación e implementación de todas tareas de promoción del comercio de bienes y servicios, la inteligencia del mercado, la inserción de la oferta exportadora del Uruguay y la búsqueda, atracción y direccionamiento de inversiones productivas hacia el país, dentro de todo el territorio de los EE.UU.A., bajo la supervisión directa del Jefe de Misión.

El DEC brinda asimismo apoyo a los empresarios y emprendedores nacionales interesados en iniciar contactos con empresas y emprendimientos de su jurisdicción y a aquellos que, ya teniendo un contacto en la misma, deseen afianzarlo e incrementarlo.

Tiene asignados dos funcionarios diplomáticos con amplia experiencia en estos temas.

B. FUNCIONES ESPECIFICAS

Los principales servicios que presta el DEC son:

- Búsqueda de contactos con emprendimientos y empresas productoras e importadoras de productos específicos de la pauta exportadora del país. A tales efectos dispone de los servicios de un excelente banco de datos de una empresa con vínculos nacionales, DATAMYNE, cuyo Gerente General fue el creador de URUNET.
- identificación de potenciales nichos de mercado para productos nacionales para su difusión a los exportadores nacionales.
- Difusión de la oferta exportable del Uruguay a través de comunicaciones a los importadores de su jurisdicción.
- Promoción de las oportunidades de inversión en Uruguay.
- Exploración de las posibilidades de los importadores de la jurisdicción de importar nuevos productos y advertir dichas oportunidades a los exportadores nacionales de los mismos.

- A tal fin realiza una continua tarea exploratoria, organiza misiones de exportadores de Uruguay coordinando con Uruguay XXI o apoyando las actividades de este instituto, ayudando de ser necesario en agendas, rondas de negocios y otros eventos, ya sea para empresarios individuales o grupos de empresarios nacionales, o de no ser esto posible, identificando prestadores locales de este tipo de servicios, actividades que se realizan en estrecha coordinación con las oficinas consulares de la jurisdicción.
- Desarrolla y promueve las relaciones entre las instituciones responsables de los asuntos económicos, comerciales y reglamentarios, así como de la promoción del comercio dentro de su jurisdicción.
- Efectua un relevamiento permanente de la evolución del comercio bilateral con los EE.UU.A.
- Coordina y/o apoya la participación de empresas y emprendimientos nacionales en ferias y exposiciones, así como informa sobre los eventos relevantes en su jurisdicción que justificarían la participación del país y su oferta exportable.
- Recaba e incorpora en los bancos de datos de la Embajada para su distribución inmediata a las empresas exportadoras, IACs o autoridades nacionales competentes, toda información comercial que estima necesaria para impulsar la penetración de las exportaciones nacionales en su jurisdicción.
- Creó administra y actualiza una base de datos comerciales básicos sobre las condiciones de acceso, cadenas de distribución, reglamentaciones aplicables, a los principales productos de la oferta exportable del país, así como de aquellos a los que se considere pueden encontrar condiciones favorables para ingresar al mercado de los EE.UU.A.
- Informa sobre los desarrollos que dentro de su jurisdicción puedan afectar las corrientes exportadoras u ofrecer oportunidades coyunturales especiales para iniciar o desarrollar una corriente comercial para un producto o un sector de la pauta exportadora del país.

- Creó, administra y actualiza un Directorio de Contactos, en el que se incorporan los principales importadores de productos de la pauta exportadora nacional, así como datos de personas físicas o instituciones de interés para la gestión de la promoción del comercio y las inversiones en los EE.UU.A.
- Creó, administra y actualiza una base de datos que estará disponible en sitio web de la Embajada en Washington DC, con las "Preguntas Frecuentes" que recibe sobre temas determinados de las condiciones de acceso, reglamentaciones u toda otra información relevante que los exportadores nacionales, el MRREE o las instituciones de apoyo al comercio del país soliciten con frecuencia.
- Responde de la forma más eficiente en tiempo y forma todas las solicitudes de información que recibe desde el Uruguay, los EEUUA y muchas veces de esta misma Cámara.

Actividades de promoción sectorial de oportunidades de inversión en el Uruguay en los EE.UU.A.

1) Modelo general

Se estima que el formato desarrollado por esta Embajada el pasado 14 de enero de 2016, para los miembros del Wharton Club de Washington, resultó ser apropiado para lograr una efectiva comunicación del mensaje de Uruguay como lugar privilegiado para Invertir, trabajar y vivir.

El formato consiste en:

- un espacio inicial para el “networking” con los invitados.
- Proyección de cortos testimoniales de inversores en Uruguay, y
- Presentación de unos 20 minutos sobre las principales características del régimen de promoción de inversiones vigente en Uruguay, así como de las ventajas que ofrece el país como su estabilidad política y social, solidez macroeconómica, su condición de puerta de entrada al Mercosur, la facilidad de hacer negocios, su moderna infraestructura, avances tecnológicos, sus recursos humanos talentosos y competitivos, su respecto por el medio ambiente y su calidad de vida.

2) Selección de lugares y objetivos anuales en esta materia

Nueva York (comercio, finanzas, software, logística y scios globales)

Chicago (Farma y biotecnología)
Texas (logística en hidrocarburos)
California, Silicon Valley (software y TICs)
Miami (logística y distribución)
Filadelfia
Minnesota

3) Visitas a empresas

Identificación y visita a potenciales inversores en los sectores prioritarios en cada uno de los lugares objetivo. A este fin será importante la labor que puedan realizar las antenas comerciales que pensamos desarrollar.

2. Desarrollo de una red de oficinas consulares de carrera y honorarias que den la mayor cobertura del territorio de los EEUU a estas acciones.

Ver cuadro al fin de este informe

3. Programa Piloto con el BID y Uruguay XXI para reforzar las capacidades de la Embajada en este campo. Entre las acciones que se evalúan se encuentra la aplicación del concepto de antenas comerciales, la apertura de una oficina de promoción del INAC.
4. Creación de un Caucus parlamentario para promover las relaciones bilaterales
5. Creación de un Consejo Empresarial

Programa Piloto de Promoción de Inversiones

La Embajada de la República en los Estados Unidos, a través de su Departamento Económico Comercial (DEC), tiene a su cargo dentro del territorio de los Estados Unidos, la planificación y coordinación de todas las tareas de: a) promoción del comercio de bienes y servicios; b) atracción y direccionamiento de inversiones; y c) apoyo a emprendedores y agencias nacionales que deseen profundizar su relacionamiento con sectores o empresas de su jurisdicción, siempre bajo la supervisión directa del Jefe de Misión.

En este sentido, de esta representación diplomática con sede en la ciudad de Washington, D.C dependen de manera directa cinco Consulados Generales ocupados con al menos un funcionario diplomático de carrera, a los cuales a su vez reportan once oficinas consulares atendidas por Cónsules Honorarios distribuidas en todo el territorio del país, además de Bahamas y Puerto Rico. El esquema jerárquico reseñado

sirve para ilustrar cómo las tareas de promoción del comercio, atracción de inversiones y apoyo a interlocutores nacionales tiene una estructura centralizada en el Departamento Económico Comercial (DEC), del cual dependen todas las demás dependencias y oficinas, y desde donde se canaliza toda la información y las comunicaciones dirigidas a las mismas, pues estas últimas no cuentan por sí solas con las facultades necesarias para actuar de manera autónoma, sin el previo conocimiento del Jefe de Misión.

En efecto, si bien se cuenta con individuos con fuerte incidencia en las esferas políticas y sociales de sus respectivas comunidades como Cónsules Honorarios la República; estos recursos en ningún caso pueden actuar de manera dissociada de la pauta que es fijada desde capital e instrumentada por el Jefe de Misión en la jurisdicción. Adicionalmente, resulta necesario puntualizar que al hablar de dos clases de funcionarios consulares (de carrera y honorarios) se refiere a dos categorías distintas, reguladas por marcos legales diferentes, lo que en la práctica tiene implicancias sustantivas. Estos últimos, además de no ser remunerados en el desempeño de sus funciones, poseen una inmunidad de jurisdicción y ejecución especialmente restringida, al tiempo que no están alcanzados por exenciones fiscales, de permisos de trabajo y de seguridad social.

Al respecto, con el objetivo acordado de incentivar la consolidación de una política de promoción de inversiones proactiva, coordinada, y especializada; que priorice las necesidades del país y la generación de empleo, y que este modelo sirva para ser replicado por otras representaciones diplomáticas en distintos lugares del mundo, esta Embajada ofrece sus capacidades y recursos disponibles, en particular los de su Departamento Económico Comercial (DEC), para apoyar las actividades planificadas por Uruguay XXI en su jurisdicción, en especial las de su Programa de Servicios Globales de Exportación, con foco en la promoción del sector de Servicios Globales de Exportación (SGE).

Estas acciones, podrán ser desarrolladas alternativamente por las oficinas consulares de la jurisdicción, cuando así se entienda pertinente, o directamente desde el DEC.

En el marco del Programa de Apoyo a los SGE -ejecutado por Uruguay XXI y financiado por el BID- se han identificado cuatro subsectores prioritarios con acciones específicas de promoción proactiva: (i) Servicios profesionales y financieros; (ii) TICs; (iii) Ciencias de la vida/Farma; y (iv) Arquitectura e ingeniería.

Objetivo general

Coordinación interinstitucional en la identificación y promoción de inversiones entre las oficinas y representaciones de la República en el territorio de los Estados Unidos,

por intermedio del Departamento Económico Comercial (DEC) y el Instituto Uruguay XXI.

Estrategia y acciones proyectadas

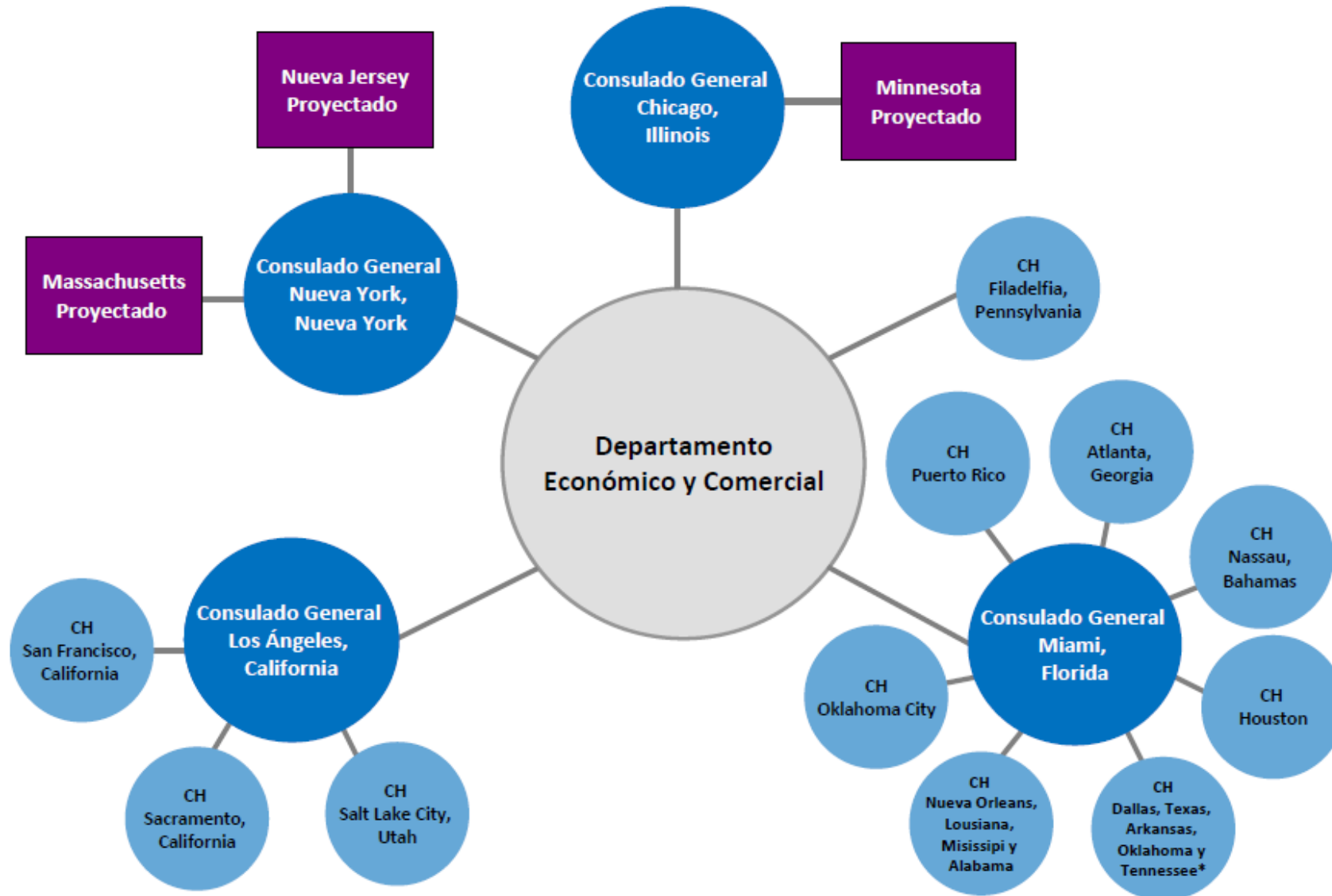
- (i) Ampliar la presencia permanente en el exterior a través de las embajadas y consulados para abrir y dar seguimiento a oportunidades de inversión a nivel público y privado en el país, coordinando presencia en Ferias y Seminarios, demás actividades de promoción de inversiones, así como también en misiones empresariales (Misión CUTI - 2017);
- (ii) Establecimiento de una antena comercial en la Embajada en Washington como punto focal para la planificación de actividades de promoción de inversiones en el exterior, coordinando el interés con los sectores prioritarios;
- (iii) Fortalecimiento de las capacidades técnicas e institucionales necesarias para la promoción y atracción de inversiones, mediante la actualización del capital humano en las oficinas desplegadas en el país, y facilitando al DEC de la Embajada el acceso a bancos de datos empresariales y directorio de empresas;
- (iv) Compartir materiales promocionales, información sobre los incentivos a las inversiones y la cartera de proyectos de inversión que dispone UYXXI a las oficinas comerciales distribuidas en el territorio; y apoyando a la Embajada con contenidos para su newsletter así como para su sitio web.
- (v) Construcción de una cartera de proyectos de inversión del sector privado en Uruguay (Secretaría de Competitividad/ Agencia para el Desarrollo/ ANI/ UYXXI) para captar inversores interesados

Embajada del Uruguay en los Estados Unidos de América

(Trabajo elaborado por el Departamento Económico Comercial en coordinación con el Embajador Carlos Gianelli)

Washington D.C., 23 de abril de 2017.-

Referencias:
CH – Cónsul honorario



* Excepto Oklahoma City y Houston